



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR

COMERCIO DEL PERÚ - RUBRO VENTA DE
COMPUTADORAS: CASO MULTISERVICIOS JEHOVA

JIREH E.I.R.L. SIHUAS, 2017.

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

AUTOR:

BACH. ROCIO MARIBEL FABIAN CARRILLO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ - RUBRO VENTA DE
COMPUTADORAS: CASO MULTISERVICIOS JEHOVA
JIREH E.I.R.L. SIHUAS, 2017.

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

AUTOR:

BACH. ROCIO MARIBEL FABIAN CARRILLO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018

ii

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN
MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO
ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser Él en quien deposito toda mi Fe que día a día aumenta, logrando los objetivos y metas trazadas en mi vida diaria y profesional.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy; en toda mi educación, tanto académica como de mi vida, por haberme apoyado económicamente en mis estudios, por sus consejos, valores por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

DEDICATORIA

A mis padres, hermanos y amigos por brindarme su apoyo tanto profesional como espiritual a lo largo de lo que ha sido mi formación profesional, la cual ejerceré con mucho empeño y vocación profesional.

A mi docente asesora Mgtr. CPCC. Juana Maribel Manrique Plácido quien con sus conocimientos y experiencia me ha brindado su ayuda, apoyo y recomendaciones para poder aportar una tesis muy bien elaborada y concluida con éxito.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, específicamente de la empresa Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la encuesta-entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre-estructurado con preguntas relacionados a la investigación, aplicado a la gerente y/o representante legal de la empresa en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: Respecto a la revisión bibliográfica: Las entidades bancarias inclinan su posición financiera hacia las grandes y medianas empresas, limitando el crecimiento económico a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE); pues, desde el punto de vista financiero, las considera como potenciales de riesgo, brindándoles créditos con elevadas tasas de interés. Respecto a la aplicación del caso para Multiservicios Jehova Jireh EIRL.: La principal limitación del acceso al financiamiento son las tasas de interés altas debido a que los bancos facilitan los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración. Sin embargo, las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a las microempresas, pese al potencial que tienen. Finalmente, se concluye que Multiservicios Jehova Jireh EIRL. tiene limitaciones al crédito, centradas en el monto de préstamo, ya que el banco siempre le otorga un monto menor del solicitado, limitando así el crecimiento y desarrollo económico.

Palabras Clave: Financiamiento, Micro y Pequeñas Empresas y Sector Comercio.

ABSTRACT

The research aimed to determine the main characteristics of the financing of commercial MSEs in Peru, specifically the company Multiservice Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017. It has been developed using the methodology descriptive, not experimental, descriptive, bibliographical, documentary and case design. Applying the technique of the survey-interview and as a tool for information gathering bibliographic records and pre-structured with questions related to the investigation questionnaire, applied to the manager and / or legal representative of the company under study, obtaining as main results the following: Regarding the literature review: banks financial position inclined towards large and medium enterprises, limiting economic growth to MSEs; Therefore, from a financial point of view, considered as potential risk, offering them loans with high interest rates. Regarding the application of the case for Multiservice Jehova Jireh EIRL: The main limitation of access to finance are high interest rates because banks provide loans to MSEs according to their ability and to his statement. However, the fees charged to the sector are still very high, which does not advance to micro, despite the potential they have. Finally, we conclude that Multiservice Jehova Jireh EIRL. It has credit constraints, focusing on the amount of loan as the bank always gives a lower amount requested, thus limiting economic growth and development.

Keywords: Financing, Micro and Small Businesses and the Trade Sector.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	ix
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1 Antecedentes.....	17
2.1.1 Internacionales.....	17
2.1.2 Nacionales.....	20
2.1.3 Regionales.....	25
2.1.4 Locales.....	28
2.2 Bases Teóricas.....	28
2.3 Marco Conceptual.....	59
III. HIPOTESIS	60
IV. METODOLOGÍA	60
4.1 Diseño de la investigación.....	60
4.2 Población y muestra.....	60
4.2.1 Población.....	60
4.2.2 Muestra.....	60
4.3 Operacionalización de Variables.....	60
4.4 Técnicas e instrumentos.....	60
4.4.1 Técnicas.....	60
4.4.2 Instrumentos.....	60
4.5 Plan de análisis.....	61
4.6 Matriz de Consistencia.....	61
4.7 Principios Éticos.....	61

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	62
5.1 Resultados.....	62
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	62
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	65
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	67
5.2 Análisis de resultados.....	70
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	70
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	73
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	73
VI. CONCLUSIONES	76
6.1 Respecto al objetivo específico 1.....	76
6.2 Respecto al objetivo específico 2.....	76
6.3 Respecto al objetivo específico 3.....	77
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	80
7.1 Referencias bibliográficas.....	81
7.2 Anexos.....	84
7.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.....	84
7.2.2 Anexo 02: Cronograma de Actividades.....	85
7.2.3 Anexo 03: Presupuesto.....	75
7.2.4 Anexo 04: Financiamiento.....	86
7.2.5 Anexo 05: Cuestionario.....	87

ÍNDICE DE CUADROS

			Pág.
Cuadro	01	Objetivo específico 1	62
Cuadro	02	Objetivo específico 2	66
Cuadro	03	Objetivo específico 3	68

I. Introducción

En Estados Unidos aunque las condiciones actuales para iniciar o consolidar una actividad productiva no son óptimas, este país continúa ofreciendo buenas oportunidades a las personas creativas y emprendedoras. Estados Unidos ofrece cada año más y mejores condiciones para iniciar, desarrollar y consolidar, pequeños emprendimientos. **Las iniciativas pueden ir desde negocios locales, hasta pequeñas empresas globalizadas, dependiendo del producto y los medios de comercialización.** Sin embargo, es de esperarse que ante la reciente crisis financiera, tanto los actuales como los nuevos emprendedores tengan dudas y se hagan planteamientos acerca de las fuentes de financiamiento, asesorías o cualquier herramienta que pueda serles de utilidad para sacar sus negocios adelante. Son muchas las ideas de negocios que han demostrado generar un buen rendimiento, y existen muchas otras con las que se puede innovar, y en este punto lo prioritario es conocer muy bien el mercado en todos los aspectos posibles y elaborar un plan de negocios realista, basado en información actualizada, con metas a corto y mediano plazo, en concordancia con los recursos disponibles, o al alcance por medio de financiamiento, y que establezca los objetivos con precisión. **Garcia (2010).**

En Europa durante la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de las Empresas fueron destruidas, como debían recuperarse de una manera rápida, la solución a esta situación fue la creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES). El potencial de la Unión Europea radica en el Apoyo y fomento que se otorga a las PYMES, ya que se les considera un importante factor en la creación de empleos y base primordial de su economía, obteniendo con esto un alto crecimiento económico y bienestar de su población. **Cervantes (2010).**

En el caso de la economía salvadoreña, la recesión en Estados Unidos ha tenido fuertes impactos en los flujos de capital y en la actividad económica real. El crédito al sector privado se ha reducido notablemente reflejando el deterioro de la economía y la mayor rigurosidad de la banca en el otorgamiento de créditos. La condiciones de acceso al financiamiento

bancario se han endurecido a raíz de la incertidumbre económica y como consecuencia del manejo tradicional de riesgo, afectando en mayor medida a las micros, pequeñas y medianas empresas. En este documento se analiza el tema del financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador. Las condiciones por las que atraviesa la economía salvadoreña son reveladoras de los alcances y limitaciones que tienen las PYMES en el acceso al financiamiento. En ese sentido, se pretende aportar nuevos elementos que ayuden a comprender los problemas del acceso al financiamiento de inversión, que sean útiles para la elaboración de las políticas públicas. El tema bajo el contexto salvadoreño tiene varias particularidades, una de ellas es el de predominio de la banca internacional en el sistema financiero. En 2008 se completó la venta de los principales bancos salvadoreños a bancos internacionales de primer nivel. A septiembre de 2009 los reportes de la Superintendencia del Sistema Financiero muestran que la nacionalidad de los titulares de las acciones de las controladoras de los conglomerados financieros, únicamente el 1,038% correspondía a nacionales de El Salvador; además, se incorporó otro banco de capital extranjero que atiende principalmente a la microempresa. Una segunda característica importante es la fuerte desaceleración que ha registrado la economía salvadoreña desde finales del 2008 hasta la fecha, experimentando tasas de crecimiento negativo que no se observaban desde hace veintisiete años. Finalmente, un tercer factor de análisis distintivo es que a partir del 1 de junio de 2009 se tiene una nueva administración pública (después de veinte años de gobiernos de un mismo partido político de derecha), que en materia financiera ha expresado que tiene planes de crear un Sistema de Banca de Desarrollo. Estos tres elementos no estaban presentes en los diagnósticos previos y marcan una diferencia en la discusión de las políticas públicas de atención al sector PYME. **Chorro (2010).**

La evolución de los sistemas de financiamiento a las pymes en la región es el tema de este documento que publica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Como telón de fondo se despliega la falta de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de

los países de la región, una baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño. Las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario. A su vez, los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios. Los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. El estudio se enfoca en la dinámica de las instituciones e instrumentos financieros en países como la Argentina, Colombia y México y destaca los principales cambios e iniciativas innovadoras que arrojan buenos resultados. Se incluye también un trabajo sobre la configuración del sistema financiero, donde se identifican espacios y propuestas de política orientados a mejorar el acceso de las pymes al crédito y al financiamiento. **Ferrero y Goldstein (2011)**

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la Comisión, en la reunión de Brasilia en 2010. Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un

crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas **(CEPAL, 2010)**

El Perú en los últimos años ha visto el surgimiento de una incipiente industria informática, que atiende a empresas y hogares por igual. Su ventaja: la rápida adopción del conocimiento que las corporaciones difunden en los países en desarrollo y la casi inmediata incorporación de lo último de la tecnología. A su vez, el desarrollo de programas informáticos ha respondido rápidamente a las necesidades de las empresas nacionales, que demandan soluciones personalizadas. Sin embargo, cual nacimiento prematuro, la situación de la industria aún es frágil y tiene muchos pendientes que solucionar para consolidarse.

Al finalizar el primer semestre del 2009, se vendieron 326.786 computadoras, entre desktops y laptops, en el Perú, según la consultora internacional IDC, especializada en mercados tecnológicos y de telecomunicaciones. Este volumen estaba valorizado en US\$239 millones (S/.752 millones).

Cabe mencionar que durante el 2008 se vendió 760.731 computadoras por un monto de US\$534 millones. Sin embargo, IDC informa, además, que el 43,5% de las ventas fueron atendidas por ensambladores informales. Hewlett-Packard, que concentra el 26,2% del mercado, se mantiene como la líder en ventas. En el mercado peruano, las marcas nacionales concentran solo el 8,5%.

El “Boom” del ensamblaje nacional se inició hace unos cinco años, entre las cuadras 11 y 13 de la avenida Wilson, en Lima. El emblemático Compuplaza se ha mantenido como el centro de esta actividad.

Con casi un millón de visitantes mensuales, las consultoras internacionales de este negocio consideran que esta zona ya se ha convertido en un “hub” tecnológico, es decir, un centro de concentración de producción y distribución del negocio informático. Sin embargo, en este emporio conviven los negocios serios y la informalidad. **(Diario El Comercio 2009)**.

Las Micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen un impacto singular en la economía del país, pues, contribuyen con el 42% del PBI y ocupan aproximadamente el 60% de la PEA. En nuestra región Piura, también tienen un dinamismo propio. El apoyo que se les pueda proporcionar es relevante. Conocer los retos que afrontan, para mejorar su productividad y competitividad, darán una perspectiva para saber en qué se deben enfocar las políticas e iniciativas.

Las MYPE constituyen aproximadamente el 65% de las empresas exportadoras, sin embargo, representan solo el 2% del valor en exportación; mientras que la mediana y grande empresa, que constituyen el 35% de las empresas exportadoras, generan el 98% del valor de exportación. Asimismo, demandan cerca del 88% de la fuerza laboral, no obstante, su contribución a la producción es del 42%; en cambio, la mediana y grande, ocupando el 12 % de la fuerza laboral, contribuye con el 58% de la producción. **(Ipanaqué 2011).**

Es innegable la importancia que tienen las MYPE en el dinamismo del mercado interno en nuestro país. Sin embargo, la Sociedad de Comercio Exterior (Comex- Perú), alertó que el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

El panorama es más preocupante, añade el gremio, porque estos negocios emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Con información de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), Comex comentó que si bien las MYPE forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello refleja, añade el gremio, la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización. **(Diario Perú21 2014).**

Los bancos están facilitando los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración, sin embargo las tasas que cobran al sector

todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a nuestras empresas pese al potencial que tienen. Asimismo precisó que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento. (Alva 2011).

Por lo anteriormente explicado, la investigación se formula a través del siguiente enunciado: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017.?**

Siendo el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017. Y como objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de computadoras en el Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de Multiservicios Jehova Jireh E.I.R.L.Sihuas, 2017.
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017,

Se justifica desde el punto de vista científico porque la investigación contribuye al desarrollo de las Ciencias Sociales, puesto que incorpora nuevas experiencias para la utilización de las bases teóricas y planteamientos para determinar las causas que influyen negativamente en el crecimiento y desarrollo socioeconómico de la micro y pequeña empresa de la Provincia de Sihuas, las entidades especializadas que tienen que ver con este problema, orientar sus políticas y metas hasta resolver dicha problemática

La investigación realizada cuenta con una justificación técnica, porque los resultados de investigación servirán para orientar el mejoramiento del sistema de financiamiento de las MYPES. Los resultados cualitativos de la investigación permitirán establecer programas más eficaces para el desarrollo y crecimiento de las MYPES de la Provincia de Sihuas.

La justificación académica se sustenta en la aplicación de los conocimientos sobre el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales. El uso y aplicación de estos conocimientos se ve reflejado en las alternativas propuestas para mejorar la gestión empresarial.

La justificación personal, se sustenta en desarrollar los conocimientos y estar al tanto más sobre el tema en referencia; para contribuir con planteamientos y alternativas de solución, así como también de la utilización complementaria de otras teorías del conocimiento. **Berastequi (s/f).**

II. Revisión de la Literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Amadeo (2013) en su investigación denominada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Realizado en la ciudad de Buenos Aires-Argentina. Tuvo como objetivo principal determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Su metodología es cuantitativa. La investigación se realizó a través de entrega de encuestas a distintos empresarios de las pequeñas y medianas empresas, el cuestionario estaba estructurado con preguntas

cerradas y abiertas tendientes a recopilar información referida a las decisiones de financiamiento por parte de los directores de las Pyme, y se obtuvieron los siguientes resultados: El 53% de los empresarios expresaron que su nivel se incrementa con el paso de los días, 85% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deuda y el 100% de los empresarios encuestados financian sus actividad con fondos ajenos.

Torres (2010). En su tesis titulada “Financiamiento a Pymes”. Evaluando alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en América Latina: es posible que los fondos de capital de riesgo sean una alternativa. En el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.

El sector de las MYPE, en las economías latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al estado. En un estudio reciente realizado por la organización alemana GTZ, se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos de financieros y menores posibilidades de desarrollo; Mas del 80% de las pymes latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito.

Los fondos de Capital de Riesgo una alternativa real. En el hemisferio norte , y en los países con superávit de dinero , desde hace una década o más se ha comenzado a desarrollar una industria muy importante, que es llamada Privaty Equity, cuya traducción al español sería algo así como Fondos de Capital Privado , o mucho más simpático Fondos de Capital de Riesgo.

Gómez, García & Marín (2012). En su investigación “Restricciones al financiamiento de las PYME en México, Estado de Puebla”. La principal restricción es la tasa de interés por parte de las entidades financieras para las MYPE cuando estas solicitan un crédito bancario, asimismo los trámites burocráticos y por último las garantías. Sin embargo las empresas que obtuvieron un crédito bancario tienen más de 10 años de actividad y medianas empresas de 51 a 250 empleados, por lo tanto no se incluyó a la microempresa.

Los resultados de estudios empíricos previos señalan como principales obstáculos financieros: las altas tasas de interés, imposibles de pagar por los pequeños negocios; los requerimientos específicos que la banca exige a las empresas, como tener un aval o diversos tipos de garantías; la dificultad de acceso a créditos a largo plazo que prácticamente no existen para la MYPE.

Otro obstáculo lo constituye la diferencia de cantidades entre el monto solicitado y el monto recibido posterior a todas las comisiones que cobra el banco por el trámite; lo que disminuye la cantidad de recursos netos a invertir por las MYPE; también se menciona la poca existencia de fuentes alternativas de financiamiento.

Asimismo, el impacto que las MYPE posee en la economía mexicana, en su capacidad generadora de empleo y su aportación al PBI. Por tanto, se hace necesario comprender el proceso de solicitud y aprobación de un préstamo bancario, para facilitar el acceso de las pequeñas empresas a los mercados de crédito, favoreciendo así su desarrollo y con ello el crecimiento económico del país.

Quispe, León & Contreras (2011). El exitoso desarrollo de las microfinanzas en Perú. El entorno del desarrollo de las microfinanzas y posibles limitantes. El crecimiento alcanzado por este sector ha generado un buen clima de inversiones atrayendo a los fondos extranjeros especializados en este segmento de crédito.

Así, el “Triodos Microfinance Fund” en su “Newsletter for Investors” de junio de 2011 precisa que el Perú es el segundo destino más

importante (17,4 por ciento), después de Camboya (18,2 por ciento), de sus inversiones globales orientadas a las microfinanzas.

Gracias a los progresos logrados en el campo del crédito a la microempresa, nuestro país fue considerado durante cuatro años consecutivos, (2008 - 2011) por The Economist Intelligence Unit como el país con las mejores condiciones de negocios para las microfinanzas a nivel mundial.

Este mejor ambiente se mide mediante la evaluación de las condiciones regulatorias y de ingreso a mercados, y el marco institucional, en la que se evalúan las prácticas de negocios y de interacción con los clientes. Asimismo, Webb et.al (2009).

Además, consideran que una adecuada regulación, la solidez de la economía y la cultura de pago de los microcréditos atraen fondos de inversión privados que deben preservarse campo del crédito a la microempresa, nuestro país fue considerado durante cuatro años consecutivos, (2008 - 2011) por The Economist Intelligence Unit como el país con las mejores condiciones de negocios para las microfinanzas a nivel mundial. Este mejor ambiente se mide mediante la evaluación de las condiciones regulatorias y de ingreso a mercados, y el marco institucional, en la que se evalúan las prácticas de negocios y de interacción con los clientes.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la Región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Zevallos y Leyva (2011) en su tesis titulada “*Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo*” nos dicen que: su objetivo general fue establecer la relación que existe entre la determinación de políticas de mejoras de los niveles de acceso al financiamiento y el acceso al financiamiento de capital de trabajo, con las limitaciones que presentan

las MYPES del sector comercio del distrito Huancayo, utilizando el método de investigación de nivel correlacional, diseño transversal, la recolección de datos se realizó en base a una población constituida por 5701 microempresas del sector comercial del distrito de Huancayo, el tamaño muestral es de tipo no probabilística, equivalente a 196 microempresas seleccionadas de acuerdo al número de establecimientos comerciales por giro de negocio, es decir se priorizó aquellas MYPES que están en actividad en mayor número, a las cuales se aplicó un cuestionario estructurado. Los resultados fueron: El 73% de las microempresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento en el 2011. Asimismo el 42% de las microempresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. Como conclusión tenemos que las restricciones para acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo no pasa por el costo financiero, debido al gran impulso de las cajas municipales, ya que en la actualidad se han convertido en la mejor inversión de microfinanzas.

Luciano (2013). En su tesis: *“Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote, periodo 2011–2012”*. Concluyó que: los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y de terceros, sin embargo la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías.

Diario La República (2014). Publicó que las PYME incrementan venta de computadoras y laptops en la región Arequipa. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos. Arequipa

es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos.

El incremento de pequeñas y medianas empresas (PYME) en toda la región se convirtió en un factor importante para el crecimiento de la venta de computadoras y laptops. En solo tres años el mercado creció en 50%. Lenovo, mayor fabricante de estos equipos tecnológicos en el mundo, plantea culminar el año con la venta de ocho mil unidades. La expectativa para el año 2015 es triplicar la cifra y llegar a quince mil.

Álvaro Fisher, gerente de Consumo de Lenovo, precisó que el mercado se puede abrir más si el aumento de PYME continúa. "Las empresas adquieren más computadoras para mejorar la administración de sus negocios", resaltó. El directivo informó que la educación es otro sector importante en ventas. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos.

Arequipa es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos. Sin embargo, la penetración de productos informáticos en la familia, a nivel nacional, aún es baja. "En promedio se adquiere una computadora cada dos familias", dijo. De otro lado indicó que hoy los arequipeños se fijan más en la estética y peso de las máquinas, que en el precio.

Fasabi (2017). En su Tesis "*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016*" tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 80% son del sexo masculino, tienen estudios superiores no universitaria completa. El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores

permanentes y de dos a seis trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Se financian con recursos de terceros, siendo estas en su mayoría de entidades bancarias, estos créditos fueron a largo plazo, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente competitivo, cuya rentabilidad mejoro en los últimos años.

Paredes (2014). En su tesis: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, period 2010-2011”*, concluyó: respecto al financiamiento de las MYPE, el 100% de los representantes legales solicitaron financiamiento, el 70% de los encuestados durante los años 2010 y 2011, recibió el crédito solicitado, mientras que un 30% no recibió ningún crédito. Asimismo un 40% de gerentes propietarios, recibieron créditos financieros más de 3 veces en los años 2010 y 2011, un 30% de 1 a 2 veces, mientras que el 30% no opinó.

Un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un 30% no opino. Por otro lado un 60% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron para su propio capital de trabajo, el 10% para el mejoramiento y ampliación de local, mientras que un 30% no opino. Asimismo el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el crédito financiero obtenido ayudo a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados, mientras que el 30% no opino.

Huayta (2013). En su tesis titulada: *“Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013”*, concluyó que: respecto al financiamiento los empresarios encuestados manifestaron

que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios.

El 46% han obtenido su crédito del sistema no bancario, el 31% de entidades bancarias, el 15% de otros y el 8% no recibió financiamiento de terceros. El 38% obtuvo crédito de cajas municipales, el 31% de entidades bancarias, el 23% no recibió financiamiento de terceros y el 8% recibió crédito de entidades financieras. El 31% indicó que las entidades bancarias y no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 15% no recibió financiamiento ni precisa y el 8% de prestamistas usureros. En el año 2012 el 54% su crédito fue a corto plazo, el 31% no precisa el crédito solicitado y el 15% solicita crédito a largo plazo. En el año 2013 el 46% el plazo de crédito solicitado fue a corto plazo, el 38% no precisa y el 15% el plazo de crédito fue a largo plazo. El 46% su crédito lo invirtió en capital de trabajo, el 38% no precisa en que invirtió y el 15% no precisa en que invirtió.

Ricsner (2011). En su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, period 2010-2011”*. Concluyó que: respecto al financiamiento, los empresarios encuestados: un 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo, en el año 2010 el 40% fue de corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo.

Alva (2011). Concluyó que las Tasas de interés para micro y pequeñas empresas pueden llegar hasta 50%. Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50 por ciento.

Los bancos están facilitando los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración, sin embargo las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a nuestras empresas

pese al potencial que tienen, manifestó a la agencia Andina. Asimismo precisó que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento, y en muchos casos hasta un 50 por ciento de intereses. Asimismo, también la gran desventaja para el sector emprendedor, ya que el sistema financiero cobra a las grandes empresas tasas de interés entre 11 y 12 por ciento, muy por debajo de las que se aplica a las MYPE.

“Las grandes empresas tienen tasas de interés más bajas y más ventajas que nosotros, pese a que ellas ya tienen un mercado ganado, y muchas MYPE recién están naciendo y abriéndose paso”, subrayó. Para el dirigente del emporio comercial Gamarra, las tasas de interés para las MYPE deberían situarse entre nueve y diez por ciento, lo que les ayudaría a despegar en el mercado, y de esta manera seguir generando más puestos de trabajo a nivel nacional.

“El Banco de la Nación debería otorgar directamente préstamos a las MYPE y con ello se lograría bajar sustancialmente las tasas de interés, a fin de que sean mucho más asequibles para las empresas de nuestro sector”, asimismo también de los cuatro millones de microempresas existentes en el Perú, unos 2.3 millones no tienen acceso a créditos, ya que la actividad privada no ha cubierto esa demanda insatisfecha.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país donde se realiza el trabajo de campo o de caso, menos la Provincia de Sihuas; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación

Mejia (2017) en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento en el mercado “PEDREGAL” HUARAZ, 2015*”, nos dice que: su investigación tuvo como objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015. El Tipo de investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, se

escogió en una muestra de 141 Mypes de una población de 189; la técnica empleada de recolección de información fue la encuesta y, el instrumento aplicado, el cuestionario. Los resultados arrojaron que el 48% de los encuestados tiene 49 años a más, el 59% son de sexo femenino, el 50% tiene educación secundaria, el 47% de los encuestados son convivientes. Respecto a las características del comercio: el 62% afirmó que la actividad a la que se dedica es al sector comercio, el 59% aseveró que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 55% afirmó que el objetivo que persiguen es maximizar ganancias, el 63% alegó que sus trabajadores son eventuales, el 60% indicó que son informales. Respecto al financiamiento: el 58% y el 30% afirmó haber utilizado financiamiento interno y externo respectivamente, el 68% aseveró no haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 62% aseguró haber utilizado su financiamiento propio, el 62% afirmó que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 45% afirmaron que se mantienen estables las ventas. Conclusión: Finalmente se determina como resultado de la investigación que las Mype han respondido favorablemente a las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, contribuyendo al desarrollo social y económico del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

Ramírez (2011). Perú Estimación del consumo de computadoras a nivel departamental 2011. Tamaño de mercado de computadoras por departamento. En el caso de computadoras, Lima concentraría más del 41% de la venta del país. Esta concentración estaría sesgada por las operaciones del mercado corporativo y gubernamental que se originan mayormente en la capital.

En el resto de departamentos Arequipa sería la plaza más importante que vendería más de 65 mil unidades anuales con participación promedio del 55% nacional, seguida de La Libertad con 56 mil unidades, Junín 38 mil y Lambayeque 37 mil. Cada uno con participaciones promedio de 3.5%. Otros departamentos de mayor volumen serían Piura, Cusco y Puno

donde se comercializarían en promedio 34 mil unidades anuales y con participación por encima del 2.8%.

Tamaño de mercado de netbooks por departamento. Lima concentra más del 30% de la venta de netbooks en el país comercializando más de 141 mil unidades anuales, sin embargo esto no debe tomarse como una cifra absoluta, ya que muchos distribuidores de canal realizan venta hacia el interior del país también.

En el resto de departamentos se tiene a Cusco como el de mayor volumen de venta con más de 30 mil unidades seguido de Junín 28 mil y Arequipa 27 mil, su participación es en promedio del 6.5% a nivel nacional.

Otros departamentos de mayor volumen serían Cajamarca con más de 25 mil unidades, Puno 22 mil y Piura 22 mil, cada uno con participación por encima del 5%

Silupú (2012). Responsable del Centro de Asesoría Microempresarial de la UDEP, concluyó que las MYPE están haciendo crecer a Piura, explica la actual importancia de las MYPE en la región.

En el Perú, las micro y pequeñas empresas han ido cobrando mayor importancia cada año. Aportan el 42% al PBI nacional, albergan al 60% de la población económicamente activa del país, generando fuentes de trabajos formales e informales, y, además, son el principal motor de la actividad comercial en la región Piura. La economista Brenda Silupú, docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, responsable del Centro de Asesoría Microempresarial de la Universidad de Piura, capacitadora y asesora de MYPE regionales.

Entre sus fortalezas están: capacidad de liderazgo y de asumir nuevos retos, deseo de salir adelante, son amantes del riesgo, muy emprendedoras. Debilidades: el actuar en la informalidad, dejarse llevar por terceras personas que muchas veces no son las más idóneas, la desorganización; sin embargo, pese a las dificultades, muchos se esfuerzan y pueden salir adelante gracias a su gran creatividad y a su voluntad de querer hacer bien las cosas.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores de la ciudad de la provincial de Pomabamba; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

A nivel local no se han encontrado trabajos relacionados con el tema de investigación.

2.2 Bases Teóricas.

2.2.1 Teorías del Financiamiento

2.2.1.1 Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984).

Se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales.

Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

2.2.1.2 Teoría financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias).

Es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información

comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica. Según la teoría toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital. Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

2.2.1.3 Financiamiento empresarial.

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo y consecuentemente, el capital de

trabajo necesario para la empresa. En dependencia de las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo.

Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

El presente trabajo pretende hacer una exposición detallada de las principales fuentes de financiamiento en empresas ya existentes, agrupando estas en dos grandes grupos: las fuentes internas y fuentes externas de financiación. Especial atención, se dedica a las cuentas por pagar, pues se dice que estas constituyen hasta el 40 % de los pasivos a corto plazo de una empresa corriente. El enfoque aquí presentado permite, ante una situación específica, elegir la mejor alternativa de crédito. (**Domínguez 2010**).

2.2.1.4 Normas Legales.

Ley 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- a) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- b) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,

- c) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
- d) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
- e) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- f) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
- g) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
- h) Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

Panibra (2013)

Modifican Ley de régimen MYPE. Ley N° 30056. Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Publicada el 2 de Julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas.

Ley N° 28015 - Publicada el 03 de Julio de 2003. Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Decreto Supremo N° 009-2003-TR - Publicado el 09 de septiembre de 2003. Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Decreto Legislativo N° 1086 - Publicado el 28 de junio de 2008. Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008. Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Reglamento de la Ley MYPE.

Resolución de Superintendencia N° 187-2008/SUNAT - Publicado el 25 de Octubre de 2008. Aprueban la forma y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social. **MYPE Sunat. Normas legales (2003).**

2.2.1.5 Fuentes del financiamiento.

Formas y fuentes de financiamiento para MYPE. Administración financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como son, Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios. Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

Cada uno de los puntos ya nombrados serán estudiados desde el punto de vista de su Significado, Ventajas, Desventajas, Importancia y Formas de Utilización; para, de esta manera, comprender su participación dentro de las distintas actividades comerciales que diariamente se realizan.

2.2.1.5.1 Fuentes y Formas de Financiamientos a Corto Plazo.

Crédito Comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a

pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa.

Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran: la cuenta abierta, la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado; las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro; los Pagarés que son un reconocimiento formal del crédito recibido; la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca del acreedor a la empresa.

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

- Ventajas

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

- Desventajas

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización

El Crédito Comercial surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

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

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

Crédito Bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento

necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso.

La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

- Ventajas

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

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

- Desventajas

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de Utilización

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente. Si se va en busca de un

préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

1. La finalidad del préstamo
2. La cantidad que se requiere
3. **Un** plan de pagos definido
4. Pruebas de la solvencia de la empresa
5. Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
6. Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Pagaré

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

Importancia

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento,

de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

- Ventajas

Es pagadero en efectivo.

Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

- Desventajas

Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Formas de Utilización

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo.

El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación

de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos.

El notario público aplica el sello de “Protestado por Falta de Pago” con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

Línea de Crédito

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

Importancia

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

- **Ventajas**

Es un efectivo “disponible” con el que la empresa cuenta.

- **Desventajas**

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito “Limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización

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

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

Papeles Comerciales

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

- Ventajas

El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito

Bancario

Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

- Desventajas

Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.

Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.

La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de Utilización

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

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar

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

Importancia

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos

de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

- Ventajas

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

- Desventajas

Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.

Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de Utilización

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa.

La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

Financiamiento por medio de los Inventarios

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

Importancia

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

- Ventajas

Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de mercancía

Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

- Desventajas

Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.

El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

2.2.1.5.2 Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.

Hipoteca

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

Importancia

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el

acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

- Ventajas

Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

- Desventajas

Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

- Ventajas

Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.

Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

- Desventajas

El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.

El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma.

También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa,

después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

Los elementos a considerarse respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes, es decir se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

Las acciones son vendidas cuando las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir

entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

- Ventajas

Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.

El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.

Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

- Desventajas

La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Formas de Utilización

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como “Escritura de Fideicomiso”. El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el

préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los future propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el titulo sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario. Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero

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

variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

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

- Ventajas

Es un financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.

Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

- Desventajas

Algunas empresas usan el arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.

Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.

La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son no cancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Conclusión:

Podemos concluir señalando la importancia de los financiamientos, tanto a Corto o Largo Plazo, que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindando la posibilidad a las MYPE para mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente

y, por consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. **Pymex (2013).**

Limitaciones al Crédito

Dificultad de acceso al financiamiento

Por el grado de informalidad de este tipo de unidades económicas el costo de financiamiento y bancarización es de un alto costo financiero. El acceso a otro tipo de productos de la banca convencional también se hace restrictivo (leasing, activos fijos, compra de locales). Por no contar con información financiera – económica registrada ante entes supervisores (Declaraciones ante Sunat). **Crediriesgo (2010).**

2.2.1.6 Fuentes de financiamiento formal.

2.2.1.6.1 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 MYPE.

2.2.1.6.2 Cajas municipales de ahorro y crédito.

La CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas 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.

2.2.1.6.3 Empresa de Desarrollo de la pequeña y micro empresa.

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a las MYPE, estas instituciones nacieron como ONG microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

2.2.1.6.4 *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. **Kong & Moreno (2012).**

2.2.1.6.5 *Fuentes de financiamiento seminformal.*

ONG

El Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de COPEME, asociación gremial que promueve a la pequeña empresa y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno de sus programas de servicios.

2.2.1.7 *Fuentes de financiamiento informal*

2.2.1.7.1 *Prestamistas profesionales o agiotistas.*

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales. Aun cuando su cobertura por lo general reducida. Tiene como principal características cobrar altos intereses, siendo muchas veces otorgado contra la prenda de algún bien.

2.2.1.7.2 *Comerciantes.*

Es la fuente de financiamiento informal más extendida, entre ellos destacan las tiendas o bodegas, los compradores de los productos finales y los proveedores de insumos, en su mayoría estos préstamos se dan bajo modalidad de contratos interrelacionados.

2.2.1.7.3 *Juntas.*

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes.

Kong & Moreno (2012).

2.2.2 **Teoría de Las Micro y Pequeñas empresas (MYPE)**

La MYPE como unidad económica suele estar constituida por personas naturales y muchas veces es una empresa familiar. Es importante destacar que actualmente dan empleo a más de la mitad de la Población Económicamente Activa (PEA), y poseen diferencias marcadas no solo en las actividades en las que se desempeñan sino también en su cadena productiva, ubicación geográfica o el tipo de trabajadores que poseen.

En muchos países son consideradas como el más importante tipo empresarial debido al aporte que otorgan a la economía. De acuerdo al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en 2010 en el Perú la MYPE representaba un 98.6% del total de las empresas a nivel nacional, de las cuales el 86.8% son microempresas y el 11.8% son pequeña empresas; el otro 1.4% estaría constituido por la mediana y gran empresa. **Ministerio de trabajo y Promoción del Empleo, Anuario (2010).**

Según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.2.2.1 Características.

a) Por nivel de ventas

Microempresa, ventas anuales de hasta 150 UIT (1 UIT = S/. 4,150).
Pequeña empresa, ventas de hasta 1700 UIT. (Ley de Promoción de la Competencia, Formalización y Desarrollo de la MYPE). * UIT (2009)

b) Por su nivel de endeudamiento con el sistema financiero

La microempresa posee un nivel de endeudamiento total menor a S/ 20 mil mientras que la pequeña empresa posee un nivel de endeudamiento entre S/.20 mil y S/. 300 mil. (SBS).

2.2.2.2 Importancia de las MYPE en el Perú: Prompyme estima

- Existe entre 2,3 y 3,2 millones de MYPE.
- Las MYPE emplean alrededor de 7,9 millones de peruanos (63% de la PEA).
- 983 MYPE se financian con el sistema financiero.
- De acuerdo a la SBS, a diciembre de 2008, el sistema financiero otorgó recursos a la microempresa por S/. 10,485 millones. **BCRP (2009).**

2.2.3 Teoría del Sector Comercio

Una empresa comercial se refiere a una empresa que se dedica a la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. El sector comercio básicamente se basa en el cambio de transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. (SCIAN, 2002)

Asimismo se le denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o para su transformación (Bratz, s.f).

Multiservicios Jehova Jireh E.I.R.L.

Reseña historia

Multiservicios Jehova Jireh E.IR.L., inicio sus operaciones el 01 de Junio de 2014, inicio sus operaciones comerciales en Av. 28 de Julio S/N Sihuas, en ese entonces solo vendía equipos de cómputo, servicio técnico de computadoras, entre otros, mas no software (programas de computación).

Asimismo tiene ciertas limitaciones en cuanto al financiamiento para poder adquirir mercaderías a bajos precios a sus proveedores y venderles a un precio competitivo a sus clientes, teniendo como competencias algunos de los negocios de la zona dedicados a este rubro económico.

Con el transcurrir de los años en actividad del negocio su Titular Gerente el Sr. Miguel Cordova Navarro, decide incrementar la venta de software, ello debido a la demanda existente de sus clientes, brindándose así un nuevo servicio esperándose con ello incrementar las ventas, así como también los potenciales clientes del mercado de computo en Sihuas.

Misión

Ser una empresa que haga de las necesidades sociales y empresariales, soluciones tecnológicas que contribuyan con la evolución de la humanidad a través del desarrollo aplicado a las necesidades específicas de cada empresa o persona ofreciéndoles soluciones integrales con la finalidad de crear o desarrollar software de fácil uso, que tenga sobresalientes niveles de rentabilidad, calidad, presencia e influencia en el mercado laboral.

Visión

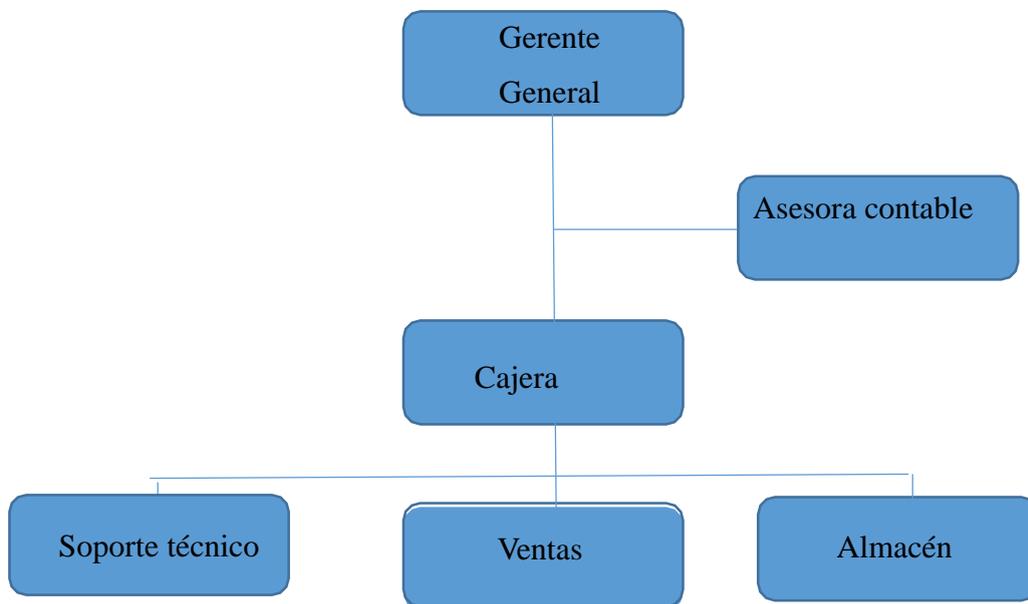
Ser una empresa de reconocido prestigio nacional e internacional, con autonomía administrativa, con excelencia en ventas de computadoras, consumibles, realización de software y soporte, donde se brinde un producto de excelente calidad y en donde el mejoramiento continuo en todas las áreas sean de agrado a nuestros consumidores, de eficiente

gestión, competitiva, con alianzas estratégicas en el ámbito nacional e internacional, comprometida con el servicio al cliente, la formación integral de su recurso humano y tecnológico.

Objetivos

Desarrollar programas computacionales, con la finalidad y capacidad de resolver situaciones reales a las empresas para su desarrollo, y evolucionamiento tecnológico para atender sus necesidades y hacerlas mejores empresas en su campo laboral, financiero, administrativo y económico, además de actualizarlos en el campo computacional.

Organigrama Estructural



Fuente: Elaboración propia.

Organigrama funcional

Gerente general

Orienta al grupo para alcanzar objetivos, controla los asuntos financieros y toma decisiones. Además, diseña programas y estrategias de mejora, y representa legalmente la entidad.

Cajera

Se encarga de llevar las funciones de cierre de caja a diario de la microempresa y de cobranzas a clientes respectivamente.

Asesoría contable

Registra ingresos y egresos de la empresa, lleva un control de los registros de los aportes diarios, lleva el inventario de los productos, custodia el efectivo.

Soporte técnico

Es el personal capacitado de la microempresa para brindar el servicio técnico de las computadoras tanto del software como del hardware, así como también de verificar las garantías de los equipos, ya sea cambios por fallas de fábrica, desperfectos, lo que el caso amerite, brindándoles inmediata solución para el cliente.

Ventas

El personal de ventas se encarga de que los productos estén en buenas condiciones para el cliente, diseña estrategias de venta, catálogos, así como también en el reparto de publicidad pequeños volantes.

Almacén

El personal encargado de almacén tiene las funciones de ver los productos que hay en stock así como también del orden de los equipos de cómputo en que se van a distribuir dentro del mismo, aunque este almacén es pequeño y está ubicado dentro del mismo local donde funciona la empresa.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Financiamiento

Las micro y pequeños empresarios peruanos constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. Además, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS. (Rivas y Rojas, 2013)

2.3.2 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

Según SUNAT (2003) en la ley N°28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa define a la Micro y Pequeña Empresa como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.3.3 Definición del Sector Comercio

Según el autor SCIAN (2002) nos dice: Que el sector comercio se denomina como actividad socioeconómica, porque viene hacer en la compra y venta de bienes, ya sea para el uso personal, venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor que viene por actividades comerciales o industriales que se entiende tanto con el intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante, siendo el comerciante la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

III. Hipótesis

No Aplica

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación:

La investigación utilizó el diseño Cualitativo -Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

4.2 Población y muestra:

4.2.1 Población

La población de la investigación está constituida por las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú.

4.2.2 Muestra

Se ha tomado como muestra a la empresa del caso en estudio.

4.3 Operacionalización de variables:

No aplica por ser investigación bibliográfica documental y de caso

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnica

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental. Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó fichas bibliográficas.

4.4.2 Instrumento

Para el recojo de información de Multiservicios Jehova Jireh EIRL., se utilizó un cuestionario.

4.5 Plan de Análisi

Para conseguir el objetivo específico 1: Se realizó una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).

Para conseguir el objetivo específico 2: Se utilizó un cuestionario, el mismo que fue aplicado a Multiservicios Jehova Jireh EIRL. la empresa del caso.

Para conseguir el objetivo específico 3: Se realizó un análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

4.6 Matriz de consistencia:

La matriz de consistencia lógica, se encuentra en el anexo 01.

4.7 Principios Éticos

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas del Gerente de la empresa que ha colaborado contestando las preguntas del cuestionario a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables.

Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de computadoras en el Perú.

CUADRO 01

AUTORES	RESULTADOS
Paredes (2014)	<p>En su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”, Concluyó: respecto al financiamiento de las MYPE, el 100% de los representantes legales solicitaron financiamiento, el 70% de los encuestados durante los años 2010 y 2011, recibió el crédito solicitado, mientras que un 30% no recibió ningún crédito. Asimismo un 40% de gerentes propietarios, recibieron créditos financieros más de 3 veces en los años 2010 y 2011, un 30% de 1 a 2 veces, mientras que el 30% no opinó.</p> <p>Un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un 30% no opinó. Por otro lado un 60% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron para su propio capital de trabajo, el 10% para el mejoramiento y ampliación de local, mientras que un 30% no opino. Asimismo, el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el crédito financiero obtenido ayudo a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados, mientras que el 30% no opino.</p>

Huayta (2013) En su tesis titulada: “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013”, Concluyó que respecto al financiamiento los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios. El 46% han obtenido su crédito del sistema no bancario, el 31% de entidades bancarias, el 15% de otros y el 8% no recibió financiamiento de terceros. El 38% obtuvo crédito de cajas municipales, el 31% de entidades bancarias, el 23% no recibió financiamiento de terceros y el 8% recibió crédito de entidades financieras. El 31% indicó que las entidades bancarias y no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 15% no recibió financiamiento ni precisa y el 8% de prestamistas usureros. En el año 2012 el 54% su crédito fue a corto plazo, el 31% no precisa el crédito solicitado y el 15% solicita crédito a largo plazo. En el año 2013 el 46% el plazo de crédito solicitado fue a corto plazo, el 38% no precisa y el 15% el plazo de crédito fue a largo plazo. El 46% su crédito lo invirtió en capital de trabajo, el 38% no precisa en que invirtió y el 15% no precisa en que invirtió.

Luciano (2013) En su tesis: “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote, periodo 2011 – 2012”. Concluyó que: los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y terceros, sin embargo la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una

tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías.

Ricsar (2011) En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”. Concluyó que: respecto al financiamiento, los empresarios encuestados: un 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo, en el año 2010 el 40% fue de corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo.

Alva (2011) Concluyó que las tasas de interés para micro y pequeñas empresas pueden llegar hasta 50%, advierten. Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50%. Preciso que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento, y en muchos casos hasta un 50 por ciento de intereses.

Diario República (2014). **La** Publicó que las Pymes incrementan venta de computadoras y laptops en la región Arequipa. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos. Arequipa es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos. El incremento de pequeñas y medianas empresas (Pymes) en toda la región se convirtió en un factor importante para el crecimiento de la venta de computadoras y laptops. En solo

tres años el mercado creció en 50%. Lenovo, mayor fabricante de estos equipos tecnológicos en el mundo, plantea culminar el año con la venta de ocho mil unidades. La expectativa para el año 2015 es triplicar la cifra y llegar a quince mil.

Álvaro Fisher, gerente de Consumo de Lenovo, precisó que el mercado se puede abrir más si el aumento de PYME continúa. "Las empresas adquieren más computadoras para mejorar la administración de sus negocios", resaltó. El directivo informó que la educación es otro sector importante en ventas. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos.

Arequipa es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos. Sin embargo, la penetración de productos informáticos en la familia, a nivel nacional, aún es baja. "En promedio se adquiere una computadora cada dos familias", dijo. De otro lado indicó que hoy los arequipeños se fijan más en la estética y peso de las máquinas, que en el precio.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características del financiamiento de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017.

CUADRO 02

N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS	
		SI	NO
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO			
1)	¿Pertenece a una asociación o agrupación comercial?		X
2)	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	X	
3)	¿A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial	X	
4)	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar	X	
5)	¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta	X	
6)	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	X	
7)	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
8)	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		X
9)	¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)		X
10)	Su financiamiento es externo? (de terceros)	X	
a)	¿De la Banca comercial?		
b)	¿De Cajas Municipales?	X	
c)	¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)		
11)	¿Conoce usted la tasa de interés que pagara por el crédito?	X	
12)	¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?		X
13)	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	X	
14)	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		X
15)	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	X	

16)	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	X	
17)	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?	X	
18)	¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?	X	
19)	¿Conoce las ventajas de pagar puntual?	X	
20)	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	X	
	a) Capital de Trabajo	X	
	b) Gastos Operativos		
	c) Pago a Proveedores		
	d) Adquisición de Activos fijos	X	
	e) Ampliación y/o modernización de local		
21)	¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?	X	
	TOTAL	16	5

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado al Gerente de la empresa.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú y de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017.

CUADRO 03

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	Paredes (2014). Concluyó que: Un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un 30% no opino.	Jehova Jireh EIRL utiliza el financiamiento externo para su negocio, otorgado por la Caja Municipal, siendo cliente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo.	COINCIDE
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO	Huayta (2013). Concluyó que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios. En el año 2012 el 54% su crédito fue a corto plazo, el 31% no precisa el crédito	Jehova Jireh EIRL destinó el 80% del crédito financiero obtenido de la Caja de A y C Trujillo para capital de trabajo (mercaderías), el otro 20% para adquisición de activos fijos, asimismo los créditos adquiridos fueron	COINCIDE

solicitado y el 15% a 24 meses solicita crédito a (mediano plazo). largo plazo. En el año 2013 el 46% el plazo de crédito solicitado fue a corto plazo, el 38% no precisa y el 15% el plazo de crédito fue a largo plazo. El 46% su crédito lo invirtió en capital de trabajo, el 38% no precisa en que invirtió y el 15% no precisa en que invirtió.

Alva (2011). Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50%. **Jehova Jireh EIRL** La Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo, aplicó una tasa de interés del 48.4% Anual, equivalente al (3.35% mensual) al crédito otorgado a la empresa.

COINCIDEN

bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento, y en muchos casos hasta un 50 por ciento de intereses.

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2

5.2 Análisis de Resultados

5.2.1 Respecto al Objetivo específico 1:

Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras.

Según los antecedentes citados en ésta investigación, se describen las principales características encontradas en las fuentes relacionadas al financiamiento del rubro venta de computadoras.

Paredes (2014). Concluyó: que un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un 30% no opinó.

Luciano (2013). Concluyó: que los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y de terceros; sin embargo, la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías.

Huayta (2013). Concluyó: que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios. En el año 2012 el 54% su crédito fue a corto plazo, el 31% no precisa el crédito solicitado y el 15% solicita crédito a largo plazo. En el año 2013 el 46% el plazo de crédito solicitado fue a corto plazo, el 38% no precisa y el 15% el plazo de crédito fue a largo plazo. El 46% su crédito lo invirtió en capital de trabajo, el 38% no precisa en qué invirtió y el 15% no precisa en qué invirtió.

Alva (2011). Concluyó que las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas tienen un costo exagerado que pueden llegar hasta el 50%. Preciso que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25% pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30% y 40%, y en muchos casos hasta un 50% de intereses. (Aquí se encuentra inmersa la tasa de riesgo).

Ricsar (2011). En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”. Concluyó que: respecto al financiamiento, los empresarios encuestados: un 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo, en el año 2010 el 40% fue de corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo.

Diario La República (2014). Publicó que las PYME incrementan venta de computadoras y laptops en la región Arequipa. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos. Arequipa es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos.

El incremento de pequeñas y medianas empresas (PYME) en toda la región se convirtió en un factor importante para el crecimiento de la venta de computadoras y laptops. En solo tres años el mercado creció en 50%. Lenovo, mayor fabricante de estos equipos tecnológicos en el mundo, plantea culminar el año con la venta de ocho mil unidades. La expectativa para el año 2015 es triplicar la cifra y llegar a quince mil.

Álvaro Fisher, gerente de Consumo de Lenovo, precisó que el mercado se puede abrir más si el aumento de Pymes continúa. "Las empresas adquieren más computadoras para mejorar la administración de sus negocios", resaltó. El directivo informó que la educación es otro sector importante en ventas. Solo en la región se adquirió 3 mil computadoras este año para centros educativos.

Arequipa es el segundo mercado en el país de la marca, con 15% del consumo total de sus equipos. Sin embargo, la incursión de productos informáticos en la familia, a nivel nacional, aún es baja. "En promedio se adquiere una computadora cada dos familias", dijo. De otro lado indicó que hoy los arequipeños se fijan más en la estética y peso de las máquinas, que en el precio.

Ramírez (2011). Perú Estimación del consumo de computadoras a nivel departamental

2011. Tamaño de mercado de computadoras por departamento. En el caso de computadoras, Lima concentraría más del 41% de la venta del país. Esta concentración estaría sesgada por las operaciones del mercado corporativo y gubernamental que se originan mayormente en la capital.

En el resto de departamentos Arequipa sería la plaza más importante que vendería más de 65 mil unidades anuales con participación promedio del 55% nacional, seguida de La Libertad con 56 mil unidades, Junín 38 mil y Lambayeque 37 mil. Cada uno con

participaciones promedio de 3.5% .Otros departamentos de mayor volumen serían Piura, Cusco y Puno donde se comercializarían en promedio 34 mil unidades anuales y con participación por encima del 2.8%

5.2.2 Respecto al Objetivo específico 2:

Describir las principales características del financiamiento de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. de Sihuas, 2017.

De acuerdo al cuestionario aplicado a la Gerente Titular de la empresa en estudio se determinan las siguientes características:

- a) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. utiliza el financiamiento externo para su negocio, otorgado por la Caja Municipal, es cliente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo.
- b) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Al igual que la mayoría de los negocios dedicados al mismo rubro, tienen conocimiento de las tasas de interés que cobra el sistema financiero peruano optando por solicitar préstamos conforme a su información y garantías presentadas a los bancos.
- c) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Destina el 80% del crédito financiero con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo para la compra de capital de trabajo (mercaderías), el 20% para adquisición de activos fijos, asimismo los créditos adquiridos son a mediano plazo.
- d) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. actualmente no tiene préstamo con La Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo, el cual les aplica una tasa de interés que a su consideración NO es aceptable y por ende limita el crecimiento económico de la microempresa.

5.2.3 Respecto al Objetivo específico3:

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas

empresas del sector comercio del Perú y de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. de Sihuas, 2017.

De acuerdo al análisis comparativo entre las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio se determinaron las siguientes características:

Paredes (2014). Concluyó: que un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un 30% no opinó. Coincide con Jehova Jireh EIRL. porque utiliza el financiamiento externo para su negocio, otorgado por la Caja Municipal, es cliente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo.

Luciano (2013). Concluyó: que los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, (autofinanciamiento) bancario y terceros; sin embargo, la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% y utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías. Lo que coincide con Jehova Jireh EIRL. es que al igual que la mayoría de los negocios dedicados al mismo rubro, pagan tasas de interés del 48.4% Anual (3.35% mensual) y de acuerdo al monto y plazo de devolución.

Huayta (2013). Concluyó: Que respecto al financiamiento, sus MYPE en estudio tienen las siguientes características: el 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios. En el año 2012 el 54% de su crédito fue a corto plazo, el 31% no precisa el crédito solicitado y el 15% solicita crédito a largo plazo.

En el año 2013, el 46% el plazo de crédito solicitado fue a corto plazo, el 38% no precisa y el 15% el plazo de crédito fue a largo plazo. El 46% su crédito lo invirtió en capital de trabajo, el 54% no precisa en

que invirtió. Lo que Coincide con Jehova Jireh EIRL. es que destinó el 80% del crédito financiero con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo para capital de trabajo (mercaderías), el 20% para adquisición de activos fijos (vitrinas – mantenimiento de local) y el plazo de devolución fue de 24 meses.

Alva (2011). Concluyó que las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas tienen un costo exagerado que pueden llegar hasta el 50%. Precisó que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25% pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30% y 40%, y en muchos casos hasta un 50% de intereses. (Aquí se encuentra inmersa la tasa de riesgo). Coincide con Jehova Jireh EIRL, porque el interés que pagó por préstamo fué de un 48.4% a n u a l (3 . 3 5 % m e n s u a l) considerando que es una tasa alta de interés para la empresa.

VI. Conclusiones

6.1 Respecto al Objetivo específico 1:

Según los antecedentes citados a nivel nacional y local se concluye:

- a) Según **Paredes (2014)**. Determinó en su estudio que la mitad de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), una cuarta parte una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que un tercera parte no opinó.
- b) **Luciano (2013)**. Concluyó: que los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y de terceros; sin embargo, la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra de mercaderías.
- c) **Huayta (2013)**. Concluyó: que respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeña Empresa en estudio financian su actividad con fondos de terceros para su negocio en mas de la mitad y la cuarta parte lo hacen con fondos propios.
- d) **Alva (2011)**. Concluyó que las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas tienen un costo exagerado que pueden llegar hasta el 50%. Preciso que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25% pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30% y 40%, y en muchos casos hasta un 50% de intereses. (Aquí se encuentra inmersa la tasa de riesgo).

6.2 Respecto al Objetivo específico 2:

- a) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. es una empresa de S i h u a s , adscrita al régimen tributario Especial de renta (RER).
- b) Se encuentra informada sobre las principales alternativas que ofrece el sistema financiero peruano para las Micro y Pequeñas Empresas.

- c) Antes de solicitar su crédito, Multiservicios Jehova Jireh EIRL. realiza un plan de pago para asegurar responsablemente la devolución del crédito.
- d) El crédito fue a través del sistema financiero, Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo por el monto de S/. 15,000.00 pagadero en 24 meses a una tasa de interés del 48.4% anual (3.35% mensual).
- e) Multiservicios Jehova Jireh EIRL. destinó más de la mitad del crédito financiero obtenido con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo. para capital de trabajo (mercaderías) y con la diferencia para adquisición de activos fijos. Además, especificó que los créditos adquiridos son a mediano plazo.
- f) La Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo en el ultimo préstamo obtenido no le solicitó garantía, debido a que es cliente recurrente y cuenta con un buen historial crediticio. Asimismo, no se encuentra registrado en las centrales de riesgo.
- g) Para Multiservicios Jehova Jireh EIRL. la principal limitación del acceso al financiamiento son las altas tasas de interés, debido a que los bancos están facilitando los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración. No obstante, las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a las empresas pese al potencial que tienen.
- h) Otra limitación de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. es el monto del préstamo, ya que casi siempre La Caja Trujillo le otorgó un monto menor del que solicita, debido a la capacidad de pago.

6.3 Respecto al Objetivo específico 3:

Se concluye teniendo en cuenta la información de las fuentes bibliográficas a nivel nacional y local, revisadas en la presente investigación, contrastada con el caso en estudio.

- 1) Los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y de terceros; sin embargo, la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento

adquirido para la compra de mercaderías. (Luciano 2012). Lo que coincide con Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Que al igual que la mayoría de los negocios dedicados al mismo rubro, pagan tasas de interés del 48.4% y de acuerdo al monto y plazo de devolución.

- 2) Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas tienen un costo exagerado que pueden llegar hasta el 50%. Se precisa que las tasas de interés para las MYPE se encuentran en promedio en 25% pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30% y 40%, y en muchos casos hasta un 50% de intereses. (Aquí se encuentra inmersa la tasa de riesgo). Alva (2011). Lo que coincide con Multiservicios Jehova Jireh EIRL. en que el interés que pagó por préstamo fue de un 48.4% Anual, considerando que es una tasa alta de interés para la empresa.
- 3) El 77% financian su actividad con fondos de terceros para su negocio y el 23% lo hacen con fondos propios. En el año 2012, su crédito fue a corto plazo en un 54%, el 31% no precisa el crédito solicitado y el 15% solicita crédito a largo plazo.. El 46% invirtió su crédito en capital de trabajo, 54% no precisa en qué invirtió. (Huayta 2013). Coincide con Multiservicios Jehova Jireh EIRL. está en que destinó el 80% del crédito financiero con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo para capital de trabajo (mercaderías), el 20% para adquisición de activos fijos (vitriñas - mantenimiento de local) y el plazo de devolución fue en 24 meses.
- 4) Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados exponen: un 42% recibió crédito financiero de terceros para su negocio, siendo el 60% del sistema no bancario. En el año 2009, el 60% fue a corto plazo; en el año 2010, el 40% fue a corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo. (Ricser 2011). Coincide con Multiservicios Jehova Jireh EIRL. en que el crédito fue a través del sistema financiero de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo por el monto de S/. 15,000.00, pagadero en 24 meses (mediano plazo) a una tasa de interés del 48.4% anual; destinando

el crédito financiero en un 80% para capital de trabajo (mercaderías), el 20% para adquisición de activos fijos (vitrinas - mantenimiento de local) y el plazo de devolución fue en 24 meses.

5) Respecto al financiamiento de las MYPE, un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales) mientras que un 30% no opinó. Por otro lado, un 60% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron para su propio capital de trabajo, el 10% para el mejoramiento y ampliación de local, mientras que un 30% no opinó. Asimismo, el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el crédito financiero obtenido ayudó a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados, mientras que el 30% no opinó. (Paredes 2014). Coincide con Multiservicios Jehova Jireh EIRL. porque utiliza el financiamiento externo para su negocio, es otorgado por la Caja Municipal y además es cliente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo..

VII. Aspectos Complementarios

7.1. Referencias bibliográficas.

Agreda, D. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel eirl de Chimbote*, 2013. Recuperado el 02 Junio 2017 de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1

Alva (2011). Tasas de interés para micro y pequeñas empresas pueden llegar hasta 50%, advierten. Disponible en <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-tasas-interes-para-micro-y-pequenas-empresas-pueden-llegar-hasta-50-advierten-371856.aspx>

Banco Central de Reserva del Perú (2009). Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/proyeccion-institucional/concurso-escolar/2009/concurso-escolar-2009-material-3.pdf>

Berastegui, E. (s/f) Crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el distrito de Bambamarca. Disponible en :

<https://www.monografias.com/trabajos89/crecimiento-desarrollo-empresa-bambamarca/crecimiento-desarrollo-empresa-bambamarca.shtml>

CEPAL (2010). Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, Documento Informativo 2009-2010, Santiago de Chile.

Cervantes,J. (2010). Historia de las Pymes. Disponible en:

<https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de-las-pymes/>

Crediriesgo (2010). Disponible en <http://crediriesgo.blogspot.pe/2010/03/limitaciones-internas-que-enfrentan-las.html>

Conger. Inga & Webb (2009). El árbol de mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima. Editorial supergrafica SRL.

Chorro, M. (2010) Financiamiento a la Inversión de las pequeñas y medianas empresas : El caso de El Salvador. Disponible en:

<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5203>

Diario El Comercio (2009). Era informática. Disponible en <http://e.elcomercio.pe/101/imprensa/pdf/2009/10/26/ECIN261009d14.pdf>

Domínguez (2010). Fuentes de financiamiento empresarial. Disponible en <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>

Diario Perú 21 (2014). El 85% de las MYPE en Perú es informal. Disponible en <http://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-2191941>

Diario La República (2014). PYME incrementan venta de computadoras y laptops en la región Arequipa. Disponible en <http://larepublica.pe/26-11-2014/pymes-incrementan-venta-de-computadoras-y-laptops-en-la-region-arequipa>

Fasabi, J. (2017). “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016” Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Disponible en:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045717>

Ferrero, C. & Goldstein, E. (2011) Eliminación de barreras: el financiamiento a las PYMES en América Latina. Disponible en:

<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35358>

García, V. (2010). Pequeñas Empresas en Estados Unidos. Disponible en:

<https://coyunturaeconomica.com/microeconomia/pequenas-empresas-en-usa>

Gómez, García & Marín (2012). Restricciones al financiamiento de las pymes en México. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>

Hinojoza (2012). Impacto de los créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura SAC. En el desarrollo socioeconómico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas. Perú. Disponible en <http://congreso.puep.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>

Huayta (2013). “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta

de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035545>

Ipanaqué (2011). MYPE competitividad, investigación e innovación. Disponible en <http://udep.edu.pe/hoy/2011/mype-competitividad-investigacion-e-innovacion/>

Kong & Moreno (2010). En su investigación. Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José Lambayeque Periodo 2010-2012. Según Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza y Venero (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1era ed. Lima IEP. COFIDE, CEPES. Disponible en <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddtlibro1.pdf>

Luciano (2013). Caracterización del financiamiento y formalización de las MYPE del sector comercio rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote. Tesis de la universidad católica los Ángeles de Chimbote. Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032558>

Ley N° 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (promulgada el 3 de julio del 2003). disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Ministerio de trabajo y Promoción del Empleo, Anuario 2010, Lima, 2010, Pág. 83. Disponible en http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1

MYPE SUNAT (2003). Normas Legales. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>

Panibra (2013). Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Disponible en <http://blog.pucp.edu.pe/blog/tributosyempresa/2013/07/03/ley-30056-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversi-n-impulsar-el-desarrollo-productivo-y-el-crecimiento-empresarial/>

- Pymex (2013).** Formas y fuentes de financiamiento para MYPE. Disponible en <https://pymex.pe/finanzas/finanzas-y-contabilidad/formas-y-fuentes-de-financiamiento-para-mypes-parte-4/>
- Paredes (2014).** En su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, period2010-2011”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036129>
- Quispe, León & Contreras (2011).** El exitoso desarrollo de las microfinanzas en Perú. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/revista-moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>
- Silupú (2012),** Responsable del centro de asesoría microempresarial de la UDEP, las MYPE están haciendo crecer a Piura, explica la actual importancia de las MYPE en la región. Disponible en <http://udep.edu.pe/hoy/2012/las-mypes-estan-haciendo-crecer-a-piura/>
- Superintendencia de Banca y Seguros (2015).** Disponible en [http://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaTip
oCreditoEmpresa.aspx?tip=C](http://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaTipoCreditoEmpresa.aspx?tip=C)
- Ramírez (2011).** Perú Estimación del consumo de computadoras a nivel departamental2011. Disponible en [http://es.slideshare.net/ronnytafur/informe-consumo-computadoras-
en-provincias-2011](http://es.slideshare.net/ronnytafur/informe-consumo-computadoras-en-provincias-2011)
- Ricsar (2011).** En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”. Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027731>
- Torres (2010).** Financiamiento a PYME. Evaluando alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en América Latina: es posible que los fondos de capital de riesgo sean una alternativa. Disponible en <http://otorres.blogdiario.com/>

7.2. Anexos

7.2.1 Anexo 01: Mariz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras y de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras en y de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017.</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de computadoras en el Perú.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017.</p> <p>¿Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro venta de computadoras y de Multiservicios Jehova Jireh EIRL. Sihuas, 2017?</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Diseño:</p> <p>Cualitativo- Descriptivo - bibliográfico- documental y de caso.</p> <p>Técnica Revisión bibliográfica y entrevista.</p> <p>Instrumento:</p> <p>Fichas bibliográficas y cuestionario.</p>

Fuente: Elaboración propa.

7.2.2. Anexo 02: Cronograma de Actividades

I. ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES 2017		
	FEB.	MAR.	ABR.
Presentación del Proyecto de Tesis	X		
Recolección de información	X	X	
Elaboración del informe de Tesis		X	X
Presentación del Informe de Tesis			X
Sustentación y Defensa de la tesis			X

7.2.3. Anexo 03: Presupuestos.

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	45.00
TOTAL S/.			35.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	Total
			Unitario	
Internet	60	Horas	1.00	60.00
Movilidad	18	Pasajes	15.00	270.00
Taller	01		2,000.00	2,000.00
TOTAL S/.				2,350.00

RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	45.00
Servicios	2,350.00
TOTAL S/.	2,395.00

7.2.4. Anexo 04: Financiamiento.

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.

7.2.5. Anexo 05: Cuestionario.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FORMATO DE ENTREVISTA

Para conocer las características del financiamiento de MULTISERVICIOS
JEHOVA JIREH EIRL.

Nombre y Apellidos : Sr. Miguel Córdova Navarro

Cargo : Gerente, propietario

Fecha : Marzo, del 2017

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1)	¿Pertenece a una asociación o agrupación comercial?		X
2)	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	X	
3)	¿A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial empresarial?	X	
4)	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito	X	
5)	¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?	X	
6)	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	X	
7)	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
8)	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		X
9)	¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)		X

10)	Su financiamiento es externo? (de terceros)	X	
a)	¿De la Banca comercial?		
b)	¿De Cajas Municipales?	X	
c)	¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)		
11)	¿Conoce usted la tasa de interés que pagara por el crédito?	X	
12)	¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?		X
13)	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	X	
14)	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		X
15)	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	X	
16)	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	X	
17)	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?	X	
18)	¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?	X	
19)	¿Conoce las ventajas de pagar puntual?	X	
20)	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	X	
	a) Capital de Trabajo	X	
	b) Gastos Operativos		
	c) Pago a Proveedores		
	d) Adquisición de Activos fijos	X	
	e) Ampliación y/o modernización de local		
21)	¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?	X	
	TOTAL	16	5

Gracias por su apoyo en la investigación.