



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO INSTRUMENTOS
MUSICALES - AREQUIPA, PERIODO 2015.**

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

AUTORA:

BR. AMALIA CRISTINA VELÁSQUEZ YAGUA

ASESOR:

C.P.C.C. SONIA GLADYS GUTIÉRREZ MONZÓN

AREQUIPA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Victor Hugo Armijo García
Presidente

C.P.C. José Antonio Jara Luna
Secretario

C.P.C. Jorge Nicolas Quispe Callo
Miembro

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme permitido realizar esta investigación. A los profesores de investigación que he tenido a largo de mi vida de quienes he aprendido como generar más conocimiento.

Amalia Cristina Velásquez Yagua

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia a quienes tengo presente en cada decisión y han sido pilar fundamental de mi vida, en especial a mis padres y hermanas.

Amalia Cristina Velásquez Yagua

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales de Arequipa 2015. Para esta investigación el diseño fue no experimental-descriptivo, ya que no habrá manipulación de las variables y se limitará a determinar las características del financiamiento de las MYPES del sector y rubro estudiado.

Para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las MYPES:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 72% de los encuestados tienen más de 40 años, el 83% es masculino y el 50 % tienen educación superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 77% afirman que tienen más de 06 años en la actividad empresarial y el 100% son empresas formales. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 83% de las MYPES optan por un financiamiento a través de entidades no bancarias, asimismo el 83% de los créditos otorgados son a corto plazo.

Palabras clave: Financiamiento, MYPES, instrumentos musicales.

ABSTRACT

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of the financing of MYPES sector trade category musical instruments Arequipa 2015. For this research, the design was not experimental descriptive, since there will be no manipulation of variables and it will be limited to determining the characteristics of the financing of MYPES sector and category studied.

Regarding entrepreneurs and MSEs: to carry out a population sample of 18 micro, who were applied a questionnaire of 13 questions, using the technique of the survey, the following results were **chosen entrepreneurs surveyed stated that:** 72% of respondents have more than 40 years, 83% are male and 50% had complete non-university higher education. Likewise, the main characteristics of MYPES in the field of study are: 77% say they have more than 06 years in business and 100% are formal companies. **On financing:** Entrepreneurs surveyed stated that: 67% financed economic activity with loans from third parties and 83% of MYPES opt for financing through non-banks also 83% of the loans are short term.

Keywords: Financing, MYPES, musical instruments.

INDICE GENERAL

Jurado evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice general.....	vii
Índice de tablas y gráficos.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Planteamiento del problema.....	13
1.1.1.Enunciado del problema	14
1.1.2.Preguntas de investigación	14
1.2.Objetivos de la investigación.....	14
1.2.1.Objetivo general.....	14
1.2.2.Objetivos específicos	15
1.3.Justificación de la investigación	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1.Antecedentes.....	17
2.1.1.Las micro y pequeñas empresas	23

2.1.2. Problemas de las MYPES para adquirir financiamiento	24
2.1.3. Medidas para el acceso al financiamiento de las MYPE	25
2.1.4. Instituciones del financiamiento de las MYPES	26
2.1.5. Fuentes de financiamiento bancarias	33
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	43
2.2.1. Teorías del financiamiento	43
2.2.2. Teorías de las MYPES	60
2.3. Marco conceptual.....	66
2.3.1. Definición de las micro y pequeñas empresas	66
2.3.2. Definición del Financiamiento	68
2.4. Hipótesis	68
III. METODOLOGÍA.....	69
3.1. Tipo de la investigación.....	69
3.2. Nivel de investigación	69
3.3. Diseño de la investigación	69
3.3.1. No experimental.....	69
3.3.2. Transversal.....	69
3.4. Población y muestra.....	70
3.4.1. Población	70
3.4.2. Muestra	70
3.5. Definición y operacionalización de las variables	71
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	72

3.6.1.Técnicas	72
3.6.2.Instrumentos	72
3.7.Plan de análisis.....	72
IV. RESULTADOS	73
4.1.Resultados.....	73
4.1.1. Respecto a los empresarios (objetivo específico 1).....	73
4.1.2. Respecto a las características de las MYPES (Objetivo Especifico 2)	74
4.1.3. Respecto al financiamiento (objetivo específico 3).....	75
4.2.Análisis de los resultados.....	76
4.2.1.Respecto a los empresarios.....	76
4.2.2.Respecto a las características de las MYPES	77
4.2.3.Respecto al financiamiento.....	78
V. CONCLUSIONES	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84
ANEXOS.....	87

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01. Edad de los representantes legales de las MYPES.....	93
TABLA N° 02. Sexo de los representantes legales de las MYPES.....	94
TABLA N° 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	95
TABLA N° 04. Estado civil de los representantes legales de las MYPES.....	96
TABLA N° 05. Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES	97
TABLA N° 06. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector /rubro empresarial?.....	98
TABLA N° 07. Formalidad de las MYPES.....	99
TABLA N° 08. Número de trabajadores permanentes de las MYPES.....	100
TABLA N° 09. Número de trabajadores eventuales de las MYPES.....	101
TABLA N° 10. Motivos de formación de las MYPES.....	102
TABLA N° 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?	103
TABLA N° 12. ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?.....	104
TABLA N° 13. ¿Qué entidades otorgan mayores facilidades de pago?.....	105
TABLA N° 14. Número de créditos solicitados	106
TABLA N° 15. ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	107
TABLA N° 16. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?.....	108
TABLA N° 17. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	109
TABLA N° 18. ¿Le otorgaron el monto solicitado?.....	110
TABLA N° 19. Monto de crédito solicitado.....	111
TABLA N° 20. Tasa de interés del crédito solicitado	112

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 01. Edad de los representantes legales de las MYPES	93
GRÁFICO N° 02. Sexo de los representantes legales de las MYPES.....	94
GRÁFICO N° 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES ..	95
GRÁFICO N° 04. Estado civil de los representantes legales de las MYPES.....	96
GRÁFICO N° 05. Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES	97
GRÁFICO N° 07. Formalidad de las MYPES.....	99
GRÁFICO N° 08. Número de trabajadores permanentes de las MYPES	100
GRÁFICO N° 09. Número de trabajadores eventuales de las MYPES.....	101
GRÁFICO N° 10. Motivos de formación de las MYPES	102
GRÁFICO N° 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?.....	103
GRÁFICO N° 12. ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?....	104
GRÁFICO N° 13. ¿Qué entidades otorgan mayores facilidades de pago?.....	105
GRÁFICO N° 14. Número de créditos solicitados.....	106
GRÁFICO N° 15. ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?.....	107
GRÁFICO N° 16. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?.....	108
GRÁFICO N° 17. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	109
GRÁFICO N° 18. ¿Le otorgaron el monto solicitado?.....	110
GRÁFICO N° 19. Monto de crédito solicitado	111
GRÁFICO N° 20. Tasa de interés del crédito solicitado	112

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las MYPES en el país. Los datos proporcionados por el INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) y para ser más específico del Directorio Central de Empresas nos dicen que en el año 2016 existen 3 236 582 empresas formales de las cuales el 95.7% corresponden a MYPES.

En el departamento de Arequipa se registró 104 371 MYPES que corresponde a (5.84%) del total nacional y se registra un incremento de 8.64% anual encontrándose en el segundo puesto con respecto a la tasa de variación porcentual anual de crecimiento seguido de la provincia de Lima. Se conoce que el 12.96% de las unidades empresariales corresponden a los servicios de seguros, inmobiliarias, enseñanza, salud, artísticas, entretenimiento. Adicionalmente cabe mencionar que el 77,44% tiene una organización jurídica de persona natural.

Sentinel (2016), informa que el financiamiento otorgado a las MYPES disminuyó en 1.5%, esto se debe básicamente a que las entidades financieras están actuando con mayor cautela y han cambiado su metodología de evaluación crediticia y son más cuidadosas para hacer desembolsos, a diferencias de años anteriores. También nos informa que el número de clientes que solicitaron financiamiento aumento en 4.7%.

Lizardo Agüero (2013) nos dice que las MYPES cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito, además indica que es beneficioso optar por una alternativa de financiamiento ya que no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos.

Según el observatorio Socio Económico Laboral (OSE)(2013), nos dice que en base al ranking financiero sobre 250 casos de microempresas, realizado por la cámara MYPE en la ciudad de Arequipa, los principales problemas que presentan los microempresarios están referidos a no poder responder al financiamiento en más de un banco y al hecho de que la mayoría cuenta con nivel educativo concluido hasta secundaria, situación que afecta negativamente en la sostenibilidad de una MYPE por ello, resulta muy necesario capacitar a los conductores y/o dueños de MYPES para evitar la quiebra y el desempleo. El estudio revela la vulnerabilidad que se presenta en la rama de actividad económica comercio (46,0%) y servicios (31,0%) principalmente.

1.1. Planteamiento del problema

En la ciudad de Arequipa, donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios, de pequeña envergadura, tanto pequeñas como micro empresas, del sector comercio – rubro instrumentos musicales, estas MYPES se encuentran ubicadas principalmente en la Calle Puente Bolognesi y en la Calle Pizarro, se dedican fundamentalmente a la compra y venta de instrumentos musicales. Al parecer la mayoría de estas MYPES son formales; sin embargo se desconoce si estas recurren al financiamiento de terceros o son autofinanciadas, en el caso de que sea por terceros, se desconoce si este es bancario o no bancario, asimismo, las tasas de interés que pagan por los créditos recibidos y demás características propias del financiamiento que optan en este rubro.

Por lo antes expuesto, en este contexto, es que es necesario analizar las características del financiamiento en las MYPES de este sector, con el propósito de brindar tanto a empresarios como a instituciones financieras y fiscales, la información necesaria para

optimizar sus esfuerzos en esta materia, tanto a nivel del propio manejo del financiamiento por parte del empresario, como de la intervención de las instituciones mencionadas en el desarrollo de las MYPES a través del financiamiento.

1.1.1. Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de instrumentos musicales de Arequipa 2015?

1.1.2. Preguntas de investigación

Se plantea las siguientes interrogantes dentro de la investigación:

1. ¿Cuáles son las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio?
2. ¿Cuáles son las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio?
3. ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las MYPES en el ámbito de estudio?

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Para dar respuesta a este problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro de instrumentos musicales de Arequipa 2015.

1.2.2. Objetivos específicos

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

1. Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
2. Determinar las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio.
3. Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES en el ámbito de estudio.

1.3. Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá determinar las principales características del financiamiento del sector comercio rubro de instrumentos musicales de Arequipa; es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las MYPE tanto para los emprendedores que deseen invertir en este rubro como para las entidades financieras ya que tendrán acceso a información del financiamiento en este sector.

Asimismo esta investigación será de utilidad para organismos reguladores como SUNAT ya que a través de su sistema Importa Fácil pueden ofrecer posibilidades de afiliación y convenios a las MYPES de este sector, ya que un gran porcentaje de la mercadería que venden es importada.

La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores comerciales y de servicios tanto para la comunidad ya que brindara información de uso para la toma de decisiones así como para las instituciones que promueven el financiamiento en las MYPES como COFIDE.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Vargas (2005), “.....evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”.

Romero (2015), en un estudio realizado sobre la **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, RUBRO CHIFAS DE SANTA Y COISHCO, 2013”**, llega a las siguientes conclusiones:

- Referente al representante legal de la MYPE: El 100% tiene la edad entre los 26 - 60 años. El 80% tiene ambos mitad por mitad estudios primarios y secundarios, y solo el 20% tiene estudios superior no universitario.
- Referente a las MYPES: El 80% tiene de funcionamiento mitad por mitad de 1 año- 3 años y de 5 años- más y solo el 20% tiene de funcionamiento de 3 años- 5 años. El 100% estableció la creación de su MYPE por una oportunidad en el mercado.
- Referente al financiamiento: El 80% tiene financiamiento propio y el otro 20% tiene financiamiento de terceros. El 60% al no solicitar crédito de ninguna entidad, solo el 40% obtuvieron crédito mitad por mitad de una entidad bancaria y no bancaria. El 100% considera que las entidades bancarias les otorgan mayores

facilidades. El 80% al no solicitar crédito de ninguna entidad, solo el 20% utilizó el crédito obtenido para el mejoramiento y/o ampliación de su local.

Vasquez (2011), en su estudio realizado sobre la **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO- COMPRA/VENTA DE TEXTILERIA DE CHIMBOTE, 2010-2011**, llega a las siguientes conclusiones:

- Respecto a los empresarios, la totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, poco más de la mitad de los representantes egales de las MYPE encuestadas son del sexo masculino, poco más de un terciode los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa y la mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes.
- Respecto a las características de las MYPE, la mayoría de las MYPE encuestadas tienen más de 4 años operando en el rubro de compra-venta de textilería, la mayoría de las MYPE encuestadas son formales, poco más de dos tercios de las MYPE encuestadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador y la totalidad de las MYPE encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.
- Respecto a las características del financiamiento, poco menos de dos tercios de las MYPE encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus mayores facilidades de crédito, para la mayoría de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo, cerca de dos tercios de las MYPE encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y poco

más de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos”.

Sagastegui (2010), en un estudio realizado sobre la **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO POLLERÍAS DE LA CIUDAD DE CHIMBOTE**, llega a las siguientes conclusiones:

- Respecto a los empresarios: La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41 a 67 años. El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.
- Respecto al financiamiento: El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín.
- El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. El 33.3% de los representante legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron”.

Reyna (2008), en un estudio realizado sobre **“LA INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS**

EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO ESTACIONES DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE EN EL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE”, llega a las

siguientes conclusiones:

- La edad promedio de los conductores de la micro y pequeñas empresas fue de 50 años, En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino.
- En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.
- En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100% puntualizando.
- El Banco de Crédito fue solicitado 05 veces representando el (56.6%) y el Banco Continental 04 veces representando el (44.4%).
- En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos.

Tantas (2010), en su tesis para optar el título profesional de contador público con su informe titulado: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA EN EL DISTRITO DE CHIMBOTE 2008 . 2009”**, llega a las siguientes conclusiones:

- Respecto a los empresarios: De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años. El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino.
- El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria.
- Respecto al financiamiento: En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles.
- El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. El Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo.

Gomero (2003), En un estudio sobre **“PARTICIPACIÓN DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA DE 1990 AL 2000”**. Llegó a las siguientes conclusiones:

- En el sistema financiero nacional se vienen desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micro negocios, lo cual ha dado origen a las micro finanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector micro empresarial, deficiencia que se ve alimentada por la falta de una cultura financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las PYMES.
- La falta de articulación que se da entre el sector micro empresarial y las grandes empresas incluido el estado, es otra de las debilidades de las microempresas, que aunadas a este escenario, la falta de apoyo estratégico y oportuno del sistema financiero, para la renovación de tecnología o para buscar nuevos mercados, entre otras actividades, origina que este sector empresarial, a pesar de su elevado desarrollo relativo, no cuente con una plataforma adecuada para impulsar con mayor fuerza sus actividades dentro de los mercados globalizados.
- Los intermediarios financieros especializados en microcréditos, sí bien es cierto que son más ágiles para la intermediación, específicamente en el otorgamiento de crédito a los micro negocios, pero su mayor grado agilidad en los desembolsos y grado de cobertura se ve reflejada en una mayor tasa de interés. Este costo del crédito, es marginal dentro de la toma de decisiones dentro de los

microempresarios, ya que estos ponderan con mayor grado, la oportunidad de los créditos para resolver sus problemas de capital de trabajo o de inversión en tecnología.

2.1.1. Las micro y pequeñas empresas

Según Alfredo Mendiola (2014) para la definición de una MYPE nos indica que existen opiniones y definiciones muy diferentes, puesto que cada grupo de interés plantea su propio enfoque y la define de acuerdo con los objetivos que persigue. Algunos ven en ellas «pequeñas grandes empresas», con mucho potencial de crecimiento por sí mismas; otros, en cambio, las conciben simplemente como aquellas que solo pueden evolucionar «remolcadas» por grandes empresas. Por otro lado, muchos tratan de definir a las MYPES señalando su composición cuantitativa, prestando atención al número de empleados, los niveles de activos, las ventas anuales, etc. Apelar a estos criterios, sin embargo, no basta para describirlas y caracterizarlas en su totalidad; se podría, incluso, caer en error al incluir o excluir a muchas empresas.

Sobre la base de la información recogida de diversas fuentes, se ha realizado una clasificación de empresas teniendo como fundamento el número de empleados y el volumen de las ventas anuales.

2.1.2. Problemas de las MYPES para adquirir financiamiento

Caballero (2010): “.....en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto (debido a que se cobran altas tasas de interés).

Ello se explica a que les aquejan diversos problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales. Aparte de los obstáculos descritos, se atribuyen otras características a las MYPES que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, ya que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación”.

Villarán (2012): Concluye “que estas unidades económicas, en conjunto, promueven el desarrollo de la economía y constituyen el principal sector que brinda empleos.

Por ejemplo, en al año 2004, se calculó que existían alrededor de 2, 518,617 MYPES en el Perú, de las cuales eran empresas formales 648,147 y empresas informales 1, 870,470. Es a consecuencia de lo expuesto que se deben implementar mejores medidas que promuevan el financiamiento a dichas empresas y puedan lograr su desarrollo sobre todo en estos tiempos de coyuntura difícil”

2.1.3. Medidas para el acceso al financiamiento de las MYPE: El 01 de octubre del 2008 se publicó el Decreto Supremo N° 008- 2008-TR, Reglamento del TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. En dicho Reglamento se desarrolla las normas previstas en la LEY de MYPES referidas al financiamiento de las mismas, con el objetivo de que se les facilite el acceso a los recursos financieros. Las más importantes se describen a continuación:

- “.....El artículo 21 del reglamento subraya que el Estado, a través de COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario, suscribirán convenios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos hacia las MYPES. Asimismo, el Banco de la Nación podrá acceder a convenios de cooperación con instituciones de microfinanzas no supervisadas por la SBS y asociaciones no financieras de apoyo a las MYPES, para efectos de compartir locales o brindar algún servicio por ventanilla en beneficio de las mismas.
- Por otro lado, el artículo 22 del reglamento estipula que el estado promueve el acceso al crédito a las MYPES, en especial de aquellas instituciones dedicadas a las microfinanzas; y que la SBS deberá definirle los parámetros para que las que no son supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financiero.
- Asimismo, el artículo 23 del reglamento asigna a COFIDE las funciones de: Crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de actividades de las empresas de promoción, inversión y asesoría de las MYPES, que no se encuentran reguladas por la SBS con miras a su mejor

funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación de las MYPES; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de estas empresas reguladas por la SBS con miras a su mejor funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación de las MYPES; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de estas empresas”. (P.132).

2.1.4. Instituciones del financiamiento de las MYPES

COFIDE (2008): “.....ha creado programas de financiamiento para las MYPES los cuales tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo propósito, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos mecanismo como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros. Igualmente todos los programas comparten semejanzas en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero, estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).

- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto.
- No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIs puedan canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPES, estas consideraciones financieras son:
 - La tasa de interés que se cobra a la IFI es establecida por el directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de Inspección y Vigilancia y para operaciones con más de un desembolso.
 - La tasa de interés que cobra las IFIs a las MYPES al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes. A continuación, describimos los cinco programas que están bajo la supervisión de COFIDE, los requisitos y consideraciones financieras que se piden para pertenecer a ellos”.

A. MICROGLOBA

“Es un programa que tiene como finalidad ampliar el acceso al crédito para la microempresa formal e informal, que se dedique a las actividades de producción, comercio y servicios, instaurado en un área urbana o rural. Los recursos que administra están constituidos por fondos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), los aportes del Beneficiario y de la Institución Financiera Intermediaria, los cuales financian activos fijos y capital de trabajo, para que los microempresarios adquieran el crédito deben reunir los siguientes requisitos:

- No tener más de 10 empleados (incluyendo al propietario) y tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- A la par, se instauran condiciones financieras para los diferentes participantes, como son COFIDE, las IFIs y los Beneficiarios, que juegan un rol al momento de otorgar el crédito, las cuales se señalan a continuación: COFIDE ejecutará desembolsos en dólares norteamericanos y sus recobros serán en la misma moneda. Cada IFI está facultada a prestar a los beneficiarios en dólares, nuevos soles equivalentes en dólares o en nuevos soles; además se puede financiar hasta el 100% del costo total del requerimiento, el monto promedio de las colocaciones de cada IFI no debe exceder de US\$ 5000. Asimismo, se pueden otorgar préstamos hasta US\$10,000 sin sobrepasar el promedio, los préstamos que realice COFIDE a las IFIS serán por un plazo máximo de 4 años, el que incluirá un año de gracia, durante el cual las IFIs pagarán intereses trimestralmente sobre el monto de la deuda”.

B. PROPEM BID

“.....Tiene por objetivo impulsar el desarrollo de la pequeña empresa nacional (la cual se define como aquellas que no tengan ventas anuales que no excedan US\$ 1, 500,000) del sector privado, de tal manera, que se desarrolle en las diferentes actividades económicas, mediante el financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y equipos, así como sus costos de diseño y servicios de apoyo relacionados; y además, como capital de trabajo. El capital del programa está constituido por fondos del BID, EXIMBANK del Japón y COFIDE, los recursos del programa se utilizan para

otorgar préstamos destinados a financiar a mediano y largo plazo el establecimiento, ampliación y mejoramiento de las actividades que realiza la pequeña empresa del sector privado; y adicionalmente, se puede financiar la compra de activos fijos, reposición de inversiones y capital de trabajo estructural, se pide como requisitos que los subprestatarios (personas naturales y jurídicas beneficiarias) deben de tener adecuada capacidad administrativa, técnica, ambiental y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita, al igual que en el anterior programa, se dan ciertas condiciones financieras:

- Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se denominarán en la moneda que COFIDE determine. Por otro lado, el aporte PROPEM-BID costea hasta el 100% del financiamiento acordado entre la IFI y el subprestatario para cada proyecto.
- La cantidad máxima para cada subprestatario no debe exceder de US\$300,000. Si se trata de préstamos para capital de trabajo el monto máximo es de US\$70,000.
- Los plazos para la amortización de los préstamos van desde uno a diez años, los cuales pueden incluir un periodo de gracia de acuerdo a las necesidades del proyecto. Los créditos destinados a capital de trabajo se dan por un máximo de hasta tres años y también contemplan un período de gracia de un año”. (p. 132).

B. HÁBITAT PRODUCTIVO

Este tipo de sistema contribuye a que las microempresas incrementen los ingresos que obtienen y se consolide el empleo en este segmento. En este rubro se da preferencia a sujetos de crédito que pertenezcan a la población afectada por fenómenos naturales como el fenómeno del niño, a las ciudades y

zonas donde el vice ministerio de vivienda y construcción ejecuta actividades de desarrollo urbano y a las zonas donde la cooperación española realiza sus labors, los subprestatarios realizan actividades dedicadas a la manufactura, agricultura, pecuaria, pesquera, comercial y/o de servicios, Los fondos del programa provienen de la secretaría de estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica - SECIPI, de España y de COFIDE. En este caso, el capital financiero se puede destinar a la adquisición de maquinaria y equipo, capital de trabajo, y la adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales industriales, comerciales, de servicios, y de viviendas productivas o habitacionales. Además, en este programa se destaca la importancia de la conservación del medio ambiente, ya que se indica que no se financiaran actividades con impactos ambientales negativos significativos, las condiciones financieras que se estipulan son:

- Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se designan en la moneda que COFIDE determine y se costea hasta el 100% del proyecto.
- Se puede acceder a subpréstamos de hasta US\$10,000. Las IFIS deberán asegurarse de que sus colocaciones no excedan el monto de US\$3,000 en los casos de financiamientos destinados a activos fijos y capital de trabajo; y US\$6,000 en los casos de locales industriales, comerciales, servicios, y de vivienda productiva o habitacional.
- Los préstamos que efectúe COFIDE a las IFIS serán hasta 4 años, sólo en el caso de adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales de negocios y viviendas se otorgarán hasta 7 años; ambos créditos pueden incluir un periodo máximo de gracia de un año.

C. CRÉDITOS SUBORDINADOS

“El propósito del programa es ampliar el financiamiento a las MYPES, con el objeto de promover el incremento en sus ingresos y el empleo, a través del fortalecimiento del patrimonio efectivo de las Instituciones Financieras Especializadas en la Micro y Pequeña Empresa (IFIES) que sean elegibles para el programa y que muestren los mejores ratios de gestión, mediante el otorgamiento de préstamos subordinados, los recursos están constituidos por fondos del Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW, de Alemania, COFIDE y las IFIES participantes; y se destinan a vigorizar el patrimonio efectivo de la IFIE y ampliar la oferta de servicios financieros a favor de las PYMES, las condiciones de financiamiento son las siguientes:

- Se financia hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE; y los préstamos, amortizaciones y desembolsos se efectúan en dólares americanos o nuevos soles.
- A una IFIE se le considera un crédito subordinado máximo que pueda ser incorporado al cálculo de su patrimonio contable al momento de la solicitud de la IFIE, Del mismo modo, los montos no podrán exceder de US\$2 millones, o en caso de deuda el monto, sumado al saldo deudor no deberá superar el equivalente a US\$2 millones.
- Los plazos de amortización (de 8 a 10 años) y períodos de gracia (no menor a 5 años,) serán acordados entre COFIDE y la IFIE”.

D. FONDEMI:

“Es un componente del programa Perú emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual tiene como función principal brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso. Su meta es impulsar el desarrollo de la microempresa, canalizando recursos para financiar los requerimientos del sector de la MYPE, derivados de sus actividades productivas, comerciales o de servicios. Dichos fondos provienen de la Unión Europea y aportes del sector Público y se destinan al financiamiento de activos fijos y capital de trabajo, los requisitos para que los subprestarios accedan a los beneficios de este programa son: no más de 10 empleados, incluyendo al propietario; poseer un total de activos que no superen el equivalente a US\$20,000 (excluyendo los bienes inmuebles); y tener un saldo total adeudado, incluyendo el subpréstamo, que no supere los US\$10,000 , al igual que en los anteriores programas, se establecen ciertas condiciones financieras que se deben cumplir:

- Se financia hasta el 100% del requerimiento.
- La corporación (COFIDE) efectúa desembolsos en dólares norteamericanos o en nuevos soles, y sus recuperaciones serán en la misma moneda del desembolso.
- El plazo de repago de los recursos del FONDEMI será de hasta tres años, el cual podrá incluir un período de gracia como máximo un año.
- El monto máximo por subprestario no debe exceder los US\$10,000”.

2.1.5. Fuentes de financiamiento bancarias

A. BANCO SCOTIABANK

Crediscotia Financiera

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

a. Crédito de Garantía Líquida

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

b. Crédito para Capital de Trabajo

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

c. Financiamiento para Inversiones

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

d. Crédito para Proyectos de Infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios

en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

e. Línea de Capital de Trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses”.

B. BANCO DE CREDITO DEL PERÚ (BCP)

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

Crédito Paralelo

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

Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera. Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres). Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente. Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de

la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

Financiamiento de Bienes Inmuebles

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

declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovalúo vigente, título Cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

Financiamiento de Bienes Muebles

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

BANCO INTERBANK

“.....Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por

desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen”.

Créditos para Persona Natural

a. Créditos para Capital de Trabajo

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes, Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.

b. Crédito para Activo Fijo

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales, los requerimientos que se piden a los empresarios son:

El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

Créditos para persona Jurídica

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son:

Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin

penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

a. Créditos para Capital de Trabajo

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

b. Crédito Activo Fijo

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales. Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval. (P.120).

D. MIBANCO

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

a. Mi capital

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

b. Mi equipo

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el título de propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, licencia municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses”.(p.121).

c. Leasing

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

d. Crédito con Garantía Líquida

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

que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional”.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios.

Según Gitman (1996), “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Herrera, (2008) nos dice que la teoría de la estructura del capital está profundamente asociada con el costo de capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la “estructura optima de capital” sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se puede llegar al optimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cual la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones. Sin embargo por otro lado, cuanto más se

endeuda la empresa más se incrementa la posibilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Según **Jauregui (2008)** nos dice, que en la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Por otro lado **Alarcón (2011)**, nos muestra las teorías de la estructura financier, la teoría tradicional de la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO, esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, sí el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Ferrer (2009) nos dice, “...que toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos

propios. Lo anterior se refleja en la estructura de capital adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros, dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura de capital: por un lado, la teoría del equilibrio estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costes derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores”.

Modigliani y Miller (1958), “Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea, en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos”. (P.128).

Teoría del equilibrio estático de la estructura de capital

Modigliani y Miller (1958), “.....tiene lugar sólo en mercados perfectos, de manera que omiten el efecto de los impuestos, suponen que la quiebra es instantánea, no existen costes ni penalizaciones, y tampoco consideran la incertidumbre:

- a) Existen costes asociados a la insolvencia financiera, aun cuando en última instancia se evite la quiebra legal;
- b) Se ignoraron los potenciales conflictos de intereses entre los propietarios de los títulos de la empresa;
- c) No se tomaron en cuenta los problemas de información que favorecen a la deuda sobre el capital propio cuando se recurre a la financiación externa a partir de la emisión de nuevos títulos; y
- d) No se consideró el efecto incentivador del apalancamiento financiero sobre las decisiones de inversión y de pago de dividendos.

De manera que, ante la incorporación de supuestos realistas sobre las imperfecciones del mercado, la propuesta sobre la estructura de capital de Modigliani y Miller (1958) pierde capacidad explicativa y da paso a consideraciones con relación a los determinantes de la estructura de capital adoptada por la empresa, a su modelo inicial de 1958, Modigliani y Miller (1963) incorporan las ventajas fiscales del endeudamiento por el beneficio producido al considerar las deducciones por concepto de los intereses pagados de la deuda. Así, el valor de una empresa endeudada será superior al valor de una empresa sin deuda, pues los flujos de fondos obtenidos por la primera serán mayores al incorporar los beneficios fiscales por el pago de los intereses del endeudamiento. Además, surge una disminución en las ventajas impositivas de la deuda ya que un aumento excesivo del endeudamiento puede ocasionar que los escudos fiscales por los intereses pagados resulten inciertos”. (P.185).

Miller (1977), “.... analiza conjuntamente el efecto de los impuestos corporativos y los del inversor sobre la ventaja fiscal de la deuda. La diferencia

en el tratamiento impositivo de la renta del inversor, bien sea en la forma de dividendo y/o de intereses, generada de las acciones y/u obligaciones, afecta las ventajas fiscales del endeudamiento, pues el inversor evalúa los beneficios obtenidos una vez considerados ambos impuestos. Otros factores determinantes incorporados al modelo corregido de Modigliani y Miller (1963) son los costes de quiebra directos (Kraus y Litzenberger, 1973) y los escudos fiscales distintos a los de la deuda (DeAngelo y Masulis, 1980), dada su incidencia en las decisiones de financiación en términos de los costes y beneficios a tomar en cuenta en la búsqueda de la relación óptima entre deudas y recursos propios.

De esta manera, el modelo de Modigliani y Miller (1958) deriva en la teoría del equilibrio estático, según la cual el equilibrio entre de costes de insolvencia financiera y los beneficios del ahorro impositivo por los intereses pagados por el endeudamiento da lugar a una estructura óptima de capital que minimiza el coste de capital y maximiza el valor de la empresa. Bajo esta teoría se admite la existencia de un índice de deuda óptimo (Taggart Jr., 1977; Marsh, 1982; Jalilvand y Harris, 1984); tomando en consideración las ventajas y desventajas de las fuentes de financiación, así la deuda es sustituida por recursos propios, o los recursos propios por deuda, hasta la maximización del valor de la empresa (Myers, 1984). establecido ese índice de deuda, en el cual el coste de capital es mínimo, la empresa tenderá al óptimo con ciertos retrasos producto de los costes asociados al ajuste de la estructura de capital. Bajo esta teoría, se espera un índice de endeudamiento elevado para empresas con activos tangibles, altos beneficios y por lo tanto más impuestos por compensar; las empresas poco rentables, con activos arriesgados e intangibles, basan su financiación en recursos propios (Brealey, Myers y Allen, 2006).

A diferencia del modelo de Modigliani y Miller (1958), que parece indicar que las empresas deben contraer tanta deuda como les sea posible, la teoría del equilibrio estático evita el uso extremo del apalancamiento y racionaliza los índices de endeudamiento (Brealey, Myers y Allen, 2006). Aunque la teoría del Trade-off predice el establecimiento de un índice de deuda óptimo por parte de los gerentes, así como las diferencias en la estructura de capital entre las diferentes industrias, no puede explicar por qué las empresas más rentables dentro de una misma industria mantienen bajos índices de deuda”.(p.185).

La Asimetría de la información y la teoría de la jerarquía financiera

Myers (1984) y Majluf (1984), “..... proponen la teoría de la jerarquía financiera para explicar el comportamiento descrito por Donaldson (1961) con relación a la preferencia de las empresas a acudir a los fondos generados internamente y sólo a la financiación externa si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, basada en la asimetría de la información, el atractivo por los ahorros fiscales generados por los intereses pagados por concepto del endeudamiento, así como las amenazas de la insolvencia financiera, son consideraciones de segundo orden.

La teoría de Myers y Majluf (1984), se desarrolla en el contexto de asimetría de información, donde los directivos tienen mayor conocimiento que los inversores externos acerca de las expectativas, riesgos y valor de la empresa. Bajo el supuesto de que los gerentes actúan a favor de los intereses de los accionistas actuales, si los primeros creen que el precio de la acción está infravalorado, recurren a la deuda pues se muestran reacios a la emisión de recursos propios e intentan que ésta tenga lugar cuando las acciones están justamente valoradas o sobrevaloradas. Sin embargo, en este último caso, los inversores penalizarán este

anuncio, por lo que aplican un castigo pagando un menor precio. Sólo en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, se recurrirá a la emisión de recursos propios. Así, la deuda resultará la mejor opción de financiación externa en la medida en que los problemas de asimetría de la información adquieren mayor relevancia, la jerarquía en el uso de los fondos disponibles (fondos autogenerados, deuda y emisión de recursos propios) se basa en la asimetría de la información, con el consiguiente riesgo asociado a cada una de las fuentes de financiación. Sí bien los fondos autogenerados no tienen problemas de selección adversa, la obtención de financiación externa está sujeta a ciertos costes (Frank y Goyal, 2003): los recursos propios son más riesgosos que la deuda, por lo cual el inversor demandará una mayor tasa de rentabilidad para éstos. Desde el punto de vista de la empresa, los fondos autogenerados representan una mejor fuente de financiación que la deuda, y ésta a su vez es una mejor opción que la emisión de acciones (recursos propios). De ser posible, la financiación de los proyectos ha de ser mediante fondos autogenerados, y si son insuficientes se recurre a la emisión de deuda procurando no hacer uso de la emisión de acciones. Con base en lo anterior, se espera que las empresas altamente rentables, generadoras de grandes flujos de caja, hagan menor uso de la financiación externa, en comparación con las menos rentables cuyas operaciones no le permiten obtener altos volúmenes de recursos propios internos. Esta jerarquía en el uso de las fuentes de financiación tiene lugar en presencia de una amplia holgura financiera (Myers y Majluf, 1984). La disponibilidad de efectivo, activos líquidos y/o capacidad de endeudamiento permite a la empresa aprovechar oportunidades de inversión con valor presente positivo sin recurrir a la financiación externa. Para

describir el funcionamiento de la teoría de la jerarquía financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- Las empresas prefieren la financiación interna;
- La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- 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; y
- 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).
- Según esta teoría el índice de endeudamiento de la empresa no viene dado por la necesidad de alcanzar un valor óptimo pues en él se reflejan las necesidades acumuladas de financiación externa, una vez agotados los recursos propios generados internamente y asumiendo que existen oportunidades de inversión rentables (Shyam -Sunder y Myers,1999; Sogorb-Mira y López Gracia, 2003). De manera que los índices de apalancamiento varían ante el desequilibrio entre los flujos de caja internos, los dividendos netos, y las oportunidades reales de inversión. Las empresas más rentables con oportunidades de inversión limitadas mantienen bajos niveles de apalancamiento, no porque ese sea su objetivo, sino porque no lo necesitan; por el contrario, las empresas menos rentables se endeudan más

porque sus oportunidades de inversión superan los fondos generados internamente (Shyam-Sunder y Myers, 1999; Fama y French, 2002).

Los enunciados en los cuales fue suscrita la teoría de la jerarquía financiera explican la estructura de capital asumida por empresas cotizadas, por lo cual básicamente describe el comportamiento de las mismas en este escenario, sin tomar en cuenta aspectos como la motivación por mantener el control empresarial (Sánchez-Vidal y MartínUgedo, 2005). Sí bien la emisión de acciones podría conducir a la transferencia de riqueza de los accionistas actuales hacia los nuevos, ésta no constituye la última opción de financiación, ya que en mercados donde existen los derechos de suscripción preferente los accionistas actuales tienen prioridad en la compra de nuevas acciones, minimizando la posibilidad de transferencia de riqueza. Además, los accionistas actuales podrían mostrarse reticentes a la emisión de acciones pues supone la transferencia del control empresarial hacia los nuevos; sin embargo, la aversión a la emisión de acciones como fuente de financiación es menor cuando los accionistas actuales cuentan con derechos de suscripción preferente.” (p.184).

¿Trade-off o Pecking Order?

“.....Las teorías sobre estructura de capital descritas en los apartados anteriores intentan explicar la composición de las fuentes de financiación adoptada por una empresa: la teoría del equilibrio estático predice el ajuste gradual del índice de endeudamiento hacia el óptimo, de manera que las empresas tienden a disminuir (incrementar) su índice cuando se encuentran sobre-apalancadas (sub-apalancadas) con relación al óptimo; por su parte, la teoría de la jerarquía financiera predice la preferencia por la financiación

interna antes que la externa, y a la deuda antes que la emisión de acciones. Los hallazgos sobre la capacidad explicativa de ambas teorías ofrecen precedentes que soportan los supuestos descritos, sin embargo, algunos de ellos no son consistentes, con relación a la teoría del equilibrio de la estructura de capital, Bradley y otros (1984), desarrollan un modelo que resume y sintetiza los avances obtenidos hasta esa fecha. Los resultados evidencian la relación inversa existente entre el endeudamiento óptimo de la empresa y los costes esperados de insolvencia financiera y los escudos fiscales distintos a la deuda, hallazgos consistentes con la teoría del Trade-off. Algunos estudios demuestran la existencia de un índice óptimo de endeudamiento. El grupo de empresas cotizadas del Reino Unido estudiadas por Marsh (1982) , muestran que durante el proceso de toma de decisiones de financiación se tienen presentes índices óptimos de endeudamiento de corto y largo, definidos en función del tamaño de la empresa, el riesgo de quiebra y la composición del activo, por otro lado, Taggart Jr. (1977) y Jalilvand y Harris (1984), proporcionan evidencia del ajuste al óptimo del índice del endeudamiento al interpretar la significatividad de los coeficientes de los modelos estimados como evidencia de que las empresas optimizan las ratios de deuda.

Posteriormente, los resultados de **Roberts (2002)** dan cuenta de una tasa rápida de ajuste al óptimo, la cual depende de una serie de factores: la posición actual del nivel de endeudamiento de la empresa con relación al objetivo, la industria a la cual pertenece, y su salud financiera. Más recientemente, Flannery y Rangan (2006) utilizan un modelo del ajuste parcial al índice de deuda de la empresa para demostrar que las empresas identifican y persiguen estructuras de capital óptimas concebidas como

hipótesis en confrontación, Shyam-Sunder y Myers (1999) examinan el poder explicativo de la teoría del equilibrio de la estructura del capital y de la jerarquía financiera, tanto de manera individual como conjunta. Los resultados obtenidos demuestran que el modelo del Pecking Order explica mejor la variación temporal de los índices de endeudamiento que el modelo de ajuste al óptimo basado en la teoría del Trade-off. Así, la teoría de la jerarquía financiera constituye un excelente descriptor de primer orden del comportamiento de la financiación, al menos para empresas maduras cotizadas, aunque la evidencia obtenida del modelo de ajuste al óptimo no descarta la capacidad explicativa de la teoría del equilibrio de la estructura del capital. Sin embargo, cuando ambas teorías son analizadas de manera conjunta, los coeficientes y la significatividad del modelo del Pecking Order se ven incrementados, mientras la capacidad explicativa del modelo de ajuste al óptimo disminuye a pesar de que sus coeficientes son estadísticamente significativos, los resultados obtenidos en la muestra de empresas analizadas por Watson y Wilson (2002) también evidencian un comportamiento consistente con la teoría de la jerarquía financiera al menos en el caso de las MYPES; este comportamiento es particularmente significativo en el caso de empresas de propiedad altamente concentrada. Por otro lado, y en contraposición a los supuestos que sustentan la teoría de la jerarquía financiera, los resultados de Helwege y Liang (1996) muestran que las empresas no son totalmente renuentes a la financiación externa y en algunos casos obtienen evidencia consistente con la teoría del equilibrio de la estructura de capital. Por su parte, Graham y Harvey (2001) y Fama y French (2002), aun cuando encuentran indicios de la reversión a la media del índice de endeudamiento, tal como predice la

Teoría del Trade-off, también obtienen resultados favorables para la Teoría del Pecking Order. Sí bien los estudios descritos anteriormente muestran evidencia a favor de una u otra teoría, ninguna de éstas es de aplicación general. Según Myers (2001), ni la teoría del equilibrio estático ni la teoría de la jerarquía financiera proporcionan una explicación general acerca del comportamiento de la estructura de capital. Además de los impuestos corporativos y personales, factores como los escudos fiscales distintos a los de la deuda, la tangibilidad de los activos, las oportunidades de crecimiento, la especificidad del producto/servicio, el sector industrial, el tamaño de la empresa, la volatilidad de los ingresos, la probabilidad de quiebra, y la rentabilidad, entre otros, guardan relación con la estructura de capital y actúan como determinantes del endeudamiento. Así, la relación entre cada uno de los atributos y el nivel de deuda evidencian o no el cumplimiento de la teoría del equilibrio de la estructura de capital o de la jerarquía financiera en la selección de las fuentes de financiación por parte de las empresas”.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes

Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversion

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo, el financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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.

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.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, 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.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. El financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: “Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo”.

Acciones: “Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece”.

Bonos: “Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas”.

Arrendamiento Financiero: “Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes”.

2.2.2. Teorías de las MYPES

El financiamiento de las MYPES en los países desarrollados

Herrera, Limón y Soto (2006), En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las MYPES, desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008.

Vásquez (2010), “.....La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para MYPES, el banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las MYPE más pequeñas, y financiamiento MYPE, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia”. (Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010).

El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina

Según Zevallos (2010), “.....el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a MYPES. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para MYPES, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos.

En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito MYPE y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etc.), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las MYPES; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y,

por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos 28 (legalización de documentos, peritajes, etc.). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular.

En Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio.

En El Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las condiciones de la competencia interna (básicamente, poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma solidaria, bienes muebles, fiadores, etc.) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio, los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros.

En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las MYPES. Este resultado encierra una aparente paradoja, pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje, al parecer, es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las MYPES. En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual³) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros), como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros, lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las MYPES no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes, al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento”.

Chacaltana (2005), “.....la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para

montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero”.

El financiamiento de las MYPE en el Perú

“.....El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias, la Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías lo cual favoreció una mayor inclusión de las MYPES en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes”.

Actores en las políticas financieras para MYPE

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las MYPES es la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS, actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a MYPES, otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones, finalmente, están en operación algunos fondos orientados a MYPES. Así, se cuenta con el fondo de asistencia a la pequeña empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definición de las micro y pequeñas empresas

Chang (2010), Las micro y pequeñas empresa es 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.

Características de las MYPES:

a) Ventas anuales

- Microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el ministro de economía y finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Importancia:

- Es una de las principales fuentes de empleo.
- Permite una inversión inicial pequeña y permite el acceso a estratos de bajos recursos.

- Puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa. (Tercerización).

Ventajas:

- Las MYPES se constituyen como personas jurídicas mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.
- Reducción de costos registrales y notariales.
- Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días le otorgan la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente.
- La licencia provisional tiene duración de 12 meses.

2.3.2. Definición del Financiamiento

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán, para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios.

En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. Financiamiento están más que nada ligadas a salir de un déficit presupuestario o bien para terminar algún tipo de obra que se haya comenzado y no se puede finalizar porque no hay dinero, en tanto, en el caso de las empresas, el financiamiento suele ser gestionado para adquirir determinados bienes, como ser maquinarias, que

resultan ser indispensables a la hora del desarrollo de las funciones de la empresa.

2.4. Hipótesis

Las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales, periodo 2015 son: Que proviene de fuentes no bancarias, más del 50% es financiado por terceros y que los créditos otorgados son a corto plazo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de la investigación

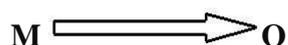
El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a determinar las principales características de las variables en estudio.

3.3. Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento.

3.3.1. No experimental

Fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.3.2. Transversal

Fue transversal debido a que en un solo momento de tiempo se recogió la información de las características de las MYPES.

3.4.Población y muestra

3.4.1. Población

La población estuvo constituida por 36 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio - rubro instrumentos musicales del distrito de Arequipa, periodo 2015, ubicadas principalmente en la Calle Puente Bolognesi y la Calle Pizarro.

3.4.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 18 MYPES que representa el 50% de la población.

3.5. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición		
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Características de propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años		
		Sexo	Nominal: Masculino		
			Femenino		
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción		
			Primaria		
			Secundaria		
			Instituto		
			Universidad		
		Perfil de las MYPE	Características de las MYPE	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Especificar
				Antigüedad de las MYPE	Razón: Un año
Dos años					
Tres años					
Más de tres años					
Número de trabajadores	Razón: 1				
	6				
	15				
	16-20				
	Más de 20				
Objetivos de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias.				
	Dar empleo a la familia.				
	Generar ingresos para la familia.				
	Otros: Especificar				
Financiamiento en las MYPE	Características relacionadas con el financiamiento de las MYPE			Solicito crédito	Nominal: Sí
		Recibió crédito	Nominal: Sí		
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto		
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto		
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria		

		No bancaria
Entidad que le otorgo el crédito		Nominal:
		Bancaria
		No bancaria
Tasa de interés cobrada por el crédito		Cuantitativa:
		Especificar la tasa.
Crédito oportuno		Nominal:
		Sí
Crédito inoportuno		Nominal:
		Sí
Monto del crédito: suficiente insuficiente		Nominal:
		Sí - No
		Sí - No

Fuente: Elaboración propia

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.6.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 13 preguntas (ver anexo 1).

3.7. Plan de análisis

Una vez recolectado los datos a través de la aplicación del cuestionario, se ingresaron a una base de datos en el programa informático Excel en donde fueron procesados para ser presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales. Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

Ítems	Tabla N°	Comentarios
Edad	1	El 72% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, son adultos mayores a los 40 años, mientras que el 17% de los encuestados están entre las edades de 31 y 40 años, 11% de los encuestados se encuentran en las edades de 24 a 30 años.
Sexo	2	El 83% (15) de los representantes legales o dueños son del sexo masculino, y el 17% (3) restante son del sexo femenino.
Grado de instrucción	3	El 50% de los encuestados tiene estudios superiores no universitarios completos, un 22% tiene estudios no universitarios incompletos, un 17% cuenta con secundaria completo y solo un 11% cuenta con formación universitaria completa.
Estado civil	4	El 56% son casados, 22% son solteros y el 17% son divorciados y un 6% viudos.
Profesión / ocupación	5	El 89% de los representantes legales o dueños se dedican sólo al comercio, el 11% (2) son de profesión administrador e ingeniero industrial.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04, 05 (ver Anexos)

4.1.2. Respecto a las características de las MYPES (Objetivo Especifico 2)

CUADRO N° 02

Ítems	Tabla N°	Comentario
Tiempo que se dedica al Rubro	6	El 33% de las MYPES estudiadas se dedica al negocio por más de 10 años, el 44% se dedica en este rubro de 6 a 10 años, el 17% de 2 a 5 años y finalmente 6% (1) se dedica desde hace un año
Formalidad de las MYPES	7	El 100% de las MYPES dedicadas al rubro en estudio son formales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 39% indica que tiene un trabajador permanente, el 39% que tiene de 2 a 5 trabajadores permanentes, el 17% de 6 a 10 trabajadores y solo el 6% que tienen más de 10 trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 56% no tienen ningún trabajador eventual, el 22% tienen 1 trabajador eventual y el 22% tiene entre 2 y 5 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPES	10	El 83% se formó para obtener ganancias, mientras que el 17% se formó para subsistir.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09, 10 (ver Anexos)

4.1.3. Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

Ítems	Tabla N°	Comentario
Forma de financiamiento	11	El 67% financian sus actividades con fondos de terceros y el 33% fue con fondos propios.
De qué sistema	12	El 83% ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, el 11% de entidades bancarias, el 6% de prestamistas.
Facilidades de pago	13	El 78% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. El 11% que las entidades bancarias dan mayores facilidades de pago. El 11% indica que los prestamistas son lo que optan por mejores facilidades.
Nro. De créditos solicitados	14	El 28% de los encuestados solicito préstamos más de 3 veces al año, el 33% solicito 3 veces al año, el 33% solicito 2 veces al año y el 6% solicito una vez al año.
Nombres de las entidades financieras	15	El 89% de encuestados que recibieron créditos durante el año 2015 fue a través de cajas municipales, mientras que el 11% lo realizaron a través del BCP y BBVA.
Otorgamiento del crédito solicitado	16	El 100% de encuestados que solicitaron créditos en el año 2015 manifestaron que el 78% sí recibieron el crédito, mientras que el 22% no lo recibió.
Plazo del crédito solicitado	17	El 83% precisa que el tiempo fue a corto plazo, el 17% indico que fue a largo plazo.
Otorgamiento del monto solicitado	18	El 83% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015 precisa que sí recibió el monto solicitado, mientras que el 17% indica que no.
Monto solicitado	19	El 33% de los encuestados recibieron montos de 1000 a 10000 soles, el 45% recibió montos de 10000 a 30000 soles y el 22% recibió montos de más de 30000.

Tasa de interés	20	El 89% de los encuestados pagaron tasas menores al 15% y un 11% pagaron tasas de 16% y 17.
-----------------	----	--

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 (ver Anexos)

4.2. Análisis de los resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios

- El 72% de los empresarios tienen más de 40 años, lo cual lo reafirma Sagastegui (2010), ya que en su investigación realizada en el sector servicios rubro pollerías del distrito de Chimbote llegó a las conclusiones que la edad promedio de los representantes legales era 41.7 años.
- El 83% de los representantes legales son de sexo masculino, estos resultados también respaldan en gran parte los resultados obtenidos por Reyna (2008) en la investigación que realizó en el sector comercio rubro estaciones de servicio de combustible en donde llega a la conclusión que el 100% de los representantes son de sexo masculino.
- Con respecto al grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES, el 50% tienen educación superior no universitaria completa, 22% educación superior no universitaria incompleta lo que concuerda con Tantas (2010), en su investigación realizada en el sector comercio rubro distribuidoras de útiles de oficina nos dice que el 28.6% de los representantes tienen grado de instrucción superior no universitaria.

- Con respecto a la ocupación el 89% de los representantes legales son comerciantes, lo que concuerda con Vásquez (2011), en su investigación realizada en el sector comercio rubro textilera nos dice la mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciante.

4.2.2. Respecto a las características de las MYPES

- En lo concerniente a la cantidad de años en el sector comercio rubro instrumentos musicales se tiene que el 77% tiene más de 6 años operando en el mercado lo cual concuerda con Vásquez (2011), en su investigación realizada en el sector comercio rubro textilera nos dice que por lo general tienen de 4 años a más las empresas en este sector.
- Con respecto a la formalidad el 100% de las empresas del sector comercio rubro instrumentos musicales son formales debido básicamente que la gran mayoría de su mercadería es importada, por ende necesitan comprobantes de pago.
- Con respecto al número de trabajadores permanentes el 39% de las MYPES tienen un trabajador permanente lo que concuerda con Vásquez (2011), en su investigación realizada en el sector comercio rubro textilera no dice que la gran mayoría cuenta con un solo trabajador.
- El 83% de las MYPES en el sector comercio rubro instrumentos musicales fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias, estos resultados concuerdan con Vásquez (2011), en su investigación realizada en el sector comercio rubro

textileria que nos dice que el 100% de las MYPES tienen finalidad de obtener ganancias.

4.2.3. Respecto al financiamiento

- El 67% de las MYPES obtienen financiamiento de terceros y el 33% de fondos propios, estos resultados estarían implicando que, las MYPES prefieren arriesgar capital ajeno que propio, esta afirmación concuerda con Vásquez (2011), en su investigación realizada en el sector comercio rubro textileria que nos dice que el 60% de las MYPES financian sus actividades con terceros.

- El 83% de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales optan por un financiamiento a través de entidades no bancarias, ya que son las que dan mayores facilidades de pago. Estos resultados estarían implicando que, las MYPE que solicitaron créditos no obstante que el 100% son formales, las entidades financieras no bancarias les solicitan menos requisitos para el otorgamientos de los préstamos.

- El 66% de las MYPES sector comercio rubro instrumentos musicales solicitan créditos más de 3 veces al año y preferentemente en un 89% estos créditos son dados por cajas municipales, esto nos muestra que las cajas municipales trabajan de la mano con las MYPES, asimismo el 83% de los créditos otorgados son a corto plazo lo que le permite a la MYPE mover su dinero corriente y aprovechar las ganancias generadas por las ventas.

- Con respecto a los montos que solicitan en los créditos el 44% se encuentra de 10000 a 30000 soles, además que el 85% de las MYPES pago tasas por debajo del 15%.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento al objetivo general de la investigación: Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES, sector comercio rubro instrumentos musicales de Arequipa 2015 se concluye:

5.1. Respecto a los empresarios

- El 72% de los empresarios o representantes legales de las MYPES estudiadas tienen más de 40 años.
- El 83% de los empresarios o representantes legales de las MYPES estudiadas son del sexo masculino.
- Con respecto al grado de instrucción el 50% de los empresarios o representantes legales de las MYPES estudiadas tienen educación superior no universitaria completa, en su gran mayoría han estudiado una carrera técnica lo cual no les brinda las suficientes habilidades necesarias para la dirección de sus empresas.
- El 89% de los representantes legales son comerciantes, lo que implica que la mayor parte de su tiempo se dedican a velar por su negocio.

5.2. Respecto a las características de las MYPE

- El 77% de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales tienen más de 6 años en el rubro lo cual es favorable ya que podría decirse que conocen el negocio.

- El 100% de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales son formales debido básicamente que la gran mayoría de su mercadería es importada, por ende necesitan comprobantes de pago.

- Con respecto a la cantidad de trabajadores permanentes las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales reportan un 39% que solo cuentan con un trabajador que básicamente es el vendedor de la tienda de música.

- El 83% de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias.

5.3. Respecto a las características del financiamiento

- Más de la mitad (67%) obtiene financiamiento de terceros, esto implica que las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales prefieren arriesgar capital ajeno y no tocar el propio.
- Más de dos tercios (83%) de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales optan por un financiamiento a través de entidades no bancarias ya que son las que dan mayores facilidades de pago y tienen menos requisitos.
- Más de la mitad (66%) de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales solicitan financiamiento más de tres veces al año y preferentemente (89%) de estos financiamientos son dados por cajas municipales, esto nos muestra que son las cajas municipales quienes están más cerca de las MYPES en estudio e comparación de los bancos.
- Más de dos tercios (83%) de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales se les otorga financiamiento a corto plazo lo que le permite a la MYPE mover su dinero corriente y aprovechar las ganancias generadas por las ventas.

RECOMENDACIONES

- Se debe seguir realizando investigaciones para tener un mayor conocimiento de las empresas de este rubro y de las MYPES en general.
- Se debe promover que organismos de fiscalización y apoyo a las Mypes como la SUNAT y la Municipalidad Provincial intervengan fomentando el uso y la simplificación de la información financiera para que estas puedan tener acceso a una mejor toma de decisiones y se potencie su crecimiento.
- Se recomienda que los empresarios utilicen la información proporcionada para decidir sobre las fuentes de su financiamiento y como estas deben ser invertidas.
- Que los empresarios al conocer cómo opera y en que consiste el financiamiento opten por utilizarlo como una estrategia de crecimiento para sus negocios, acercándose a la evaluación de la rentabilidad de sus inversiones, el costo de capital promedio y adopten una estructura de capital más adecuada para su desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

American Psychological Association. (2009). *Publication manual of the American Psychological Association*. (6th ed.) Washington, DC: American Psychological Association.

Bazán J. (2008), La demanda de crédito en las MYPES industriales de la provincia de Leoncio Prado.

Damián (2013). Tesis denominada “El arrendamiento financiero como fuente de financiamiento para la empresa en el Perú”.

Domínguez Gómez, Efrén (2005). Trabajo de Diploma en opción al título de Licenciado en Economía. Propuesta de una alternativa de financiamiento para el Hotel Playa de Oro Varadero.

Flores A. (2012). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Obtenido de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Hernandez, S.R., Fernandes, C.C., (2004) *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: McGeaw-Hill.

Herrera O. (2006), Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.

Reyna, R. (2008) Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006 (Tesis de Maestría) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

Sagastegui, I. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro pollerías del casco urbano de Chimbote; periodo 2008-2009. Tesis en contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote.

Santos J. (2001), Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional.

Tantas, L. (2010). Caracterización Del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de nuevo Chimbote, Periodo 2008-2009 (Tesis de Maestría). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

Trujillo M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

Vargas M (2005), El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima.

Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las MYPES. Lima: [citada 2008 Mar 23]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>.

Zevallos, S. (2003). Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.

ANEXOS

Anexo N° 1. Cuestionario

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

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las MYPES del sector comercial rubro de instrumentos musicales del distrito de Arequipa, periodo 2015.

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

Encuestadora: Amalia Velásquez

Fecha: / /

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del representante legal de la empresa:	<input type="text"/>	
1.2. Sexo:	Masculino <input type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
1.3. Grado de Instrucción:		
Ninguno	<input type="checkbox"/>	
Primaria completa	<input type="checkbox"/>	
Primaria incompleta	<input type="checkbox"/>	
Secundaria completa	<input type="checkbox"/>	
Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/>	
Superior no universitaria completa	<input type="checkbox"/>	
Superior no universitaria incompleta	<input type="checkbox"/>	
Superior universitaria completa	<input type="checkbox"/>	
1.4. Estado Civil:		
Soltero	<input type="checkbox"/>	
Casado	<input type="checkbox"/>	
Conviviente	<input type="checkbox"/>	
Divorciado	<input type="checkbox"/>	
Otros	<input type="checkbox"/>	

1.5. Profesión:

.....

1.6. Ocupación:

.....

II. PRINCIPALES CARÁCTERÍSTICAS DE LAS MYPES

2.1. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2. La MYPE es formal: SÍ NO

La MYPES es informal: SÍ NO

2.3. Número de trabajadores permanentes

Número de trabajadores eventuales

2.4. La MYPE se formó para obtener ganancias: SÍ NO

La MYPE se formó por subsistencia (sobrevivencia): SÍ NO

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

3.1. ¿Cómo financia su actividad comercial?

Financiamiento propio SÍ NO

Financiamiento de terceros SÍ |

3.2. Sí el financiamiento es de terceros ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

.....

Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad no bancaria)

.....

Que tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas
usureros.....

Que tasa de interés mensual paga.....

Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

Las entidades bancarias	<input type="checkbox"/>
Las entidades no bancarias	<input type="checkbox"/>
Los prestamistas usureros	<input type="checkbox"/>

En el 2015: Cuantas veces solicitó crédito.....

3.3.

A qué entidad financiera (especificar)

.....

Le otorgaron el crédito solicitado: SÍ NO

El monto promedio otorgado fue de

.....

El crédito fue de corto plazo SÍ NO

El crédito fue de largo plazo SÍ NO

Que tasa de interés mensual

pago.....

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Gracias por su Colaboración.

Arequipa,.... Del 2016

Anexo N° 2. Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de instrumentos musicales de Arequipa 2015?</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro de instrumentos musicales de Arequipa 2015.</p> <hr/> <p>Objetivos específicos</p> <p>4. Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.</p> <p>5. Determinar las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio.</p> <p>6. Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES en el ámbito de estudio.</p>	<p>Las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro instrumentos musicales, periodo 2015 son: Que proviene de fuentes no bancarias, más del 50% es financiado por terceros y que los créditos otorgados son a corto plazo.</p>	<p>1. Tipo de la investigación Enfoque cuantitativo</p> <p>2. Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>3. Diseño de investigación No experimental – transversal</p> <p>4. Población y muestra Población: 36 MYPES Muestra: 18 MYPES</p>

			5. Técnica e instrumentos Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
--	--	--	--

Anexo N° 3.

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS SEGÚN LOS OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN

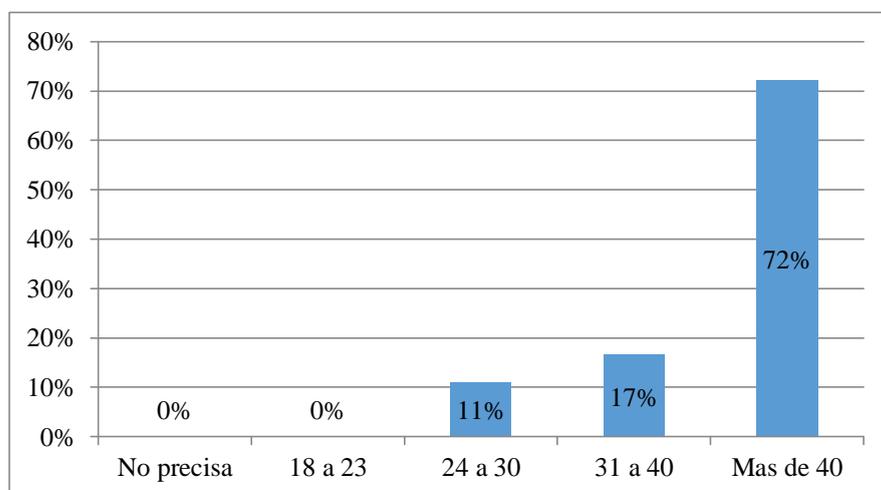
TABLA N° 01. Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje (%)
No precisa	0	0%
18 a 23	0	0%
24 a 30	2	11%
31 a 40	3	17%
Más de 40	13	72%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla 01 se observa que, el 72% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, son adultos mayores a las 40 años, mientras que el 17% de los encuestados están entre las edades de 31 y 40 años y el 11% de 24 a 30 años.

GRÁFICO N° 01. Edad de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 01

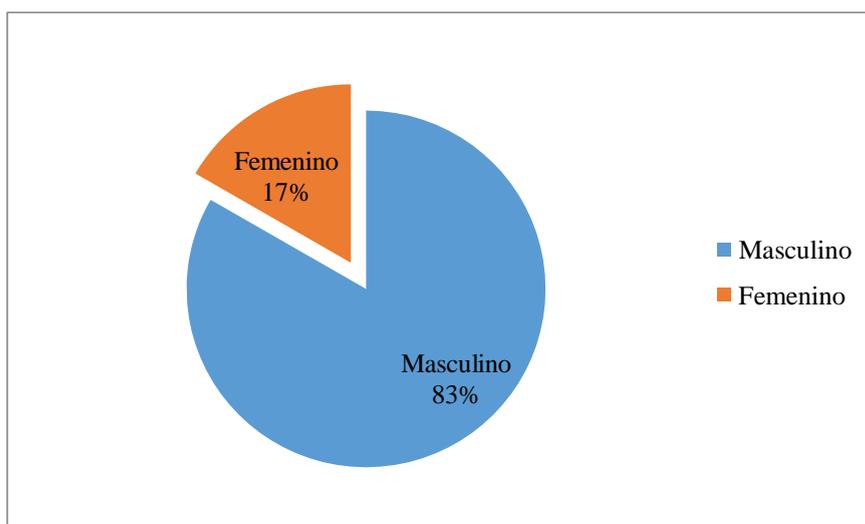
TABLA N° 02. Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje (%)
Masculino	15	83%
Femenino	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla 02 se observa que, el 83% (15) de los representantes legales o dueños son del sexo masculino, y el 17% (3) restante son del sexo femenino.

GRÁFICO N° 02. Sexo de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 02

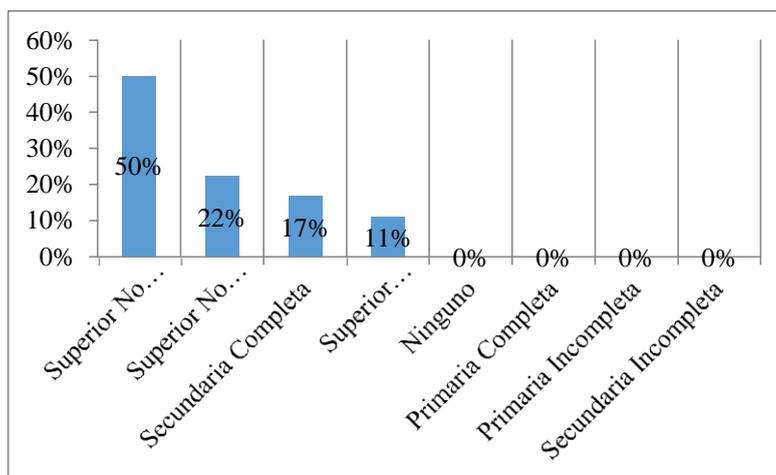
TABLA N° 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Superior no universitaria completa	9	50%
Superior no universitaria incompleta	4	22%
Secundaria completa	3	17%
Superior universitaria completa	2	11%
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla 03 se observa que El **50%** de los encuestados tiene estudios superiores no universitarios completos, un **22%** tiene estudios no universitarios incompletos, un **17%** cuenta con secundaria completo y solo un **11%** cuenta con formación universitaria completa.

GRÁFICO N° 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 03

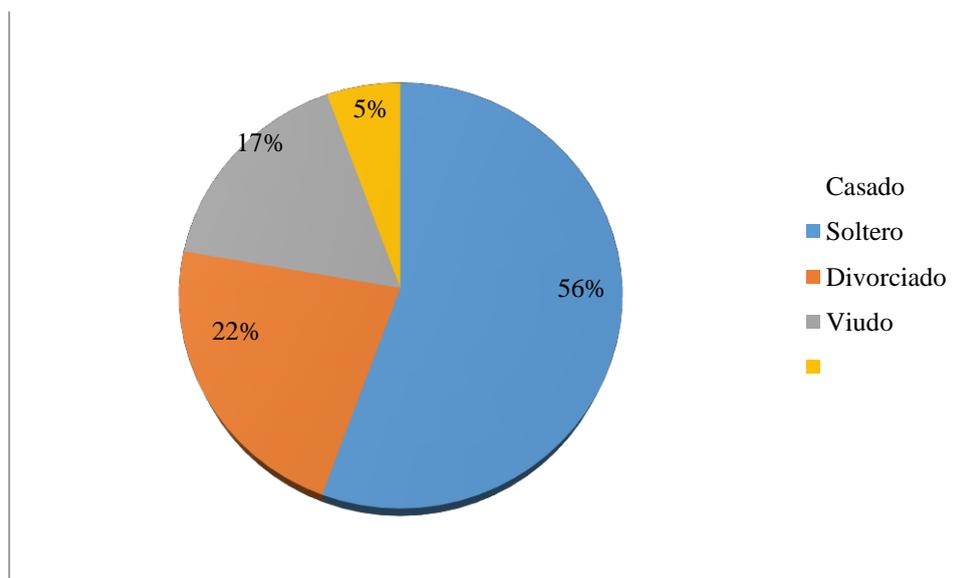
TABLA N° 04. Estado civil de los representantes legales de las MYPES

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje (%)
Casado	10	56%
Soltero	4	22%
Divorciado	3	17%
Viudo	1	5%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla 04 se observa que el **56%** son casados, **22%** son solteros y el **17%** son divorciados y un **6%** viudos.

GRÁFICO N° 04. Estado civil de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 04

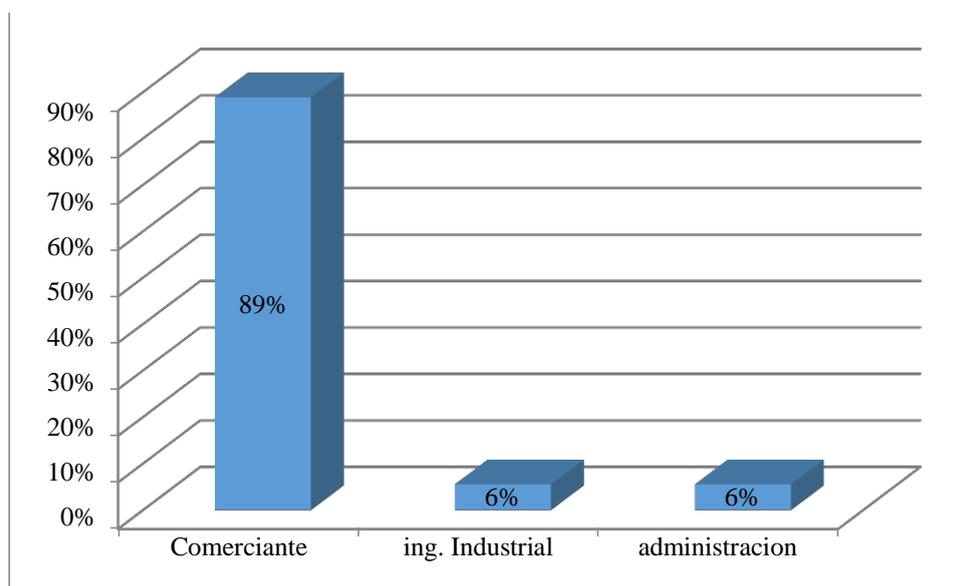
TABLA N° 05. Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES

Profesión/ Ocupación	Frecuencia	Porcentaje (%)
Comerciante	16	88%
Ing. Industrial	1	6%
Administración	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **89%** de los representantes legales o dueños se dedican sólo al comercio, el **11%** (2) son de profesión administrador e ingeniero industrial.

GRÁFICO N° 05. Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 05

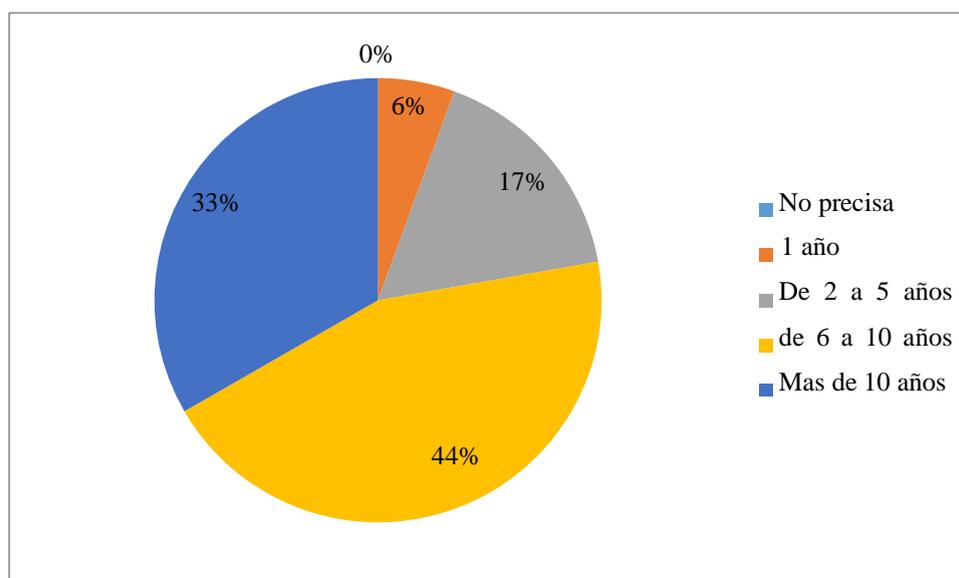
TABLA N° 06. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector /rubro empresarial?

Tiempo en el rubro	Frecuencia	Porcentaje (%)
No precisa	0	0%
1 año	1	6%
De 2 a 5 años	3	17%
De 6 a 10 años	8	44%
Más de 10 años	6	33%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **33%** de las MYPES estudiadas se dedica al negocio por más de 10 años, el **44%** se dedica en este rubro de 6 a 10 años, el **17%** de 2 a 5 años y finalmente **6%** (1) se dedica desde hace un año.

GRÁFICO N° 06. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector /rubro empresarial?



Fuente: Tabla N° 06

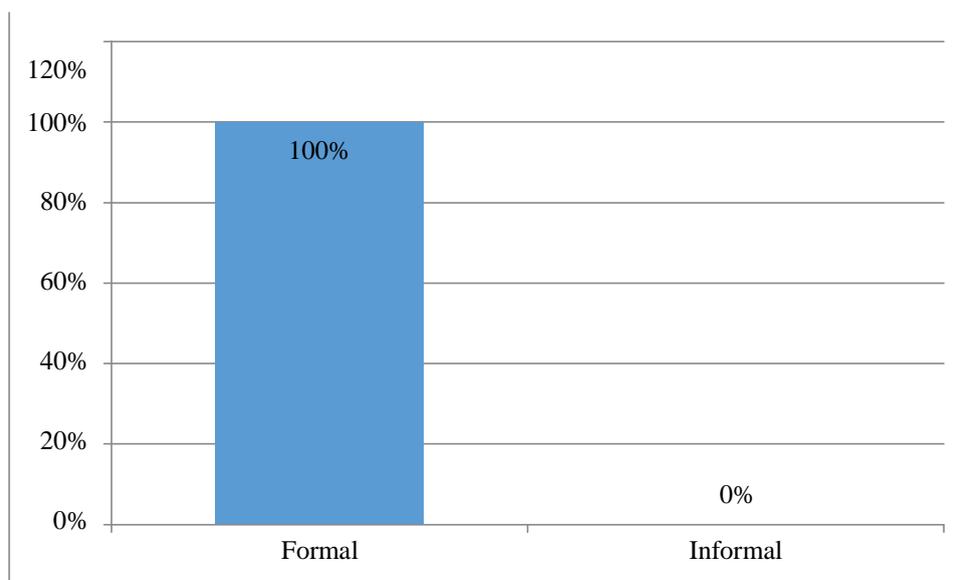
TABLA N° 07. Formalidad de las MYPES

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje (%)
Formal	18	100%
Informal	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **100%** de las MYPES dedicadas al rubro en estudio son formales.

GRÁFICO N° 07. Formalidad de las MYPES



Fuente: Tabla N° 07

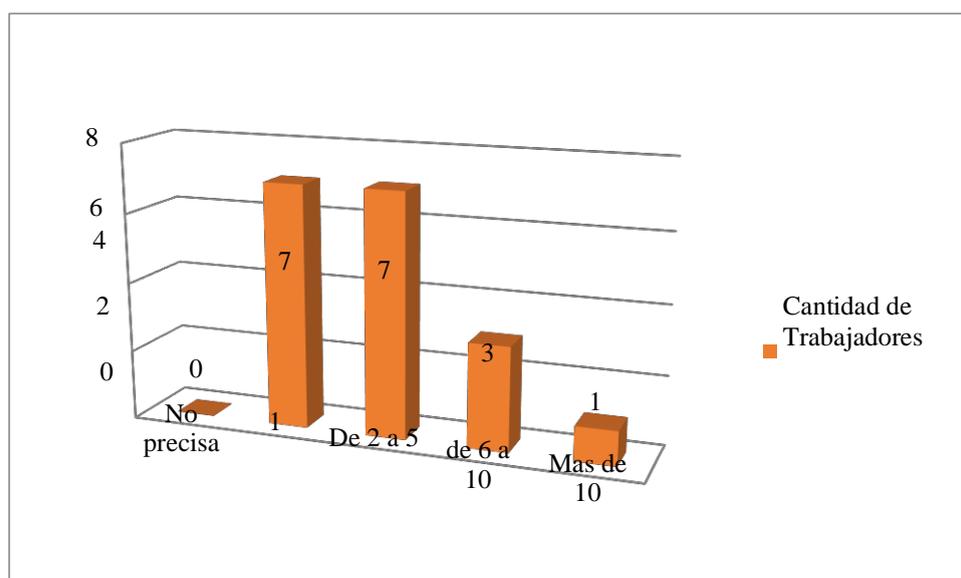
TABLA N° 08. Número de trabajadores permanentes de las MYPES

Trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje (%)
No precisa	0	0%
1	7	39%
De 2 a 5	7	39%
De 6 a 10	3	17%
Más de 10	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla y gráfico 08 se observa que el **39%** indica que tiene un trabajador permanente, el **39%** que tiene de 2 a 5 trabajadores permanentes, el **17%** de 6 a 10 trabajadores y solo el **6%** que tienen más de 10 trabajadores permanentes.

GRÁFICO N° 08. Número de trabajadores permanentes de las MYPES



Fuente: Tabla N° 08

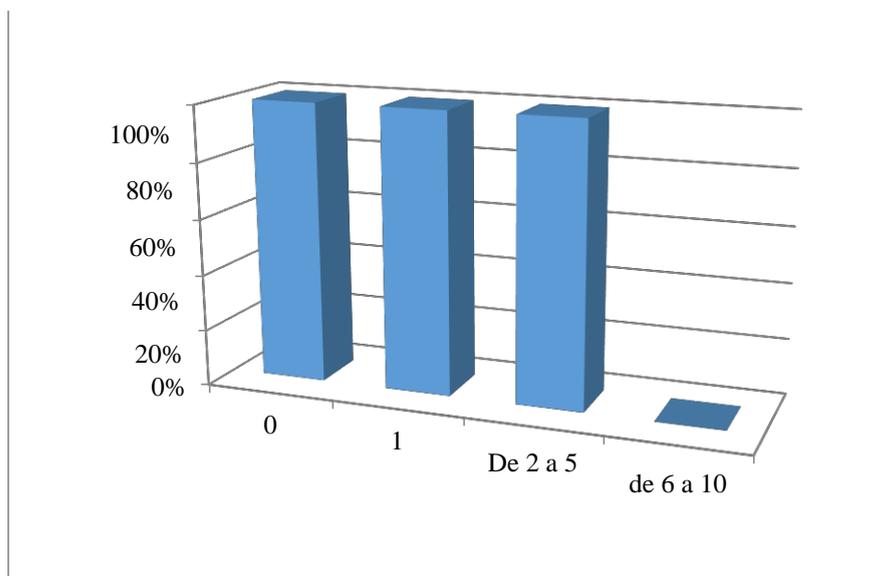
TABLA N° 09. Número de trabajadores eventuales de las MYPES

Trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje (%)
No precisa	0	0%
0	10	56%
1	4	22%
De 2 a 5	4	22%
De 6 a 10	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

En la tabla N° 09 se observa que: El **56%** no tienen ningún trabajador eventual, el **22%** tienen 1 trabajador eventual y el **22%** tiene entre 2 y 5 trabajadores eventuales.

GRÁFICO N° 09. Número de trabajadores eventuales de las MYPES



Fuente: Tabla N° 09

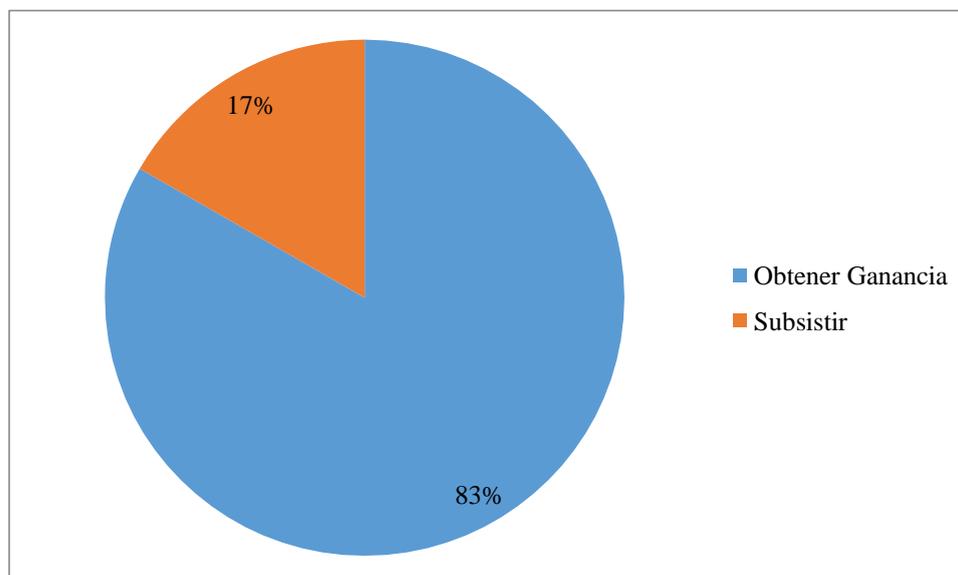
TABLA N° 10. Motivos de formación de las MYPES

Formado por	Frecuencia	Porcentaje (%)
Obtener ganancias	15	83%
Subsistir	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El 83% se formó para obtener ganancias, mientras que el 17% se formó para subsistir

GRÁFICO N° 10. Motivos de formación de las MYPES



Fuente: Tabla N° 10

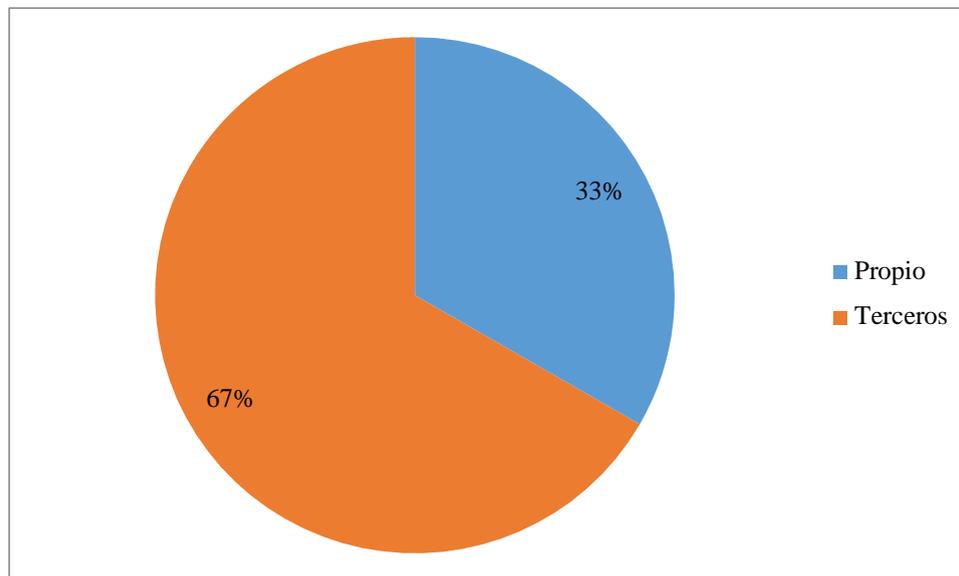
TABLA N° 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje (%)
Propio	6	33%
Terceros	12	67%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El 67% financian sus actividades con fondos de terceros y el 33% fue con fondos propios.

GRÁFICO N° 11. ¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla N° 11

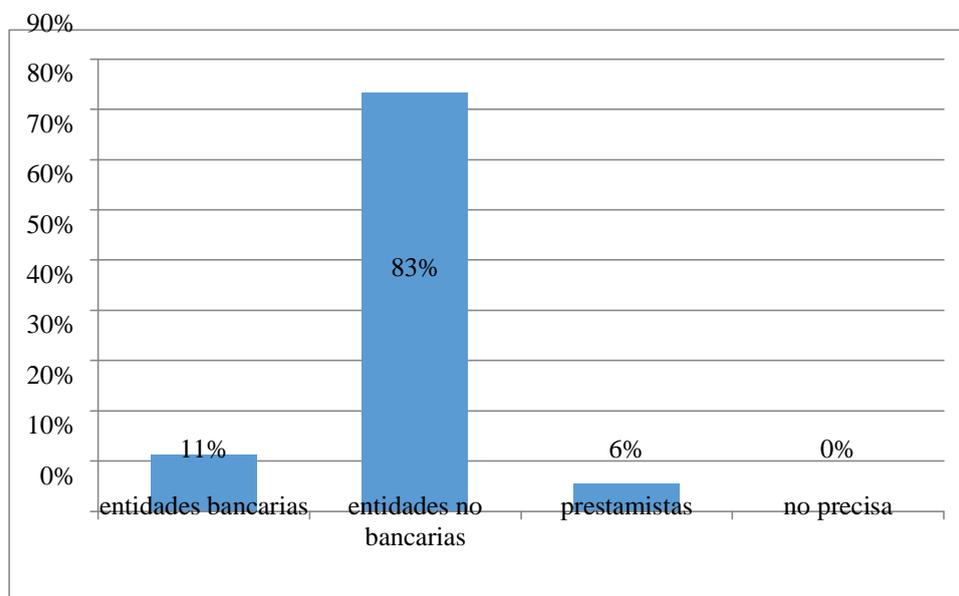
TABLA N° 12. ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje (%)
Entidades bancarias	2	11%
Entidades no bancarias	15	83%
Prestamistas	1	6%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **83%** ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, el **11%** de entidades bancarias, el **6%** de prestamistas.

GRÁFICO N° 12. ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?



Fuente: Tabla N° 12

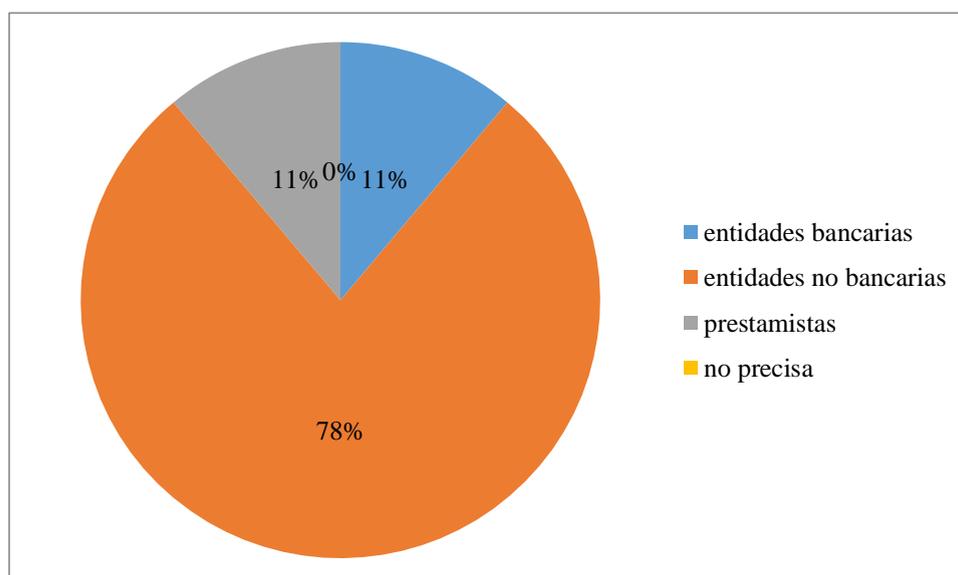
TABLA N° 13. ¿Qué entidades otorgan mayores facilidades de pago?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje (%)
Entidades bancarias	2	11%
Entidades no bancarias	14	78%
Prestamistas	2	11%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **78%** indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. El **11%** que las entidades bancarias dan mayores facilidades de pago. El **11%** indica que los prestamistas son lo que optan por mejores facilidades.

GRÁFICO N° 13. ¿Qué entidades otorgan mayores facilidades de pago?



Fuente: Tabla N° 13

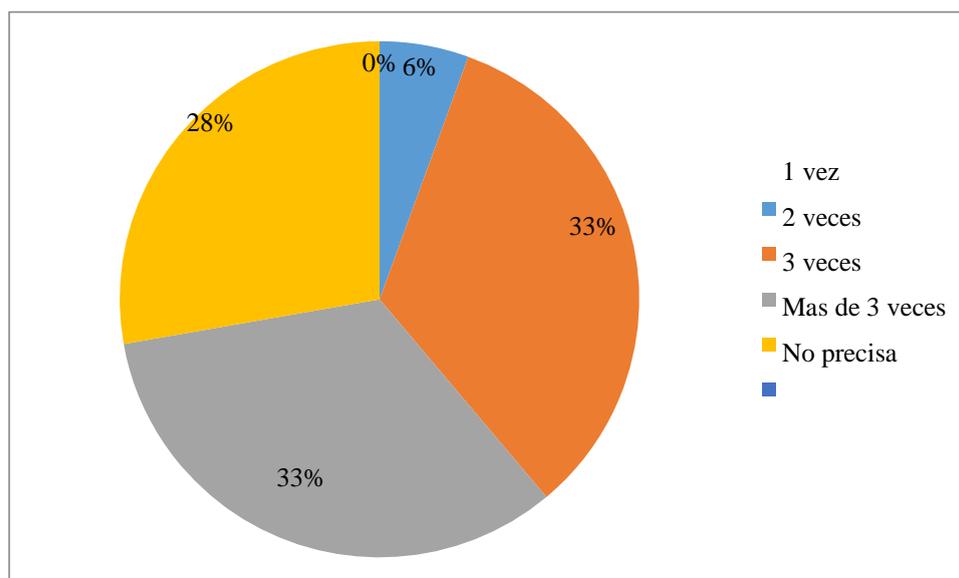
TABLA N° 14. Número de créditos solicitados

Número de créditos solicitados	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 vez	1	6%
2 veces	6	33%
3 veces	6	33%
Más de 3 veces	5	28%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **28%** de los encuestados solicito préstamos más de 3 veces al año, el **33%** solicito 3 veces al año, el **33%** solicito 2 veces al año y el **6%** solicito una vez al año.

GRÁFICO N° 14. Número de créditos solicitados



Fuente: Tabla N° 14

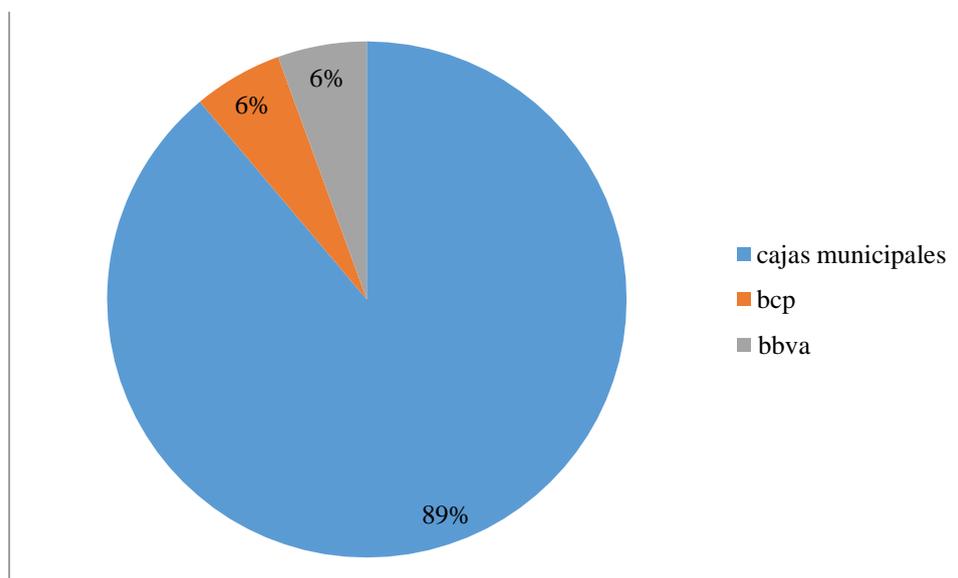
TABLA N° 15. ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje (%)
Cajas Municipales	16	89%
BCP	1	6%
BBVA	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **89%** de encuestados que recibieron créditos durante el año 2015 fue a través de cajas municipales, mientras que el **11%** lo realizaron a través del BCP y BBVA.

GRÁFICO N° 15. ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Tabla N° 15

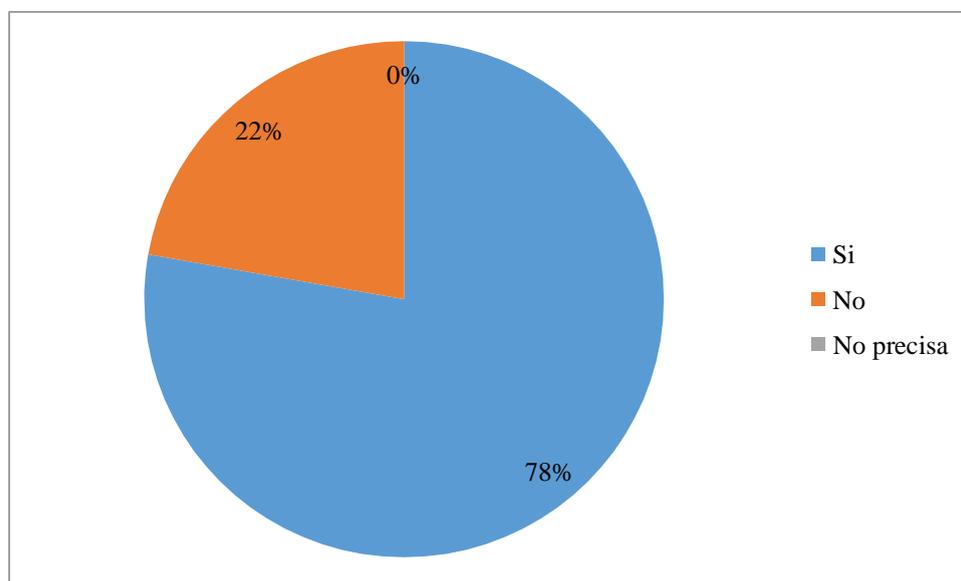
TABLA N° 16. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje (%)
Sí	14	78%
No	4	22%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El 100% de encuestados que solicitaron créditos en el año 2015 manifestaron que el **78%** sí recibieron el crédito, mientras que el **22%** no lo recibió.

GRÁFICO N° 16. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 16

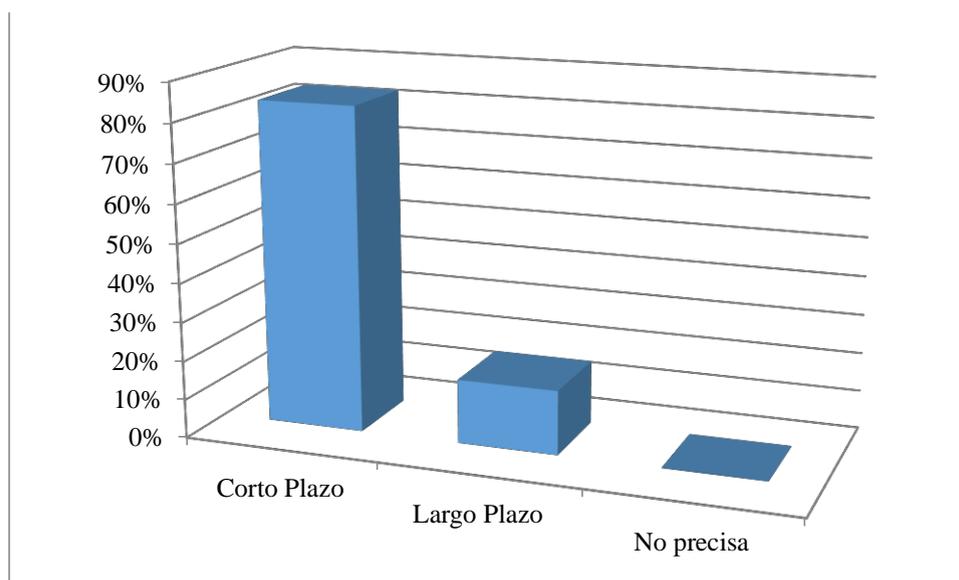
TABLA N° 17. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Plazo	Frecuencia	Porcentaje (%)
Corto plazo	15	83%
Largo plazo	3	17%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **83%** precisa que el tiempo fue a corto plazo, el **17%** indico que fue a largo plazo.

GRÁFICO N° 17. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 17

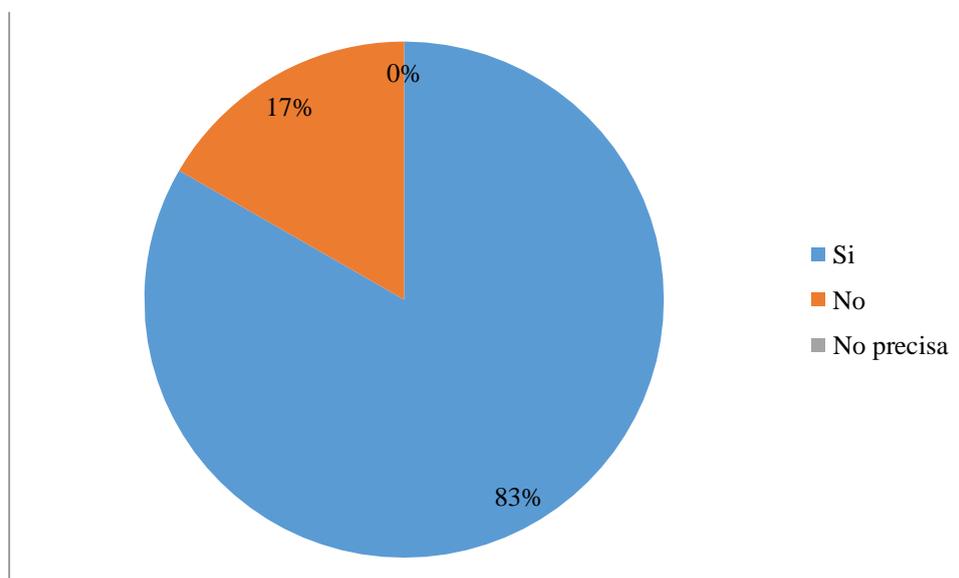
TABLA N° 18. ¿Le otorgaron el monto solicitado?

Le otorgaron el monto solicitado	Frecuencia	Porcentaje (%)
Sí	15	83%
No	3	17%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **83%** de encuestados que recibieron créditos en el año 2015 precisa que sí recibió el monto solicitado, mientras que el **17%** indica que no.

GRÁFICO N° 18. ¿Le otorgaron el monto solicitado?



Fuente: Tabla N° 18

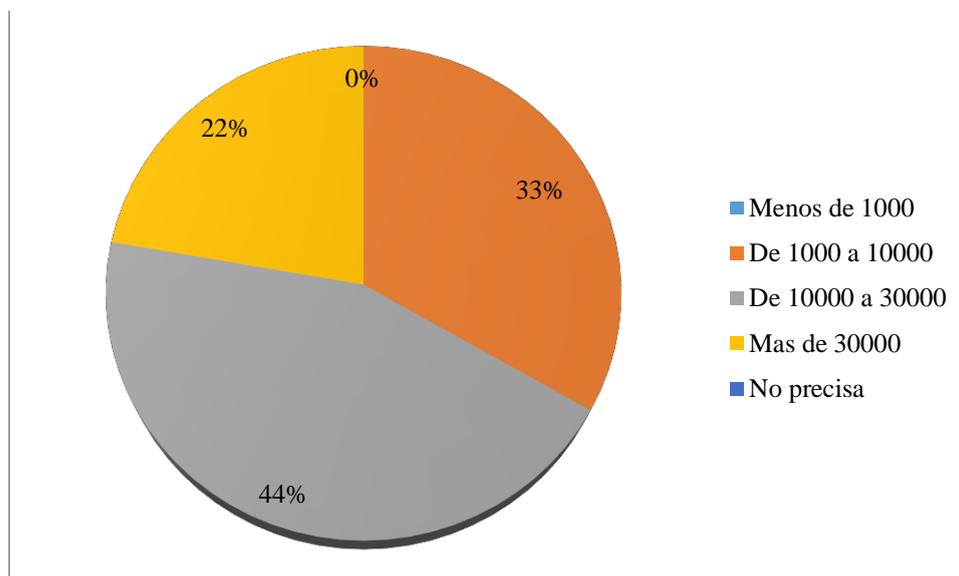
TABLA N° 19. Monto de crédito solicitado

Monto Otorgado	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de 1000	0	0%
De 1000 a 10000	6	33%
De 10000 a 30000	8	44%
Más de 30000	4	22%
No precisa	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **33%** de los encuestados recibieron montos de 1000 a 10000 soles, el **45%** recibió montos de 10000 a 30000 soles y el **22%** recibió montos de más de 30000.

GRÁFICO N° 19. Monto de crédito solicitado



Fuente: Tabla N° 19

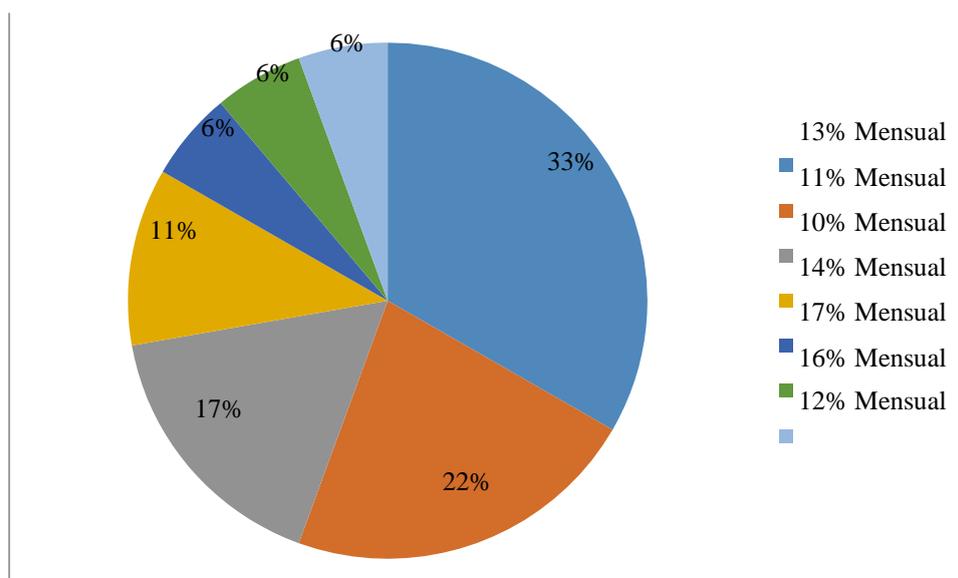
TABLA N° 20. Tasa de interés del crédito solicitado

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
13% mensual	6	33%
11% mensual	4	22%
10% mensual	3	17%
14% mensual	2	11%
17% mensual	1	6%
16% mensual	1	6%
12% mensual	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPES que participaron en la investigación

El **89%** de los encuestados pagaron tasas menores al 15% y un **11%** pagaron tasas de 16% y 17.

GRÁFICO N° 20. Tasa de interés del crédito solicitado



Fuente: Tabla N° 20