



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO RUBRO

VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR

PUBLICO

AUTORA:

BACH. DEISY OLAYA GARCIA

ASESOR: Mgtr. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

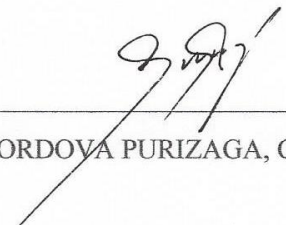
2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

PRESIDENTE

:


Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE

:


Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE

:


Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR

:


Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

AGRADECIMIENTO

A mi alma Mater la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por la oportunidad y su enseñanza de esta valiosa profesión.

A mis profesores por la enseñanza y a mis amigos que me dieron aliento y su apoyo incondicional.

A mi Asesor, Mgtr. Oscar Andrés Vilela Rodríguez quien me supo orientar, guiar y gracias a sus enseñanzas y conocimientos compartidos me dio las herramientas necesarias para poder desarrollar este trabajo.

DEDICATORIA

A Dios, quien es mi guía en mi constante lucha, y con su infinita misericordia supo guiarme y darme fuerzas y no desmayar y cumplir con mi meta...Gracias Dios

A mis hijos Cynthia, Bethina y Eber por ser el motor más fiel y confiable; por su apoyo incondicional, a mis hermanas (os) por la confianza y fortaleza que me brindaron, a Carlos por su inmenso amor confianza y motivación de cada día para cumplir uno de mis sueños más grandes.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector rubro venta de insumos agrícolas, en el Distrito de Corrales, cuyo objetivo general es el desarrollo sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las Mype, Este trabajo se ha realizado a través de una investigación cuantitativa, de tipo descriptivo no experimental, con la aplicación de una encuesta a los propietarios de las cinco (5) distribuidoras de la venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales teniendo como resultado que del 100 % de los encuestados manifiesta que sus utilidades aumentaron del 1% al 20%, donde permite determinar que la rentabilidad económica financiera es favorable para la micro y pequeña empresa dedicada al rubro venta de insumos agrícolas, concluyéndose que estas Mypes han recibido financiamiento por entidades bancarias en la cual les ha permitido obtener una rentabilidad apropiada para seguir compitiendo en este mercado

PALABRA CLAVE: Mypes, Rentabilidad, Venta de Insumos Agrícolas

ABSTRACT

The purpose of this research project is to describe the characterization of the financing and profitability of micro and small enterprises in the sector selling agricultural inputs, in the District of Corrales, whose general objective is the development on the economic and social importance that currently have the Mype, This work has been done through quantitative research, descriptive non-experimental type, with the application of a score to the owners of the five (5) distributors of the sale of agricultural inputs in the District of Corrales taking as a result of 100% of the respondents said that their profits increased from 1% to 20%, where it is possible to determine that the economic and financial profitability is favorable for the micro and small business dedicated to the sale of agricultural inputs, concluding that these Mypes have received financing by banking entities in which it has allowed them to obtain an appropriate profitability to continue competing in this market

KEY WORD: Mypes, Profitability, Sale of Agricultural Supplies

ÍNDICE

TÍTULO DE LA TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE.....	viii
I. INTRODUCCION	10
II. REVISION DE LITERATURA	14
2.1 Antecedentes.....	14
a) Antecedente Internacionales.....	14
b) Antecedentes Nacionales	48
c) Antecedentes Locales	60
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	63
III. METODOLOGÍA.....	68
3.1 Diseño de la investigación.....	68
3.2 Población y Muestras	69
3.3 Técnicas e Instrumentos	71
3.4 Plan de Análisis:	71
3.5 Matriz de consistencia	72
3.6 Principios Éticos.....	73

IV. RESULTADOS	73
4.1 Análisis de Resultados.....	73
V. CONCLUSIONES:	76
5.1 Caracterización del financiamiento	76
5.2 Caracterización de la Rentabilidad	76
5.3 De la propuesta de mejora	77
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	78
ANEXOS	81
ANEXO 1.....	82
ANEXO 2.....	86
ANEXO 3.....	100

I. INTRODUCCION

Es importante resaltar que la rentabilidad es el primer eje en los negocios para la sostenibilidad y crecimiento de las empresas; sin embargo, las decisiones de inversión que son dirigidas para la formación de pequeñas empresas deben ser consideradas de importancia ya que la empresa formada será una máquina de ingreso proporcional al financiamiento de los recursos que uno está buscando.

Un financiamiento estructurado es de vital importancia para la empresa ya que este permite que su rentabilidad sea fructífera y también el riesgo de incumplimiento sea mínimo.

Las Mypes son la fuente principal en la economía y su actuación es trascendente en el progreso de un país; si contara con el apoyo suficiente, sería solución al problema de la economía y desempleo de las grandes masas de la población que aqueja el país.

Este acontecimiento socioeconómico, las Mypes surgieron con el fin de cubrir las necesidades y la insatisfacción de una población, que ha constituido en una alternativa frente al desempleo a los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades de desarrollo personal, sin embargo a pesar de estas bondades el sector no ha logrado alcanzar la máxima potencialidad debido a una serie de factores; tales como la falta de apoyo financiero y escasa relevancia real que le dieron los diferentes gobiernos de turno en sus planes de trabajo.

Actualmente las estadísticas sobre la estructura empresarial señalan una alta vista de las Mypes; realidad que ha llevado a una situación a convertirse el eje principal del desarrollo socioeconómico, dando oportunidad a superar un mejor nivel de vida.

En los Países de Latino América según estudios de investigación realizados a las Mypes son fundamentales ya que a través de ellas se generan muchos puestos de trabajo y en la mayoría de países; las Mypes superan el 47% siendo de beneficio para la rentabilidad de la empresa y la sociedad.

Los principales obstáculos señalados son el Acceso al Financiamiento, la Inestabilidad Política y la Legislación Laboral. En la comparación internacional Argentina se ubica por encima de la mayoría de los países, es decir los obstáculos señalados afectan a una mayor proporción de empresas que en las otras naciones del continente.

Las micro y pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra economía a nivel nacional las Mypes brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI) es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importante de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar la contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Este estudio se ha realizado con la finalidad de ahondar el sistema y perfil de las Mypes rubro venta de insumos agrícolas, así mismo evaluar la dinámica de venta y la calidad del éxito obtenido en el entorno empresarial, en sus variables: rentabilidad y financiamiento. Este estudio está sustentado con las diferentes fuentes de información recopiladas en el sector venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales.

Así mismo la información recopilada sirvió para analizar la afinidad que existe el sector venta de insumos agrícolas y el sistema de finanzas.

En la recopilación de la información se procedió aplicar una encuesta a los representantes de cada Mypes siendo realizado este trabajo con aplicación de encuesta, la que nos ayudó a evaluar cuantitativamente su dinámica en este rubro, considerándose entrevistar a 5 presentantes de las empresas dedicadas al rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales.

Tumbes es un departamento que se encuentra en fase de crecimiento, por lo tanto, forma parte del crecimiento de las micro y pequeñas empresas. En Tumbes no existen datos oficiales y desagregados del sector comercio, tampoco existe información sobre financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de comercio de venta de insumos agrícolas, ni existen trabajos de investigación relacionados con el tema, lo que ha conllevado a investigar el enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características de financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de insumos agrícolas del Distrito de Corrales?. Para responder al mencionado problema se formuló el objetivo general: Describir y analizar las principales las características de financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018 y para lograr el objetivo general se han planteado 3 objetivos específicos siendo los siguientes:

1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.
2. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.

3. Elaborar una propuesta de mejora al problema de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de esta investigación nos permitirá conocer el nivel del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en su rubro de venta de insumos agrícolas en Corrales 2018; es decir, nos permitirá conocer las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de dicho sector.

Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento y el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector como obtener los capitales a través de los financiamientos los mismos que brindan la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente, así como también seguir en sus actividades comerciales; este trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

La presente tesis de investigación explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad para cualquier investigador a nivel internacional y nacional.

a) Antecedente Internacionales.

Y. Mendoza (2014) Existen múltiples factores que afectan la gestión de la pequeña y mediana empresa, uno de los más importantes es en definitiva lo relacionado a la obtención de financiamiento para capital de trabajo.

Por medio de la presente investigación se determinaron las causas que originan la problemática planteada referente a la obtención de financiamiento proveniente principalmente de la banca comercial, por parte de las empresas que por sus características se consideran PyME. Es así como a través de la elaboración del presente trabajo de investigación se pudieron concluir las afirmaciones que se detallan a continuación:

Respecto al primer objetivo, el cual consistió en diagnosticar la situación actual de las PyME, del sector Metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, en relación a los mecanismos de financiamiento que utilizan, se puede concluir que las PyME no acceden al financiamiento externo debido a:

- i) En parte los administradores y gerentes desconocen la diversidad de las
- ii) requiere urgente un programa de adiestramiento.

En relación al segundo objetivo, el cual se basó en identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME y el análisis del proceso de

financiamiento con respecto a las políticas de estado, se pudo determinar que a los fines de impulsar y asegurar la continuidad operativa de las PyME, el Estado por medio de sus instituciones como el INAPYMI ha desarrollado planes de financiamiento dirigidas a atender las necesidades de este sector de la economía, lo cual ha contribuido al fortalecimiento del mismo; sin embargo se puede apreciar que la exigencia a la banca comercial del cumplimiento de una cartera dirigida a determinados sectores de la economía, en la cual se designa un porcentaje de la cartera total de crédito, quizá no ha sido equitativa en su distribución de recursos, ya que no ha amparado algunos sectores de la economía. Por otro lado, para cumplir con esta política los bancos asignan a un ejecutivo que atienda el segmento PyME a cuyo juicio en alguno de los casos y en función de su evaluación puede estar seleccionando de manera inapropiada el otorgamiento de condiciones preferenciales en cuanto a tasa aplicada, plazo de pago, monto a financiar e inclusive garantía propuesta. Respecto al tercer objetivo, basado en la interrogante cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME se puede concluir que efectivamente hay una gran influencia ya que los empresarios deben identificar la mejor manera de obtener los recursos monetarios con el fin de llevar a cabo las inversiones necesarias (deben ser eficientes en la aplicación de los fondos), permitir que la organización se expanda y pueda ofrecer productos de calidad a los consumidores, lo cual las hace más competitivas.

En definitiva, se concluye con respecto al cuarto objetivo, la necesidad de establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el

Municipio Valencia, lo cual les va a permitir acceder a fuentes de financiamiento para tener ventajas competitivas.

N. Flores (2015) Venezuela La etapa de pre-planificación, no es considerada dentro del proceso de planificación financiera de las PYME, lo cual indica que no se toman en cuenta las premisas de la planificación para el diseño del proceso financiero. Esta etapa sirve para anticiparse a las acciones que son necesarias realizar y la forma en la que se hará, para conseguir que la empresa obtenga los resultados que se espera en el tiempo establecido.

De hecho, es importante que antes de iniciar el proceso de la planificación estratégica y financiera integrada, definir varios temas que influirán sobre cómo la organización se moverá hacia adelante, a qué ritmo, quién estará involucrado, quién será responsable de qué componente y qué fondos serán necesarios para el proceso de planificación.

Con respecto, al marco conceptual no se incorpora como herramienta del proceso de planificación financiera. En este aspecto, es el gerente quien está obligado a participar activamente en la alineación de los conceptos administrativos, para articular el plan de gestión estructuradamente, es decir, que exista coherencia entre visión, misión, objetivos y políticas, dando cabida a la aceptación y el compromiso por parte del personal operativo. Sin embargo, la carencia de capacitación en el tema financiero para los dueños de PYME hace que éstos, no encuentren en el proceso de planeación financiera un apoyo estratégico a la hora de dirigir y gestionar su empresa. Aun cuando, el marco conceptual de la planeación financiera es un aspecto importante porque brinda rutas que guían,

coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos en forma programada y sistémica.

Por su parte los encargados de la gestión financiera, no hacen análisis de los factores externos que lo afectan, como son las tendencias económicas, sociales, políticas, competitivas y todas aquellas variables del entorno que se necesitan para realizar las proyecciones financieras, así como los hechos o eventos que podrían de forma significativa beneficiar (Oportunidades) o dañar (Amenazas) a la organización en el futuro.

Los objetivos financieros no son formulados dentro de los fundamentos del planeamiento estratégico, ni están alineados con los elementos intervinientemente en la planificación, formulación, ejecución y control financiero para plasmar lo que se pretende llevar a cabo a corto, medianos y largo plazo. Así mismo no se establecen las metas que contribuyen a asegurar el crecimiento y propiciar la estabilidad financiera esperada.

Poco identifican sus estrategias financieras para impulsar el logro de los objetivos y metas financieras de sus organizaciones. Entendiéndose como estrategia financiera la planificación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio. Además, es muy importante elegir buenas estrategias para lograr que las PYME tengan una buena condición financiera que permita ser candidata a créditos y ser una buena opción para los inversionistas, que al ver una empresa sólida financieramente llama la atención para invertir en ella y convertirse en accionista.

No se estima el nivel de crecimiento esperado para aumentar el valor de las PYME y la riqueza de sus accionistas dentro de su plan financiero. El nivel de crecimiento es un factor que influye en la vitalidad de una empresa, estimula las iniciativas y aumenta la motivación del personal y de los ejecutivos. Es por ello que los objetivos de crecimiento deben incluirse en la mayor parte de las estrategias empresariales, para estimar el crecimiento de las ventas, de la cuota de mercado, del beneficio o del tamaño de la organización, entre otros.

Respecto a la identificación y cuantificación las fuentes de ingresos como parte fundamental del proceso del plan financiero, se observa que este tipo de empresa le da poca importancia a la necesidad de planificar los ingresos, egresos y otros recursos financieros requeridos para llevar a cabo los objetivos del plan financiero, y sostener su operación en el corto, mediano y largo plazo. De allí pues que tienen debilidades para estimar el nivel de liquidez necesario para cubrir sus obligaciones respecto a las actividades operacionales.

En lo referente, a la formulación del presupuesto, no se utilizan herramientas financieras adecuadas para pronosticar los resultados a corto y largo plazo, existe carencia de procesos de formulación del flujo de efectivo para determinar las necesidades futuras de dinero, así como la carencia en el uso de esos pronósticos para monitorear y evaluar el desempeño en el cumplimiento de las metas financieras. No obstante, una correcta formulación del presupuesto con una estructura sistemática, basada en premisas permite establecer pronósticos y metas financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Difícilmente se analiza la composición y el tipo de activos que tiene la empresa, no se establece la combinación ideal de financiamiento a corto y largo plazo y no se analizan las opciones de financiamiento disponibles, sus costos y sus implicaciones a largo plazo. Esta situación representa una gran limitante para la pequeña empresa encontrándose en una posición vulnerable donde las decisiones no se toman de manera analítica sino circunstancial y, por otro lado, la toma de decisiones sobre inversiones y sobre financiamiento son actividades que se llevan a cabo en función de las necesidades mediatas de la empresa y de las oportunidades que se presentan.

En lo que respecta, a la elaboración de los estados financieros proyectados, como parte del proceso del plan financiero, estas empresas en su mayoría, no elaboran los estados financieros proyectado, esto evidencia que se le da poca prioridad a este elemento de la planificación financiera del negocio, siendo una técnica básica que permite a la organización estudiar los resultados esperados de diversas acciones y enfoques. Este tipo de análisis se puede utilizar para pronosticar las consecuencias de diversas decisiones en la implementación, permitiéndole a las organizaciones calcular las razones financieras proyectadas de acuerdo con diversos escenarios para implementar estrategias.

Ahora bien, en cuanto a la participación gerencial, se puede decir que en la mayoría de empresas Pyme el propietario asume la función administrativa del negocio, esto determina que las decisiones más relevantes de la empresa sean tomadas por este. Considerando la importancia de la planeación financiera en la elaboración de planes de negocios para la creación de empresas competitivas que sean sostenibles en el tiempo y la gestión de las mismas, nos abre la puerta para

reflexionar sobre la necesidad de desarrollo de nuevas competencias formales (aspectos financieros), en los líderes a fin de asegurar la toma de decisiones responsable e informada. Por otra parte, con respecto al objetivo específico No 2, se identificaron, los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias financieras aplicadas por las PYME, del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua, dando como resultados las siguientes conclusiones:

De acuerdo al estudio, existen factores externos no controlables por el empresario que influyen directamente en las finanzas de las organizaciones, como son los, clientes, los proveedores, condiciones macroeconómicas del país, el entorno político, debilidad del mercado interno, alza de precios, inflación, tipo de cambio, entre otros. En este sentido, solo se identificaron que los factores incidentes en el proceso de planificación financiera de las PYME, los constituyen las políticas relacionadas con las leyes gubernamentales.

Vale la pena decir que los factores externos influyen en la forma de reaccionar de los consumidores, así como también, los cambios y las alteraciones que se originen en el entorno pueden afectar los ingresos, los precios y la necesidad de compra del consumidor, sin embargo como no cuenta con los conocimientos adecuados ni las herramientas teóricas apropiadas, realizar la toma de decisiones en estas empresas se convierte en una administración empírica, por lo que no tiene en cuenta el entorno en el cual se opera. Esto conlleva a que no exista un direccionamiento estratégico, en donde los negocios siguen un crecimiento lento sin competitividad, y sin una planeación adecuada. Para finalizar, se presenta las conclusiones en relación al objetivo No 3: Identificación de los procesos de

control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de las PYME, del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua. Las cuales se detallan a continuación:

En cuanto al proceso de planificación financiera de estas empresas, no incorporan mecanismos de medición de resultados que permitan controlar la ejecución de las acciones diseñadas para el logro de objetivos y metas de la gestión financiera, punto que llama la atención ya que es un área focal del negocio por la cual se debe velar para lograr la supervivencia de la empresa.

En cuanto a la formulación de estrategias alternativas, hay ausencia de planes alternativos como una herramienta de control a ser aplicada en la ejecución estratégica de la planificación financiera, con la finalidad de replantear las acciones para corregir la presencia de alguna deficiencias en el logro de los objetivos o cuando ocurren cambios importantes en los factores competitivos o en otros elementos del entorno, por lo que se podría inferir, que estas empresas se dirigen en forma reactiva ante las circunstancias y eventos coyunturales presentados.

Adicionalmente, no manejan el análisis de las desviaciones entre los resultados esperados y los resultados realmente obtenidos, con el fin de analizar sus causas e introducir las correcciones pertinentes, para asegurar el cumplimiento eficiente de los objetivos, metas, de la empresa sobre una base mensual. Sin embargo, le uso de esta herramienta le proporcionaría la información financiera requerida para comparar el desempeño real con el desempeño planificado mostrando cada diferencia como variación favorable o desfavorable del desempeño y así tomar las medidas correctivas necesarias.

En cuanto al análisis financiero, no se calculan indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad, entre otros, siendo esta una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa. Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

Por otra parte, en cuanto a los indicadores de gestión, tampoco incorporan mediciones como complemento para valorar los procesos y resultados de los planes, de las áreas funcionales de las empresas: producción, mercadeo, recursos humanos y finanzas. Estos indicadores cualitativos, son grandes aliados en para la mejorara continua y desarrollo de ventajas competitivas, facilitando la toma de decisiones operacionales y estratégicas;

Con respecto al proceso de toma de decisiones sobre la ejecución estratégica de la planificación financiera, no se maneja de manera oportuna considerando información obtenida del proceso de control. A pesar de la importancia de tomar decisiones en el campo financiero, estas organizaciones difícilmente llevan a cabo un análisis formal sobre la pertinencia de las decisiones financieras implementadas. Para finalizar, de acuerdo a los resultados de este diagnóstico se

puede decir, que el proceso de planificación financiera se realiza de manera deficiente debido a que no se planifican los resultados financieros esperados, existe ausencia de preparación de planes y objetivos estratégicos a corto, mediano y largo plazo, como instrumentos para establecer los escenarios financieros en la organización; En tal sentido se puede catalogar como una gestión reactiva, que actúa de acuerdo a los acontecimientos ocurridos sin anticiparse a ellos, pues no consideran los obstáculos en su entorno. Sin embargo, hay que destacar que el diagnóstico evidencia que hay importantes oportunidades para todos los involucrados de mejorar la eficiencia, incrementar la integridad y la transparencia, y aportar valor a la gestión financiera de las PYME para garantizar su sostenibilidad y crecimiento.

J. Rojas (2015) Argentina El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las PyMEs no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina. Las PyMEs representan el 99% de la totalidad de las empresas de dicho país, generando el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales.

La importancia de las MIPyMEs en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. Al igual que en la Argentina, en casi todos los países del mundo, más del 90% de estas, son quienes generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional.

En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos

y nuevos trabajos. En el año 2004, según los datos del último Censo Económico, unas 80.000 PyMEs de todos los sectores, generaban casi la mitad de los ingresos de los residentes argentinos. Pero a pesar de esta participación en la generación de la riqueza nacional, la evolución real de estas empresas no recibe suficiente atención pública.

En Argentina, luego del largo período de recesión y depresión iniciado en 1998, fue recién hacia finales de 2003 cuando comenzó a revertirse la dinámica empresarial negativa. Así, en el período 2003/2008 el proceso de creación de empresas fue positivo ya que de un stock de 338 mil empresas al 31/12/2002, se pasó a un total de 490 al 31/12/2008, incorporándose formalmente a la economía argentina algo más de 150.000 nuevas empresas formales.

La problemática de las PyMEs es, por lo tanto, la problemática de las empresas argentinas. Argentina presenta una situación similar a la de la mayor parte de los países del mundo, incluyendo a los países industrializados. Con respecto a la participación de la PyMEs en el empleo y el valor agregado, los guarismos de Argentina tienden a ser superiores a los de otros países, sobre todo en comparación con los países industrializados. Algunas de las características estructurales del universo de las PyMEs argentinas, según las estadísticas compiladas por FOP en base al Banco Mundial, la estructura argentina es bastante similar a la que se observa entre los países de altos ingresos del planeta. Sin duda, un éxito de la historia empresarial de este país.

En la estructura productiva argentina, las PyMEs (excluidas las micro empresas) generan, como en los países más ricos del mundo, la mitad del empleo y del producto de la economía. Además, son las PyMEs manufactureras, las más

conectadas con el mercado internacional, constituyendo el sector más importante de este segmento. El acceso y las condiciones del financiamiento son una cuestión fundamental para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público.

Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las PyMEs es de gran importancia. U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 140 de 152 Este trabajo procura aportar a la comprensión del financiamiento de las PyMEs en Argentina.

Para ello, se investigan las causas por las cuales las PyMEs no acceden a estas fuentes de financiamiento público y privado. Para el periodo 2002-2012, se reseñan los resultados de trabajos anteriores sobre el tema y se estudian las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las PyMEs describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas. Con respecto a otros trabajos de investigación, también se han analizado datos estadísticos sobre PyMEs que solicitaron alguna de las fuentes de financiamiento detalladas en el marco conceptual, con el fin de conocer el porcentaje de casos exitosos.

Igualmente se ha determinado cuál es él o los factores que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento para una PyME, se reseñaron los hechos estilizados del financiamiento a las PyMEs en otros países y la teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos. El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado de

desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las PYMEs contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente.

Estas son, además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo, son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las PYMES, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros.

Una variable muy importante que está asociada al tamaño de las empresas es su acceso al crédito y a otras fuentes de financiamiento. Los mercados financieros generalmente operan con información asimétrica entre oferentes y demandantes de crédito. Los oferentes de crédito generalmente tienen menos información sobre la capacidad de repago de los préstamos y la real viabilidad económica de las empresas que los que solicitan el crédito. Existen restricciones financieras para las PyMEs argentinas, una de las causas serían poca transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en PyMEs que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe a los problemas de información financiera

(selección adversa y moral hazard), por los cuales si los bancos o instituciones públicas no participan es difícil que las PyMEs obtengan financiamiento. U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 141 de 152 Es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relativamente extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El sistema financiero actual refleja una importante secuencia de cambios sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y otros se derivan de sucesivas crisis.

En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas PyMEs. En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados de capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios (Ascúa, 2005; Ruda et al, 2006). Estos agentes se ocupan tanto de las transacciones operativas de corto plazo como de estructurar financiamiento de largo plazo a las empresas. Ello atenta contra la igualdad de atención de los distintos segmentos de mercado y/o agentes solicitantes de financiamiento.

De esta morfología del sistema de intermediación financiera argentino deviene la carencia de nuevos instrumentos que se adecuen a las diferentes necesidades del mercado. Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento se puede enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema y del Estado hacia

las PyMEs, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el Estado.

El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada. De acuerdo a la hipótesis planteada (dos), la cual enuncia que existe una aversión al riesgo en los demandantes de financiamiento de PyMEs, debido a la experiencia de ciclos económicos violentos acompañados por cambios en la política económica.

En base a un dato del documento “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas” (Argentina 2008), en el cuál se especifica que sólo un 20% de las PyMEs se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene. Reforzando esta idea se encontró que hay un abanico de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las PyMEs pero las mismas no lo solicitan. Así mismo, es dable destacar que tanto las barreras al financiamiento de empresas PyMEs derivadas de las características de una oferta dominada por entidades bancarias extranjeras y de gran tamaño, como los obstáculos derivados de la volatilidad macroeconómica, típica de países en vías de desarrollo como

Argentina y que se materializan a menudo a través de crisis financieras, representan significativas causas de la baja asistencia financiera a empresas pymes (Berger, Klapper & Udell, 2001). Sin embargo, las dos razones de mayor relevancia que obstaculizan la utilización de crédito bancario por parte de las PyMEs son la insuficiencia de garantías y los altos costos de financiamiento. La baja participación de las PyMEs también se asocia a la U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 142 de 152 configuración de la estructura del sistema financiero.

En general, las empresas tienen mayor facilidad para acceder al crédito ante la mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Por el contrario, cuando existe una gran concentración de la oferta o predomina la banca extranjera, las PyMEs tienen menor acceso al financiamiento. El resultado de la autoexclusión de las PyMEs, de las dificultades que presentan para cumplir con las exigencias de información y de las garantías requeridas por los bancos y las altas tasas de interés de los préstamos, es que las PyMEs utilizan cada vez menos el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos. Otro factor que inhibe el crédito a las PYMES es el tamaño de las operaciones de crédito.

En efecto, los bancos deben hacer créditos más pequeños, lo que hace que los costos fijos de recolección de información y análisis de clientes se repartan en operaciones más pequeñas lo que lo hacen menos rentables desde un punto de

vista privado darles crédito a estas empresas. Sin embargo, la política pública e iniciativas privadas y de organizaciones financieras sin fines de lucro pueden contribuir a reducir los costos y aprovechar economías de escala en créditos a las PYMEs. 4.3. No obstante, los progresos del sistema bancario sobre el segmento PyME ha sido notorio en los últimos años.

Esto se refleja en una creciente participación del financiamiento de las inversiones en las pequeñas y medianas empresas, que pasaron del 7% en 2002 al 14% en 2006 y que finalmente hoy se ubica en torno al 29%. Las iniciativas públicas y privadas han sido relevantes para fomentar el financiamiento a PyME industriales dado que mediante regulaciones asignaron una masa grande de recursos financieros, fundamentalmente a través del Programa de Créditos del Bicentenario y la Línea de Créditos a la Inversión Productiva.

Sin embargo, estos progresos resultan escasos para hallar una solución estructural al problema del insuficiente financiamiento a la inversión productiva que tiene Argentina, cuyo origen radica en un bajo desarrollo del sistema bancario a partir de la falta de una moneda nacional que cumpla con su función de unidad de cuenta y reserva de valor. Su consecuencia más directa yace en la escasez de depósitos en pesos en relación al PIB, que se traduce en una reducida capacidad prestable de los bancos, siendo en Argentina de las más bajas de la región en relación al tamaño de su economía. Pero, en última instancia, puede concluirse que existen límites estructurales en el desarrollo del sistema argentino, que impactan en el crecimiento y autonomía del sector productivo a través de los mayores costos derivados de las des-economías de escala del sistema bancario. Si bien las empresas de menor dimensión tienden a utilizar los recursos propios como

primera forma de cubrir sus planes productivos y financieros, el crédito conforma un mecanismo que permite regular las fluctuaciones del ciclo económico, que en las PyMEs se ve reflejado en la evolución de las utilidades.

El comportamiento de las empresas frente a las entidades financieras muestra que, en primer lugar, el nivel de desarrollo de la empresa parece un condicionante en su demanda de crédito. En otras palabras, sugiere ser un determinante de la autoexclusión bancaria.

A rasgos generales, en promedio las empresas que solicitan crédito tienen una U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 143 de 152 mayor dimensión de ocupados, mayores ventas, son más propensas a invertir (medida como el porcentaje de empresas inversoras sobre el total), invierten montos absolutos más elevados y muestran vínculos más estrechos con los mercados internacionales en materia de exportación. Para reducir los problemas de escasez y asimetrías de información las entidades financieras exigen la cobertura parcial o total de la deuda, generalmente con activos muebles o inmuebles, que en caso de incumplimiento de las obligaciones serían transferidos como forma de pago del préstamo. La solicitud de garantías permite a los bancos realizar en forma ágil la selección de deudores, aunque, por otro lado, deja afuera a muchas empresas que no pueden cumplimentar con estos requisitos. Tal como se ha mencionado, la insuficiencia de garantías constituye uno de los impedimentos más fuertes para el acceso al crédito de las PyMEs. Es

por eso que desde el sector público se fomenta la consolidación de un “Sistema Nacional de Garantías”.

Los fondos de garantía se constituyen fundamentalmente con capitales públicos, los cuales se aplican en forma automática sin hacer evaluaciones de cada operación, siendo la institución financiera la encargada de realizar los diagnósticos de riesgo. Por su parte, las sociedades de garantías se financian con recursos públicos y a veces también privados. En un contexto en el cual gran parte de las PyMEs se financian con sus propios recursos o a través de sus proveedores, y en donde el crédito parece ser usualmente inaccesible para el pequeño y mediano empresario, el mercado de capitales ha sido una alternativa efectiva para muchos de ellos. Una de las vías por la cual la Bolsa de Comercio de Buenos Aires participa activamente de la “economía real” del país es a través del financiamiento de capital de trabajo y de proyectos de las pequeñas y medianas empresas.

Es por eso que la Bolsa, cada día en mayor medida, ha dejado de ser terreno exclusivo de las grandes empresas. El Programa Global de Crédito, co-financiado por el BID y las entidades financieras, financió en 2007 1.200 préstamos por un monto total de unos US\$480 millones (con un promedio de US\$125.000 por operación). La tasa promedio fue del 8.9% y el plazo medio de 5.1 años. El FONAPYME (Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), administrado por la SEPYME, financia montos de entre US\$14,000 y US\$140,000 a una tasa del 50% de la tasa activa promedio del Banco Nación. El plazo máximo es de 5 años y se cubre hasta el 70% del proyecto. El FONAPYME financió durante 2008 a 235 proyectos por US\$11.5 millones (en promedio, US\$3,000 por préstamo). Desde 2000, el volumen concedido fue de

unos U\$S20 millones. Un Comité encabezado por la propia SEPYME se encarga de la selección de proyectos.

El Observatorio PyME (2007) evalúa los programas públicos de asistencia financiera a las PyMEs a través de encuestas a los empresarios y bancos, arribando a la conclusión de que un ínfimo 2.5% de las pymes se beneficia de programas públicos. De un total estimado de 1,2 millones de pymes, 15.000 firmas acceden al subsidio de tasas de interés y otro tanto a distintos programas. Los datos sobre estructura de U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 144 de 152 financiamiento reflejan una muy baja incidencia sobre el total de recursos disponibles: según Observatorio PyME (2009a,b), a lo largo de los años 2005-2008, entre el 0.8% y el 2% de las inversiones de las PyMEs se financió a través de programas públicos. Esta baja cobertura horizontal (de acuerdo al número de empresas beneficiarias) y vertical (de acuerdo a la incidencia en la estructura de financiamiento promedio) brinda evidencia firme de una muy modesta penetración de estos regímenes. Observatorio PyME (2007) también presenta desalentadoras encuestas sobre uso y satisfacción con estos programas.

Por ejemplo, para el caso de la bonificación de tasas de interés, 57% de los empresarios no conocen el régimen, el 40% lo conoce pero no lo ha utilizado, mientras que el 3% que lo conoce y lo ha utilizado, sólo un tercio lo encuentra satisfactorio. Con respecto al FONAPYME, estos valores son 44%, 54% y 1%, respectivamente. El crecimiento de la economía argentina durante la fase posterior

a 2002 resultó una de las etapas de mayor expansión histórica del país. Sin embargo, dicha expansión no fue uniforme en el tiempo, destacándose que en la primera etapa (2003-2007) la tasa de crecimiento fue sistemáticamente mayor a la del período 2007-2014. Tampoco dicha expansión fue uniforme a nivel de los distintos tamaños de empresas.

Además de los usuales problemas económicos que enfrentan las PyMEs durante la fase recesiva del ciclo económico, como la caída en las ventas o la dificultad de cobrar por sus ventas, ellas se ven afectadas en el financiamiento de diversas maneras. En particular durante la fase recesiva del ciclo económico, el costo del crédito sube en general, lo cual de por sí hace disminuir la demanda de crédito de las PyMEs. Además, los préstamos bancarios a PyMEs típicamente declinan como una proporción de las carteras de los bancos durante las crisis crediticias. Durante períodos de declinación en la actividad económica, el spread entre la tasa de interés aplicada a empresas grandes y aquella aplicada a las chicas normalmente se ensancha, reflejando las expectativas de que las empresas chicas tengan menor probabilidad de cumplir con sus compromisos en tiempos difíciles. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda dentro de tácticas de pecking order en el marco de sus estrategias de supervivencia. Abonarían esta posición algunos casos relevados en campo de PyMEs exitosas que, habiendo podido acceder a financiarse con bancos, optaron no hacerlo. El hecho de poseer bajos niveles de deuda financiera, por un lado, les bajaría a las empresas el grado de exposición a las recurrentes crisis.

Ello se traduciría en mayor autonomía en el contexto de mundialización financiera vigente. Sin embargo, el hecho de no disponer de financiación externa adecuada a sus necesidades, las haría operar en niveles de actividad real menores a los potenciales. Esto se daría por dos vías que impactan sobre la productividad de las firmas: a través de insuficiente capital de trabajo, o de postergar decisiones de inversión en capital físico. ´

En Argentina la diferencia de productividad entre una PyME y una gran empresa es muy grande, mucho más grande que la observada en los países de altos ingresos. Esta brecha de productividad entre una PyME y la gran empresa es en Argentina entre 2 y 4 veces mayor a la observada, por ejemplo, en Europa. Además, esta diferencia se ha U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 145 de 152 venido ampliando desde 2007. Las grandes empresas son cada vez más productivas a diferencia de las PyMEs, así se explica la gran proporción de informalidad fiscal y laboral que existe en el mundo de las PyME argentinas.

La baja productividad de la mitad del aparato productivo argentino es el principal problema de hoy para el desarrollo industrial y productivo de Argentina. Es justamente por su alta participación en la actividad económica general y en el empleo, que la dinámica de la ocupación y la productividad de las PyMEs son factores determinantes para el desempeño general de la economía del país. Las estadísticas internacionales muestran que en Argentina el diferencial de productividad entre las grandes empresas, las microempresas y las PyME es

sustancialmente superior al observado en los países de altos ingresos, aunque todavía inferior al observado en la mayoría de los países latinoamericanos.

El problema de la desconexión entre PyMEs industriales y bancos sugiere ser complejo y no solamente obedecer al propio comportamiento de ambos sectores exclusivamente, sino que el marco institucional y económico tiene un papel importante debido a los efectos de la incertidumbre económica general sobre la decisión de solicitud de crédito e inversión de los empresarios.´

La actual recesión económica combinada con un régimen de inflación alta tiene uno de sus efectos negativos más importantes en el mundo de las PyMEs industriales, sector de gran relevancia en la estructura económica argentina como generador de valor agregado, empleo y como mecanismo de distribución del ingreso.

A raíz de ello, comenzó a identificarse desde 2007 un desplazamiento de la estructura productiva PyME en relación a las industrias más grandes y un ensanchamiento de la brecha de productividad laboral, producto de que la elevada y sostenida merma de la producción no estuvo acompañada por la reducción del plantel de personal en las firmas más chicas. En los últimos tiempos se ha observado una errática política monetaria y alzas y bajas de tasas de interés como un frágil intento para contener la demanda de moneda extranjera (en el mercado formal e informal) e incentivar el ahorro en pesos, pero con el doble objetivo de no deprimir la actividad económica. Tales políticas tendieron a encarecer el costo del crédito ya que las entidades bancarias trasladaron los aumentos en la tasa de interés de los depósitos a la de los préstamos.

De esta manera, la política de financiamiento a PyMEs continúa sin dar los pasos necesarios para comenzar con el desarrollo del sistema bancario en su rol principal de canalizador de recursos para proyectos productivos. De esta forma, los aumentos de productividad tan necesarios para el desarrollo de un complejo industrial que agregue mayor valor a las manufacturas y sea menos dependiente de las importaciones continúan sin producirse. Por último, la caída en los precios de los activos que acompaña a la reducción en el nivel de actividad reduce el colateral disponible para los propietarios de las pequeñas firmas para respaldar préstamos bancarios. El colateral es muy importante para el préstamo a MIPyMEs, respaldando más del 90% de los préstamos, por lo cual las caídas en el valor de mercado de los activos de la firma o del dueño reducen las posibilidades U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 146 de 152 de la empresa de obtener financiamiento de las instituciones financieras y, aunque lo obtengan, tienen el efecto de aumentar las tasas de interés.

Pese a los esfuerzos del sector público y privado por mejorar la calidad y las condiciones de los créditos a PyMEs, todavía queda mucho trabajo por hacer en múltiples direcciones en materia de financiamiento.

Por un lado, los principales programas públicos muestran que, desde su creación, han otorgado volúmenes menores a una demanda de crédito que todavía que en algunos casos resulta insatisfecha y que en otros, no se busca financiamiento

externo. Pero aún más importante es entender cómo deben fortalecerse los vínculos entre empresas y bancos de cara a futuro.

La implementación de los programas de créditos y algunas regulaciones del BCRA son bienvenidas, pero actualmente el freno a la inversión y a la bancarización de las PyMEs es la incertidumbre económica, la ausencia de una moneda fuerte y la pérdida de confianza en las instituciones, que van en contra del propio desarrollo económico argentino y de la transformación industrial competitiva a la que debe encaminarse Argentina.

Todavía se observa un amplio espacio para el crecimiento del entramado industrial PyME y un margen para incrementos de productividad que están en las carpetas de los propios empresarios.

No obstante, aun trabajando en el corto plazo a través de ampliaciones de las líneas para el crédito productivo mencionadas, cabe destacar que la situación económica y el nivel de incertidumbre condicionan las decisiones de inversión de los empresarios.

Actualmente, la propuesta de renovación y ampliación de los programas públicos se enfrenta con la actual reticencia de las empresas a iniciar procesos de inversión en el contexto recesivo, pero vale probar fomentando el acceso a financiamiento barato, a través de las nuevas líneas de crédito. Claramente, la asistencia financiera para las MIPyMEs, debe ir acompañada de una política de asistencia técnica. Sin embargo, no necesariamente tienen que ser provistos por los mismos bancos públicos de primer piso o por los bancos de desarrollo. Pero sí tiene que existir una fuerte coordinación de objetivos entre las agencias de promoción PyME, las

instituciones involucradas en los mercados de financiamiento y otras entidades que intervengan en las políticas de apoyo a las empresas de menor tamaño.

El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso, esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. La solución a esta falla de mercado derivada de problemas informativos involucra tanto al Estado como al sistema financiero y a los propios beneficiarios.

Al Estado le cabe la función de proveer, como banca de segundo piso, los recursos financieros para viabilizar los programas de asistencia y de velar, mediante un estricto control U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Página 147 de 152 profesional de la banca comercial, por su uso adecuado al objetivo social planteado. La banca comercial, por su parte, debería ser la encargada de seleccionar pymes con alta capacidad y voluntad de pago pero que no cumplen, al menos inicialmente, con los requisitos informativos que las entidades aplican normalmente. Dado que esta falla de mercado es la que justifica la presencia estatal en el sistema bancario, sería deseable que la banca pública lidere este proceso.

Sin embargo, ni la teoría ni la evidencia acumulada en Argentina u otros países ofrecen argumentos en contra de la participación de entidades privadas como banca de primer piso.

Por último, las propias pymes interesadas en estos programas son las responsables de tomar acciones para mejorar la calidad y transparencia de su información

contable histórica y proyectada, donde reside el principal obstáculo para insertarse en el mercado de crédito. La asistencia técnica y financiera del Estado puede contribuir a eliminar barreras de costo y culturales que pueden frenar estas iniciativas a nivel interno de cada empresa.

En una economía dinámica y en crecimiento, el sector de las PyMEs está en constante cambio. Se crean empresas, unas tienen éxito y crecen, mientras que otras fracasan y desaparecen.

Un cierto número de empresas se estabilizan. La literatura sobre este tema, así como la evidencia internacional, destaca que a medida que aumenta el nivel de desarrollo de un país (crece su ingreso por habitante) el sector de las PyMEs, como proporción del empleo y del producto aumentan y además su grado de informalidad disminuye. También empieza a ser crecientemente importante que las PyMEs tengan una estructura corporativa de carácter legal que sea adecuada, por simple que esta sea.

Esto aumentará su acceso a la financiación y protegerá los derechos legales de sus dueños y trabajadores. Sin embargo, es evidente que las PyMEs son generalmente menos aventajadas que las empresas grandes en su acceso a créditos, mercados internacionales, recursos humanos calificados, tecnologías y otros atributos. U. B. A. – F. C. E. – Escuela de Estudios de Posgrado – Especialización en Administración Financiera. Trabajo Final – Juliana Rojas – FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA.

Página 148 de 152 5. REFERE

F. Morínigo (2017) Paraguay. A lo largo del presente trabajo de tesis se buscó realizar un análisis comparativo entre los diferentes instrumentos de

financiamiento utilizados por las entidades financieras entre Estados Unidos y Paraguay. Primeramente, se realizó un análisis coyuntural de la situación actual del mercado de desarrollos inmobiliarios. Se observó que dicho rubro está experimentando lo que definimos como un crecimiento constante, debido a que su participación en el PIB muestra números más elevados año tras año.

Para ser exactos, en el año 2013 la participación de la construcción era del 3,4% y para el año 2017 los números se cierran en 4,2%. Además, se resume que el proceso de las Pymes para un nuevo desarrollo inmobiliario consiste básicamente en un estudio de mercado, donde se analiza cuáles son las condiciones del momento impuestas por la demanda. Luego, el diseño del producto, donde se define cuál será la oferta.

Y, por último, el análisis económico financiero, que además de definir los números futuros, a veces puede replantear el diseño del producto. Existen dos procesos de toma de decisiones importantes. Por un lado, tenemos las decisiones de inversión, donde se define el tipo de negocio inmobiliario a desarrollar; estos pueden ser: inversión de desarrollo, inversión de renta fija e inversión de especulación o de revalorización.

Las inversiones de desarrollo son aquellas en las que se adquiere un terreno, se edifica una construcción y posteriormente se comercializa. Las inversiones de renta fija son las que se construyen pensando en el alquiler. Y las inversiones de especulación son aquellas en las que se adquiere un inmueble en condiciones favorables para el comprador, ya sea por una temporada baja en el mercado o por una situación particular, para luego vender el mencionado inmueble y obtener beneficios importantes en el proceso.

Analizado todo esto, podemos adentrarnos más en lo que respecta al tema principal de este trabajo de tesis. Los instrumentos de financiamiento para desarrolladoras inmobiliarias se pueden dividir en dos tipologías generales. Las de capital propio (o equity) y las de capital de terceros (o endeudamiento). Los de capital propio son los siguientes: ahorros de los propios desarrollistas, capital de riesgo, capital semilla, ganancias retenidas y mercado de capital (o cotización en la bolsa). Los instrumentos financieros de capital de terceros son los garantizados por hipotecas, fideicomisos, cash collateral, warrants, cartas de créditos stand by y prendas sobre activos (maquinarias). Además de las garantías explicadas anteriormente, para otorgar los créditos los bancos se respaldan en una serie de instrumentos financieros, que son los siguientes: análisis profundo del desarrollo inmobiliario en cuestión, requerimiento de preventas, depósitos en “cuentas custodia”, seguros de caución, garantías personales de los desarrolladores, control de avance de obras.

Los diferentes instrumentos financieros utilizados por las entidades bancarias a la hora de otorgar créditos cumplen con la finalidad de minimizar los riesgos de no colectar las deudas en su totalidad. Mientras más garantías puedan ofrecer los tomadores del crédito, y mientras más instrumentos financieros puedan proveer, mejores son las condiciones requeridas por las entidades bancarias. Además, se hizo un análisis comparativo entre los instrumentos financieros utilizados en Estados Unidos y en Paraguay.

Se concluyó que el uso de un mayor número de instrumentos financieros utilizados por las entidades bancarias de Estados Unidos es la clave para lograr minimizar los riesgos y mejorar las condiciones y modalidades de pago.

Actualmente en el Paraguay no existen tales requerimientos a la hora de otorgar créditos, lo que deriva en condiciones menos favorables para los desarrolladores inmobiliarios.

Luego de haber estudiado el proceso llevado a cabo por las instituciones financieras en Estados Unidos al otorgar créditos para desarrollos inmobiliarios, se pudo observar que las propias instituciones financieras se involucran en el proyecto en un nivel profundo.

No solamente se limitan a hacer un seguimiento y control de que el dinero prestado se esté invirtiendo en la obra estipulada, sino que además se interesan en que se lo esté invirtiendo correctamente. Esto significa que los mismos bancos o financieras participan como socios del emprendimiento, y como tales, 52 tienen la potestad de ir moldeando el proyecto a lo largo del desarrollo con el fin de asegurar los beneficios para todas las partes. Por otro lado, como se menciona más arriba, la forma de financiamiento más utilizada en el Paraguay es la del capital propio (equity).

En segundo lugar, se encuentran los créditos no garantizados, que por el grado de riesgo que conllevan, son los que cuentan con tasas de interés más elevadas y plazos de pagos más cortos. Por lo tanto, se entiende que la cultura de inversión en nuestro país está atrasada en cuanto a las tendencias seguidas por los países más desarrollados.

No sólo son los propios empresarios de desarrollos inmobiliarios los que están acostumbrados a solicitar créditos poco convenientes por la facilidad que implica, sino también son las entidades financieras las responsables de este comportamiento.

En definitiva, se observó que la falta de instrumentos financieros suficientes, el poco interés de las instituciones financieras por los proyectos que están financiando (durante las ejecuciones) y además una cultura de inversión orientada a buscar los créditos más fáciles y rápidos de obtener, contribuyen a que los proyectos de desarrollos inmobiliarios de las Pymes en el Paraguay no puedan gozar de las mismas ventajas financieras para desarrollar los proyectos que en Estados Unidos, generando costos más altos de los necesarios y consecuentemente, afectando la oferta y la demanda de forma negativa.

S. Etchebarne (2017) Chile La evidencia aquí recogida muestra congruencia con estudios previos que han caracterizado a los emprendedores y pymes a nivel nacional. El financiamiento es considerado un tema central en el desarrollo emprendedor, desde la mirada de los emprendedores y empresarios, de acuerdo a los datos aquí analizados, en este sentido, si bien en términos generales los clientes de los CDN ven a la falta de clientela como la principal limitante al crecimiento de sus negocios (26,6 %), la falta de financiamiento para inversión aparece como el segundo factor más escogido (14,1 %).

Adicionalmente, al comparar estos factores a través de las comunas de origen de los negocios, es posible identificar que la falta de financiamiento es considerada la principal limitante para aquellos negocios ubicados en las comunas de menores ingresos del Gran Santiago. También, a partir de los resultados, es posible identificar que los recursos propios corresponden a la fuente de financiamiento mayormente utilizada para poner en marcha las ideas de emprendimiento (en un 55,53 % de los casos), más todavía, al evaluar por centros, en Estación Central, Maipú y Las Condes, el nivel de utilización de este recurso supera el 70 %.

Si bien esta información se refiere a empresas no formalizadas, cabe la duda preguntarse de qué forma se condice la utilización mayoritaria de recursos propios con las amplias necesidades de financiamiento que muestran los resultados. En este sentido también es relevante preguntarse, y como propuesta a futuras investigaciones, a qué factores responde esta poca diversificación, y si es atribuible a una falta de conocimiento de las alternativas de financiamiento por parte de los emprendedores, o en la práctica el ítem “recursos propios” podría estar incluyendo otras fuentes diferentes a las “tres efes” como podrían ser los prestamistas de tipo informal o particulares.

En línea con lo anterior, los resultados muestran que 182 clientes de un total de 1148 (15,86 %) han solicitado algún tipo de crédito bancario para el financiamiento de su negocio.

De ellos 115 lo hicieron a título personal y 50 a nombre de su negocio; al mirar en más detalle estos resultados, se desprende que empresas de tamaño mediano solicitan mayormente créditos a nombre de la empresa, a diferencia de microempresas que solicitan principalmente a nombre del dueño. A partir de estos resultados sería interesante profundizar en comprender los motivos de esta tendencia, como hipótesis las necesidades de aval, y en particular la falta de aval de empresas pequeñas, podrían jugar un rol relevante en explicar este fenómeno.

Por otro lado, en relación a clientes que informan no haber solicitado crédito bancario, el 45,36 % de ellos indica que no lo ha necesitado, por el contrario 217 clientes indican distintos motivos que los han limitado para poder acceder a este tipo de préstamo, que podrían por lo tanto necesitar. El motivo más informado es el no cumplir con los requisitos de asignación, junto 32 Facultad de Economía y

Negocios Universidad de Chile con que no lo han solicitado debido a que no les gusta pedir créditos. De igual manera resulta interesante que cerca de 50 clientes no han solicitado crédito porque no saben dónde acudir o desconocen cómo solicitarlo.

Por lo mismo sería relevante comprender en que grupos de clientes esta falta de conocimiento se hace más presente para generar acciones orientadas en capacitar a estos clientes. En relación a esto último, un estudio en el año 2012 mostró que un 55 % de los emprendedores posee escasos o nulos conocimientos financieros, y esto se acentúan en los grupos de emprendedores con menores niveles de educación (Ministerio de Economía, F. y T., 2012). Retomando el tema de las limitantes al crecimiento y desarrollo de los negocios, tres resultados merecen mención. Primero, la tercera opción más seleccionada al preguntar a los clientes sobre las limitantes fue la idea de que nada impide el crecimiento del negocio, y esto se presenta con mayor participación en el segmento de empresas ubicadas en comunas del grupo (1), este resultado resulta consistente con los presentados a partir de la EME4, donde plantean como causa posible para explicar este fenómeno que los microempresarios se encuentran satisfechos con la escala de sus negocios (Ministerio de Economía, F. y T., 2016), no obstante, también podría responder a cierta característica de un mayor nivel de confianza en sí mismos y en sus capacidades que este segmento particular de emprendedores tienen, tal como reconoce Alcaraz (2015). Cabe como recomendación para futuras investigaciones comprender a este perfil de emprendedores y proponer acciones que puedan potenciar su “espíritu emprendedor”.

Segundo, las regulaciones y normas aparecen como la tercera opción más seleccionada en el grupo (3) de comunas con un 10,53 % de las preferencias, más de 6 puntos porcentuales por sobre la relevancia asignada por los grupos (1) y (2). Esto podría ser explicado por una menor capacidad de estos emprendedores para comprender y completar las normas y regulaciones exigidas, debido a entre otras a menores niveles de educación. Sobre este supuesto, un foco de investigación relevante sería el comprender si las normas y regulaciones tienen un impacto importante en el desarrollo de conductas emprendedoras, especialmente en los grupos de población de menores ingresos, entendiendo además que la información aquí presentada hace referencia al estudio de emprendedores ex-post y no ex-ante (referido a potenciales emprendedores).

Tercero, si bien es un resultado menor, se presenta una tendencia en la importancia que alcanza como limitante la incertidumbre económica al pasar del grupo de menor a los de mayor ingreso. En esta línea, si para el grupo (1) ningún cliente ve a la incertidumbre económica como un factor relevante, en el grupo (2) dos clientes lo ven como un factor determinante, y para el grupo (3) aumenta a ocho. Esto podría explicarse debido a que los grupos o personas de mayores ingresos son más conscientes del entorno externo.

La Facultad de Economía y Negocios Universidad de Chile En consideración de los 59 clientes que informan no cumplir con los requisitos para acceder al sistema bancario tradicional, pese a que este informe recoge algunas fuentes de financiamiento para mi pyme no es posible evaluar cuales de ellos se ajustan a las necesidades y características de estos clientes, por cuanto no se disponen de los perfiles específicos de éstos. Sin embargo, al menos cabe mencionar que hay

alternativas de instituciones no bancarias que disponen de créditos y en algunos casos no solicitan avales, o bien aceptan garantías de fuentes estatales, como son las cooperativas, cajas de compensación e instituciones de microfinanzas. De igual forma, el factoring puede resultar en una forma rápida de liquidar las facturas o créditos pendientes de pago para la obtención de dinero.

Finalmente, este trabajo ha contribuido a entregar nueva evidencia para comprender desde la mirada de los emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento, y se han reconocido estrategias para abordar las necesidades y problemáticas identificadas, de igual forma, a partir del mismo se han establecido y propuesto áreas relevantes de estudio empírico y teórico para profundizar en el entendimiento del ecosistema emprendedor chileno.

b) Antecedentes Nacionales

EL presente proyecto de investigación se tiene como precedente nacional a todo trabajo de investigación hecho por diferentes autores en las diferentes ciudades del Perú,

J. Rubio (2014) Expresa que las MYPES, del sector servicio, rubro de panaderías en la ciudad de Huamachuco, son gestionadas por sus mismos propietarios; sin embargo, ellos en su mayoría no tienen estudios superiores, muchos menos cuentan con alguna especialización en la materia; está es una de las razones que explican su bajo nivel de formalización y financiamiento, pues para direccionar dichos aspectos se requieren capacidades analíticas y técnicas. Es relevante en sentido negativo, observar que cerca de la mitad de los dueños y/o conductores de las panaderías en estudio, tengan solamente instrucción primaria; esta situación explica en parte las carencias de una buena gestión que

permita formalizar todos sus trámites y requerimientos ante las instancias respectivas de igual manera se comprende la dificultad que tienen estos propietarios para analizar las distintas alternativas de financiamiento que existen en el mercado financiero, es decir estos pequeños negocios no cuenta con una gerencia profesional.

Los niveles de informalidad de las panaderías estudiadas son muy altos y en todos los aspectos; tanto en lo jurídico, tributario, laboral municipal y sectorial. Se trata de un problema complejo, que tienen que ver con las culturas de lo informal que existe en nuestro país y región (de parte de autoridades y de ciudadanos); del bajo nivel educativo de la población (sean propietarios de negocios o sean trabajadores); normatividad legal apropiada y capacidad de fiscalización y sanción.

Se ha podido constatar que ninguna de las panaderías de Huamachuco son personas jurídicas, todas empresas unipersonales (como personal natural); esta modalidad representa una limitación para construir su capital inicial; así como para afianzar sus créditos. Esta limitante se manifiesta en su falta de modernidad y su débil capacidad para innovar y desarrollar mercados (no cuentan con equipos industriales de panadería, no tienen vehículos de reparto, no pueden contratar personal especializado); en suma, rentabilidad es baja, por eso no crecen.

Se observa un bajo nivel de financiamiento extremo por parte de las entidades financieras, en favor de las panaderías de Huamachuco; esto se explica por su cultura conservadora de los propietarios, quienes por tradición son poco proclives a endeudarse. Esto a pesar que los requisitos y trámites para obtener

un crédito han disminuido notablemente, por efecto de una mayor competencia entre las entidades financieras y también porque se han especializado en este tipo de clientes.

Se ha podido observar que la opinión de los entrevistados en relación a la tasa de interés que cobran las entidades financieras, fluctúa entre 2.3% y 4% de interés mensual; siendo sus respuestas variadas e inseguras, lo que está demostrado el poco interés y desconocimiento que tienen sobre el tema.

Los resultados de la investigación y su correspondiente análisis, han permitido demostrar que los objetivos de investigación han sido alcanzados: de igual manera la hipótesis ha sido contrastada.

F. ACOSTA, (2016) Refiere que según la revisión de la literatura pertinente se ha determinado que las MYPES están representadas por personas adultas quienes llevan el control de dichas empresas que les permite estar en actividad por más de cinco años en sector rubro compra ventas de ropa deportiva para damas y caballeros. Con respecto al financiamiento, el ochenta por ciento iniciaron sus actividades con capital propio y la diferencia lo hicieron con financiamiento de terceros.

Así mismo, promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, que estén respaldado por el estado, gobiernos regionales y locales, educar y sensibilizar a los micro empresarios en cuanto a temas de gestión empresarial tales como formalización de las MYPES atención al cliente, abastecimiento y distribución de mercadería de calidad, que les permita brindar seguridad laboral innovación en las nuevas tendencias en los negocios. Apoyar

en la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES porque hoy en día no cuentan con el apoyo necesario.

Proponer a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a las MYPES, sea de largo plazo con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, así lograr resultado positivo tanto en la MYPE como en la entidad financiera, así poder generar rentabilidad en las empresas.

Finalmente se termina como resultado de la investigación que la MYPE no cuentan con el apoyo de los gobiernos en el sistema financiero ni en la capacitación carecen de escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales estos son aspectos que les puedan tener un mejor margen de ingresos.

J. Cabellos. (2015) Expresa que de acuerdo al análisis realizado para las instituciones micro-financieras peruanas en el período de evaluación, no se cumplen las proposiciones de MM debido a que se ha demostrado que no necesariamente existe una relación positiva entre el nivel de apalancamiento de las instituciones microfinancieras con respecto a la rentabilidad del patrimonio.

Al evaluar dentro del modelo que representa la proposición II de MM variables de Gestión de Riesgos (Cartera Deteriorada, Provisiones) se puede afirmar que son estadísticamente significativas y afectan negativamente al ROE de las instituciones micro-financieras. Esto se explica debido a que una mayor morosidad genera una menor rentabilidad en el activo de la empresa y, consecuentemente, una disminución en el ROE.

En el presente estudio de IMF se ha trabajado con niveles altos de apalancamiento financiero en relación a todos los sectores económicos, con la presencia de impuestos, costos directos e indirectos, posibilidad de quiebra, etcétera. Tanto en el modelo de MM como en el de Dupont se ha demostrado que a mayor apalancamiento financiero no necesariamente se obtiene un mayor ROE. Esto nos sugiere que puede existir un nivel óptimo de apalancamiento y, por lo tanto, un nivel óptimo de retorno para las empresas de este sector. El objetivo de estas empresas es encontrar un ratio adecuado Deuda/Patrimonio, sujeto a una adecuada gestión de riesgos, representada en una mayor diferencia entre el retorno de los activos con respecto al costo de la deuda de la institución. Dicho nivel óptimo podría ser visto como tema de estudio para una futura investigación al respecto.

De acuerdo al Modelo de Dupont, la reducción general de la rotación de los activos, evidenciados en el estudio, ha demostrado que las empresas están generando menor rentabilidad por cada unidad invertida de sus activos, por lo tanto, tienen que ser más eficientes al momento de realizar las colocaciones con el objetivo de obtener mayores utilidades. Se desprende del modelo en estudio que mayores garantías sobre sus colocaciones, el aumento de sus niveles de tasas para otorgar créditos y una adecuada gestión de riesgos son las principales variables que determinan la rentabilidad.

Como resultado del Análisis de Du Pont se evidenció que la reducción en la rotación de los activos en las IMF se debe, en gran parte, al cambio en la etapa de crecimiento en el que se encontraba el sector, pasando de un sector de alto crecimiento hacia uno más maduro.

Este último se puede notar en las últimas fusiones y adquisiciones que se vienen dando en el sector micro-financiero que va camino a la consolidación.

Según R. GONZALES (2014) .1. En relación al financiamiento, 14 de las 23 empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar, estudiadas; recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 61% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 86%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 36%, seguido de Caja Trujillo con el 29% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 50%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 99%. El crédito obtenido fue invertido en el capital de trabajo representado por el 79%, mientras que el 14% lo utilizaron en activo fijo. En cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 36%, seguido del incremento de rentabilidad del 10% que representa el 29% del total de la muestra. 5.2. El 35% de los gerentes de las Pyme dedicados a la venta de productos de limpieza del hogar encuestados, refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; el 26% de los encuestados, refirió que recibió un curso de capacitación y el 4% recibió dos cursos de capacitación el año 2011, mientras que el 35% de encuestados no recibió ningún tipo de capacitación; los temas de capacitación fueron: manejo empresarial e inversión del marketing con el 26% y 17% respectivamente. El 20% de personal que labora en las Mype recibió cursos de capacitación, mientras que el 80% no recibió ningún tipo de capacitación, en

cuanto al número de cursos recibidas el 20% recibió un curso, el tema fue mejor servicio al 82 cliente, esta falta de capacitaciones probablemente es debido a que el personal que labora es contratado eventualmente o en campañas. 5.3. El 78% de los microempresarios del rubro: venta de productos de limpieza del hogar encuestados, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoró. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. El 79% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoró su rentabilidad. Asimismo el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incrementó su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incrementó la rentabilidad de su empresa. 5.4. Las micro y pequeñas empresas en la actualidad cuentan con facilidades para obtener financiamiento de las entidades no bancarias, sin embargo algunos representantes de ellas refieren no tener necesidad de ello y desarrollan sus empresas con su propio capital, los empresarios que han recibido financiamiento refieren que ello les ha permitido mejorar su empresa, acrecentarla y generar mayores ingresos, así como asesoramiento para la mejor inversión del monto financiado, frente a los que no tienen conocimiento del ingreso real de su micro o pequeña empresa muchas veces debido a que no separan los gastos de la empresa con los familiares, no cuentan con libros contables por encontrarse en el RUS y se conforman con el sustento familiar que su micro o pequeña empresa les provee.

C. Martínez. (2017) Describe las principales características del financiamiento del capital de trabajo; donde se pudo constatar que las micro y pequeñas

empresas acceden a los créditos facilitados mayormente por las entidades no bancarias, debido a que éstas le generan confianza porque se encuentran más de 3 años operando de manera formal, en el sector Industrial – Rubro Construcciones Metálicas; contando en la mayoría de ellas con más de 3 trabajadores a su cargo, las cuales fueron creadas en su totalidad con fines de obtener ganancias.

Se evaluó las principales características del financiamiento del capital de trabajo; donde se evidenció que las micro y pequeñas empresas financian su capital de trabajo con financiamiento de terceros, recurriendo mayormente a entidades no bancarias; llevándolos a solicitar hasta 3 veces el crédito en el periodo 2016, pagando una tasa de interés desde 4% hasta 6% del préstamo solicitado hasta un monto máximo de 4000 soles en la mayoría de ellas. Así mismo, muchas veces el empresario de las MYPES se endeuda a un plazo de 12 meses, porque consideran que lo que van a pagar en el plazo establecido, es conveniente para la operación de la empresa. A pesar de ello, estas eligieron en gran parte a CrediScotia, Credichavín y la Caja Metropolitana como instituciones financieras para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, mencionar que el crédito solicitado por la mayoría de las MYPES durante el periodo 2016 fue de 30 000 a más y fue con la finalidad de invertirlo en el capital de trabajo de la empresa; ya que, tienen un buen conocimiento de los que es capital de trabajo.

Se planteó la propuesta de un Plan de Lineamiento para el Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial – Rubro Construcciones

Metálicas del distrito de Chimbote; donde se anexa ciertas pautas y procedimientos para evaluar y tener en cuenta al momento de solicitar y acceder a un crédito financiero por parte de las MYPES y otorgados por las entidades ya sean estas bancarias o financieras. Al respecto, cabe mencionar la importancia de este Plan de Lineamiento para el financiamiento de las MYPES, dado que se ha comprobado en esta investigación, que las MYPES no están dando un buen uso de sus recursos financieros para su Capital de trabajo, ya que, al recibir un crédito solicitado para financiar su Capital de Trabajo, éstos lo emplean en otra dirección y no para lo que fue solicitado el crédito.

D. Gallozo 2017. Dice que se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

Se han descrito las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; el 78% de los de los trabajadores menciono que no recibieron capacitaciones por parte de los empresarios; el 67% cree que la capacitación para

su personal es muy relevante. Con lo que se puede verificar que las características del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz corresponden a un nivel muy bajo ya que los trabajadores afirman que no reciben capacitaciones por parte de los dueños. Uno de los factores que influyen en la capacitación en los restaurantes es que la capacitación motiva al personal para trabajar más; los que entienden su puesto demuestran un mejor espíritu de trabajo, y el simple hecho de que la dirección superior confié lo suficiente en sus capacidades para invertir dinero en su capacitación.

Se han descrito las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 53% afirmaron que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio; el 57% afirmaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su negocio; el 66% afirmaron que la rentabilidad de su negocio si mejoro en los últimos 2 años; Estos resultados muestran objetivamente que los propietarios de las micro y pequeñas empresas de los restaurantes no realizan un análisis rentablemente de sus ganancias, para conocer la solvencia en la satisfacción de las obligaciones financieras; tampoco no realizan la descomposición de la rentabilidad; se puede concluir que el aspecto de la rentabilidad es administrado en forma tradicional y también que los factores de crecimiento son importantes por lo que se debe aplicar en forma adecuada y precisa más aún en estos tiempos de alta competitividad.

Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado

central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

A.Celmi 2015 Manifiesta que fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes, del mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, periodo 2015, se llegaron a las siguientes conclusiones:

Respecto a los representantes legales de las MYPE. Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas: El 68% tienen la edad de 26 a 60 años, esto implica que la mayoría de los representantes son adultos; el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta, en este caso la gran parte de los microempresarios no cuentan con los estudios secundarios completos, ni con una carrera profesional.

Respecto a las características de las MYPE. Dada la creciente formalización de las MYPE en el Perú, donde la falta de empleo es un problema serio, en el mercado de Pedregal, el 100% de los representantes legales encuestados dicen contar solo con un trabajador permanente, y que sus MYPE fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias, y el 68% de los microempresarios

afirmaron que su empresa es formal, y se encuentran inscritos en el Régimen Único Simplificado.

Respecto al financiamiento de las MYPE. La mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos, donde la gran parte solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, puesto que esta entidad da créditos para el capital de trabajo y compra de activos fijos, y los microempresarios que financiaron su actividad con fondos propios, fue a través de sus ahorros personales. Asimismo, los microempresarios encuestados dieron a conocer las características de sus MYPE respecto al financiamiento: El 53% financian su actividad con fondos ajenos, donde el 21% de los microempresarios solicitó crédito a Mi Banco y el 32% a Interbank, el 16% lo invirtió en su capital de trabajo y el 37% en la compra de sus activos fijos y el 53% de los encuestados dijeron que su satisfacción con la necesidad del crédito que le otorgaron para financiar su actividad.

Respecto a la rentabilidad de las MYPE. Las MYPE del sector comercio del mercado de Pedregal tienen las siguientes características respecto a la rentabilidad: El 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, es por ello que la mayoría de los microempresarios autofinancian su actividad, el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los últimos años, y solo un 16% de MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado.

Respecto a las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE. Más del 50% de los microempresarios financian su actividad con fondos ajenos, de ellos el 32% solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, y un 84% de representantes legales dijeron que la rentabilidad de sus MYPE

mejoró en los últimos años, y lo que ellos esperan es seguir creciendo, hasta abrir nuevas sucursales.

c) Antecedentes Locales

En la recopilación de la Información por antecedentes locales, realizados en trabajos de Investigación por un investigador en el Distrito de Corrales Departamento de Tumbes, sobre aspectos relacionados con nuestra variable y unidades de análisis.

E. Vargas 2016 Talara determinó que las ventajas competitivas de las MYPE rubro auto boutique de la provincia de Talara, según la percepción de los clientes se basa en contar con personal calificado, poseer recursos materiales y poseer tecnología necesaria para la atención; asimismo en su mayoría consideran que se cuenta con calidad del producto y los servicios ofrecidos, por ello los representantes deben continuar dando énfasis a la atención al cliente. Se les debe brindar orientación o capacitación a los trabajadores para mejorar en la actitud de servicio al cliente. Se determinan que las estrategias competitivas desde la perspectiva de los clientes son los precios, están acorde con la calidad de los productos y servicios, también se considera la capacidad de respuesta de atención siendo oportuna y que satisface las necesidades de los clientes, manteniendo el nivel de precios de sus productos y el conocimiento sobre el desempeño de su competencia. Se identificó que en su mayoría las MYPE rubro auto boutique de la provincia de Talara utilizan herramientas financieras para evaluar la rentabilidad siendo la principal los registros contables, por esto los representantes cuentan con diferentes herramientas de medición sobre su gestión financiera, como son las ratios de liquidez, rentabilidad; y asimismo pedir

evaluaciones a su contador externo para una mejor toma de decisiones. Se identificó que la rentabilidad en la línea de productos del rubro auto boutique de la provincia de Talara se establecen en un margen entre el 5 al 15%; y depende básicamente al tipo de producto. Además, se establece que la mayoría considera que sus ganancias son mayores, de igual manera están de acuerdo en sus ventas han aumentado en los últimos años, lo cual se sugiere acceder a más 55 cursos sobre gestión financiera, para poder evaluar su rentabilidad y además poder interpretar mejor los resultados contables, de esta manera tomar mejores decisiones en su gestión empresarial diaria, usando estrategias o planes que le permitan lograr el éxito.

J. Guerrero (2016) Indica en relación a los representantes legales de las micro empresas del distrito de Zarumilla 2016 sus edades son 30 a más de 50 años de edad los cuales son personas adultas, además el 100% de los representantes legales son de sexo masculino, el 80% tienen nivel de instrucción secundaria completa, el 10% tienen superior técnica completa y el 10% tiene superior universitaria incompleta.

El 80% de los encuestados manifestaron que tienen más de 22 años y el 20% de los encuestados manifestaron que tienen de 10 a 15 años en el rubro de las panaderías y pastelerías del Distrito de Zarumilla 2016. Las actividades que se realizan en este rubro son el 50 % de nivel artesanal y el otro 50 % de nivel industrial. Así mismo 60 % de las Mypes cuentan con 4 a 7 trabajadores, el 20 % de las Mypes tienen de 1 a 3 trabajadores y el otro 20 % de los Mypes tienen de 8 a 11 trabajadores.

En el año 2016 el 100 % de los investigados solicitaron crédito financiero. Así mismo 100 % de los investigados que solicito su crédito financiero fue aprobado, la entidad financiera que otorgo el crédito en un 100% fue las cajas municipales. La cantidad de dinero que obtuvieron de las entidades financieras no bancarias fueron el 40 % obtuvo s/5.000 a s/10.000 soles, el 30% obtuvo de s/41,000 soles a más. Donde las instituciones financieras no bancarias son importantes ya que el 100% de los encuestados manifestaron que siempre están presentes para sacar adelante la Micro y Pequeña empresa Mypes.

La micro empresa en el sector industrial rubro panaderías y pastelerías del distrito de Zarumilla 2016 concluimos que: el 100 % de los investigados manifiestan que el financiamiento les ha permitido incrementar su rentabilidad, asimismo les ha permitido competir en el mercado y que el porcentaje de su rentabilidad se ha incrementado de 1 % al 20 % en las panaderías y pastelerías del Distrito de Zarumilla en el 2016.

El Financiamiento que obtuvieron las micro empresas en el sector industrial rubro panaderías y pastelerías del distrito de Zarumilla 2016 adquirieron el 100% de financiamiento de las instituciones financieras no bancarias, que fue la caja municipal, la cual le abrió las puertas para el acceso al financiamiento., a la vez su rentabilidad ha incrementado de 1 % al 20% en un 100% de los investigados.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 Teoría del financiamiento: Hoy en día cada vez se toma mayor demanda el mismo que ha sido evaluado, pero básicamente se destaca en una sola idea que consiste en acaparar de recursos financieros, y de esta manera permitir al empresario tener capital necesario para llevar sus operaciones y de esta manera mejorar sus ingresos de su negocio.

Según Hernández, A. (2002) indica que las empresas, de cualquier naturaleza públicas o privadas, para el desenvolvimiento de sus actividades necesitan recursos financieros, cuyo propósito es poder desarrollar sus actividades que demanden inversión y para ello necesitan financiamiento.

Cabe señalar que el financiamiento permite a las Mypes continuar invirtiendo en sus negocios ya que en la actualidad hay competitividad en la oferta y demanda y con la finalidad de obtener estabilidad económica en el sentido de tener acceso a la tecnología, y lo más importante trabajar de la manera más formal.

- Fuentes de financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) dice que las diferentes formas de financiamiento que los empresarios obtienen a través de bancos y cajas son las fuentes de financiamiento.

La financiación es una de las bases importantes en las Mypes para obtener recursos necesarios para que la empresa pueda llevar a cabo su actividad ya que la actualidad existe una infinidad formas de financiamiento ya sea a corto y largo plazo de acuerdo a la necesidad de cada empresario.

Fuentes de financiamiento formal

En la base de las investigaciones de Álvaro, J; (2001) determina que las fuentes de financiamiento formales son un grupo de entidades encargadas especialmente otorgar créditos y dirigir directamente o indirectamente por la SBS.

- Bancos
- Entidades no bancarias tales como: Cajas Rurales, Cajas Municipales.

Bancos

En la actualidad en nuestro país los bancos son instituciones reguladas que brindan servicios financieros en las diferentes modalidades y facilidades de pago siendo los bancos en la actualidad una fuente común de financiamiento que permite a las Mypes su desarrollo económico.

Cajas Municipales

Estas están reguladas por sí mismas y otorgan préstamos a la pequeña y microempresa las mismas que viene operando desde el año 2002 ofreciendo sus servicios bancarios.

Es importante esta regulación y en otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS, porque estas fuentes de financiamiento se determina el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias, asimismo los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas.

Tipos de Financiamiento según la enciclopedia de clasificaciones (2016), la manera en que los negocios puedan conseguir capital para iniciar sus actividades y se le conoce como financiamiento. Hay diferentes tipos de financiamiento.

Estos se canalizan a través de diferentes formas:

Los ahorros personales: La mayoría de los negocios se ha iniciado y han dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.

Los amigos y parientes: ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una Mype.

Juntas: en la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

Bancos y Cajas Municipales: son las fuentes más comunes de financiamiento. Solo se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad que otorgará en financiamiento.

2.2.2 Teoría de la rentabilidad: En un análisis de rentabilidad el resultado o inversión determina un índice rentable desde una perspectiva económica; siendo la utilidad el rendimiento de lo invertido calculándose mediante una adecuada ecuación de equivalencia financiera.

En relación a los tipos existentes de rentabilidad se definen por el conocido método de apalancamiento financiero, que dentro de una estructura financiera se

encuentra capitales que actúan como un amplificador de rentabilidad financiera en cuanto a la economía se refiere.

Es por ello que existe dos tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera

La rentabilidad económica o de inversión es una norma que se refiere a un determinado lapso de tiempo en el rendimiento de sus activos de una Mype con independencia de financiación.

La rentabilidad financiera o de fondos propios conocida en su literatura anglosajona *return on equity* (ROE) siendo esta medida una determinada fase de tiempo del rendimiento adquirido en estos capitales teniendo una independencia de distribución en el resultado.

Se puede considerar la rentabilidad financiera una forma de rentabilidad más acorde con las Mypes que la rentabilidad económica, porque teóricamente en una opinión más extensa es el indicador de la rentabilidad que los Bancos buscan incrementar en intereses a las Mypes; siendo así que una rentabilidad financiera carente es una limitación al acceso de nuevos fondos propios, en primer lugar por bajo nivel de rentabilidad financiera, siendo un indicador de fondos generados al interior de la empresa y en segundo lugar porque puede reducir el financiamiento externo.

Los inversionistas tienen un comportamiento lógico a la hora de elegir su cartera de inversión por lo que siempre buscan tener una máxima rentabilidad sin tener que admitir un alto nivel de riesgo, también muestran cómo hacer una cartera insuperable reduciendo el riesgo de manera que la rentabilidad no se vea afectada porque; entonces un inversionista calculara el grado esperado de productividad de un

conjunto de activos y luego destinaria su dinero en activo que proporcione la esperada rentabilidad .

Se interpreta como cartera de inversión al grupo de herramientas (activos financieros) en la renta fija y renta variable; lo cual faculta reducir los riesgos; y en cuanto al factor de una cartera de valores está conformada por la inversión; y con la finalidad de decidir una estrategia que nos facilite gestionar el riesgo; optamos por identificar cuáles son los factores de riesgo en el mercado, predominan en el valor de la cartera de la inversión; lo cual se puede definir cuatro importantes puntos: lo que la tasa del interés, precios de la materia prima, los riesgos del tipo de cambio y los costos de los títulos valores de la renta variable y la renta fija.

Hay muchos autores que manifiestan la probabilidad del financiamiento, en esta oportunidad tenemos a Escobedo (2014), quien en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, indica que las propuestas de trascendencia en lo relacionado a los mercados pertenecen a la llamada tesis tradicional, nombrada de tal forma que son de teorías previas.

Se puede considerar una propuesta financiera sólo contando con una validez en un entorno financiero real donde el mercado es correcto; de lo contrario se estarían eludiendo los costos adicionales, que se deben tomar en cuenta para el cálculo del sistema perfecto del Capital: actualmente los mercados presentan desperfectos por lo que dicha posibilidad ha sido sujeta de grandes análisis críticos, En esta presunción no se logra demostrar el efecto de endeudamiento sobre el valor de la Mype ni el costo del capital y se encierran en discusiones sobre aspectos como es el sector venta de insumos agrícolas; en el que se sitúa cada Mype; de la misma edad, el reconocimiento de sus representantes y las circunstancias del mercado.

El coste de la Mype únicamente dependerá de la facultad que genera la renta de sus activos sin tener en cuenta totalmente de dónde se han generado los recursos financieros, que han sido financiado, por lo tanto; cabe señalar que el valor total de una empresa y su valor del capital son individualizados de la estructura de capital; luego en su segunda propuesta se planteó demostrando que la rentabilidad esperada en las acciones de la una Mype endeuda aumenta proporcionadamente en un grado de endeudamiento; y en la tercera fase se afirma que la inversión pueden llevarse a cabo de manera independiente es decir; si el proyecto de inversión; es malo o bueno, lo será independiente de la estructura de capital de la Mype.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se fijará en el nivel descriptivo no experimental descriptivo cuyo propósito será fijar las variables y analizar su diferencia.

Se determina no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable.

Es descriptivo porque se recogerá los datos en un solo momento y en un solo tiempo cuyo propósito será describir las variables y analizar su incidencia.

- Tipo de la Investigación

Según la investigación a realizarse será de tipo cuantitativa, porque se determinará a descifrar las variables del estudio, así como la presentación de los resultados para lo cual se tomarán en cuenta en los resultados estadísticos en las herramientas de medición, según estudio de investigación se definirá el

recojo de datos referente a las Mypes y la caracterización del financiamiento y la rentabilidad.

- **Nivel de la investigación**

El nivel de la investigación será descriptivo y se realizará en función a detallar las principales características de las variables según la literatura la misma que describirá el financiamiento y la rentabilidad por las Mypes.

3.2 Población y Muestras

La población estará constituida por 10 Mypes del sector comercio rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018 y solo se considerarán en la investigación las Mypes que cumplan ciertas normas.

Universo /Muestras

En las muestras se consideraron 05 Mypes las mismas que se encuentran operativas en la actividad venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales por lo que se aplicara la herramienta de campo para calcular la muestra cuantitativa y se empleara formulas estadísticas.

3.1 MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DEFINICION OPERACIONAL:	ESCALA DE MEDICIÓN	
	CONCEPTUAL	INDICADORES		
PERFIL DE LA EMPRESA	MYPE es la unidad Económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de gestión empresarial		FIGURADO	
		RUC	a) Si b) No	
			a) Alquilado b) Propio	
		LOCAL	a) 5,000 a 10,000 b) 11,000 a 20,000 b) 21,000 a 30,000 c) 31,000 a 40,000 d) 41,000 a mas	
		Monto que invirtió inicialmente		
			FIGURADO a) 1 a 3 b) 4 a 7 c) 8 a 10 d) 11 a 15 e) 16 a mas	
		Personal que labora en su empresa		
		Planilla del personal	FIGURADO a) Si b) No	
		Financiamiento solicitado por la empresa	FIGURADO a) Si b) No	
		Capital de trabajo	FIGURADO a) Propio b) Financiado c) Terceros	
		Rentabilidad de la Empresa en el último año	FIGURADO a) Si b) No	
		RENTABILIDAD DE LA MYPES	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las Ventas realizadas y utilización de inversiones.	Utilidades: a) 1 a 10 % b) 11 a 20 % c) 21 a 30 % d) 31 % a mas

3.3 Técnicas e Instrumentos

La observación: estará centrada en la revisión de los libros, revistas y demás datos obtenidos en internet y otros documentos que se relacionen con la investigación.

La Entrevista: Se hará la entrevista al representante de la empresa y se utilizará la técnica de la encuesta y como herramienta para la recolección de la información se aplicará un cuestionario estructurado de 15 preguntas.

3.4 Plan de Análisis:

De acuerdo a la investigación realizada los datos obtenidos fueron a través de un análisis estadístico según la naturaleza de la investigación fue cuantitativo y de nivel descriptivo y será ha sido ordenado en forma de cuadros estadísticos, utilizando como técnica la encuesta y como herramienta de campo el cuestionario. Para recabar la información se elaboró un cuestionario estructurado con 14 preguntas y se aplico a los representantes legales de cada empresa en un horario determinado coordinado con el representante.

Procedimientos: Para recabar los datos de la investigación se confecciono un cuestionario y se coordinó la hora para la realización de recopilación de la información y luego se analizó estadísticamente y para la tabulación de los datos se utilizó en los programas de Excel y Word.

3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018	¿Cuáles son las principales características de financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de insumos agrícolas del Distrito de Corrales 2018?	Describir y analizar las principales características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.	1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro comercialización de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018	- Financiamiento	Diseño - Investigación cualitativa
			2. Describir características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro comercialización de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.	- Rentabilidad	- No experimental
			3. Elaborar una propuesta de solución al problema de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018.		- Descriptiva
					- Población, muestras y aplicativo
					Técnico
					- Fichas bibliográficas
					Instrumento
					- Cuestionario

3.6 Principios Éticos

En el presente trabajo de investigación se desarrolló cumpliéndose con las normas de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, así mismo cumpliéndose con el reglamento de investigación y manteniendo los principios éticos, en todos los asuntos de la integridad, objetividad e independencia, durante el procedimiento de la recopilación de información a los representantes de las Micro y Medianas Empresas.

DIAGRAMA DE GANTT

N°	CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1	ANALIS DE LA PROBLEMÁTICA					
2	DISEÑO DE PROPUESTA DE MEJORA					
3	IMPLEMENTACION DEL LOGRO					
4	ANALISIS DE RESULTADOS					

IV. RESULTADOS

4.1 Análisis de Resultados

Después haber realizado un análisis según encuestas como podemos concluir que en la tabla N° 01 se puede apreciar que del 100% (5) de los encuestados el 60% (3) de los representantes legales tienen entre 31 y 40 años de edad, y un 20% (1) de los

encuestados tiene entre 41 y 50 años y el otro 20% (1) se ubica en el rango de 50 a más. Tabla 1

En la distribución porcentual Del 100% de los encuestados el 80% (4) de los representantes son de sexo masculino y el 20% (1) son de sexo femenino. Tabla 2.

Del 100% de los encuestados el 80% (4) de los representantes tienen grado de instrucción superior completa y el 20% (1) no ha culminado por lo que se ubican en superior completa. Tabla 3

Realizada la consulta del 100% (5) de los encuestados; el 60% (3) son propietarios de sus empresas y el 40% (2) son representantes de las empresas. Tabla 4

En la distribución porcentual del régimen tributario el 100% (5) de los encuestados un 40% (2) se encuentran en el régimen especial, y un 40% (2) se ubican en el régimen general y el otro 20% (1) están en el rubro del régimen simplificado. Tabla 5

Del 100% (5) de los encuestados un 60% (3) tienen un promedio de 0 a 5 años de antigüedad de creación de la Mype y un 40% (2) tienen de 6 a 9 años de antigüedad de creación de la Mype en el rubro de la venta de insumos agrícolas en la región. Tabla 6

Los representantes de las Mypes el 100% (5) de los encuestados tienen entre uno a tres trabajadores en el rubro de la venta de insumos agrícolas en la región. Tabla 7

En la distribución porcentual de las entidades financieras que otorgan financiamiento el 100% (5) de los encuestados un 40% (2) manifestaron que obtuvieron financiamiento en el Banco Continental, otro 20% (1) lo solicito al Scotiabank, el otro 20% (1) en la caja de Sullana y por último otro 20% (1) al Banco de Crédito (BCP). Tabla 8

Como se puede apreciar del 100% (5) de los encuestados, un 40% (2) obtuvo financiamiento por un monto de S/.30,0000 (treinta mil y 00/100 soles), el otro 40% (2) obtuvo S/.20,000 (veinte mil y 00/100 soles) y el otro 20% (1) obtuvo S/. 10,000 (diez mil 00/100 soles. Tabla 9

En la distribución porcentual el 100% (5) de los encuestados, un 40% (2) obtuvo financiamiento por un monto de S/.30,0000 (treinta mil y 00/100 soles), el otro 40% (2) obtuvo S/.20,000 (veinte mil y 00/100 soles) y el otro 20% (1) obtuvo S/. 10,000 (diez mil 00/100 soles. Tabla 10

Cuando se realizó la consulta el 100% (5) de los encuestados el 40% (2) manifestaron que el monto recibido fue insuficiente el monto solicitado, un 20% (1) indicaron que exigen muchos requisitos para obtener el financiamiento, el otro 20% (1) tuvo que otorgar garantías hipotecarias y por último el otro 20% (1) manifestó su desconformidad por las tasas de interés muy elevadas. Tabla 11

De los encuestados el 100% (5) respondieron que su rentabilidad se incrementó del 11% al 20% en el rubro de la venta de insumos agrícolas en el Distrito de corrales, se explica que en la localidad de Corrales existen veinte (20) Mypes de las cuales solo operan cinco (5) dedicadas a este rubro. Tabla 12

Del 100% (5) de los encuestados, un 20% (1) indico que el problema que afecta su rentabilidad se debe por la baja de sus ventas y el 80% (4) señalaron que el problema que bajo su rentabilidad fue la competencia. Tabla 13

Realizada las preguntas a los encuestados el 60% (3) respondió que sus ventas disminuyeron un 3% (2) y el otro 40% respondió que sus ventas disminuyeron un 2% en la venta de insumos agrícolas. Tabla 14

V. CONCLUSIONES:

Respecto al objetivo específico 1:

5.1 Caracterización del financiamiento

- Del 100% (5) de los encuestados, un 40% (2), indicaron que obtuvieron financiamiento del Banco Continental, el 20% (1), lo solicitaron al Scotiabank, el 20% (1), lo requirieron a la Caja de Sullana y el 20% (1), manifestaron que al Banco de Crédito (BCP).
- Como se puede apreciar del 100% (5) de los encuestados, un 40% (2), obtuvo financiamiento por un monto de S/.30,000 (treinta mil y 00/100 soles), y un 40% (2), obtuvo S/.20,000 (veinte mil y 00/100 soles) y el otro 20% (1) obtuvo S/. 10,000 (diez mil 00/100 soles). Según los analistas de créditos, la tasa de interés efectiva anual de los bancos es de 20% a 30% y de las cajas municipales es de 38% a 40%.
- Del el 100% (5) de los encuestados manifestaron que el crédito solicitado fue utilizado como capital de trabajo en su Mype de venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales.

Respecto al objetivo específico 2:

5.2 Caracterización de la Rentabilidad

- Del 100% (5) de los encuestados el 40% (2) manifestaron que el monto recibido fue insuficiente el monto solicitado, un 20% (1) indicaron que exigen muchos requisitos para obtener el financiamiento, el otro 20% (1) tuvo que otorgar garantías hipotecarias y por último el otro 20% (1) manifestó su desconformidad por las tasas de interés muy elevadas.
- De los encuestados el 100% respondieron que su rentabilidad se incrementó del 11% al 20% en el rubro de la venta de insumos agrícolas en el Distrito de corrales, se

explica que en la localidad de Corrales existen veinte (20) Mypes de las cuales solo operan cinco (5) dedicadas a este rubro.

- Del 100% (5) de los encuestados, un 20% (1) indico que el problema que afecta su rentabilidad se debe por la baja de sus ventas y el 80% (4) señalaron que el problema que bajos su rentabilidad fue la competencia.

5.3 De la propuesta de mejora

Para la propuesta de solución al problema de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales 2018 se elaboró la propuesta de mejora en la variable financiamiento, rubro venta de insumos agrícolas ubicadas en el Distrito de Corrales 2018.

Habiéndose presentado en los resultados de las encuestas, dos problemas: la competencia y ventas bajas, se elaboró una propuesta de mejora con relación al financiamiento, para incrementar las ventas de las Mypes, cuyo efecto se mostrará en la variable rentabilidad.

En ese sentido, se ha elaborado elabore una propuesta de mejora denominada: “FACTURAS NEGOCIABLES” como solución al problema de financiamiento.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Mendoza Y. (2014), *Lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (pyme) del sector metalmecánico ubicadas en el municipio valencia del estado Carabobo - Venezuela.*

<http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/1035/3004.pdf?sequence=4>

Flores N. (2015), *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del Estado Aragua – Venezuela.*

<http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2536/maestr%c3%ada%20nancy%20flores.pdf?sequence=1>

Rojas J. (2015), *Financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina.*

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_rojasj.pdf

Morinigo F. (2017), *Análisis comparativo de instrumentos de financiamiento para pymes desarrolladoras inmobiliarias entre Estados Unidos y Paraguay.*

http://www.upa.edu.py/wp-content/uploads/2018/02/20171222_morinigo_analisis-comparativo-de-instrumentos-financieros-para-pymes-de-desarrollos-inmobiliarios-entre-estados-unidos-y-paraguay_p.final_.docx-1.pdf

Etchebarne M.S. (2017), *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por cdn – sercotec en Chile.*

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146139/tesis%20-%20patricio%20bustos%20castro.pdf?sequence=1>

Rubio J. (2014), Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco – 2014.

http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/unitru/4617/rubiobaltazar_joel.pdf?sequence=1&isallowed=y

Acosta F. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/954/financiamiento_capacitacion_rentabilidad_acosta_flores_filomena.pdf?sequence=4

Cabellos J. (2015), *Determinantes de la rentabilidad de las instituciones microfinancieras peruanas en el periodo 2006-2013: un enfoque según el modelo de Dupont y la teoría de modigliani-miller.*

http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1697/jhonny_tesis_maestria_2015.pdf;jsessionid=be5e648efb54bc947010b22ba1ee10f8?sequence=7

González R. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/388/financiamiento_capacitacion_gonzalez_lucero_raquel_giovana.pdf?sequence=1

Martínez C. (2017), *Financiamiento del capital de trabajo del periodo 2016 y propuesta de un plan de lineamiento para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (mypes) del sector industrial – rubro construcciones metálicas del Distrito de Chimbote”.*

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/ucv/10252/martinez_tc.pdf?sequence=1&isallowed=y

Gallozo D. (2017), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/mype_financiamiento_capacitacion_gallozo_huerta_dionee.pdf?sequence=1

Celmi A. (2015), *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz, 2015.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/financiamiento_rentabilidad_celmi_gargate_anali_elida.pdf?sequence=1&isallowed=y

Vargas E. (2016), *Caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mype rubro auto boutique de la provincia de talara, año 2016.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1041/competitividad_rentabilidad_vargas_carrera_erick_paul.pdf?sequence=1&isallowed=y

Guerrero J. (2016), *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías y pastelerías del distrito de Zarumilla 2016.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3443/inanciamiento_rentabilidad_guerrero_carrillo_jesus_martin.pdf?sequence=1

ANEXOS

ANEXO 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

**APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE INSUMOS
AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Venta de Insumos Agrícolas del Distrito de Corrales 2018”**. La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a) Deisy Olaya García.

ENCUESTA A LA EMPRESA:

I. DATOS GENERALES:

**RESPECTO DE LOS PROPIETARIOS Y/O GERENTES DE LAS MYPES
EN VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES
2018**

1. EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA.....AÑOS.

2. SEXO.

a) Femenino () b) Masculino ()

3. GRADO DE INSTRUCCIÓN.

a) Primaria completa () b) Primaria Incompleta ()
c) secundaria completa () d) Secundaria Incompleta ()
e) Superior técnica completa () f) Superior técnica Incompleta ()
g) superior universitaria completa () h) Superior universitaria incompleta ()

4. TITULAR () ENCARGADO ()

5. A QUE REGIMEN TRIBUTARIO PERTENECE

a) Rus () b) Régimen General () c) () d) ()

6. CUANTOS AÑOS TIENE EN ESTE RUBRO.

a) 0 a 5 años () b) 6 a 9 años ()
c) 10 a 15 años () d) 16 a 21 años ()
e) 22 a más años..... ()

**7. CUÁL ES EL NÚMERO DE TRABAJADORES CON QUE CUENTA SU
ESTABLECIMIENTO / NEGOCIO / EMPRESA.**

a) 1 a 3 () b) 4 a 7 () c) 8 a 10 () d) 11 a 15 () e) 16 a más ()

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES RUBRO VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018

8. ¿QUÉ ENTIDAD LE OTORGO EL FINANCIAMIENTO?

- a) Bancos (.....)
- b) Cajas Municipales (.....)
- c) Cooperativas de Ahorro y Crédito (.....)
- d) Edpymes (.....)
- e) Terceros (.....)
- f) Capital de ahorros (.....)
- g) cual fue la tasa que le aprobaron su préstamo (.....)
- h) A qué plazo fue obtenido el préstamo 1 Año () 2 Años () 3 Años () 4 Años más ()

9. ¿CUÁNTO FUE EL IMPORTE DEL CRÉDITO (S) FINANCIERO QUE HA OBTENIDO EN EL AÑO 2017?

- a) s/ 1,000 a s/ 5,000 () b) s/ 6,000 a s/ 10,000 ()
- c) s/ 11,000 a s/ 20,000 () d) s/ 21,000 a s/ 30,000 ()
- e) s/ 30,000 a más ()

10. ¿EL CREDITO OBTENIDO EN QUE FUE UTILIZADO?

- a) Capital () b) Compra de activos () c) Gastos personales ()
- Mejoramiento de local ()

11. QUE DIFICULTADES TUVO PARA BTENER EL PRESTAMO

- a) Mucho requisito () Montos insuficientes () Plazos muy cortos () Tasa elevadas
- () Garantías hipotecarias y prendarias exigidas ()

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES RUBRO VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS DEL DISTRITO DE CORRALES 2018

12. ¿CUAL HA SIDO EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD MENSUAL?

- a) s/ 1,000 a s/ 5,000 () b) s/ 6,000 a s/ 10,000 ()
c) s/ 11,000 a s/ 20,000 () d) s/ 21,000 a s/ 30,000 ()
e) s/ 30,000 a más ()

13. QUE PROBLEMA AFECTO LA RENTABILIDAD DE SU MYPE

1. Ventas bajas () 2. Competencia () 3. Costo de los productos muy altos () 4. Tasas de interés elevadas ()

14. EN QUE PORCENTAJE SE INCREMENTO SU RENTABILIDAD.

- a) 1 % a 10 % () b) 11 % a 20 % () c) 21 % a 30 %
d) 31% a mas ()

ANEXO 2

TABLAS Y GRAFICOS

TABLA N° 01

Distribución porcentual por edad de los representantes legales de la Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

EDAD	ENCUESTADOS	%
31 A 40	3	60%
41 a 50	1	20%
50 a MAS	1	20%
TOTAL	5	100%

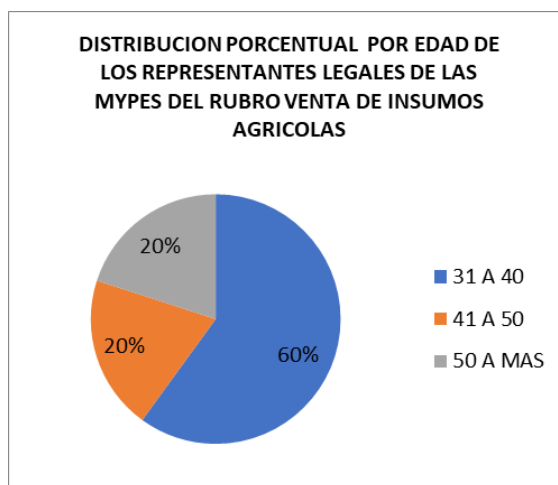


FIGURA N° 01

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

En la tabla N° 01 y figura N° 01 se puede apreciar que del 100% de los encuestados el 60% de los representantes legales tienen entre 31 y 40 años de edad, y un 20% de los encuestados tiene entre 41 y 50 años y el otro 20% se ubica en el rango de 50 a más.

TABLA N° 02

Distribución porcentual por sexo femenino y masculino de los representantes legales de la Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

GENERO	N°	%
MASCULINO	4	80%
FEMENINO	1	20%
TOTAL	5	100%

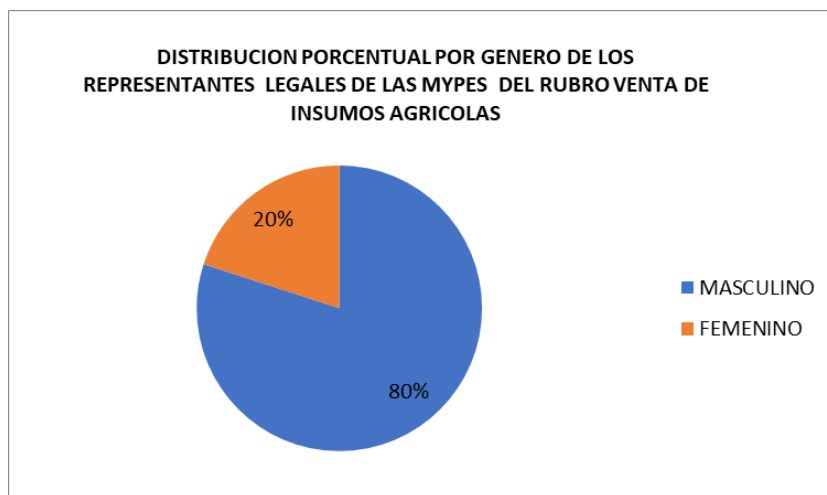


FIGURA N° 02

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Del 100% de los encuestados el 80% de los representantes son de sexo masculino y el 20% son de sexo femenino.

TABLA N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

GRADO DE INSTRUCCIÓN	N°	%
UNIVERSITARIA COMPLETA	4	80%
SUPERIOR INCOMPLETA	1	20%
TOTAL	5	100%

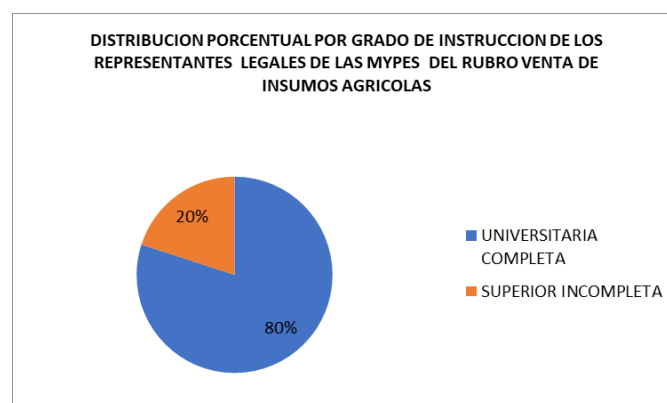


FIGURA N° 03

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Del 100% de los encuestados el 80% de los representantes tienen grado de instrucción superior completa y el 20% no ha culminado por lo que se ubican en superior completa.

TABLA N° 04

Distribución porcentual de la administración de las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

ADMINISTRACION	ENCUESTADOS	%
PROPIETARIO	3	60%
REPRESENTANTE	2	40%
TOTAL	5	100%

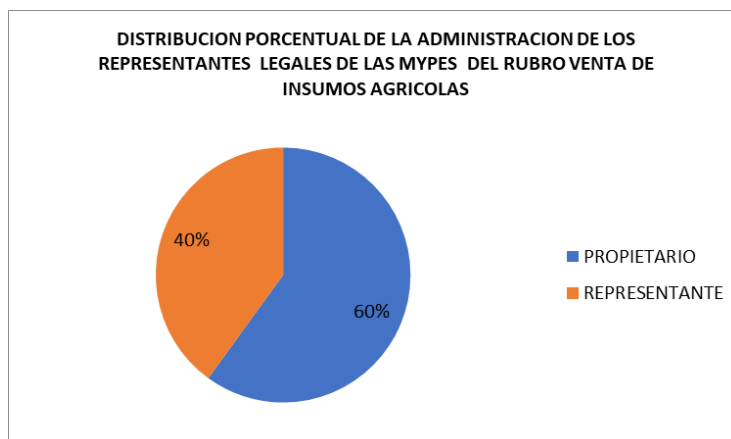


FIGURA N° 04

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Realizada la consulta del 100% de los encuestados; el 60% son propietarios de sus empresas y el 40% son representantes de las empresas.

TABLA N° 05

Distribución porcentual del régimen Tributario de la Renta que se encuentran las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

REGIMEN	ENCUESTADOS	%
REGIMEN ESPECIAL DE LA RENTA	2	40%
REGIMEN GENERAL DE LA RENTA	2	40%
REGIMEN NUEVO RUS	1	20%
REGIMEN MYPE	0	0%
TOTAL	5	100%

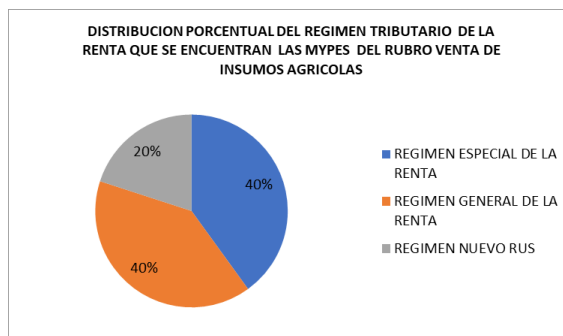


FIGURA N° 05

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de los encuestados un 40% se encuentran en el régimen especial, y un 40% se ubican en el régimen general y el otro 20% están en el rubro del régimen simplificado.

TABLA N° 06

Distribución porcentual por periodo de las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

PERIODO	ENCUESTADOS	%
0 a 5 AÑOS	2	40%
6 a 9 AÑOS	3	60%
10 a 15 AÑOS	0	0%
16 a 21 AÑOS	0	0%
22 a mas	0	0%
TOTAL	5	100%

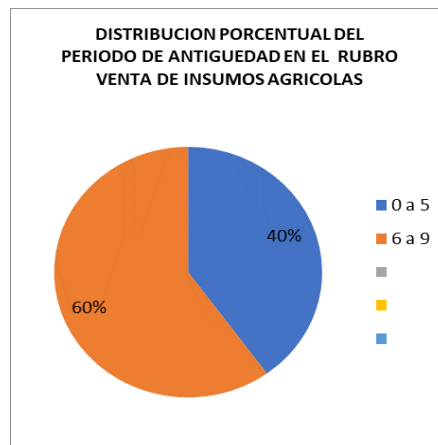


FIGURA N° 06

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Podemos apreciar que del 100% de los encuestados un 60% tienen un promedio de 0 a 5 años de antigüedad de creación de la Mype y un 40% tienen de 6 a 9 años de antigüedad de creación de la Mype en el rubro de la venta de insumos agrícolas en la región.

TABLA N° 07

Distribución porcentual del número de trabajadores que tienen las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

N° DE TRABAJADORES	ENCUESTADOS	%
1 A 3	5	100%
4 A 7	0	0%
8 A 10	0	0%
11 A 15	0	0%
16 A MAS	0	0%
TOTAL	5	100%



FIGURA N° 07

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Realizada la encuesta a los representantes de las Mypes el 100% de los encuestados tienen de uno a tres trabajadores en el rubro de la venta de insumos agrícolas en la región.

TABLA N° 08

Distribución porcentual de las Entidades que brindaron financiamiento a las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

ENTIDADES	ENCUESTADOS	%
BCO CONTINENTAL	2	40%
CREDISCOTIA	1	20%
CAJA SULLANA	1	20%
BANCO DE CREDITO	1	20%
TOTAL	5	100%

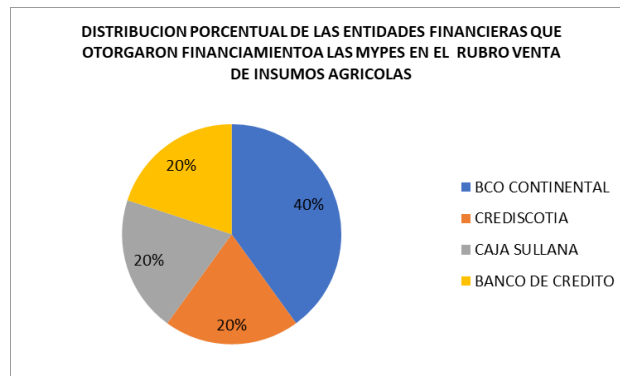


FIGURA N° 08

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Del 100% (5) de los encuestados un 40% (2) indicaron que obtuvieron financiamiento del Banco Continental, otro 20% (1) lo solicitó al Scotiabank, el otro 20% (1) lo solicitó a la caja de Sullana y por último el otro 20% (1) manifestó que lo solicitó al Banco de Crédito (BCP).

TABLA N° 09

Distribución porcentual del monto obtenido por las instituciones financieras a las Mypes que solicitaron financiamiento en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

MONTO FINANCIADO	ENCUESTADOS	%
S/30,000.00	2	40%
S/20,000.00	2	40%
S/10,000.00	1	20%
TOTAL	5	100%

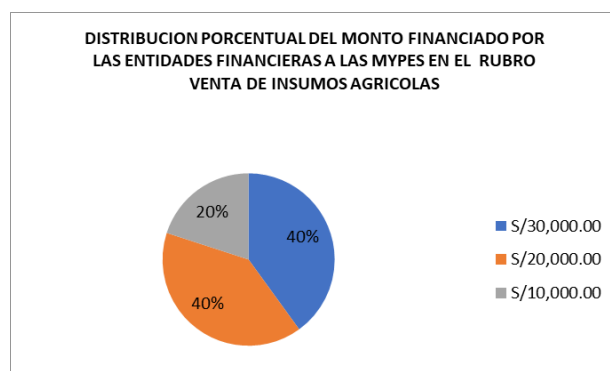


FIGURA N° 09

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Como se puede apreciar del 100% (5) de los encuestados, un 40% (2) obtuvo financiamiento por un monto de S/.30,000 (treinta mil y 00/100 soles), el otro 40% (2) obtuvo S/.20,000 (veinte mil y 00/100 soles) y el otro 20% (1) obtuvo S/. 10,000 (diez mil 00/100 soles).

TABLA N° 10

Distribución porcentual del uso del crédito financiado que solicitaron las Mypes en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

USO DEL CREDITO	ENCUESTADOS	%
CAPITAL	5	100%
COMPRA DE ACTIVOS	0	0%
GASTOS PERSONALES	0	0%
MEJORAMIENTO DE LOCAL	0	0%
TOTAL	5	100%

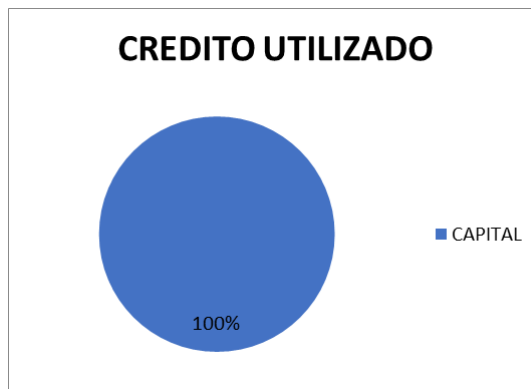


FIGURA N° 10

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Realizada la consulta el 100% (5) de los encuestados manifestaron que el crédito solicitado fue utilizado como capital de trabajo en su Mype de venta de insumos agrícolas en el Distrito de Corrales.

TABLA N° 11

Distribución porcentual de las dificultades que tuvieron las Mypes al momento de obtener el financiamiento en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

DIFICULTADES	ENCUESTADOS	%
MUCHOS REQUISITOS	1	20%
MONTO INSUFICIENTE	2	40%
GARANTIAS HIPOTECARIAS	1	20%
TASAS ELEVADAS	1	20%
TOTAL	5	100%

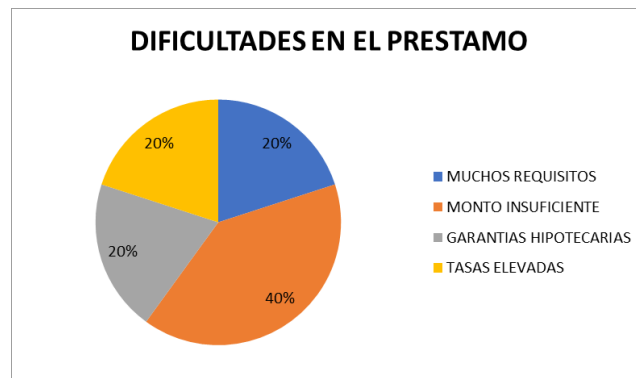


FIGURA N° 11

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Cuando se realizó la consulta el 100% (5) de los encuestados el 40% (2) manifestaron que el monto recibido fue insuficiente el monto solicitado, un 20% (1) indicaron que exigen muchos requisitos para obtener el financiamiento, el otro 20% (1) tuvo que otorgar garantías hipotecarias y por último el otro 20% (1) manifestó su desconformidad por las tasas de interés muy elevadas.

TABLA N° 12

Distribución porcentual de las Mypes que incremento sus utilidades en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

QUE % AUMENTO	ENCUESTADOS	%
0% a 10%	0	0%
11% a 20%	5	100%
21% a 30%	0	0%
31% a mas	0	0%
TOTAL	5	100%



FIGURA N° 012

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

De los encuestados el 100% (5) respondieron que su rentabilidad se incrementó del 11% al 20% en el rubro de la venta de insumos agrícolas en el Distrito de corrales, se explica que en la localidad de Corrales existen veinte (20) Mypes de las cuales solo operan cinco (5) dedicadas a este rubro.

TABALA N° 13

Distribución porcentual que afecto a las Mypes siendo el problema la rentabilidad en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

PROBLEMA QUE AFECTO EL MYPE	ENCUESTADOS	%
VENTAS BAJAS	1	20%
COMPETENCIA	4	80%
COSTO DE PRODUCTOS ALTOS	0	0%
TASAS DE INTERES ELEVADOS	0	0%
TOTAL	5	100%

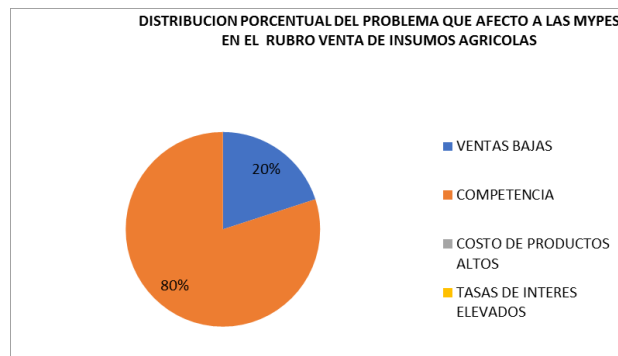


FIGURA N° 13

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Del 100% (5) de los encuestados, un 20% (1) indico que el problema que afecta su rentabilidad se debe por la baja de sus ventas y el 80% (4) señalaron que el problema que bajos su rentabilidad fue la competencia.

TABLA N° 14

Distribución porcentual de las Mypes que bajo sus utilidades en el Rubro venta de insumos Agrícolas en el Distrito de Corrales.

QUE % BAJO SUS VENTAS	ENCUESTADOS	% ENCUESTADOS
3%	2	40%
2%	3	60%
TOTAL	5	100%

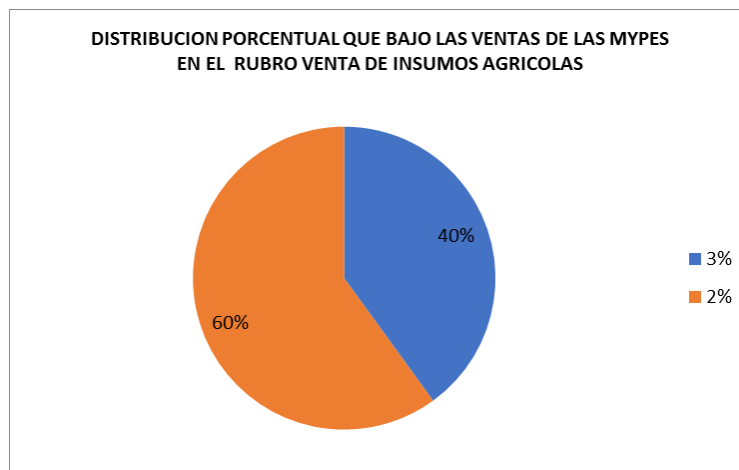


FIGURA N° 014

Fuente: Encuesta realizada por la investigadora 2018

INTERPRETACION

Realizada las preguntas a los encuestados el 60% respondió que sus ventas disminuyeron un 3% y el otro 40% respondió que sus ventas disminuyeron un 2% en la venta de insumos agrícolas.

ANEXO 3

PROPUESTA PARA OBTENER FINANCIAMIENTO “LAS FACTURAS NEGOCIABLES”

INTRODUCCION

La Ley N° 29623 beneficia a los proveedores de bienes o servicios, principalmente las MYPE, facilitando que accedan a financiamiento en plazos considerablemente menores, mejorando su disponibilidad de capital de trabajo y fomentando el incremento sustancial de la bancarización, la intermediación financiera y la emisión de comprobantes de pago en la cadena comercial. Ello se trata de lograr con la regulación de un nuevo título valor que se podrá emitir conjuntamente con la factura comercial en la venta o prestación de servicios por parte de un contribuyente de rentas de tercera categoría o en la emisión de recibos por honorarios por la prestación de servicios de forma independiente, que califican como rentas de cuarta categoría. Sin duda es un medio que puede coadyuvar al financiamiento de las empresas, pero requiere del consentimiento de las partes y un mayor impulso del Estado estableciendo quizás algún beneficio. Sin embargo, el mismo efecto tienen la emisión de pagarés, letras de cambio, entre otros títulos valores que son documentos conocidos y que poseen su propia regulación a través de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287.

DESCRIPCION DE LA PROBLEMÁTICA DE LAS MYPES

Las micro, pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, que en comparación con la gran empresa muestra dificultades en obtener apalancamiento financiero que merma su capacidad de renovación tecnológica lo cual las pone en desventaja. Según la LEY N° 30056 del 02 julio del 2013; ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial para la micro, pequeña y mediana empresa

ESTRATEGIA A UTILIZAR

Esta propuesta tiene como finalidad elaborar conceptos que nos permitan diseñar características de financiamiento asegurando márgenes de rentabilidad adecuadas para las Mypes con la correspondiente reducción de riesgos elaborando una alternativa de financiamiento que se oriente de preferencia a pequeñas y medianas empresas siendo una alternativa; **LAS FACTURAS NEGOCIABLES** que son las que promueven y facilitan el acceso a financiamiento a plazos menores. Esto ayuda, sobre todo a las pequeñas empresas, a mejorar su disponibilidad de capital de trabajo lo cual consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.....Al momento de enfrentar la decisión de financiamiento, las empresas deben tomar en consideración distintos factores, tales como: monto, plazo de financiamiento requerido, moneda o reajustabilidad, flujos de amortización, mercados a los cuales puede acceder, nivel de riesgo crediticio de la empresa, costos transaccionales asociados a cada alternativa, existencia de programas de financiamiento específicos para el sector en el cual participa, margen disponible de la

empresa en el sistema financiero para tomar nuevos financiamientos, proyección de la industria en el cual participa, capacidad de pago y otros más específicos.

En resumen, hay múltiples factores que se deben considerar, existiendo distintos productos y mercados disponibles para obtener financiamiento las características de cada empresa.

Los costos de financiamiento pueden variar en forma importante entre una alternativa y otra, por lo tanto, es recomendable analizar con especialistas en el tema, las distintas alternativas existentes.

COMO SE APLICA

El uso de la factura negociable, y su posterior endoso, también ayuda a crear un historial crediticio con las entidades financieras. Un gran número de Mipymes, a pesar de ser formales, no han podido integrarse al sistema financiero; por ello, **la factura negociable** es una excelente herramienta para lograr que estas empresas puedan establecer sus primeros vínculos con la banca local.

- 1. Emisión de factura:** Se da una vez de terminado el servicio o entregado el producto.
- 2. Evaluación comercial con el deudor o adquiriente:** Se evalúa la operación en un comité de crédito y se confirman los servicios con el deudor.
- 3. Contrato Factoring:** El cliente cede sus facturas negociables mediante la firma de un contrato marco de cesiones de factoring.
- 4. Giro de negocio:** Comienza el proceso de cobranza una vez cumplida la fecha de vencimiento de las respectivas obligaciones.
- 5. Notificación:** Una vez realizado el desembolso la empresa de factoring comunica al deudor mediante carta notarial.

6. Proceso de cobranza: Se da una vez firmado el contrato y confirmado los servicios por parte de la empresa deudora.

7. Cobro de factura: Una vez gestionado todo el proceso de cobranza el deudor informa el pago de la respectiva factura.

Análogamente, las entidades financieras, al conocer el movimiento transaccional de las Mipymes, pueden ofrecer productos y servicios a la medida de dichas unidades productivas, mejorando las condiciones crediticias como tasas de interés, plazos y montos más atractivos a medida que conoce más a su cliente.

La factura negociable es una tercera copia obligatoria en los comprobantes de pago, con calidad y efecto de título valor. Posee características que permiten su negociación y transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento.

Una vez emitida la factura por el proveedor del bien o servicio, el adquirente del mismo contará con ocho días para dar la conformidad al documento. Si, al término de este periodo, el cliente no se manifiesta sobre la aprobación del título valor, se asume la aceptación irrevocable de la factura negociable.

Desde ese momento, el proveedor puede endosar el documento a una entidad financiera que ofrezca productos factoring o descuentos. Seguidamente, el banco entrega el dinero al proveedor aplicando el mencionado descuento a modo de comisión para, de esta manera, pasar a ser el poseedor del título valor. Es así como, finalmente, obtiene la potestad de acudir a la vía judicial en caso de que se incumpla el pago de la factura.

El tratamiento de este instrumento es similar al de la letra de cambio. Es decir, se puede descontar o enviar en cobranza a un banco. Para ello se utilizan las líneas de descuento de letras y facturas otorgadas. El banco califica al adquirente, lo notifica y, en caso de no

pago, la protesta es devuelta al emisor. Si llega a ser descontada, se carga al emisor el monto de la factura.

CRONOGRAMA DE EJECUCION

Primero, para aquellas empresas que venden a crédito, es decir cuando sus clientes pagan en un plazo que comprende un periodo de tiempo (sea una fecha única o en cuotas), la factura negociable ayuda a financiar estas cuentas. La forma es que cuando la empresa necesita liquidez, se negocia la factura para que el empresario reciba el pago anticipado. Esta figura beneficia principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Segundo, con la factura negociable como un título valor, se procede a usar distintas modalidades. La más conocida es el factoring, en el que se recibe el dinero de la factura anticipadamente con un descuento y se delega la función de cobrar a una institución financiera. Es decir, quien posee dicha factura se entiende directamente con el cliente de la pequeña o mediana empresa. También se puede usar las facturas como una garantía para realizar operaciones como créditos, impulsando el historial crediticio de los empresarios.

Finalmente, cabe resaltar que la emisión de facturas negociables se realiza paralelamente con la emisión de las facturas comerciales. Al usar un sistema de facturación electrónica, esta emisión es inmediata y permite al empresario ejecutar distintos planes para su beneficio con el uso de la factura negociable.

Beneficios

- Facilita la circulación de las facturas como un Título Valor permitiendo que las empresas obtengan fondos a partir de la capacidad de pago de sus clientes.
- Las facturas podrán ser vendidas a una entidad financiera o empresa de factoring.
Con el solo endoso de la misma.

- Toda factura podrá transferirse una vez transcurrido los 8 días hábiles siguientes a la recepción del bien o servicio, en caso de que el pagador no se pronuncie, pero si se pronuncia conforme antes de dicho plazo la factura podrá transferirse desde ese preciso momento.
- Se establece que la transferencia o endoso de más de un original de la misma factura, constituirá delito contra el patrimonio económico.
- Todo pacto que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de las facturas o su aceptación, es nulo de pleno derecho.
- La puesta en marcha de la Ley 29623 combate métodos informales de financiamiento, lavado de activos y otros que pueden poner en riesgos a las empresas y sus proveedores.
- Facilita la negociación de la cartera de deudores y garantiza el cobro a todos ellos.
- Al negociar la cartera, la fuerza de ventas se concentra en su labor comercial y no en la de cobro.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con lo cual no se pierde poder adquisitivo.
- Permite el cobro ejecutivo de las deudas derivadas de facturas.

SEGUIMIENTO Y SUPERVISION

El vencimiento de una factura negociable puede ser señalado solamente de las siguientes formas:

1. A fecha o fechas fijas de vencimiento, según lo acordado (si es en un sólo pago o en cuotas).

2. A la vista, es decir puede exigirse el pago al deudor a la presentación del documento.
3. A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme a lo estipulado en el artículo 7° de la Ley N° 29623: Presunción de conformidad. En ese caso se deberá señalar la fecha de aceptación.
4. A cierto plazo o plazos desde su emisión.

Si el pago de la factura negociable fue pactado en cuotas, la falta de pago de una o más cuotas pactadas, faculta al adquirente de la factura negociable a:

1. Dar por vencido todos los plazos y exigir el pago del monto total pendiente de la factura negociable.
2. Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes.
3. Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada.

Para esto será necesario realizar la diligencia notarial o judicial o formalidad sustitutoria por el incumplimiento de pago de cualquiera de dichas cuotas, sin que afecte su derecho el no haber realizado esta diligencia o formalidad sustitutoria correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas adeudadas.

En el caso que se pacte una formalidad sustitutoria, conforme a lo establecido en el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores solamente tendrá efectos respecto de la última cuota pactada.

El adquirente de la factura negociable es responsable de dejar constancia (en la factura negociable) los pagos recibidos por las cuotas establecidas, sin tener la obligación de expedir constancia o recibo por dichos pagos. Es decir, cuando el adquirente del bien o

servicio, cancele una de sus cuotas pactadas en una fecha determinada se podrá anotar en el reverso u otro espacio de la factura negociable la cancelación consignando la fecha de pago, como única constancia de pago.

LOS INTERESES DE LA FACTURA NEGOCIABLE

Previo acuerdo entre las partes, en la factura negociable o en documento anexo a la misma, se puede estipular la tasa de interés compensatorio que devengará desde su emisión hasta su vencimiento, así como las tasas de interés para el período de mora, conforme a lo previsto por la Ley de Títulos Valores³, aplicándose en caso contrario, el interés legal. Salvo acuerdo entre las partes, el interés legal corre sólo a partir de la fecha de vencimiento de la factura negociable. Estos acuerdos pueden detallarse en la misma factura negociable o en un documento adjunto a la misma.

REQUISITOS PARA EL MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

En concordancia con la Ley de Títulos Valores⁴, los requisitos para exigir el pago de la factura negociable por vía judicial, mediante un proceso ejecutivo, son los siguientes:

Que no se haya consignado disconformidad del adquirente del bien o usuario de los servicios, dentro de los 8 días hábiles a partir de la recepción de la factura comercial.

Que se haya dejado constancia en la factura negociable la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en un documento distinto que deberá adjuntarse a la factura negociable. En caso de ser un bien, este documento puede ser la guía de remisión respectiva. La constancia de recepción de bienes no garantiza la conformidad de estos, por lo que se aplicará lo dispuesto en lo referido a presunción de conformidad.

El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo en el caso previsto por el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores⁵.

PRESUNCIÓN DE CONFORMIDAD

A partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, el adquirente del bien o servicio tiene un plazo de 8 días hábiles para aceptar o rechazar cualquier información consignada en el comprobante de pago o para realizar cualquier reclamo respecto a la conformidad de los bienes recibidos o servicios prestados. Esta impugnación se realizará a través de un documento escrito dirigido al proveedor, donde consta la fecha de su recepción. Vencido el plazo de 8 días, se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos, así como la conformidad de los bienes o servicios recibidos.

De aplicarse la presunción de conformidad, el proveedor del bien o servicio deberá dejar constancia de ello en la factura negociable o en documento anexo. En caso de existir reclamos posteriores por defectos del bien o en el servicio, el adquirente de estos puede oponer sus excepciones personales que corresponden sólo contra el emisor de la factura negociable, sin tener derecho a retener respecto a terceros los bienes ni el precio pendiente de pago, ni demorar el pago según la fecha o fechas señaladas en la factura negociable.

TRANSFERENCIA Y DEBER DE INFORMACIÓN

La factura negociable puede ser transferida una vez que el adquirente del bien o del servicio haya manifestado su conformidad de manera expresa o se presuma su conformidad pasado los 8 días hábiles de entregada la factura y no se haya manifestado alguna disconformidad.

El adquirente del bien o servicio deberá realizar el pago por estos, a la persona que ha adquirido la factura negociable, tras la simple presentación de la factura debidamente

endosada (firmada). El adquirente de la factura negociable deberá informar al adquirente del bien o servicio, la posesión de la factura a más tardar 3 días antes de la fecha de vencimiento.

La comunicación, la cual deberá realizarse bajo cualquier forma que permita dejar constancia inequívoca de su recepción, deberá contener cuando menos lo siguiente.

Nombre completo, denominación o razón social, número de RUC y dirección del adquirente de la factura negociable.

Número de serie de la factura negociable, así como el original o copia certificada notarialmente de la misma, debidamente endosada.

Nombre completo, denominación o razón social y número de RUC del proveedor o de quien se haya adquirido la factura negociable.

Fecha en la cual adquirió la factura negociable o referencia al documento a través del cual se ha acordado con el proveedor la adquisición de una serie de facturas negociables.

Número de cuenta bancaria y nombre del banco en la cual se debe efectuar el pago, incluyendo el código de cuenta interbancaria. Alternativamente, las partes podrán pactar, de mutuo acuerdo, que sea el propio tenedor de la factura negociable el que se acerque al local del adquirente de los bienes o usuario de los servicios a cobrar el monto respectivo.

Si la adquisición de facturas negociables se efectúa en virtud de un contrato o acuerdo que implique la compra de facturas negociables a lo largo del tiempo, el comprador de dichas facturas negociables podrá enviar una sola comunicación al adquirente de bienes o usuario de los servicios, explicando esta situación. En estos casos, el requisito del numeral 2) precedente podrá ser obviado siempre que se reemplace con una copia certificada notarialmente del contrato o acuerdo que acredite la compra las facturas negociables.

Si se pactó el pago del bien o del servicio en cuotas y el adquirente ha efectuado pagos previos a la transferencia de la factura negociable, esta información deberá ser comunicada al adquirente de la factura negociable.

IMPUGNACIÓN Y RETENCIÓN DOLOSA DE LA FACTURA NEGOCIABLE Y OMISIÓN DE INFORMACIÓN

Si el adquirente del bien o servicio, impugna falsamente o retiene indebidamente la factura negociable, deberá pagar el saldo de la misma además de una indemnización igual al saldo de la factura más el interés máximo convencional, que será calculado sobre el saldo pendiente de pago, por el tiempo que transcurra desde su vencimiento hasta su cancelación.

Esta sanción es aplicable también, cuando el adquirente del bien o usuario del servicio impugne la factura negociable o la calidad de los bienes o servicios, de acuerdo a lo estipulado en la presunción de conformidad, y ante esto el proveedor oculte la información a fin de transferir la factura negociable.

En caso se haya pactado el pago de la factura o recibo por honorarios en cuotas, y el proveedor oculta información sobre los pagos realizados por el adquirente del bien o servicio al momento de transferir la factura negociable, y el adquirente de la factura no puede recuperar el monto financiado, este podrá solicitar la indemnización por daños y perjuicios similar a lo establecido anteriormente.

PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO O ACTIVOS

Los adquirentes de las facturas negociables deberán verificar la procedencia de estas, el adquirente de los bienes o servicios queda exonerado de responsabilidad por la idoneidad de quienes actúen como adquirentes de las facturas negociables.

Los que adquieran facturas negociables deben adoptar medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitar operaciones delictivas, canalizando recursos hacia actividades terroristas; o para buscar el ocultamiento de activos.

Debe informarse a las autoridades competentes sobre cualquier operación sospechosa de lavado de dinero o activos o actividad delictiva. Estas obligaciones deberán ser cumplidas por los adquirentes que estén calificados como sujetos obligados, de acuerdo a lo establecido en el marco legal pertinente.

OPERACIÓN FACTORING

Cómo funciona el factoring

El factoring es una herramienta financiera mediante la cual las Mipymes proveedoras pueden acudir a las instituciones financieras por liquidez llevando sus facturas por cobrar de sus clientes compradores de sus productos, usualmente grandes empresas.

De esta manera, las entidades financieras adquieren esas facturas por cobrar y dotan de capital de trabajo a las Mipymes cobrándoles una tasa de descuento por ello y, luego, las entidades financieras se encargan de cobrarles a las grandes empresas.

En primer lugar para que comprendan fácilmente la razón de todas estas normas explicaremos que es el factoring y el uso de la factura como título valor, el factoring es una operación financiera la cual no se encuentra por ahora muy difundida, si bien es cierto en los últimos años las entidades financieras, en especial los bancos, han venido desarrollando campañas para que los empresarios en especial los que tienen una PYME, utilicen el factoring para poder tener flujo de capital, este aún no es conocido por la gran mayoría de los empresarios de las PYMEs, pero en qué consiste el factoring; el factoring es una operación de cesión de crédito a cobrar por la empresa o prestador de servicios a una entidad financiera o empresa de factoring, otorgando un anticipo financiero parcial o

total del crédito, asumiendo o no el riesgo, el costo de la operación es asumido por cedente.

le vamos a explicaremos el factoring de una forma más sencilla, el factoring es en pocas palabras una forma en la cual usted pueda cobrar la factura o recibo por honorarios que le emite a otra empresa antes del vencimiento del plazo acordado, pongamos un ejemplo, la empresa LIFE EXPERIENCE SAC emite una factura por 10,000 mil soles por venta de piscos a CENCOSUD (Wong, METRO), normalmente las grandes cadenas de supermercados así como otras grandes empresas pagan sus facturas a 30, 60 o 90 días; usted no puede tener su capital de trabajo parado tanto tiempo en especial si es un empresario dueño de una PYME, en tal sentido usted decide aprovechar de los mecanismos financieros y utiliza el factoring para poder cobrar la factura que giro; LIFE EXPERIENCE SAC una vez entregada la factura a CENCOSUD se dirige a una entidad financiera en este caso el Banco de Crédito del Perú, y solicita se le pague la factura adelantada, para lo cual el BCP luego de revisar la documentación, adelanta el pago a LIFE EXPERIENCE SAC cobrando **una Pequeña tasa de descuento.**

Suena sencillo, emito una factura para cobrar a 30, 60 o 90 días, voy a una entidad financiera o una empresa de factoring y ellos me adelantan el pago de mi factura con una tasa de descuento; pero no es tan fácil como parece, existen ciertos requisitos que se deben de cumplir para poder acceder al factoring y estos han sido normados en las últimas semanas por las diferentes instancias del gobierno. Así mismo, no todas sus facturas podrán ser sujetas al factoring ya que depende de la calificación que tengan sus clientes ante las entidades del sistema financiero para que le hagan efectivo el cobro de su factura.

Tasas de Interés

Financiamiento de ventas por cobrar con facturas y letras llegará a S/ 9,000 millones este año la tasa de interés promedio, o de descuento, de las ventas al crédito con facturas y letras en soles y dólares en el sistema bancario se abarataron en los últimos nueve meses, según información difundida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

De esta manera, la tasa de descuento promedio en soles de las operaciones de factoring para las empresas que vendieron productos a corporaciones pasó de 6.83 % al 30 de diciembre del 2016 a 6.50% al 26 de setiembre de este año, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

RENTABILIDAD

La tasa de descuento promedio en soles de las operaciones de factoring para las empresas que vendieron productos a grandes empresas pasó de 7.15% al 30 de diciembre del 2016 a 6.68% al 26 de setiembre de este año, mientras que en dólares pasó de 5.97 % a 5.38% en el mismo lapso, de acuerdo a la SBS.

Así la tasa de descuento promedio en soles de las operaciones de factoring para las empresas que realizaron ventas a medianas empresas se posicionó en 9% al 26 de setiembre del 2016, desde un 9.54% del 30 de diciembre del 2016; en tanto que en dólares se ubicó en 9.21% al 26 de setiembre del 2016, desde un 9.49% del 30 de diciembre del 2016, según la SBS.

La tasa de descuento promedio en soles de las operaciones de factoring para las empresas que vendieron productos a pequeñas empresas pasó de 12.24% al 30 de diciembre del 2016 a 10.17% al 26 de setiembre de este año, mientras que en dólares pasó de 11.61% a 9.13% en el mismo período, de acuerdo a la SBS.

La tasa de descuento promedio en dólares de las operaciones de factoring para las empresas que vendieron productos a microempresas pasó de 11.24% al 30 de diciembre del 2016 a 7.08% al 26 de setiembre de este año, de acuerdo a la SBS.

Tomando en cuenta lo indicado por **Y. Mendoza (2014)** Existen muchos factores que afectan la gestión de la pequeña y mediana empresa, uno de los más importantes es en definitiva lo relacionado a la obtención de financiamiento para capital de trabajo.

Por medio de la presente investigación se determinaron las causas que originan la problemática planteada referente a la obtención de financiamiento proveniente principalmente de la banca comercial, por parte de las empresas que por sus características se consideran PyME. Es así como a través de la elaboración del presente trabajo de investigación se pudieron concluir las afirmaciones que se detallan a continuación:

Respecto al primer objetivo, el cual consistió en diagnosticar la situación actual de las PyME, del sector Metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, en relación a los mecanismos de financiamiento que utilizan, se puede concluir que las PyME no acceden al financiamiento externo debido a:

i) En parte los administradores y gerentes desconocen la diversidad de las fuentes de financiamiento existentes en el país provenientes tanto del sector público como del privado, se presentan complicaciones por el largo período de respuesta principalmente de los organismos públicos, los tiempos de respuesta de la banca privada son mucho más rápidos, sin embargo la cantidad de garantías solicitadas le limita el acceso a estas fuentes de financiamiento, lo que originan altos costos de financiamiento.

ii) No tienen establecidas normas y políticas financieras que le permita a la gerencia llevar a cabo de una manera cónsona los procesos de 122 financiamiento, evaluar la situación financiera de la empresa, y tomar las decisiones adecuadas.

iii) En términos generales hay deficiencias en la gestión administrativa, lo que requiere urgente un programa de adiestramiento.

En relación al segundo objetivo, el cual se basó en identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME y el análisis del proceso de financiamiento con respecto a las políticas de estado, se pudo determinar que a los fines de impulsar y asegurar la continuidad operativa de las PyME, el Estado por medio de sus instituciones como el INAPYMI ha desarrollado planes de financiamiento dirigidas a atender las necesidades de este sector de la economía, lo cual ha contribuido al fortalecimiento del mismo; sin embargo se puede apreciar que la exigencia a la banca comercial del cumplimiento de una cartera dirigida a determinados sectores de la economía, en la cual se designa un porcentaje de la cartera total de crédito, quizá no ha sido equitativa en su distribución de recursos, ya que no ha amparado algunos sectores de la economía. Por otro lado, para cumplir con esta política los bancos asignan a un ejecutivo que atienda el segmento PyME a cuyo juicio en alguno de los casos y en función de su evaluación puede estar seleccionando de manera inapropiada el otorgamiento de condiciones preferenciales en cuanto a tasa aplicada, plazo de pago, monto a financiar e inclusive garantía propuesta. Respecto al tercer objetivo, basado en la interrogante cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME se puede concluir que efectivamente hay una gran influencia ya que los empresarios deben identificar la mejor manera de obtener los recursos monetarios con el 123 fin de llevar a cabo las inversiones necesarias (deben ser eficientes en la aplicación de los fondos), permitir que la organización se

expanda y pueda ofrecer productos de calidad a los consumidores, lo cual las hace más competitivas.

En definitiva, se concluye con respecto al cuarto objetivo, la necesidad de establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia, lo cual les va a permitir acceder a fuentes de financiamiento para tener ventajas competitivas.

FACTURA NEGOCIABLE		R.U.C. (Número de RUC del proveedor)	FACTURA	
Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor <small>Dirección del domicilio fiscal</small> <small>Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)</small>		Nº DE SERIE - Nº CORRELATIVO		
Señor (es): <small>(Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)*</small>	Fecha de emisión: <small>(Día, mes, año)*</small>	Guía de Remisión del Remitente: <small>(Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*</small>		
RUC Nº: <small>(Nº de RUC del adquirente o usuario)*</small>	Dirección: <small>(Domicilio del adquirente o usuario)*</small>			
Dirección: <small>(Domicilio del adquirente o usuario)*</small>		Número de otro documento relacionado a la operación*		
UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
Són: <small>(IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*</small>		VALOR DE VENTA IVA 18% IMPORTE TOTAL		

Datos de imprenta o empresa graficaz que efectuó la impresión:

a) Número de RUC

b) Fecha de impresión

c) Número de autorización de impresión otorgado por la SUNAT

Copia Transferible - No Válida para Efectos Tributarios

Información Adicional de la Factura Negociable

a/ Fecha de vencimiento conforme al artículo 4° de la Ley N° 29823 y modificatorias. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión.

Fecha de vencimiento: ___/___/___ a/

Monto adelantado: _____ Monto neto pendiente de pago b/ _____

b/ El monto neto pendiente de pago es el saldo del precio de venta luego de descontar los abonos efectuados por el Adquirente, así como las retenciones, deducciones, y otras deducciones o adelantos a los que pueda estar sujeto el comprador de pago en virtud al marco normativo vigente.

Modo de Pago: _____ Fecha de Pago: ___/___/___ a/

*Pago Único () *Pago en Cuotas () Número de Cuotas: _____

c/ La fecha del pago del monto neto pendiente de pago, en caso sea un forma total.

d/ Las fechas respectivas y el monto de pago de cada cuota.

(Firma del proveedor)

(Nombres y apellidos del proveedor)

Fechas de Pago de Cuotas: c/	
<small>día/mes/año</small>	
Monto de la cuota	

Fecha de Entrega de la Factura Negociable (Ciudad), de _____ de 2,0 Constancia: V.B. o Sello	Aceptación: (Ciudad), de _____ de 2,0 Expresa: SI () a/ NO () a/
Cláusulas Especiales: g/ _____ _____	<small>a/ Dicha información se consignará en caso la aceptación sea expresa y se emita en la forma y dentro del plazo establecido en el artículo 7° de la Ley N° 29823 y modificatorias.</small> <small>f/ Dicha información se consignará cuando opere la presunción de conformidad establecidos en el artículo 7° de la Ley N° 29823 y modificatorias.</small> Firma del Adquirente Firma del Proveedor
Endoso: A la orden de: _____ Documento: _____ Fecha: _____ <div style="text-align: right;"> _____ (firma del endosante) _____ (nombre y apellidos) (documento de identidad) </div>	

CONCLUSIONES

En conclusión, se puede señalar que la factura negociable es una herramienta útil que permite a los proveedores micro, pequeños y medianos empresarios, la posibilidad de poder financiar sus ventas al crédito, brindándoles la posibilidad de recibir de manera anticipada el pago de sus facturas, facilitándole sus cobranzas, delegando dicha función a las entidades financieras y la utilización de sus facturas como una garantía, esto les generaría una mayor rentabilidad porque les ahorraría tiempo en la obtención del financiamiento.

Al hacer uso de la factura negociable, si se hace el endose en el sistema financiero, la empresa comienza elaborar su propio historial crediticio, lo cual a mediano o largo plazo propiciará que los bancos y las financieras vean a su empresa como sujeto de crédito y empiecen a ofertarte otros productos financieros.

Objetivo General

- Diseñar e Implementar una propuesta mejora para obtener financiamiento en las Mypes en el Rubro Venta de Insumos Agrícolas.

Objetivos específicos:

- Respecto al financiamiento

Diseñar una propuesta de mejora como fuente de financiamiento en el Rubro Venta de Insumos Agrícolas siendo las Facturas Negociables, una alternativa ventajosa para obtener financiamiento.

- Respecto a la Rentabilidad

Implementar una propuesta mejora de rentabilidad en el Rubro de Venta de Insumos Agrícolas siendo las facturas negociables por una herramienta de mayor capacidad de negociación a las Mypes.

ANEXO 4

EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE INSUMOS AGRICOLAS



ALMACEN DE INSUMOS AGRICOLAS



PROPIETARIA DE LA TIENDA DE INSUMOS AGRICOLAS



AREA DE VENTA DE INSUMOS AGRICOLAS



PUBLICIDAD DE LOS FERTILIZANTES



ESTABLECIMIENTO DE VENTA DE INSUMOS AGRICOLAS



ESTADO DE SITUACION FIANCIERA

AL 30 DE JUNIO 2018

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,018				
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO	45,800.00		TRIBUTOS POR PAGAR	8,500.00
MERCADERIAS	15,000.00		PROVEEDORES	13,000.00
MERCADERIAS DIVERSAS	2,100.00		CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	21,350.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	62,900.00		TOTAL PASIVO CORRIENTE	42,850.00
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	101,190.00		CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	15,000.00
CARGAS DIFERIDAS	4,690.00		BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	2,400.00
INTANGIBLES	0.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	17,400.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	105,880.00		TOTAL PASIVO	60,250.00
			PATRIMONIO	
			CAPITAL	23,230.00
			RESULTADOS ACUMULADOS	17,450.00
			RESULTADO DEL EJERCICIO 2016	25,000.00
				65,680.00
TOTAL ACTIVO	168,780.00		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	168,780.00

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 30 de Junio del 2018			
(EXPRESADO EN SOLES)			
VENTAS NETAS	62,900.00		100%
COSTO DE VENTAS	-	42,850.00	-68%
UTILIDAD BRUTA		20,050.00	32%
GASTOS DE VENTAS	40,000.00		64%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	12,350.00		20%
UTILIDAD DE OPERACIÓN		52,350.00	83%
Utilidad Bruta	-	32,300.00	-51%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS			
DIVIDENDOS		0	
INGRESOS FINANCIEROS		0	
GASTOS FINANCIEROS		-5,814	-9%
OTROS INGRESOS		0	
OTROS EGRESOS		0	
RESULTADO DEL EJERCICIO		40,100.00	64%

FORMULAS DE RENTABILIDAD

- Rentabilidad sobre ventas

$$\text{Margen de contribuci3n} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{108,000.00}{65,680.00} = 41.86\%$$

$$\text{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\text{Beneficio Bruto}}{\text{Ventas}}$$

- Rentabilidad sobre ventas

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta o Ingreso Neto}}{\text{Ventas}} = \frac{108,750.00}{168,780.00} = 35.56\%$$

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos Propio}} = \frac{\text{Beneficio Impuestos}}{\text{Fondos Propios}} = \frac{69,100.00}{62,900.00} = 22.58 \%$$