



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TESIS

**“Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y
venta de abarrotes del distrito de Belén, 2016”**

Autores:

**Reátegui Del Aguila, Roy Arnold
Vidales Rosales, Manuel Guillermo**

Asesor:

C.P.C Luis Armando Paiva Rocha

**Para optar el título profesional
de Contador Público**

Iquitos – Perú

2017

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, por permitirme llegar hasta este punto, por el amor y por su infinita bondad.

A mis padres Normando Reátegui y Rosana Del Aguila por el apoyo diario, por cada consejo.

A mis hermanos Ximena Reátegui y Christian Reátegui por la paciencia y porque siempre están conmigo cuando los necesito

A mi pequeña sobrina Valeska Nicole por alegrarme la vida con cada sonrisa que me regala día a día y como no dedicarle mi tesis a mis abuelitas Domitila Llerena (Q.E.P.D) y Almira Ribeyro, por haberme dado la dicha de tener unos padres maravillosos, a mi tía Luz Marina Reátegui por todo el apoyo moral en cada momento

Roy Reátegui

Dedico esta tesis a Dios y a la vida por permitirme alcanzar mis metas y objetivos,

A mi madre Josefa Rosales Pinedo por su apoyo incondicional, a mi esposa Hilda Ruth Serrubio Zanchomay a mi hijo Emmanuel Vidales Serrubio, que han sido testigos de mi sacrificio y dedicación

Manuel Vidales

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de investigación, una vez más agradecemos a Dios, porque nos ha permitido llegar hasta donde estamos y haber hecho posible nuestro sueño de ser profesionales.

A la **Universidad Científica del Perú**, por darnos la oportunidad de estudiar y de ser grandes profesionales.

A nuestros maestros por cada enseñanza otorgada y sobre todo por la confianza que depositaron en nosotros.

De igual manera a nuestro profesor de investigación de tesis al C.P.C Luis Armando Paiva Rocha, por el tiempo, visión crítica y compromiso.

Son tantas las personas que han formado parte de nuestras vida profesional que nos encantaría agradecerles sus amistad, cariño, consejos, apoyo, aníño y compañía

Los autores.

APROBACIÓN

Tesis sustentada en acto público el día 21 de Julio del 2017



CPC. Edwin Delgado Hildebrandt
Presidente del Jurado



CPC. Carlos Aníbal García Del Castillo
Miembro del Jurado



CPC. Semira Linares Cruz
Miembro del Jurado



CPC. Luis Armando Paiva Rocha
Asesor de tesis



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE INFORME FINAL DE TESIS

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 6:00 pm horas del día 21 del mes de JULIO del año Dos mil diecisiete, se reunieron en el aula de Grados y Títulos de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador, que firman al final del presente documento para evaluar la sustentación de los bachilleres:

REÁTEGUI DEL AGUILA ROY ARNOLD
VIDALES ROSALES MANUEL GUILLERMO

En la modalidad de: **TESIS**

Titulado: **"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPTACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ABARROTES DEL DISTRITO DE BELÉN, 2016"**.

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar:

INDICADOR	EXAMINADOR 1 Presidente	EXAMINADOR 2 Miembro	EXAMINADOR 3 Miembro	PROMEDIO
A) Dominio del tema	16	16	16	16
B) Calidad de redacción	16	15	15	15
C) Competencia expositiva, argumentación y coherencia.	16	18	17	17
D) Calidad de respuestas	16	17	15	16
E) Uso de terminología especializada.	14	16	15	15
Calificación final				16
Calificación final (en letras)	DIECISIS			

Leyenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Desaprobado	0-12
B	Aprobado	13-14
C	Aprobado CUM LAUDE	15-16
D	Aprobado MAGNA CUM LAUDE	17-18
E	Aprobado SUMA CUM LAUDE	19-20

El JURADO considera APROBADO CUM LAUDE la sustentación.

Presidente : CPC Edwin Delgado Hildebrandt

Miembro : CPC Carlos García Del Castillo

Miembro : CPC Semira Linares Cruz


Firma

Firma

Firma

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	01
ABSTRACT	02
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	03
1.1 El problema.....	03
1.1.1 Planteamiento del problema	03
1.1.2 Formulación del problema	09
1.2 Objetivos	
1.2.1 Objetivo general	09
1.2.2 Objetivos específicos.....	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL	11
2.1 Antecedentes de investigaciones.....	11
2.2 Marco teórico	13
2.2.1 Teorías del financiamiento de los negocios.....	13
2.2.2 La micro y pequeña empresa	16
2.3 Marco conceptual.....	19
CAPÍTULO III: MÉTODO	21
3.1 Hipótesis	21
3.1.1 Hipótesis general	21
3.1.2 Hipótesis específicas.....	21
3.1.3 Variables, indicadores e índices	22
3.2 Tipo de investigación	22
3.3 Marco poblacional y muestra	22
3.3.1. Población.....	22
3.3.2. Muestra.....	23
3.4 Técnica	23
3.5 Instrumentos de recolección de datos.....	24
3.6 Ética.....	24

CAPÍTULO IV: RESULTADO DE LA INVESTIGACION.....	25
4.1 Estudio de las fuentes de financiamiento.....	25
Conclusiones	38
Recomendaciones.....	41
Bibliografía	44
Anexo 1.Instrumento de recolección de datos.....	45
Anexo 2. Ingresos tributarios recaudados por la SUNAT periodo 2011-2016	47
Anexo 3. Imágenes	48

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
<i>Cuadro 1.</i> Financiamiento externo de la inversión de la pequeña empresa en América Latina, al 2010.....	05
<i>Cuadro 2.</i> Número de empresas, micro y pequeña, registradas formalmente en Perú y Loreto, al 2015.	07
<i>Cuadro 3.</i> Actividad en la que se encuentran las empresas micro y pequeña, registradas formalmente en la región Loreto, al 2015	08
<i>Cuadro 4.</i> Calificación para ser micro o pequeña empresa, según Decreto Legislativo 705, 1991.	17
<i>Cuadro 5.</i> Calificación para ser micro o pequeña empresa, según Ley 27268, 2000.	18
<i>Cuadro 6.</i> Calificación para ser micro empres o pequeña empresa, según Ley 28015, 2003.	18
<i>Cuadro 7.</i> Calificación para ser micro empres o pequeña empresa, según Ley 30056, 2013.	18

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Página

<i>Gráfica 1.</i> Fuente de financiamiento que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	25
<i>Gráfica 2.</i> Fuente de financiamiento externo que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	26
<i>Gráfica 3.</i> Tipos de fuente de financiamiento formal que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	27
<i>Gráfica 4.</i> Institución financiera bancaria de donde ha obtenido crédito en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	28
<i>Gráfica 5.</i> Institución financiera no bancaria de donde ha obtenido crédito en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	29
<i>Gráfica 6.</i> Plazos del crédito último obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	30
<i>Gráfica 7.</i> Condiciones del monto del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	31
<i>Gráfica 8.</i> Condiciones de la garantía del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	32
<i>Gráfica 9.</i> Condiciones de la tasa de interés del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	33
<i>Gráfica 10.</i> Decisión de volver a trabajar con la misma institución financiera, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	34
<i>Gráfica 11.</i> Experiencia tenida de pago en fecha posterior a la entrega de la mercadería, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016	35
<i>Gráfica 12.</i> Tiempo de plazo de pago por el crédito obtenido de proveedores, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	36
<i>Gráfica 13.</i> Interés que le cobraron en el crédito obtenido de proveedores, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016.....	37

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1:	
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	45
ANEXO 2.	
INGRESOS TRIBUTARIOS RECAUDADOS POR LA SUNAT PERIODO 2011-2016	
.....	47
ANEXO 3.	
IMÁGENES	48

RESUMEN

La investigación describe la importancia de tener información de las características que ocurren en el financiamiento externo que están teniendo las empresas, micro y pequeñas, en un ámbito territorial, y con ello políticas públicas al gobierno nacional, regional y local.

El tema de estudio son las condiciones del financiamiento, las cuales están directamente relacionadas a las capacidades de las personas que dirigen estos negocios y su impacto es grande, por ejemplo: si estos negocios fracasan se perjudica bienestar así como en el de su familia. Si la garantía es la vivienda donde se encuentra la familia, el problema será mayor.

La población de estudio fueron los negocios micro y pequeños dedicados a la comercialización de abarrotes en el distrito de Belén, ciudad de Iquitos.

Las conclusiones nos señalan que las empresas están utilizando recursos propios y externos para financiar sus actividades. Están acudiendo con mayor intensidad al crédito formal, tanto de instituciones financieras como de proveedores. Entre las instituciones financieras se tienen a la banca múltiple como a las cajas municipales.

Palabras claves: financiamiento formal, crédito de proveedores, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The investigation describes the importance of having information about the characteristics that occur in the external financing that companies are having, micro and small, in a territorial area, and with it public policies to the national, regional and local government.

The subject of study are the financing conditions, which are directly related to the capacities of the people who run these businesses and their impact is great, for example: if these businesses fail, it damages welfare as well as that of their family. If the guarantee is the house where the family is living, the problem will be greater.

The study population were micro and small businesses dedicated to the marketing of groceries in the district of Belen, Iquitos city.

The conclusions indicate that the companies are using their own and external resources to finance their activities. They are coming with greater intensity to the formal credit such financial institutions as providers.

Among financial institutions have multiple banks such as municipal saving banks.

Keywords: formal financing, supplier credit, micro and small companies.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 El problema.

1.1.1 Planteamiento del problema.

En todo país, las actividades de creación y desarrollo de las empresas han sido y siguen siendo un tema de suma importancia para el Estado así como también para la sociedad, pues genera empleo, paga tributos y mueve a otros sectores de la economía.

Las empresas necesitan diversos recursos y uno de ellos es el financiamiento, contar con capitales tanto para sus inversiones en activo fijo como para su capital de trabajo.

Necesitan contar con activos fijos y/o de su propiedad tales como terrenos, inmuebles, vehículos, equipos y otros. Estos son los soportes sobre los cuales se harán las operaciones con proveedores, almacenamiento, producción, ventas y distribución a los clientes.

Requieren dinero para su capital de trabajo en adquisiciones de sus insumos (si es industria) o mercadería (si es comercio), pago de sueldos y salarios, servicios públicos, entre otros.

Pero, para lograr estos recursos financieros las empresas encuentran diversas limitaciones que impiden llegar a las fuentes de financiamiento y lo logran, tener al menor costo posible.

Estas limitaciones son diversas, en el ámbito interno como externo. Y esos se observan, primero, a nivel de Latinoamérica, luego en el Perú, y finalmente en el distrito de Belén.

Lecuona Valenzuela (2014, pag. 27 - 29), de la Comisión Económica para América Latina – CEPAL, señala las principales limitaciones que tienen la empresa micro y pequeña en América Latina:

- a. Insuficiente información de la empresa. Al interior de ella se tienen sistemas contables de poca información. La dimensión reducida de sus operaciones no le permite tener un contador a tiempo completo, solo tiene la asistencia por algunas horas al mes de un auxiliar contable, y en algunos casos de un contador público. A ello se agrega la alta informalidad de su actividad comercial: parte de las ventas no se facturan; todos o parte de los empleados no están en planilla; todo o parte de las adquisiciones de los insumos y servicios que reciben son adquiridos a proveedores informales, etc.
- b. Altos costos de transacción. Lo señalado en el punto anterior hace que existan altos riesgos en la transacción con el proveedor al no contar con un documento que exprese la compra-venta, y esto reduce el éxito de un reclamo siguiente ante cualquier problema.
- c. Información asimétrica y selección adversa. La reducida y poco confiable información de la empresa que solicita un crédito hace que la entidad financiera lo perciba como un cliente con problemas potenciales, y por lo tanto calificará a esta empresa como de riesgo alto. Este riesgo repercute en una elevada tasa activa ante la probabilidad de una selección adversa. También en los plazos de pago: mayor riesgo, es calificado como de menor tiempo para pagar el crédito.
- d. Daño moral (Moral Hazard).El empresario tiende a confundir la finanza personal con el de su empresa, y esto distorsiona el uso del financiamiento para fines distintos al declarado en su solicitud. Pide un crédito para capital de trabajo y al final termina usándolo en un gasto familiar.
- e. Dependencia del esquema crediticio basado en las garantías. Los problemas señalados anteriormente llevan a muchos riesgos y por lo tanto la institución financiera considerará más la garantía para otorgar el financiamiento, que la viabilidad del negocio. Esta garantía muchas veces no está disponible para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su patrimonio familiar.
- f. Deficiencias del sistema jurídico. Se presenta un proceso largo y tortuoso en la adjudicación de la garantía cuando el crédito no es pagado, y esto repercute en la elevación de la tasa activa que cobra la entidad financiera.

El financiamiento para las empresas puede venir de diversas fuentes: internas y externas. Estas dos fuentes arman la estructura de financiamiento que utiliza la empresa y por lo tanto definirá los tipos de obligaciones. Por ejemplo, las fuentes internas, como el aporte de capital por otros socios, obligará a compartir las decisiones y repartir las utilidades. En las fuentes externas se encuentran los recursos que otorgan las instituciones financieras y también los proveedores, y ellos cobrarán los respectivos intereses.

En América Latina varía la estructura de financiamiento de las pequeñas empresas. En el cuadro siguiente se observa que el país que más utiliza el financiamiento externo es Colombia, con el 56.1%, y de ello el 21.2% corresponde al financiamiento a través de las instituciones financieras. No se tiene información de Perú.

Cuadro 1. Financiamiento externo de la inversión de la pequeña empresa en América Latina, al 2010.

País	Porcentaje de la inversión financiada externamente	Porcentaje de la inversión financiada por institución financiera	Porcentaje de la inversión financiada por proveedores
Colombia	56.1%	21.2%	10.1%
Costa Rica	26.1%	14.2%	3.5%
México	35.9%	8.8%	15.6%
Promedio América Latina	36.8%	20.3%	7.5%

Tomado de: Lecuona Valenzuela, R. 2014. *Lecciones y políticas públicas para fomentar el financiamiento a las pymes*. En: Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. LC/L.3891. Comisión Económica para América Latina – CEPAL. Santiago de Chile.pág. 9.

Referente al Perú una importante fuente de financiamiento consiste en postergar para una fecha futura el pago del tributo o pedir fraccionamiento ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

(SUNAT). Tiene un costo menor que la que cobra las instituciones financieras, pero tiene un alto riesgo si no se pagan en las fechas establecidas.

Esta es una alternativa que utilizan gran parte de las empresas micro y pequeña. Los plazos son significativos y motivan a usar esta alternativa. La empresa pagará el compromiso asumido mientras haya dinamismo en la economía, y por lo tanto sus ventas se muevan; pero, hay condiciones que han ocurrido y han llevado que las empresas no puedan cumplir. Por ejemplo, en la ciudad de Iquitos, la crisis de la actividad forestal, en primer orden, y luego la paralización de las actividades petroleras, han sido las causas de no poder realizar los pagos oportunamente

El gobierno nacional ha emitido en diciembre del 2016 diversas medidas con impacto financiero para que la empresa, micro y pequeña, salga de este estancamiento y pueda crecer:

- a. Sincerar la deuda tributaria ante la SUNAT que se encuentra en litigio en la vía administrativa, judicial o en cobranza coactiva, así como extinguir la deuda tributaria menor a 01 Unidad Impositiva Tributaria (UIT) (**Decreto Legislativo 1257**)

Fraccionamiento Especial de las deudas tributarias (FRAES), la que señala que pueden acceder a un bono de descuento.

Rango de deuda en UIT	Bono de descuento
De 0 hasta 100	90%
Más de 100 hasta 2,000	70%
Más de 2,000	50%

- b. **Postergación del pago del IGV.** Las empresas con ventas menores a 1,700UIT(S/ 6'715,000) podrán prorrogar el pago de sus tributos hasta 90 días.
Esto les permitirá tener mayor tranquilidad financiera, pues ya no tendrán que pagar por adelantado, sino cuando cobre sus ventas.
- c. **Régimen especial de recuperación anticipada para las Mypes.** Se ha creado un régimen especial de recuperación anticipada del IGV para promover

la adquisición de equipos y maquinarias que permitan a las empresas ser más productivas (Decreto Legislativo 1259)

- d. **Ley de factoring.** Esta medida facilita el acceso a financiamiento de las empresas a través de una menor tasa de impuesto a la renta a las facturas negociables.
- e. **Nuevo Régimen Mype Tributario (RMT).** Define que las Mypes pagarán un tributo en función a su renta neta anual, en escala que se indica continuación (Decreto Legislativo 1269).

Renta neta anual	Tasa
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Se señala que se encuentran excluidos del RMT, aquellos contribuyentes comprendidos en los alcances de la Ley N° 27037, Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía y norma complementaria y modificatorias.

La cantidad de empresas micro y pequeñas es otro tema que requiere investigarse. El Estado tiene estadísticas de aquellas que están registradas formalmente, pero hay muchas que siguen en la informalidad.

Referente a las empresas formales, el 95.8% de las empresas de Perú tiene tamaño micro, observado en el cuadro siguiente.

Cuadro 2. Número de empresas, micro y pequeña, registradas formalmente en Perú y Loreto, al 2015.

	Perú	%	Loreto	%
Microempresa	1,933,525	95.6	37,700	95.8
Pequeña empresa	89,993	4.4	1,675	4.2
Total	2,023,518	100	39,335	100

Fuente: INEI 2015, Perú estructura empresarial.

A nivel de la región Loreto, la empresa micro y pequeña se encuentra principalmente en la actividad comercial y de servicios. Estas son las actividades predominantes en la estructura productiva de la región.

Cuadro 3. Actividad en la que se encuentran las empresas micro y pequeña, registradas formalmente en la región Loreto, al 2015

	Microempresa	%	Pequeñas	%
Manufactura	1,970	5.2	93	5.6
Comerciales	17,249	45.8	862	51.5
Servicios	15,190	40.3	546	32.6
Otros	3,291	8.7	174	10.4
Total	37,700	100	1,675	100

Fuente: INEI 2015, Perú estructura empresarial.

La ciudad de Iquitos abarca un gran territorio y está formada por cuatro distritos: Iquitos, Belén, Punchan y San Juan Bautista.

En el distrito de Belén se encuentra una cantidad significativa de micro y pequeñas empresas, formales e informales, dedicadas fundamentalmente al comercio y a los servicios.

Estas toman financiamiento de diversas fuentes, tanto formales como informales, cada una con sus características de tasa de interés, tiempos, garantías y modos de cobranza.

Cada una de estas fuentes de financiamiento tiene un mercado de clientes, y en base a ello definen sus estrategias de pago. Por ejemplo, el Banco Azteca establece cuotas semanales, pues sus clientes no tienen tiempo para ir todos los días a la tienda a realizar el pago respectivo y para la empresa sería muy costoso enviar cobradores al domicilio del negocio del cliente.

Otro ejemplo son los prestamistas informales, quienes realizan cobranzas diarias y en el negocio del cliente, y lo hace personalmente.

1.1.2 Formulación del problema.

El problema general identificado es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, 2016?

Los problemas específicos son los siguientes:

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento externa a la que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016?

¿Cuáles son las características de los créditos que otorgan las instituciones financieras a las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016?

¿Cuáles son las características de los créditos que otorgan los proveedores a las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016?

1.2 Objetivos de la investigación.

1.2.1 Objetivo general.

Describir las principales características del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, 2016.

1.2.2 Objetivos específicos.

- a. Determinar las fuentes de financiamiento externo a la que recurren el micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.
- b. Determinar las características de los créditos que otorgan las instituciones financieras al micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.
- c. Determinar las características de los créditos que otorgan los proveedores a las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes.

Márquez Castillo (2007), en su tesis *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*, tiene como objetivos analizar de qué manera las condiciones crediticias guardan relación con el financiamiento de las medianas y pequeñas empresas; identificar en qué medida la política crediticia guarda relación con el crecimiento en ventas de estas empresas; precisar de qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de toma de decisiones de la necesidad de financiamiento; y determinar si la normatividad legal establecida para estas empresas apoya el fortalecimiento patrimonial de las empresas comerciales.

Su población de estudio comprendió a las empresas comerciales del distrito de Surquillo: según datos de INEI y el registro de la Municipalidad de Surquillo alcanzaron a 26,170. De ellos tomó una muestra de 43 personas, de las cuales 30 fueron encuestas y 13 entrevistados, entre gerentes, subgerentes, contadores y administradores.

Concluyó que, la mediana y pequeña empresa en el país es una fuente generadora de riqueza y por ende es importante un financiamiento eficaz para capital de trabajo. También que, el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación de sus operaciones crediticias.

Agrega que, se ha establecido que la política de créditos de ellas es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión en los proyectos en que la empresa se embarcó. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.

Añade que, lograr optimizar los recursos con los que cuenta la Mediana y pequeña empresa a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de Estados Financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. Se ha establecido que es muy importante el record crediticio de una mediana y pequeña empresa para que el

sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

Finalmente concluye que, de forma positiva se ve la normatividad legal establecida para las medianas y pequeñas empresas permite un financiamiento dentro de una empresa por qué se va a echar a andar los proyectos propuesto, las proyecciones financieras logrando el fortalecimiento patrimonial dando la importancia que tienen estas empresas en el país como fuente generadora de riqueza. Es así que las normas tributarias deben orientarse a crear beneficios diferentes para las medianas y pequeñas empresas.

Rengifo Silva (2011), en su tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería - provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*, tiene como objetivos describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales, las principales características generales, de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

Su población estuvo constituida por 14 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, y la muestra fue igual a la población.

Concluye que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Agrega que, las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Añade que, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Considera que, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Finalmente concluye que, El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

2.2 Marco teórico.

A continuación se presentan las teorías que explican el financiamiento de los negocios y las condiciones de micro y pequeña empresa que sustentan el tema de estudio.

2.2.1 Teorías del financiamiento de los negocios.

Toda decisión de inversión requiere conocer elementos como: grado de conocimiento del negocio; tipo de activo que se utilizará en el proceso operativo; modos de venta a clientes; plazos de recupero de la inversión, riesgos del entorno y propios del sector, grado de competitividad del sector, entre otros temas.

La decisión de inversión implicará una siguiente decisión, el financiamiento, y en ello lleva a pensar en la estructura del financiamiento: el peso que se la dará a cada una de las fuentes: recursos propios (capital) y deuda (pasivos).

Guiganet al. (2005, pp. 04 - 05) señalan que el éxito de cualquier negocio depende de las decisiones financieras que se tomen, y ellas responden a las siguientes interrogantes: ¿de dónde provendrán los fondos para financiar la

inversión?, ¿en qué tiempos se pagarán los compromisos?, ¿qué necesidades de la empresa se atenderá con los recursos?

La fuente de fondos está muy relacionado a los tiempos de pago del financiamiento, y este se divide en: corto y largo plazo.

El financiamiento a corto plazo está conformado:

- a. Crédito comercial. Es el uso de la fuente de proveedores que se encuentran en la cadena de aprovisionamiento. Los montos asumidos se mostrarán en las cuentas por pagar de la empresa (pasivo a corto plazo). Este muchas veces exige un tiempo de experiencia de relaciones comerciales, pues el proveedor quiere conocer más a quienes está aprovisionando.
- b. Crédito de institución financiera. Utilizar recursos de corto plazo, como sobregiros, pagarés, descuento de letras, entre otros, lleva a establecer relaciones con las instituciones financieras con quienes se debe tener existencia. La empresa debe existir para ellos, debe mostrar movimiento por varios periodos mensuales de tiempo.
- c. Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar. Consiste en transferir la propiedad de las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a condiciones negociadas previamente. Da liquidez rápida.
- d. Financiamiento por medio de los inventarios. En este modo de financiamiento se utiliza sobre el inventario (insumos, mercaderías, otros) de la empresa como garantía de un préstamo; en este caso, el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir en el pago respectivo.

El financiamiento a largo plazo está conformado por:

- a. Hipoteca. Se denomina así al financiamiento cuya característica de deuda usa como garantía una propiedad (bien inmueble). En el caso de que el deudor no alcance o pueda pagar dicha hipoteca, la propiedad pasa a remate y su liquidación amortiza todo o parte de la deuda.
- b. Acciones. Son títulos valores que expresan la propiedad. Se emiten para ser comprados y brindan dinero fresco.

Conlleva un riesgo: se puede perder el dominio de la propiedad si el nuevo socio hace un aporte muy grande y logra más de la mitad del capital social.

- c. Bonos. Son títulos valores, que formalizan la promesa que hace una persona de pagar un capital específico en fecha previamente establecida. Puede generar intereses periódicamente (cupón).

La emisión de bonos puede ser ventajosa si no hay interés de nuevos accionistas por la rentabilidad variada.

Si la empresa tiene un tamaño significativo y está organizada, puede ingresar a la bolsa de valores y colocar en ella sus bonos

El beneficio de un bono es fijo, diferente al de una acción, que es variable

- d. Arrendamiento financiero. Expresa el alquiler de un activo fijo. También es denominado como leasing.

El uso de este arrendamiento es por un periodo que se especifica en el contrato correspondiente.

Se pone énfasis en la gran flexibilidad que esto tiene para la empresa pues permite realizar los movimientos que se consideren necesarios.

El arrendamiento genera un estudio fiscal con el valor del alquiler, como gasto administrativo.

La *NIC 23 Costos por préstamos* establece varios rubros que comprende:

- Intereses de sobregiros, préstamos y en bonos.
- Descuentos en obtención de préstamos.
- Primas en bonos colocados.
- Gastos financieros por *leasing*.
- Diferencias de cambio por ajuste a los intereses.
- Comisiones y otros costos incurridos en obtención de préstamos.

Esta NIC tuvo una primera denominación *Capitalización de los Costos de Financiamiento* y entró en aplicación a los Estados Financieros a partir de enero de

1990, luego fue modificada en 1993, y finalmente entró en vigencia en enero de 1995.

Guiganet al. (2005, pp. 528) manifiesta que, “una compañía debe disponer de capital de trabajo para operar y sobrevivir”. Las operaciones de compra y venta (cuando se está en el sector comercial), o de producción (cuando se está en el sector manufacturero).

Finalmente, el trabajo del Estado está en dar políticas que promuevan el crecimiento. El Estado promueve el acceso de las medianas y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión y solidez y descentralización de dichos mercados (art. 28, Ley 28015, **Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa**).

2.2.2 La micro y pequeña empresa.

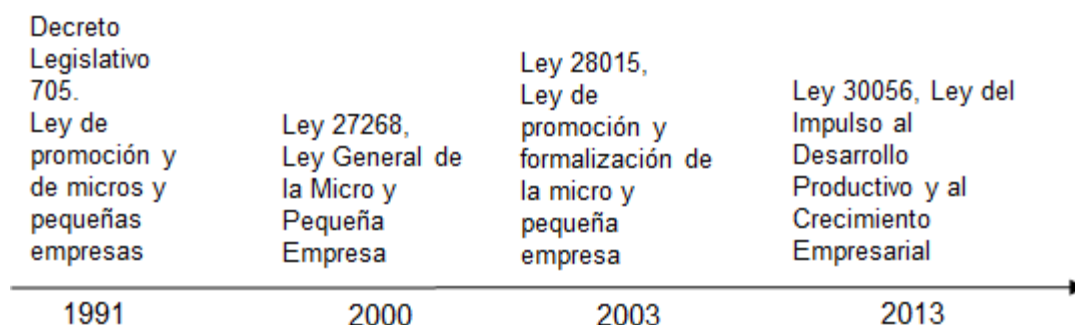
La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial.

Podrá adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL).

Si se constituyen como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública y o les exige la presentación de la minuta. Tampoco requieren del pago de un porcentaje mínimo del capital suscrito.

Sobre ellas se han dado diversas normas legales, señaladas en la figura siguiente:

Figura 1. Normas para la micro y pequeña empresa emitidas en Perú



Ellas han tenido cambios sobre las actividades que podían realizar:

Desarrollar actividades de producción o comercialización de bienes o prestación de servicios (art. 1, Decreto Legislativo 705, 1991, **Ley de promoción y de micros y pequeñas empresas**).

Más tarde se incorporó las actividades de extracción y transformación.

Desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (art. 2, Ley 28015, 2003, **Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa**).

También, los cambios han ocurrido sobre su calificación: por su tamaño, por su volumen de ventas.

Cuadro 4. Calificación para ser micro o pequeña empresa, según Decreto Legislativo 705, 1991.

	Micro empresa	Pequeña empresa
Cantidad de trabajadores	Hasta 10	Hasta 20
Ventas anuales	Hasta 12 UIT	Hasta 125 UIT

Más tarde, ya no se considera como criterio de calificación de las ventas anuales, y solo se deja la cantidad de trabajadores, y en este tema la pequeña empresa duplica su límite, de 20 a 40 trabajadores.

Cuadro 5. Calificación para ser micro o pequeña empresa, según Ley 27268, 2000.

	Micro empresa	Pequeña empresa
Cantidad de trabajadores	Hasta 10	Hasta 40

Se restituye el criterio de calificación por las ventas anuales, y se vuelve a incrementar la cantidad de trabajadores para la pequeña empresa, su límite pasa de 40 a 50 trabajadores.

Cuadro 6. Calificación para ser micro empres o pequeña empresa, según Ley 28015, 2003.

	Micro empresa	Pequeña empresa
Cantidad de trabajadores	1 hasta 10	1 hasta 50
Ventas anuales	Hasta 150 UIT	Más de 150 hasta 850 UIT

Otra vez, el criterio de calificación por el número de trabajadores desaparece en la siguiente legislación, y solo queda el criterio de las ventas, y se vuelve a incrementar para la pequeña empresa, su límite pasa de 850 a 1,700 UIT.

Cuadro 7. Calificación para ser micro empres o pequeña empresa, según Ley 30056, 2013.

	Micro empresa	Pequeña empresa
Ventas anuales	Hasta 150 UIT	Más de 150 hasta 1,700 UIT

Mediante DS 013-2013-PRODUCE se aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. Se definen como instrumentos de formalización:

- El acceso a la formalización.
- La personería jurídica.
- La constitución de empresas en línea.
- La simplificación de trámites y regímenes de ventanilla única.

Los instrumentos de promoción son:

- El rol del Estado.
- Los instrumentos de promoción.

Referente al financiamiento de las Mypes, en el año 2000 se había establecido que el Estado fomenta acciones crediticias e incentiva la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía y Seguros de Créditos y otros, a fin de apoyar la cobertura de apoyo a las Pymes (art. 15, Ley 27268, 2000, **Ley General de la Micro y Pequeña Empresa**).

2.3 Marco conceptual.

- a. Financiamiento. En cierto sentido, las decisiones de inversión son más sencillas que las de financiamiento. Existen miles de valores y estrategias de financiamiento diferentes. Es importante conocer las grandes familias, géneros y especies. También hay que familiarizarse con el vocabulario del financiamiento y aprender sobre ellos (**Brealey et al.**, 2010, p. 354).
- b. Financiamiento interno. Los fondos internos pueden provenir de utilidades retenidas más depreciación, y estos cubren la mayor parte de las necesidades de efectivo para inversión. Parece que el financiamiento interno es más conveniente que el financiamiento externo mediante emisiones de acciones o deuda (**Brealey et al.**, 2010, p. 386).

- c. Financiamiento de proveedores. También denominado crédito comercial. Este puede dar al comprador un mes para pagar, mientras que quienes venden productos perecederos, como queso o fruta fresca, generalmente demandan el pago en una semana. De modo similar, un vendedor puede otorgar plazos más extensos si los consumidores están en un negocio de bajo riesgo, si sus cuentas son grandes, si necesitan tiempo para verificar la calidad de los artículos o si estos no se revenden con rapidez. (**Brealey et al.**, 2010, pp. 824)

CAPÍTULO III: MÉTODO.

3.1 Hipótesis.

3.1.1 Hipótesis general.

Se observaría alto grado de financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, 2016.

3.1.2 Hipótesis específicas.

Se observaría alta diversificación de las fuentes de financiamiento externo a las que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.

Se observaría alto grado de uso de los créditos que otorgan las instituciones financieras a las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.

Se observaría alto grado de uso de los créditos que otorgan los proveedores a las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, periodo 2016.

3.1.3 Variables, indicadores e índices.

Variable de estudio	Indicadores	Índices
Financiamiento externo	1. Fuente de financiamiento.	1.1 Tipo de fuente. 1.2 Grado de accesibilidad
	2. Financiamiento de instituciones financieras.	2.1 Tipo de institución. 2.2 Plazo de pago. 2.3 Condiciones de la tasa de interés.
	3. Financiamiento de proveedores.	3.1 Tipo de proveedor. 3.2 Plazo de pago. 3.3 Condiciones de la tasa de interés.

3.2 Tipo de investigación.

La presente investigación es de tipo descriptiva.

El estudio es de característica descriptiva, pues se describirán las características del micro y pequeñas empresas.

3.3 Marco poblacional y muestra.

3.3.1 Población.

La población para conocer la micro y pequeña empresa está constituida por todas las empresas micro y pequeña que realizan actividad en el distrito de Belén, al 2016. Hay alta informalidad por lo cual no hay un número exacto ni aproximado de la cantidad de ellas.

3.3.2 Muestra.

La muestra de estudio de la presente investigación se constituyó tomando los siguientes criterios:

- a. Ubicación. Todo el distrito de Belén, pues las empresas no están concentradas en un solo lugar, están dispersas por las distintas calles del distrito.

Cabe señalar que hay áreas donde hay una fuerte concentración de los pequeños negocios, como es el mercado de abastos.

- b. Tamaño de la muestra. La selección de los miembros de la muestra de empresas dedicadas a la comercialización de abarrotes se hizo por muestreo probabilístico, y el tamaño es:

$$n = \frac{(Z)^2 (p) \cdot (q)}{E^2} \quad n = 386$$

Donde:

Z| : Coeficiente de confiabilidad. En un nivel de confianza del 95 %, es 1.96.

P : Proporción estimada. Asumiendo P = 50 %

E : Error o precisión. Asumiendo E = 5 %

3.4 Técnica.

La técnica es la encuesta.

El trabajo de investigación siguió el procedimiento siguiente:

- a. Se identificaron las estadísticas de micro y pequeñas empresas por las licencias otorgadas por la Municipalidad Distrital de Belén.
- b. Se determinó como unidad de análisis el negocio.
- c. Se determinó como unidad de observación la persona que administra el negocio.
- d. La recolección de datos siguió los siguientes pasos:

- Observación de los reportes estadísticos de licencias de funcionamiento del municipio de Belén.
- Diseño del cuestionario sobre la opinión de los propietarios de los negocios.

3.5 Instrumento de recolección de datos.

El instrumento de recolección de datos se señala en el Anexo 1, cuestionario de opinión del propietario.

3.6 Ética.

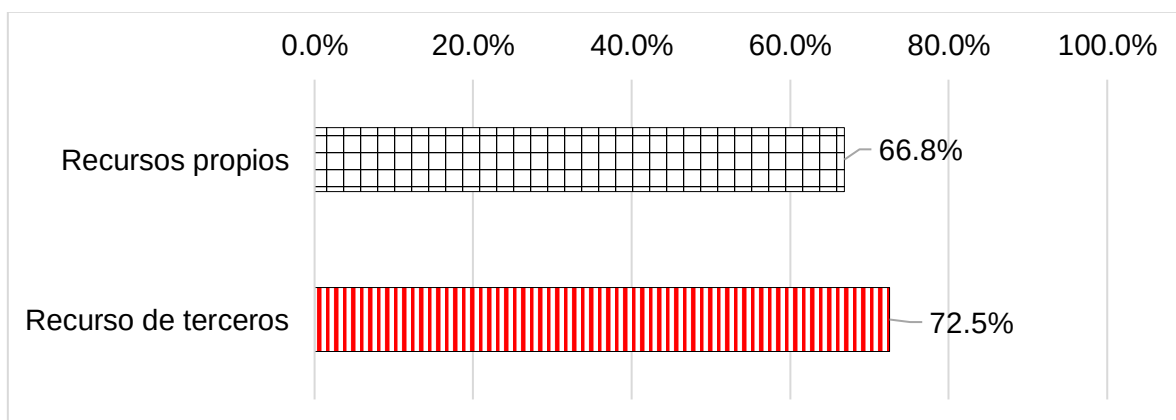
La aplicación del instrumento de recolección de datos fue de modo anónimo para lograr mayor independencia de información del encuestado.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Estudio de las fuentes de financiamiento.

a) El estudio nos señala que las MyPES de este distrito están usando ambos recursos. Se endeudan tanto con terceros, tales como: Prestamos Formales e Informales.

También usan sus recursos propios, que pueden ser: sus ahorros como también el aporte de algunos miembros de la familia y/o socios.

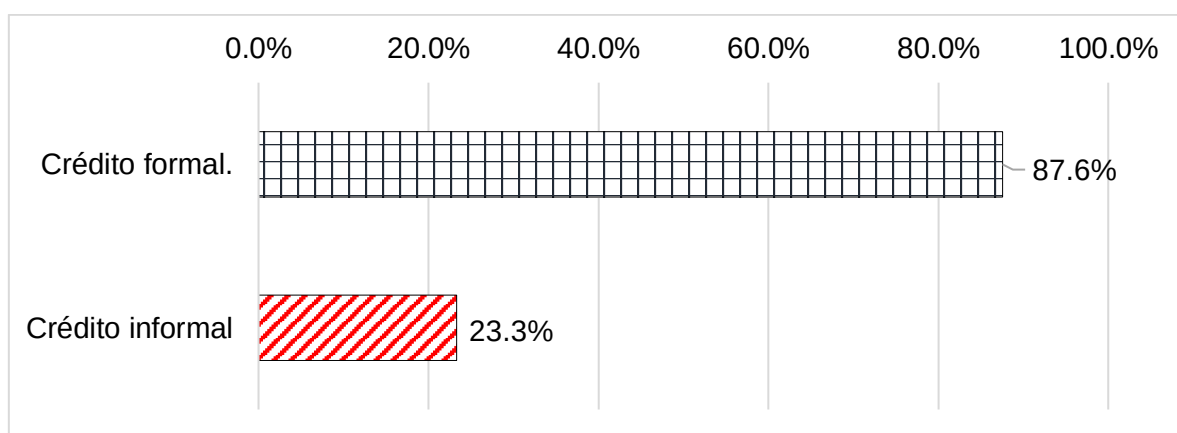


Gráfica 1. Fuente de financiamiento que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016
(Puede responder una o más alternativas)

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- b) Se observa que un alto porcentaje de las micro y pequeños empresarios prefieren tomar deudas con el sistema financiero bancario, pues esto implica una menor tasas menores de interés: por ejemplo, la Caja Maynas cobra por sus préstamos entre el 5 y 6% de tasa de interés al mes, mientras que el crédito informal tiene tasas de interés entre el 15 y 20% mensual.



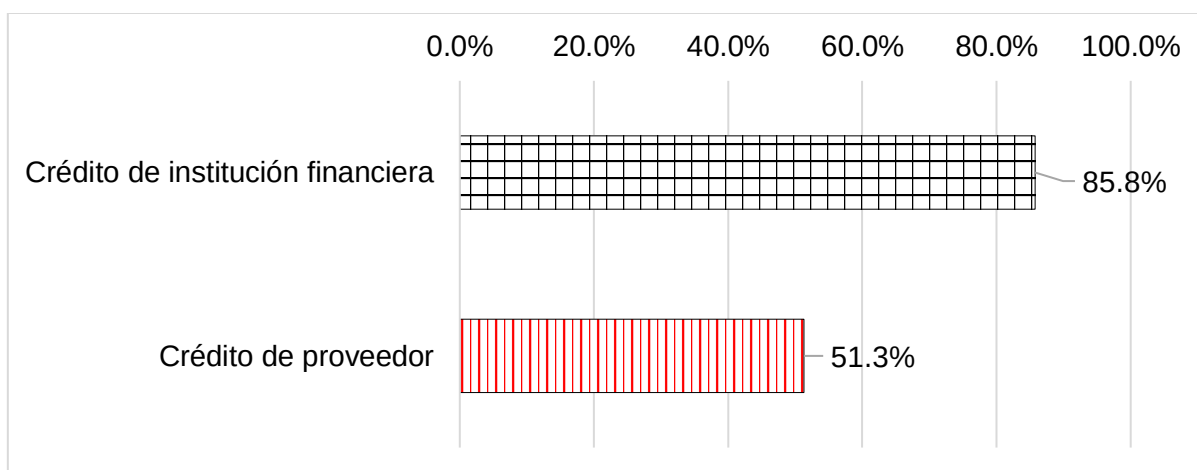
Gráfica 2. Fuente de financiamiento externo que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016
(Puede responder una o más alternativas)

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- c) El estudio nos brinda una información importante tal como el financiamiento que están teniendo las MyPES a través del crédito de proveedores, más de la mitad de ellos tal así señala el 51.3%.

Cabe indicar que el crédito de proveedores esta dado por empresas comercializadoras (abarrotes entre otros), así como también otros micro y pequeños empresarios (vendedores de papas o cebollas)



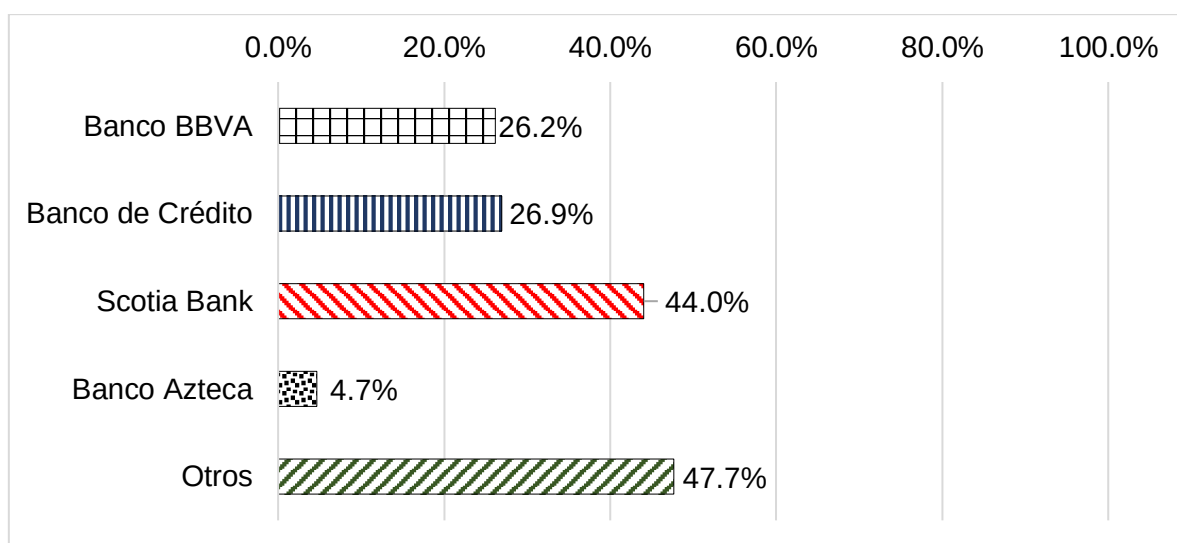
Gráfica 3. Tipos de fuente de financiamiento formal que ha utilizado en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016
(Puede responder una o más alternativas)

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- d) El estudio nos expresa la preferencia que tienen los micro y pequeños empresarios por una determinada Institución Financiera, siendo Scotia Bank la que lidera en las preferencias.

Este liderazgo se explica por el trato más entendible que se otorga a la necesidad del usuario.



Gráfica 4. Institución financiera bancaria de donde ha obtenido crédito en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

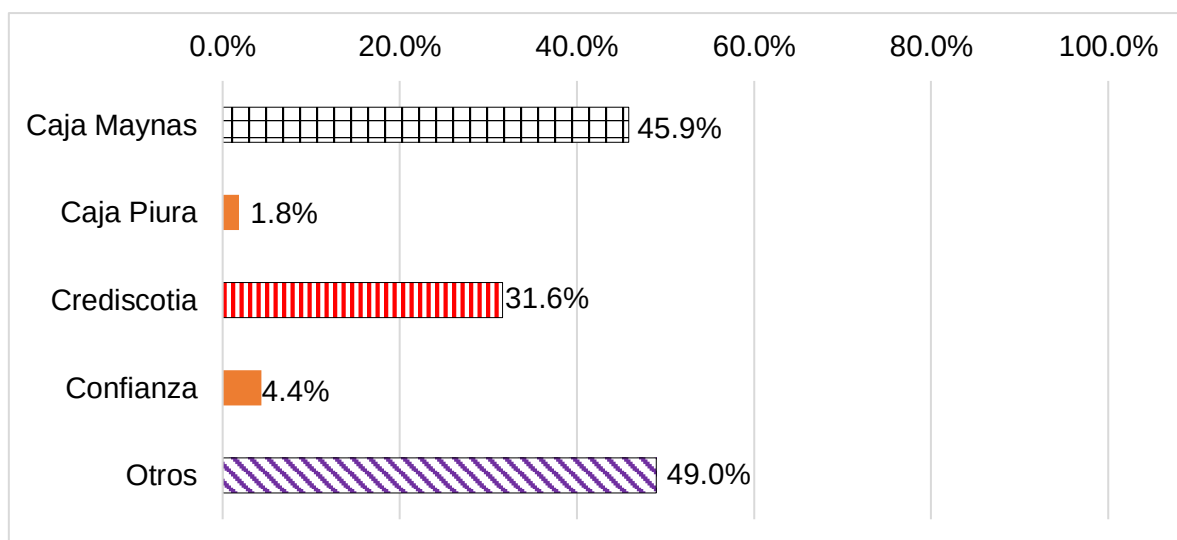
(Puede responder una o más alternativas)

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

e) El estudio nos presenta una alta preferencia por la Caja Maynas entre las instituciones no bancarias, y esto se explica por el tiempo que se encuentra en el mercado de Iquitos.

En segundo lugar, se observa a CrediScotia con el 31.6%, debido a las facilidades que brinda al cliente.



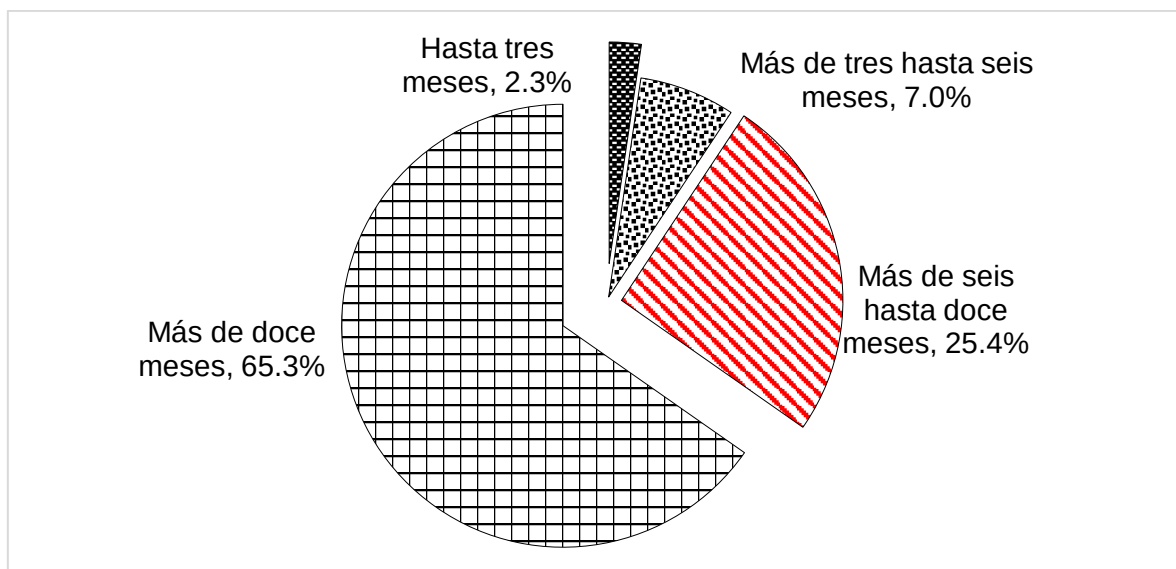
Gráfica 5. Institución financiera no bancaria de donde ha obtenido crédito en los últimos años, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

(Puede responder una o más alternativas)

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- f) El estudio nos muestra que los clientes han obtenido los créditos por más de doce meses tal como lo muestra el 65.3%, de las cuales se sabe que son préstamos a largo plazo con las respectivas facilidades de pago y las tasas de interés elevadas.

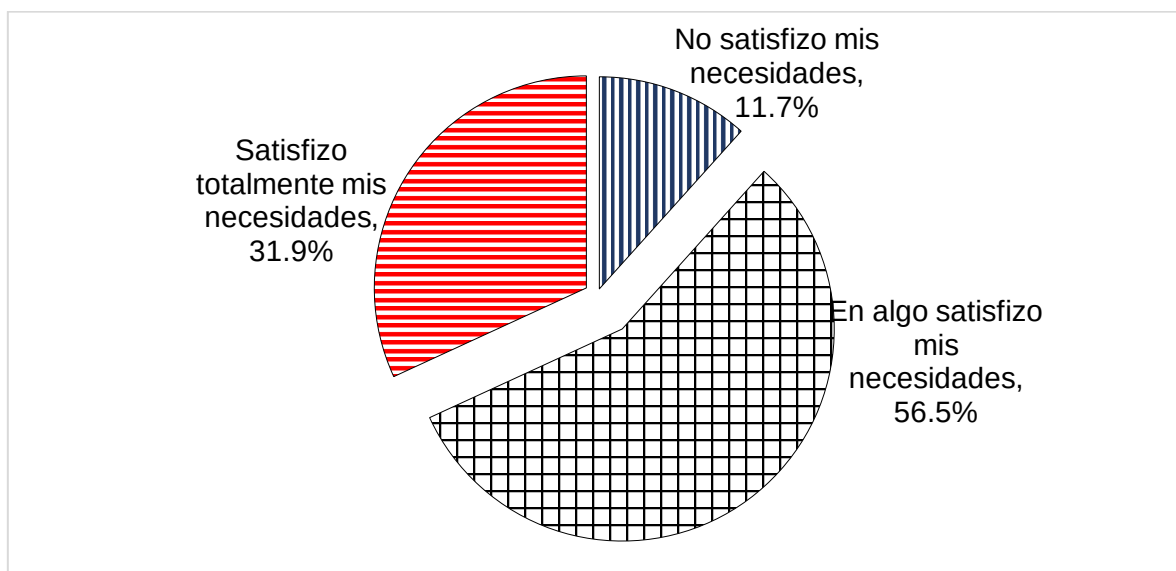


Gráfica 6. Plazos del crédito último obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- g) Según los datos obtenidos nos muestran que el 11 % de las mypes no les satisficieron sus necesidades, al 56% en algo satisficieran sus necesidades y al 32% satisficieron totalmente sus necesidades.

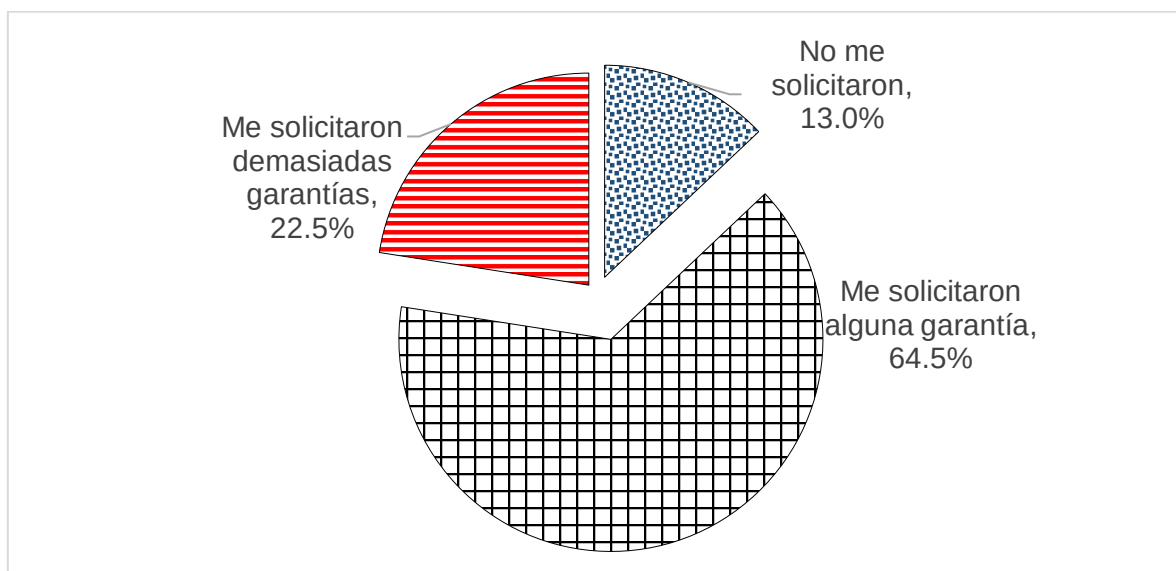


Gráfica 7. Condiciones del monto del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- h) Los datos estadísticos reflejan que al 13% de las mypes no les solicitaron garantías en sus últimos créditos obtenidos, al 64% le solicitaron algunas garantías y al 22% les solicitaron demasiadas garantías.



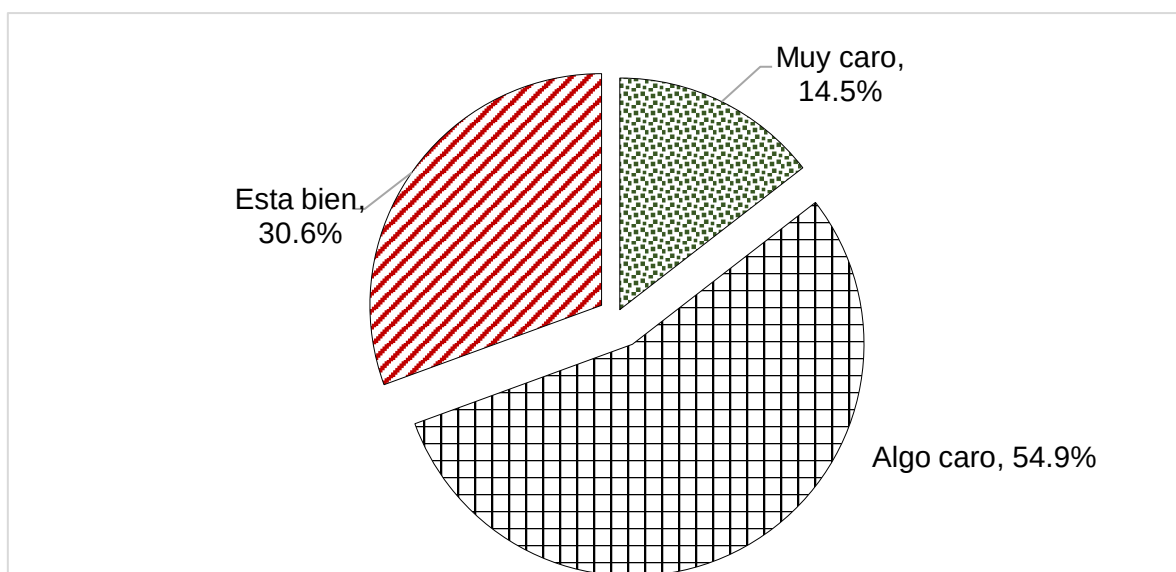
Gráfica 8. Condiciones de la garantía del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- i) Los datos obtenidos determinan que el 14% de las mypes consideran muy caras las tasas de interés en sus últimos créditos.

Mientras que el 55% consideran algo caro y el 30% mencionan que está bien y es razonable.

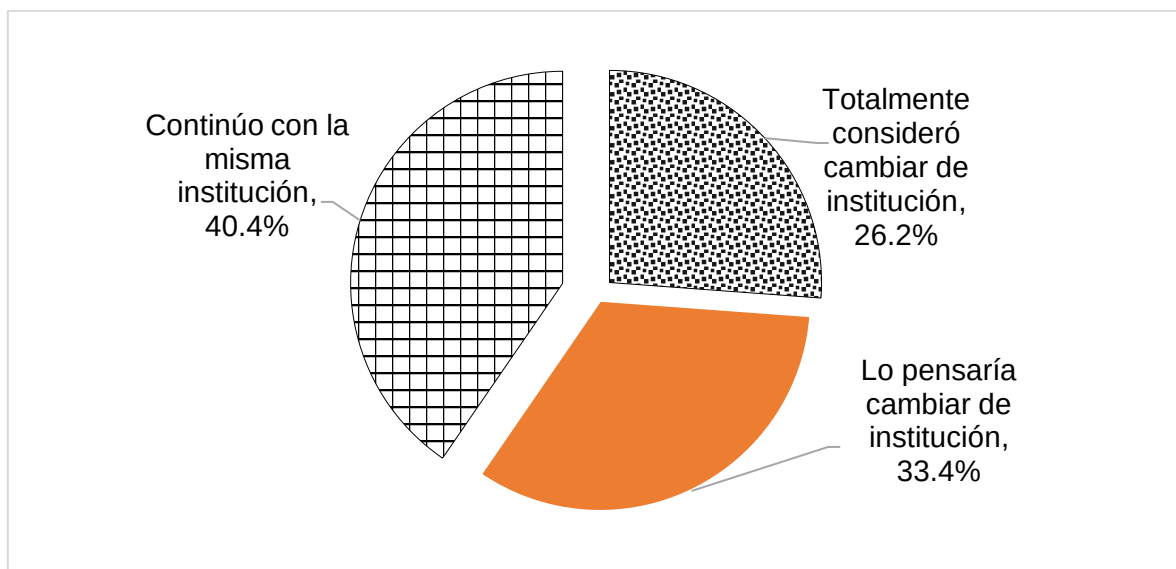


Gráfica 9. Condiciones de la tasa de interés del último crédito obtenido, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- j) Se determinó que el 40% de las pymes decidieron volver a trabajar con la misma entidad financiera, mientras que el 33% están pensando en cambiar de institución financiera, y el 26% totalmente consideran en cambiar de institución financiera.

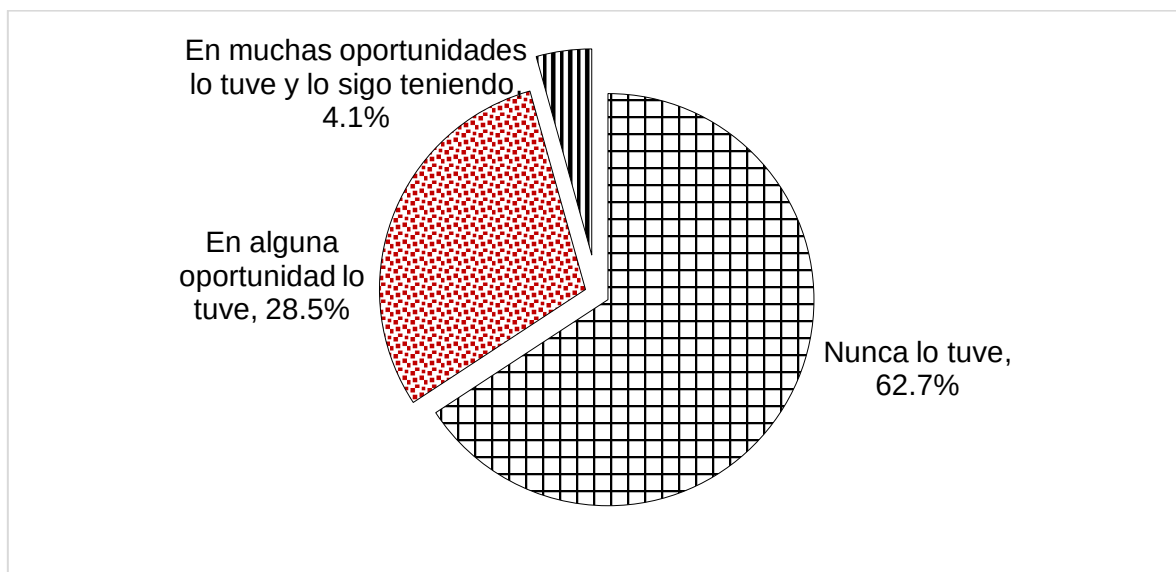


Gráfica 10. Decisión de volver a trabajar con la misma institución financiera, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- k) La información obtenida nos muestra que el 62% de las mypes nunca realizaron pagos posteriores a la entrega de la mercadería, mientras que 21 28% en alguna oportunidad lo realizaron y el 4.1 en muchas oportunidades lo realizaron y lo siguen realizando

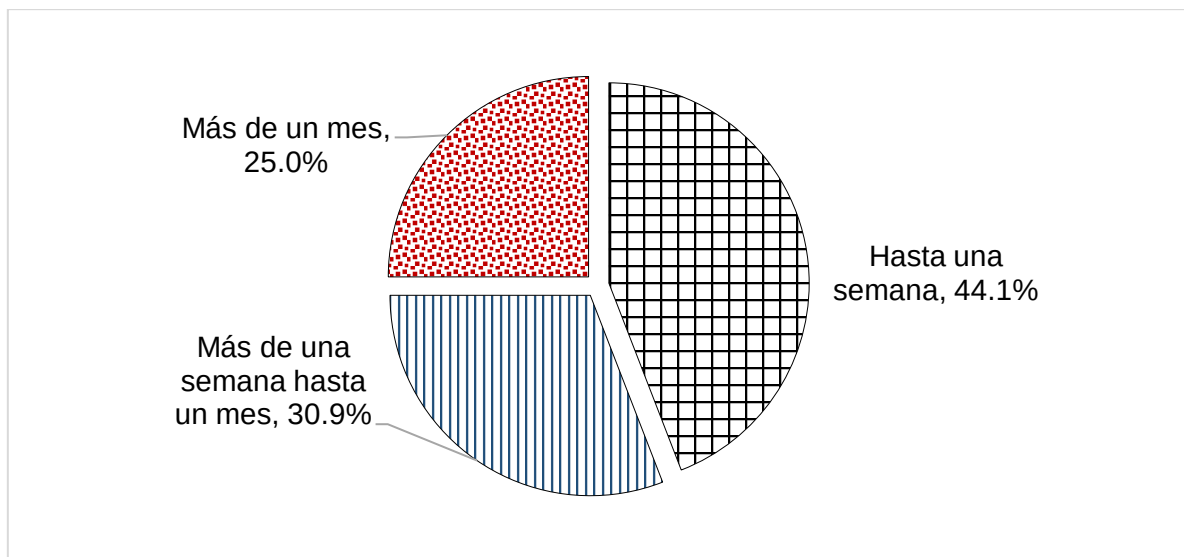


Gráfica 11. Experiencia tenida de pago en fecha posterior a la entrega de la mercadería, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

- l) De los datos obtenidos el 44% de las mypes tuvieron hasta una semana de plazo para pago del crédito obtenido, mientras que el 30% más de una semana y el 25% hasta más de un mes.

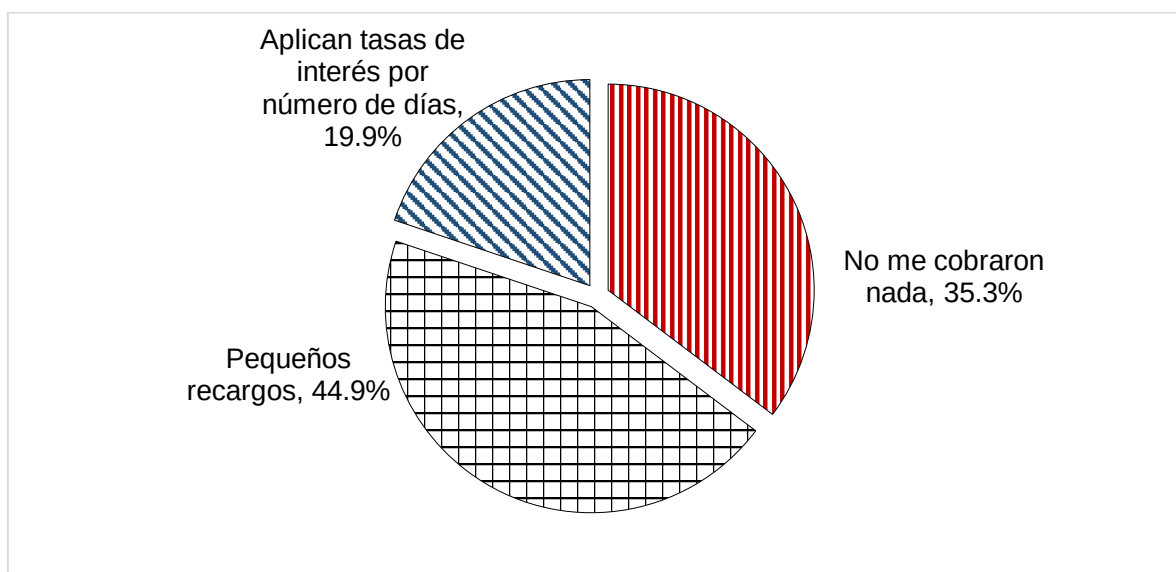


Gráfica 12. Tiempo de plazo de pago por el crédito obtenido de proveedores, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

m) La información obtenida nos muestra que al 35% de las mypes no les cobraron nada de interés en el crédito por parte de sus proveedores, mientras que al 20% les aplicaron tasas de interés por el número de días, y al 45% solo les cobraron pequeños recargos sobre sus créditos obtenidos.



Gráfica 13. Interés que le cobraron en el crédito obtenido de proveedores, Mypes de comercio de abarrotes del distrito de Belén, 2016

Elaboración: los autores.

Fuente: encuesta realizada enero 2017.

CONCLUSIONES

- a. Los micros y pequeños empresarios de Belén tienen mayor fuente de financiamiento de terceros, esto significa que están tomando deuda y esto expresa los gastos financieros en el Estado Por Resultados. Cabe indicar que se ha observado que las personas son oriundas de la sierra y que realizan el comercio en esta zona y prefieren trabajar con sus recursos propios.
- b. El estudio nos señala que los micro y pequeños empresarios tienen preferencia por el crédito formal y esto está atendido por las diferentes entidades bancarias y no bancarias (cajas de ahorro y crédito).
- c. El crédito de proveedores es un tema interesante en este sector, pues muchas veces no tienen costo financiero ya que funciona de la siguiente manera:

Ejm. Se deja productos el día lunes y la cobranza se realiza el sábado.

- d. Referente a los créditos que otorgan las instituciones financieras bancarias, se tiene una alta preferencia por Scotiabank.

Ejm. Se ha tomado la experiencia de uno de los autores de esta tesis, el cual ha visitado varias de estas instituciones para adquirir un préstamo formal y en la mayoría de ellas ha encontrado con altas restricciones y en el Scotiabank obtuvo un mejor entendimiento a la necesidad del usuario.

- e. Los resultados de la investigación señalan una alta preferencia por 2 instituciones, entre ellas la Caja Maynas y CrediScotia.
 - La Caja Maynas por el tiempo en el mercado y las facilidades para otorgar el crédito
 - CrediScotia por el mayor entendimiento al usuario y las facilidades de pago.

- f. Se ha llegado a la conclusión que los micros y pequeños empresarios han optado por adquirir los préstamos a largo plazo, teniendo en cuenta las elevadas tasas de interés la cual perjudica mucho y más aún cuando son nuevos en el negocio
- g. Según las condiciones del monto del último crédito obtenido. Un poco más de la mitad (56.5%) de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, se sienten en algo satisfechos. Y el 11.7 de pymes no satisficieron sus necesidades. Esto se debe a que las garantías presentadas no cubren el monto del crédito y el riesgo a un crédito mayor es muy elevado, por ende solo se aprobaron créditos de menor valor.
- h. Según los datos estadísticos más de un 64% de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, les solicitaron algunas garantías en su último crédito obtenido. Y solo al 13% no les solicitaron garantías en sus últimos créditos. Esto se debe a que las entidades financieras trabajan por años con algunas pymes y ya conocen sus capacidad de endeudamiento y son menos estrictos que con las nuevas mypes.
- i. Según los datos estadísticos solo el 14% de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, consideran muy caro las tasas de interés del último crédito obtenido. Estas mypes consideran que los intereses son demasiados excesivos y por ende prefieren cambiar de entidad financiera y en otros casos buscar préstamos informales.
- j. Según los datos estadísticos más de un 40% de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, continúan con la misma institución financiera. Estas mypes consideran que solicitar un crédito a otra entidad financiera es demasiado burocrático, además de no estar seguras que les aprobarían el monto esperado.

- k.** Según los datos estadísticos 6 de cada 10 Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, nunca han tenido experiencia de pago en fecha posterior a la entrega de la mercadería. Y el 28 % en algunas ves lo tuvieron. Es reducido el número de pymes que trabajan con créditos de proveedores, por las elevadas tasas de interés de estas, así que ven conveniente pagar en la misma fecha de entrega de la mercadería.
- l.** Según los datos estadísticos solo el 25% de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, tienen tiempo hasta más de un mes de plazo de pago por el crédito obtenido de proveedores. Y solo el 44% hasta una semana. Esto se debe a que la gran parte de proveedores necesitan mover el almacén la mayor cantidad de veces posibles ya que trabajan con bienes perecibles. Y a mayor tiempo de plazo, mayor es el interés por crédito.
- m.** Según los datos estadísticos a más de un 44% de las Mypes en el sector de abarrotes del distrito de Belén en el periodo 2016, les cobraron pequeños recargos en el crédito obtenido de proveedores. Esto se debe al tiempo de pago posterior a la entrega del producto, mientras más sea el tiempo, mayores serán los recargos adicionales (intereses) por parte de los proveedores.

RECOMENDACIONES

- a. Se recomienda que las instituciones financieras deben promover sus créditos, pero siempre señalando la responsabilidad social de que el micro y pequeño empresario deben generar sus propios ahorros, a fin de reducir las gastos financieros (interés que se pagan por la deuda).
- b. Los créditos y procedimientos de pago que tienen las entidades financieras son diferenciados, y aún más entidades han ingresado a la cobranza diaria. En este tema existe el riesgo del aprendizaje por parte del trabajador de la entidad financiera, quien llega a conocer muchos detalles de los clientes y en cualquier momento les estará otorgando préstamos de sus propios recursos.
- c. Las empresas que otorgan crédito de proveedores deben tener especial cuidado cuando entregan sus mercaderías poniendo especial énfasis en la fecha de vencimiento y enseñando a los minoristas para que presione las ventas y cuiden la rotación de mercadería usando el método **PESP**, también se debe enseñar a los minoristas el método de **MERCHANDISING** (Técnica comercial para establecer correcciones o nuevos desarrollos a un producto, una vez que se encuentra en el mercado) a esto también se le conoce como **CONSUMER BEHAVIOUR** (productos listo para la compra).
- d. Se recomienda tener consideración a las necesidades del usuario en términos de **monto – tiempo – formas de pago**, todo esto sin descuidar el análisis del riesgo crediticio.
- e. Se recomienda a las instituciones financieras que ingresen al mercado de Iquitos, que al otorgar sus créditos deben saber que sus 2 principales competidores son la Caja Maynas y Credi Scotia, por lo tanto deben saber orientar bien al usuario, al mismo tiempo dar una buena capacitación para

emprender nuevos negocios, dar facilidades al cliente en términos de **monto – tiempo – formas de pago**.

- f. Se recomienda, sobre todo a los nuevos pequeños y micros empresarios capacitarse antes de obtener los préstamos a largo plazo, para que una forma u otra se pueda evitar la caída de los negocios, más aun cuando en dicho préstamo hipotequen sus propios establecimientos.
- g. Solo el 11.7 % de Mypes se encuentran insatisfechas con el monto de su último crédito, las mismas deberán presentar mejores garantías para cubrir los riesgos que entidades financieras observan. Otra alternativa seria presentar un informe del análisis de liquides, solvencia y rentabilidad, demostrando que pueden pagar el monto del crédito solicitado.
- h. Las garantías en los créditos se reducen a medida que las mypes mejoran sus historiales de créditos y de buen pagador, así como los años de fidelidad, que es lo que toda entidad financiera busca, que consiste en trabajar con la misma entidad financiera consecutivamente (mensual o anual). Pero también las mypes corren el riesgo de no explorar otras opciones de créditos mucho más beneficiosa que la habitual.
- i. Considerando que las Mypes constituyeron un elemento clave para el desarrollo económico y social en el distrito de Belén, en la región Loreto y todo el Perú en el periodo 2016. Se deberán trabajar en coordinación con las autoridades locales (Municipalidades/Gorel) y las instituciones financieras con mayor demanda (CrediScotia) Mypes para negociar mejores tasas de interés y mayores facilidades de pago a corto y largo plazo con la finalidad de fortalecer este sector.
- j. Las Mypes deberán analizar periódicamente los porcentajes en las tasas de intereses de préstamos a corto y largo plazo de sus entidades financieras preferidas y comparar con las tasas de interés en el mercado financiero, con la finalidad de aprovechar al máximo los beneficios que

ofrecen periódicamente otras entidades financieras, de esta manera la pyme obtendrá un esquema global financiero y decidirá si su entidad le está ofreciendo los mejores beneficios.

- k. Los créditos son buenos por que ayudan de distintas formas a las pymes, pero se deben realizar con responsabilidad, siempre tratando de llegar a un equilibrio. Las pymes deberán negociar las mejores tasas de interés para solicitar créditos a sus proveedores, con la finalidad de buscar un equilibrio entre crédito y capital propio.
- l. Las ventas juegan un rol importante en el movimiento continuo del inventario pyme. Para mejorar las ventas se depende de muchos factores, y no solo el de bajar los precios. Las mypes deberán capacitarse o asesorarse en metodologías de ventas y marketing, con la finalidad de hacer un movimiento de inventario eficiente.

BIBLIOGRAFÍA.

- Brealey, R.; Myers, S.; Allen, F. 2010. Principios de finanzas corporativas. Novena edición. México, McGrawHill Interamericana Editores.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.
- Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial – IEDEP- 2011. Retos y oportunidades para consolidar el sector comercio en el 2011. Gestión, 29, noviembre 2011.
- Kotler, P. 2000. Dirección de Mercadotecnia, Prentice Hall, Edición del Milenio, España.
- Lecuona Valenzuela, R. 2014. Lecciones y políticas públicas para fomentar el financiamiento a las pymes. En: Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. LC/L.3891. Comisión Económica para América Latina – CEPAL. Santiago de Chile.
- Marquez Castillo, L.E. 2007. *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*, tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad San Martín de Porres.
- Moyer, Ch.; Guigan, J.; Kretlow.2005. Administración financiera contemporánea. Novena edición, México: Cengage Editores S.A.
- Manglio. 2012. Investigación *El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en Puno*.
- Rengifo Silva, J. 2011.*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería - provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*, tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

ANEXO 1: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Instrucciones: La universidad promueve el estudio de los sectores empresariales. Por ello, agradecemos a usted responder a las siguientes interrogantes u opiniones.

1. Indique la fuente de financiamiento que ha utilizado en los últimos años:

(Puede responder una o más alternativas)

- | | |
|-----------------------------------|---|
| a. Recursos propios. | 1 |
| b. Recurso de terceros, o externo | 2 |

2. Indique la fuente de financiamiento externo que ha utilizado en los últimos años:

(Puede responder una o más alternativas)

- | | |
|----------------------|---|
| a. Crédito formal. | 1 |
| b. Crédito informal. | 2 |

3. Si utilizó la fuente de financiamiento formal señale los tipos:

(Puede responder una o más alternativas)

- | | |
|---------------------------------------|---|
| a. Crédito de institución financiera. | 1 |
| b. Crédito de proveedor. | 2 |

4. Señale la institución financiera bancaria de donde ha obtenido crédito:

(Puede responder una o más alternativas)

- | | |
|----------------------|---|
| a. Banco BBVA. | 1 |
| b. Banco de Crédito. | 2 |
| c. Scotia Bank. | 3 |
| d. Banco Azteca. | 4 |
| e. Otros. | 5 |

5. Señale la institución financiera no bancaria de donde ha obtenido crédito:

(Puede responder una o más alternativas)

- | | |
|-----------------|---|
| a. Caja Maynas. | 1 |
| b. Caja Piura. | 2 |
| c. Crediscotia. | 3 |
| d. Confianza. | 4 |
| e. Otros. | 7 |

6. Señale los plazos del crédito último obtenido:

- | | |
|----------------------------------|---|
| a. Hasta tres meses. | 1 |
| b. Más de tres hasta seis meses. | 2 |
| c. Más de seis hasta doce meses. | 3 |
| d. Más de doce meses. | 4 |

7. Exprese las condiciones del monto del crédito obtenido:

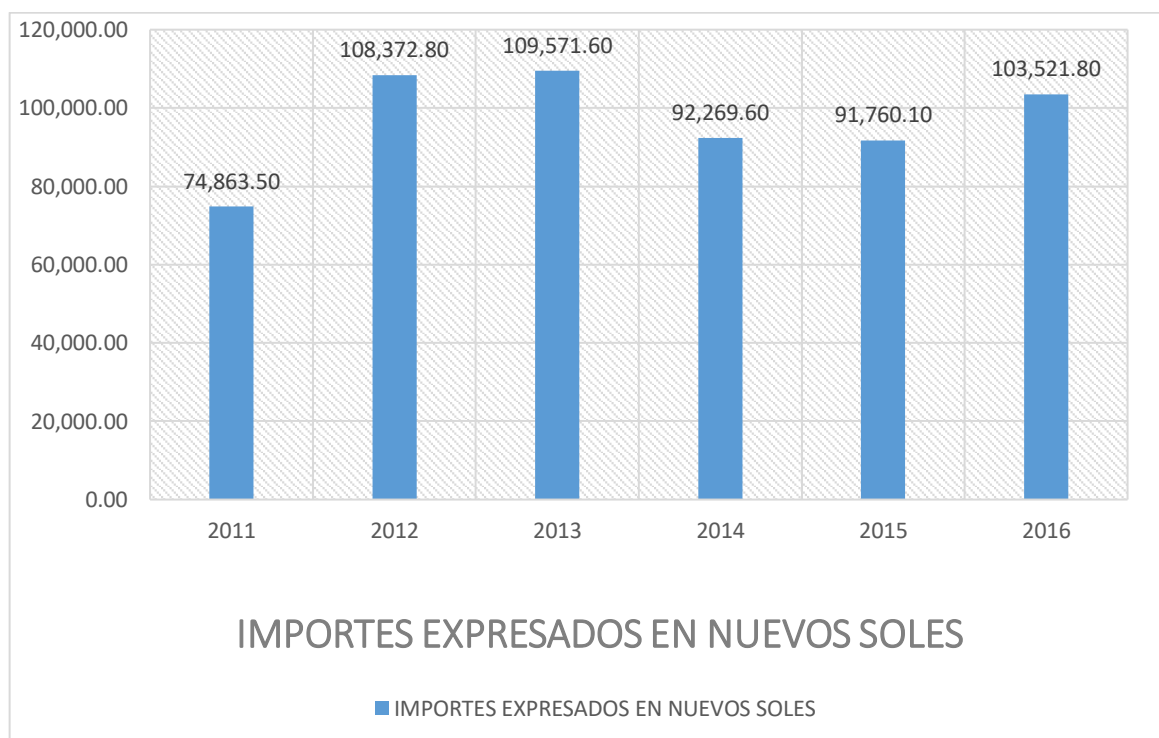
- | | |
|--|---|
| a. No satisfizo mis necesidades. | 1 |
| b. En algo satisfizo mis necesidades. | 2 |
| c. Satisfizo totalmente mis necesidades. | 3 |

8. Exprese las condiciones de la garantía por el crédito obtenido:
- a. No me solicitaron. 1
 - b. Me solicitaron alguna garantía. 2
 - c. Me solicitaron demasiadas garantías. 3
9. La tasa de interés del crédito obtenido:
- a. Muy caro. 1
 - b. Algo caro. 2
 - c. Está bien. 3
10. Volvería a trabajar con la misma institución financiera:
- a. Totalmente consideró cambiar de institución. 1
 - b. Lo pensaría cambiar de institución. 2
 - c. Continúo con la misma institución. 3
11. Señale usted si ha tenido pago en fecha posterior a la entrega de la mercadería:
- a. Nunca lo tuve. 1
 - b. En alguna oportunidad lo tuve. 2
 - c. En muchas oportunidades lo tuve y lo sigo teniendo. 3
12. Exprese el tiempo de plazo de pago del crédito de proveedores:
- a. Hasta una semana 1
 - b. Más de una semana hasta un mes 2
 - c. Más de un mes 3
13. Señale usted el interés que le cobraron en el crédito de proveedores :
- a. No me cobraron nada 1
 - b. Pequeños recargos 2
 - c. Aplican tasas de interés por número de días 3

**ANEXO 2: INGRESOS TRIBUTARIOS RECAUDADOS POR LA SUNAT PERIODO
2011 - 2016**

TOTAL DE INGRESOS RECAUDADOR POR SUNAT PERIODOS 2011-2016 (TERCERA CATEGORIA)	
2011	74,863.5
2012	108,372.8
2013	109,571.6
2014	92,269.6
2015	91,760.1
2016	103,521.8

Elaboración: SUNAT - Intendencia Nacional de Estudios Económicos y Estadística.



Elaboración: Los autores.

ANEXO 3: IMÁGENES



FUENTE DE ELABORACIÓN: LOS AUTORES



FUENTE DE ELABORACIÓN: LOS AUTORES



FUENTE DE ELABORACIÓN: LOS AUTORES





FUENTE DE ELABORACIÓN: LOS AUTORES

