



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS EN EL SECTOR COMERCIO - RUBRO VENTA
DE COMPUTADORAS Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS EN
EL DISTRITO DE TRUJILLO, AÑO 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

PALMA ZARZOSA, FRANK ENRIQUE

ASESOR

MGTR. ALFARO RODRÍGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERÚ

2016

**Caracterización del financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas
Empresas en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos
electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015.**

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mba. Santos Felipe Llenque Tume

Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Miembro

Mgtr. Gisela Benites Pacherras de Soto

Miembro

DEDICATORIA

A mi Amado y Bendito Señor JESUCRISTO, por guiar cada paso de mi vida, por fortalecer mi corazón, dar paz a mi alma e iluminar mi mente y por haber sido mi soporte y compañía durante todo el año de estudio hasta culminar mi carrera profesional.

A mis padres quienes me dieron vida, educación, apoyo, consejos y quienes me dieron confianza para cumplir mis metas.

A mis profesores por sus elogiabes desempeños y exigencias en mi vida académica, que han contribuido significativamente en el desarrollo de mi perfil profesional, en especial a mi estimado profesor Mgtr. Santos Alfaro por su asesoramiento en la elaboración del presente trabajo.

RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue describir las características del financiamiento y formalización de las MYPES del sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos del distrito de Trujillo, 2015. La investigación fue de tipo y nivel cuantitativo - descriptivo, diseño no experimental de corte transversal. Se escogió una muestra de 30 MYPES siendo la misma cantidad de población; a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas y se le realizaron 05 preguntas, utilizando las técnicas de la encuesta y la entrevista, respectivamente. Los principales resultados fueron respecto al financiamiento: Los microempresarios tienen como mayor restricción para obtener financiamiento, la solicitud de garantías (40%), el (50%) prefieren el financiamiento a largo plazo e invertir el crédito en su capital de trabajo. Con esto, el (60%) de las MYPES han mejorado su rentabilidad y entienden que la formalización es fundamental para obtener un crédito financiero (70%). Respecto a la formalización: El (60%) no tuvo capacitación para formalizar su empresa, tampoco tuvieron problemas al hacerlo, además, cumplen con las obligaciones laborales de sus trabajadores. El menor tiempo de formalización fue entre 01 a 03 meses. Finalmente, las principales características del financiamiento fueron que la solicitud de garantías es el mayor obstáculo que enfrentan las MYPES, además para que obtengan un crédito deben ser formales. Sobre la formalización, el tiempo de hacer formal su empresa ahora es más corto, no todas las MYPES cumplen con las obligaciones laborales de sus trabajadores.

Palabras claves: Financiamiento, formalización, MYPES.

ABSTRACT

The overall objective of this research work was to describe the features of the financing and formalization of MYPES in the commercial sector category sale of computers and electronic equipment in the District of Trujillo, 2015. Research was of type and level of quantitative - descriptive design experimental non-cross-cut. Is chose a sample of 30 MYPES being the same amount of population; who has applied a 10-question questionnaire and were in 05 questions, using the techniques of the survey and the interview, respectively. The main results were concerning the financing: micro-entrepreneurs have as a major constraint to obtain financing, the application of guarantees (40%), (50%) prefer the long-term financing and investing in its working capital credit. With this, the (60%) of the MYPES have improved its profitability and understand that the formalization is fundamental to obtain a credit financial (70%). Regarding the formalization: (60%) had no training to formalize your business, also had problems with doing so, moreover, meet labor obligations to their workers. The shortest time of formalization was between 01 to 03 months. Finally, the main features of the funding were the request of guarantees is the biggest obstacle facing MYPES, so that they can obtain a credit must also be formal. On the conclusion, time to make formal its company now is shorter, not all MYPES comply with labor obligations to its workers.

Keywords: Funding, formalization, MYPES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT.....	v
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	7
III. METODOLOGÍA.....	46
3.1. Tipo, Nivel y Diseño de la investigación	46
3.2. Población y muestra	46
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	47
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	50
3.5. Plan de análisis.....	51
3.6. Matriz de consistencia.....	52
3.7. Principios éticos	53
IV. RESULTADOS	54
4.1. Resultados	54
4.2. Análisis de resultados.....	69
V. CONCLUSIONES	71
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	72
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	73
ANEXOS.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

✓ Sobre el Financiamiento de las MYPES (Encuesta)	Pág.
Tabla 1 - Restricción para acceder a un crédito financiero	54
Tabla 2 - Preferencia del tipo de financiamiento	55
Tabla 3 - Año con mayor solicitud de crédito financiero	56
Tabla 4 - Inversión del crédito financiero	57
Tabla 5 - Aumentarán las entidades financieras el financiamiento a las MYPES	58
Tabla 6 - Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito financiero	59
Tabla 7 - La creación de la S.G.R. (Ley N° 29850) facilitará el acceso al crédito a las MYPES	
Tabla 8 - Mejoramiento de la rentabilidad empresarial en los 2 últimos años	61
Tabla 9 - Política que facilita el acceso al crédito en una entidad financiera	62
Tabla 10 - Recibió orientación para el financiamiento de su empresa	63
✓ Sobre la Formalización de las MYPES (Entrevista)	Pág.
Tabla 11 - Capacitación previa a la formalización del negocio	64
Tabla 12 - Dificultad para la formalización	65
Tabla 13 - Tiempo para formalización de la empresa	66
Tabla 14 - Conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización	67
Tabla 15 - Trabajadores laboran formalmente en la empresa	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

✓ Sobre el Financiamiento de las MYPES (Encuesta)	Pág.
Gráfico 1 - Restricción para acceder a un crédito financiero.....	54
Gráfico 2 - Preferencia de tipo de crédito financiero	55
Gráfico 3 - Año con mayor solicitud de crédito financiero	56
Gráfico 4 - Inversión del crédito financiero	57
Gráfico 5 - Aumentarán las entidades financieras el financiamiento a las MYPES .	58
Gráfico 6 - Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito financiero	59
Gráfico 7 - La creación de la S.G.R. (Ley N° 29850) facilitará el acceso al crédito a las MYPES	60
Gráfico 8 - Mejoramiento de la rentabilidad empresarial en los 2 últimos años.....	61
Gráfico 9 - Políticas que facilita el acceso al crédito en una entidad financiera.....	62
✓ Sobre la Formalización de las MYPES (Entrevista)	Pág.
Gráfico 10 - Recibió orientación de la entidad financiera para el financiamiento.....	63
Gráfico 11 - Capacitación previa a la formalización del negocio	64
Gráfico 12 - Dificultad para la formalización	65
Gráfico 13 - Tiempo para formalización de la empresa.....	66
Gráfico 14 - Conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización .	67
Gráfico 15 - Trabajadores laboran formalmente en la empresa	68

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, es por ello que, ésta plantea grandes retos a los países y a Las micro y pequeñas empresas, en adelante MYPES, en cuanto a diversos temas, tales como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento de un país.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) abundan en el Perú y, dicen los expertos, son parte importante del crecimiento. Según la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de MYPES en el país, y en toda la región son el símbolo del camino al desarrollo. Sin embargo, el 60% de estas unidades productivas en toda Latinoamérica mantiene a sus trabajadores en condiciones de informalidad. Es decir, 6 de cada 10 MYPES en esta parte del mundo son informales.

Según explica Elizabeth Tinoco, directora regional de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) para América Latina y el Caribe, "la informalidad es un fenómeno multidimensional y el mundo de las MYPES es sumamente heterogéneo", razón por la que se ha convertido en un "desafío complejo" cambiar la situación de millones de empleados. Durante la presentación de Notas sobre Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas, la OIT planteó la "urgencia de mejorar las condiciones laborales" en este tipo de empresas. (Felices, 2014)

A nadie le debería quedar duda de que el desarrollo económico que ha experimentado el Perú en los últimos años ha hecho posible el afloramiento de un gran número de pequeños negocios, conocidos comúnmente como MYPE. Las MYPES, actualmente

juegan un rol muy importante en la economía, no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

Las MYPES, empiezan a tomar fuerza en la economía, ya que cada vez, es más creciente el proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y en las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país. Gamarra: El principal conglomerado del sector textil y confecciones del país. Un sector estratégico: Metal mecánica. Cuero y calzado en Trujillo.

Las MYPES, debido a su complejidad económica, productiva y social, requieren de un enfoque incluyente para atenderla como parte de la estrategia de desarrollo nacional. La MYPES no es el reino de la informalidad si no el mundo de la potencialidad emprendedora y productiva. Por eso, requiere de una entidad que sea el centro diseñador de estrategias y acciones promocionales público-privadas, evitando la duplicidad de actividades y presupuestos. No debe depender de un ministerio, ya que las micro y pequeñas empresas no constituye un sector, sino una realidad transversal a todos los sectores económicos. Entonces, sería interesante contar con una entidad supra-ministerial de segundo piso, eminentemente coordinadora que impulse la sinergia de los vice-ministerios de la MYPES que cada ministerio debe tener, así como de las instituciones públicas y privadas. (Lastra, 2014)

Con respecto a las MYPES del rubro venta de computadoras y equipos electrónicos, estas organizaciones económicas dedicadas a la tecnología, ofrecen sus productos de acuerdo a las necesidades de cada cliente, ya que actualmente las TICS (Tecnología de Información y Comunicación) están presentes en todo lo que una persona, ya sea

natural o jurídica pueda hacer, es decir, implementar su oficina personal o de trabajo, mejorar los equipos de su empresa, o expandir sus redes informáticas; para lo cual, es necesario que el cliente encuentre lo que necesita a un precio accesible, pero esto se logra si la empresa comercializadora, es decir la MYPE, a quien se le va a comprar los equipos informáticos tenga una buena oferta en los precios de los productos que ofrece; y esto a su vez se logra si el Estado Peruano brinda apoyo a estas MYPES en las importaciones de dichos productos como es el caso de Colombia.

Tras la eliminación de los aranceles de importación para computadores, tabletas, teléfonos inteligentes y repuestos informáticos, los equipos de cómputo en Colombia tienen el precio más bajo del mercado en lo que compete a la región. En el marco del plan Vive Digital, el Ministerio de las Tecnologías de la información y las Comunicaciones, pretende que para el año 2014, por lo menos 8.3 millones de terminales para acceso a Internet, hayan llegado a todos los rincones del país colombiano. (MINTIC, 2014)

Por otra parte, en nuestro país, la comercialización de equipos tecnológicos se ha acelerado en los últimos años debido a que su uso se ha vuelto casi indispensable en la vida de las personas. La mejora en el poder adquisitivo de los peruanos ha contribuido a este aumento, sostiene la Sociedad de Comercio Exterior (Comex Perú).

La importación de Bienes TIC en el Perú tuvo un crecimiento interanual de 29.1% (US\$ 105 per cápita) lo que representa casi el doble del promedio de la región, según el estudio al último trimestre de 2011 del Indicador de la Sociedad de la Información (ISI), elaborado por EVERIS y el IESE Business School de la Universidad de Navarra.

El crecimiento del uso de las TIC se refleja, sobre todo, en el sector de telefonía móvil, con una importante alza interanual de 6% (adquisición de 1,027 teléfonos celulares por cada mil personas).

En el uso de computadoras, el país registró 181 unidades por cada mil personas, mientras que los usuarios de redes sociales crecieron 128% interanual (223 usuarios por mil personas), lo que ubica al país como el segundo de la región con mayor crecimiento. (Gestion, 2012)

En el distrito de Trujillo respecto al sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos, se puede mencionar que hay mucha competencia en este rubro, lo que se nota en los precios de sus productos, es decir, en algunas tiendas (las más pequeñas), el precio varía considerablemente de un mismo producto comparado con otros locales (tiendas más grandes), y esto se debe a que las tiendas más pequeñas, al tener limitado acceso a un crédito financiero, deben vender más caro que las grandes tiendas para que de este modo puedan solventar la compra de su mercadería.

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en la zona céntrica del distrito de Trujillo (Jirones Independencia, Pizarro, Bolívar, Bolognesi, San Martín, Grau y la Avenida España), lugar donde se encuentran ubicadas nuestras unidades de estudio, las cuales se dedican a la venta de equipos de cómputo y equipos electrónicos diversos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema general de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015?

Para dar solución a la problemática de la investigación se propuso como objetivo general: Describir las características del financiamiento y formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015 y como objetivos específicos:

Describir las características del financiamiento de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015 y Describir las características de la formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015.

La justificación del presente trabajo, se da porque posibilitará conocer las principales características de manera precisa correspondiente al financiamiento y formalización de las MYPES.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento y la formalización de las MYPES. Este trabajo de investigación también se justifica, porque servirá como base de información para investigaciones futuras, como ayuda más profundizada y detallada acerca de las MYPES.

Finalmente, el trabajo nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Trujillo y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

En cuanto a la metodología que se utilizó en la presente investigación fue de Tipo Cuantitativo, (porque se basó sobre una muestra de una población determinada, y se utilizó la estadística como herramienta básica para el análisis de los datos recolectados)

y Nivel Descriptivo (porque sólo se describieron las partes más relevantes de las variables en estudio).

En cuanto al Diseño de la investigación fue No Experimental (ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto), de corte Transversal (porque la investigación estuvo centrada en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado, o bien cuál es la relación entre un conjunto de variables en un determinado punto de tiempo).

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

- (González, 2014), en su investigación denominada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, su objetivo fue determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYMES , para lo cual aplicó un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, con una primera parte enfocada en la revisión bibliográfica de las variables a tratar: gestión financiera y financiamiento de las PYMES , y una segunda, deductiva puesto que comienza con la teoría para luego seleccionar los indicadores que serán analizados a través de la medición. Para la realización del estudio se tuvo en cuenta la información publicada por la Superintendencia de sociedades de Colombia, la cual incluye empresas comerciales y/o unipersonales.

Conclusiones:

Se concluyó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento.

- (Paniagua, 2013), en su tesis “Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas”, cuyo objetivo fue caracterizar el acceso de las empresas al financiamiento bancario e identificar y cuantificar el impacto que esta fuente de financiamiento bancaria tiene en el crecimiento de las empresas formales chilenas. Para ello se utilizó modelos de corte transversal como datos de panel obtenidos de las respuestas de las Encuestas Longitudinales de Empresas (ELE) de los años 2008-2009 y 2010-2011, y de datos de panel controlando por las distintas características que poseen las empresas como tamaño, tipo de propiedad, sector de actividad económica, entre otras. Estas encuestas se aplicaron a 326 empresas.

Conclusiones:

Los resultados obtenidos muestran la importancia del financiamiento formal de tipo bancario en el crecimiento de las empresas ya que este tipo de financiamiento estimula directamente el flujo de inversiones de las empresas las cuales a su vez promueven un crecimiento sostenido de éstas. Por otro lado, estos resultados muestran que las empresas de menor tamaño son las más favorecidas con la tenencia y expansión del crédito formal ya que el efecto positivo que tiene éste en su crecimiento es mayor que el impacto que tiene en empresas más grandes. Sin embargo, a pesar de ser las más favorecidas, son a su vez las que menor probabilidad tienen de acceder al crédito bancario, lo que demuestra que aún existe un espacio legal e institucional de mejora amplio en el ámbito empresarial que permitiría un mayor y mejor desarrollo del país.

- (Kong & Moreno, 2014), en su tesis sobre “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”, su objetivo fue Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012. El tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo correlacional, y la muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron 130 MYPES del Distrito de San José.

Conclusiones:

Se determinó como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

- (Vega, 2012), en su tesis “Análisis del financiamiento para las MYPES en la región Piura”, tuvo como objetivo principal dar a conocer a los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) a donde financiarse, que instituciones y qué programas los puedan apoyar y asesorar para iniciar su negocio.

Para lo cual aplicó el método descriptivo a una muestra de 183 MYPES del sector comercio.

Conclusiones:

En la Región Piura, participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de las MYPES.

- (Pachamango, 2014) en su tesis “La ley de formalización laboral N° 30056: Beneficios en los trabajadores de las MYPES del sector calzado en el distrito El Porvenir”, tuvo como objetivo determinar si las micro y pequeñas empresas formalizadas del sector calzado del distrito El Porvenir, cumplen con otorgar los beneficios a favor de sus trabajadores dispuestos en la Ley Laboral N° 30056. Para lo cual utilizó el diseño de corte Transversal, teniendo en cuenta que la información utilizada corresponde a un determinado período de tiempo específico. Teniendo como muestra a 290 MYPES.

Conclusiones:

Las micro y pequeñas empresas (MYPES), formalizadas del sector calzado en el distrito El Porvenir equivalen al 39.20% y solo el 17% de éstas cumplen con otorgar los beneficios dispuestos en la Ley Laboral N° 30056 a favor de sus trabajadores.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Teorías Financieras fundamentales en las MYPES

(Escalera, 2007) Existen diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PYMES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) donde muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que, en las PYMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. *La teoría de la jerarquía (Pecking Order) (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y la teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976)*, han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación

externa, optan en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurren al endeudamiento, y solo en última instancia, a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

La teoría de los mercados perfectos, señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo idealista, porque en realidad, los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos (Fazzari y Althey, 1987).

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información (Cazorla 2004). La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La teoría de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías, a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito (Stiglitz y Weiss, 1981). Las PYMES presentan problemas

para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

La teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima (Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, 1996).

En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés. Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas.

En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo, existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las PYMES.

2.2.2. Teoría de la Formalización

(Arbaiza, 2011) La formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual una empresa está formalizada una organización es un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma.

Las reglas y procedimientos diseñados para mejorar las contingencias que enfrentan las organizaciones, forman parte de lo que se llama formalización.

"Establecer objetivos e ir por ellos"; "organizar racionalmente, claramente y eficientemente"; Especificar cada detalle para que cada uno esté seguro de la tarea que debe realizar"; "planear, organizar y controlar". Estas y otras ideas similares se engranan normalmente en nuestra forma de pensar sobre una organización o del modo que valoramos y comprendemos la práctica organizacional. Para mucha gente es casi una segunda naturaleza el organizar, estableciendo una estructura de actitudes claramente definidas enlazadas por las líneas de órdenes, comunicaciones, coordinación y control.

Las políticas, programas, planes y procedimientos normalizados ayudan de nuevo a simplificar la organización real. Estas ayudas explican el por qué organizaciones en diferentes situaciones varían el énfasis sobre las normas, programas, jerarquías, metas y objetivos como una forma de actividad controlada e interesada.

La formalización es un proceso que hoy en día subsiste en muchas organizaciones, por lo que se hace necesario estudiar su naturaleza, propiedades, variables y su acción con el individuo, para entender el funcionamiento de gran parte de las organizaciones variando en ellas según el grado de formalización que emplean.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

➤ **Definición:**

La micro y pequeña empresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (SUNAT, 2014)

2.3.2. Alcances de la Nueva Ley N° 30056 de la Micro y Pequeña Empresa

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones, como las que se mencionan a continuación:

Aquí siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

- 1. Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas.** De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada.
 - ✓ **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
 - ✓ **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.
 - ✓ **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

- 2. Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el REMYPE, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.**
- 3. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.**
- 4. Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.**
- 5. El REMYPE, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la SUNAT.**
- 6. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.**

7. En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores MYPES. El Estado tiene la obligación de comprarle a las MYPES al menos el 40% de lo que requiere. (Diario El Comercio, 2014)

2.3.3. Financiamiento

A diferencia de años pasados, ahora la oferta de crédito para las PYMES o MYPES ha aumentado sustancialmente porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora las principales entidades financieras han comenzado a mirar el tema MYPES con mayor interés. Diría que hay más oferta de crédito, y tendrá mejor acceso a la misma quien pueda demostrar que tiene un proyecto razonablemente viable y que pueda asumir sus costos. En el pasado (pero aún en la actualidad), una de las restricciones principales era la disponibilidad de garantías reales que pudieran ser hipotecadas o no. Creo que el sistema ha evolucionado yendo a alternativas como el credit scoring, para asignar probabilidades de riesgo de crédito y en muchos casos, existen intermediarios que no necesariamente piden garantías reales.

Los mecanismos de credit scoring son procedimientos que las entidades micro financieras o el sistema bancario en general, han ido desarrollando para identificar niveles de riesgo de sus clientes o de sus potenciales clientes dependiendo del giro del negocio, cuánto tiempo está, donde está, si tiene RUC o no, quiénes son sus clientes, si tiene algún trabajo dependiente, entre otros factores. Se trata de descifrar una tipología de clientes de menor riesgo relativo, en función de qué tan parecidos

son a clientes que en el pasado les fue bien; entonces se establece una especie de mecanismo mucho más simple y menos costoso para la prestación de crédito. En algunos casos, la garantía viene por el propio negocio, eventualmente se pide siempre un tipo de aval, garantías personales, etc. pero creo que la existencia o no de garantías reales ha tendido a perder importancia en la medida que ahora se tiende a confiar en estos procedimientos estadísticos que han mostrado que son razonablemente buenos.

Durante los últimos 5 años el crédito para micro finanzas ha ido creciendo a un ritmo de 25 o 30 % al año. Me refiero fundamentalmente a cajas municipales, EDPYMES y luego a los bancos. Siendo operaciones de tamaño pequeño, de mayor riesgo relativo, los márgenes son atractivos; entonces, esos márgenes están incentivando que haya más oferta de crédito.

La formalización de las empresas es un elemento importante porque para algunos intermediarios financieros importa si tienen el RUC o no, y cuánto tiempo tienen el RUC, porque ahora uno puede mirar en la base de datos de SUNAT o las centrales de riesgo, y saber si este RUC tiene deudas tributarias o no. En conjunto, el tema del riesgo de crédito es un tema de información sobre el negocio, sobre central de deudores, tributos atrasados, pago de servicios públicos. Entonces si hay un pequeño empresario que puede demostrar que es un buen cliente, y no se atrasa en sus cuentas de servicios públicos y sus tributos, es probable que tampoco se atrase en sus operaciones financieras. (ProInversión, 2006)

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario

para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales e internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerán de factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra «crédito» proviene de la voz latina *creditum* («confianza»), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en una persona a la que se llama «deudor». La confianza no tiene por qué ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo. Las instituciones financieras estiman el

riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de producto que vende la empresa, el tipo de maquinaria con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puede solicitarle. A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cuál es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en qué modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales, créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

✓ Créditos gubernamentales

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes, Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras:

- Fondapes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura.
- Banco de Materiales, que otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas.
- Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

✓ **Créditos internacionales**

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la MYPE a través de:

- Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros).
- Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la MYPE

Importancia del acceso al crédito mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

✓ **Créditos de bancos privados locales**

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.

- Banco Financiero del Perú.
- Mibanco - Banco de la Microempresa
- Banco Scotiabank.
- Banco de Comercio.

✓ **Crédito de otras instituciones**

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

¿Qué pasos se deben tomar en cuenta?

a. Necesidad

- Antes que todo, debemos identificar la necesidad, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero, pues muchas de las empresas que otorgan préstamos poseen distintas ofertas para cada necesidad.
- Debemos hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos. Recuerde que el dinero extra trae costos adicionales y el dinero faltante

puede dar origen a un nuevo crédito que incrementará los costos de financiamiento.

- Tenemos que establecer cómo vamos a cumplir con el pago del crédito y cómo vamos a generar el dinero que permita pagar el crédito otorgado.
- Pensemos cuánto tiempo va a tomarnos empezar a cumplir con los pagos de la deuda y cuánto tomará terminar de pagarla. (Cáceres, 2014)

Las necesidades más comunes para acudir a un financiamiento son las siguientes:

- Necesidad de capital de trabajo, que es el dinero empleado para el pago de mano de obra y de materia prima.
- Necesidad de comprar un activo fijo; vale decir, cuando necesitemos dinero para la compra de muebles, máquinas, equipos, edificios o terrenos, entre otros.
- Existen otras, como financiamiento de ventas y financiamiento de garantías a terceros, en las cuales la entidad financiera hace, entre otros, el papel de cobrador de sus deudas y de garante del pago de sus deudas con terceros.

b. La cotización del préstamo

Una vez que hayamos revisado si cumplimos con los requisitos para acceder a los préstamos ofrecidos en el mercado (los requisitos pueden variar entre una y otra institución), debemos acudir a las instituciones correspondientes (cuantas sea necesario) para solicitar una cotización del préstamo, o sea,

informarnos sobre cuánto nos costaría pedir prestado el monto que necesitamos, bajo las condiciones establecidas por dicha institución.

Debemos recordar que los bancos ofrecen distintas tasas de interés para un determinado préstamo y cantidad, y la que ofrece una tasa de interés más baja no es necesariamente la que debemos escoger, pues puede estar cobrando distintos costos adicionales, como mantenimiento de cuenta, seguros, portes, comisiones, entre otros, que son cantidades comúnmente fijas y pueden elevar el pago mensual efectuado. Las tasas de interés pueden ser simples o efectivas. Estas últimas son las que las entidades financieras cobran por el crédito, y no incluyen los costos asociados al crédito otorgado (costos adicionales). Por otro lado, existe un «año de gracia». Se trata de un convenio en el que el cliente y la entidad financiera acuerdan que, en ciertas fechas, se dejará de hacer el pago correspondiente.

c. Decisión y entrega de documentos

Una vez seleccionada la institución a la cual vamos a solicitar el crédito, debemos preocuparnos por entregar todos los requisitos exigidos. Es mejor hacerlo de una sola vez, para no demorar el tiempo de aprobación y concesión del préstamo. Los requisitos básicos son:

- Años de funcionamiento del negocio.
- Licencia municipal de funcionamiento.
- Declaraciones de impuestos.
- No tener deudas atrasadas.

En cuanto al estudio y aprobación del crédito, solo debemos esperar que la institución evalúe la solicitud: si entregamos la documentación completa y no tenemos deudas anteriores (con algún banco o entidad financiera) no cumplidas a tiempo, dependerá principalmente de la calidad de nuestro proyecto que nos otorguen el préstamo.

¿Qué sucede si nos atrasamos en el pago de las cuotas?

Cuando el pago de su cuota se efectúa en una fecha posterior a la acordada en su cronograma, lo más probable es que la institución financiera aplique alguna tasa de interés más elevada para las deudas vencidas, o lo que se denomina tasa moratoria, que incluyen el principal y los intereses acumulados hasta la fecha. Es preciso que no nos atrasemos en los pagos a la fecha correspondiente, pues esto está en permanente evaluación y los pagos puntuales podría otorgarnos un tratamiento preferencial para futuros créditos, lo que significa una mayor línea o una tasa más baja.

¿Qué debemos tomar en cuenta para decidirnos por un préstamo?

Hay varios factores que pueden influir en esta decisión. En primer lugar, debemos haber cumplido con los requisitos que la entidad exige; decidir qué préstamo y bajo qué condiciones resulta más conveniente dependerá únicamente de nosotros. Sin embargo, es preciso tener en cuenta los siguientes criterios:

- 1. Costos:** El costo de un crédito está basado en gran medida en la tasa de interés, que quizá en muchos casos es el factor determinante. Sin embargo, tal

como ya se mencionó, el banco podría estar cobrando costos adicionales, ya sean asociados al otorgamiento del crédito (gastos administrativos, portes, seguro de desgravamen, comisión de desembolso, constitución de garantías, etc.) o cobros adicionales por pago impuntual (interés moratorio, gastos por atraso, etc.). Es necesario indagar sobre los distintos costos que la entidad cobra.

2. Tiempo de aprobación: Si necesitamos con mucha urgencia el dinero, éste podría ser el factor decisivo, pues podríamos perder alguna oportunidad más conveniente. El tiempo que demore la aprobación del crédito también debe ser considerado.

3. Plazo: Según la documentación recibida, la entidad financiera nos dirá el plazo mínimo o máximo en el que pagaremos el crédito. Un plazo mayor significa cuotas más bajas, que pueden ser más fáciles de pagar, pero que implican un monto nominal mayor para la operación. También podemos obtener años de gracia. Si en el año de pago percibimos mayores ingresos, podemos adelantar cuotas, pero debemos consultar en la entidad si esto tiene algún costo. (ProInversión, 2006)

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

➤ **Financiamiento a corto plazo**, está conformado por:

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

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

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

- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una promesa; incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

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

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

- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

➤ **El Financiamiento a largo plazo**, está conformado por:

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

- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:
 - *Instituciones financieras privadas:* Son bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
 - *Instituciones financieras públicas:* Son bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- *Entidades financieras:* Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de sectores subdesarrollados. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (Briceño, 2009)

Problemas para el acceso a fuentes de financiamiento

Por otro lado, es indispensable saber sobre “la dificultad del financiamiento de la MYPE peruana por su estrecha relación con el tema de las garantías”. Lo grave es que se aprecia que la MYPE es un pequeño porcentaje frente a la minoría representada por la Mediana y Gran Empresa, en lo que respecta a los créditos otorgados por los Bancos, debiéndose ampliar las fronteras de atención a las MYPE peruanas.

Para contar con una visión de los problemas de acceso a fuentes de financiamiento de la MYPE peruana, es necesario mencionar algunas otras barreras; tales como:

- **Limitación de Atención Bancaria:** La percepción del Sistema Financiero en el Perú, es que este segmento empresarial es altamente sensible desde el punto de vista social, así como de reducida capacidad operativa y de gestión, de alto riesgo financiero, poco sólido y con carencia de garantías, lo cual hace que se tengan reservas en apoyar negocios o en invertir en infraestructura que les permita un mejor acopio de información o en la capacitación de su personal para atender a este sector.

- **Altas Tasas de Interés:** Existencia de altas tasas de interés por la percepción de riesgo financiero y por elevados costes operativos y transaccionales relacionados con la evaluación, administración y recuperación de los créditos.

Importancia del acceso al crédito

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPES tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras); es decir, a través del financiamiento se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan.

2.3.4. Formalización

¿Cuál es la diferencia entre ser formal o informal?

El informal no tiene su negocio debidamente establecido ni lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía.

El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatória, no puede acceder a créditos, las instituciones financieras no lo atienden. En otras

palabras, ser informal termina siendo una limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona. Sin embargo, ser formal en el Perú puede ser complicado, pues los procedimientos son largos y costosos, lo que es una barrera para que uno se convierta en formal. Ahí es donde se requiere la intervención del Estado para simplificar, abaratar y hacer más rápidos la formalización.

Formalizando la MYPE

¿Por qué formalizarnos?

Formalizarnos es clave, pues la informalidad genera a toda empresa las siguientes desventajas:

- No tener acceso al crédito formal, lo que impide la realización de mayores inversiones.
- Intranquilidad por posibles decomisos de las mercaderías y la consecuente pérdida del capital invertido.
- No poder entablar relaciones de mediano o largo plazo con nuestros clientes, lo que restringe la posibilidad de un crecimiento más rápido.

La formalización produce los siguientes beneficios:

- Nos permite solicitar créditos en el sistema financiero formal.
- Podemos participar en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios del Estado.
- Hace posible que diseñemos, fabriquemos y comercialicemos productos propios (marca registrada, procesos patentados), apostando por la calidad y, por ende, incrementando los precios de venta.

- Nos abre las puertas de la participación en programas de apoyo a las microempresas y pequeñas empresas.
- Nos abre la posibilidad de exportar.
- Nos permite asociarnos para competir con las grandes empresas.
- Hace posible que recibamos información periódica y, así, nos mantengamos actualizados respecto de la legislación, ofertas, precios, mercados y productos.
- Hace posible que ofrezcamos productos de mejor calidad.
- Por último, nos permite acceder a la vía judicial en caso se presentasen conflictos en algunos de los contratos que firmemos con nuestros clientes.

Formas de Organización de Negocios o Empresas

Aquí se consideran dos modalidades: como personas naturales y como personas jurídicas:

➤ Como personas naturales

Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir, tienen plena capacidad de decisión y ejecución para celebrar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que les corresponda por los impuestos a los que estuvieran afectas y por las deudas contraídas. Cuando las personas naturales realizan actividades económicas lucrativas o negocios sin haber establecido una empresa, se las denomina «Personas Naturales con Negocio». Si, en cambio, las personas naturales desearan establecer una empresa, pueden constituir una «Empresa Individual de Responsabilidad Limitada».

Personas Naturales con Negocio

Son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría⁴ y no se han constituido como Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

Para emprender este negocio, la señora y su hijo deberá obtener su Registro Único del Contribuyente (RUC) y declarar ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) que percibirán las referidas rentas. En este caso sus propietarios no han constituido una empresa para realizar su negocio, y por ello se las denomina «Personas Naturales con Negocio».

Asimismo, deberán establecer a qué régimen tributario desean acogerse.

Pueden optar por:

- Nuevo Régimen Único Simplificado - RUS (para ingresos brutos de hasta S/.360,000).
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER (para ingresos brutos de hasta S/.525,000).
- Régimen General del Impuesto a la Renta.

Ventajas

- Su creación y su liquidación son sencillas.
- El control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de la persona natural.
- Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.

Desventajas

- La responsabilidad es ilimitada, lo que quiere decir que, si existen obligaciones pendientes y si los recursos del negocio no son suficientes para cubrirlas, responde la persona natural con todo su patrimonio. Si esta persona es casada, el patrimonio de la sociedad es conyugal, es decir, pertenece al esposo y la esposa.
- El capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural. Consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.
- Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones.

➤ **Como personas jurídicas**

Las personas jurídicas (empresas) están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formalmente.

Las ventajas de ser una persona jurídica son las siguientes:

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitada a la sociedad, es decir, a la empresa.
- Pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios.
- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país y del extranjero, a su vez tienen mayor facilidad para obtener créditos y pueden ampliar su negocio incrementando su capital, abriendo locales comerciales o realizando exportaciones.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Se constituye por voluntad de una sola persona. Su patrimonio no es igual al del dueño del negocio, es decir, es distinto del de la persona natural que la constituye. Solo las personas naturales están facultadas para constituir una E.I.R.L. Con tal fin, pueden aportar dinero o bienes muebles (por ejemplo, computadoras, automóviles, escritorios, etc.) e inmuebles (casas, terrenos, etc.).

La empresa tendrá una denominación diferente de la de la empresa ya existente, seguida de las palabras «Empresa Individual de Responsabilidad Limitada» o de las siglas «E.I.R.L.».

Sea cual fuere su objeto social (tipo de negocio que realizará) o el fin para el que fue creada, la duración de la empresa es indeterminada.

Para que una empresa esté debidamente constituida se debe inscribir ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) mediante una escritura pública otorgada en forma personal por quien la constituya. Ese momento es considerado como el del inicio de sus operaciones.

Los órganos de la empresa son el Titular y la Gerencia. El Titular es el órgano máximo de la empresa y tiene a su cargo la decisión sobre sus bienes y actividades. La Gerencia, a su vez, se hace responsable por la administración y representación de la empresa. Será desempeñada por una o más personas naturales con capacidad para contratar y que son designadas por el Titular.

El Titular puede asumir el cargo de Gerente, en cuyo caso adopta la denominación de Titular-Gerente. Las decisiones del Titular y de la Gerencia se pueden asentar en un mismo libro de actas, que deberá ser legalizado ante notario público (y, en caso no lo hubiere, ante el Juez de Paz letrado).

Tipos de sociedades

La Ley General de Sociedades establece los diferentes tipos de sociedades que se pueden constituir en el Perú. Las formas más utilizadas son:

- La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L).
- La Sociedad Anónima. (S.A).
- La Sociedad Anónima Cerrada. (S.A.C).

Para el pago de impuestos (ámbito tributario), todas las sociedades antes mencionadas son consideradas como personas jurídicas. La diferencia radica básicamente en sus volúmenes de ventas y en el número de sus trabajadores, aunque existen otras características inherentes a cada régimen. Dependerá de cada sociedad reunir los requisitos necesarios para optar por uno u otro régimen.

Las diferencias entre las sociedades se refieren al número de accionistas (para el caso de sociedades anónimas o sociedades anónimas cerradas) o participacionistas (para el caso de sociedades comerciales de responsabilidad limitada) que aportan capital, a su denominación, a los órganos que la integran y al tipo de capital social aportado.

➤ **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L)**

En este tipo de sociedad el capital está dividido en participaciones iguales, que no son acciones y que tampoco pueden ser incorporadas en títulos valores. Los socios no pueden exceder de veinte (20) y no responden personalmente por las obligaciones de la empresa.

La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) tiene una denominación, pero puede utilizar además un nombre abreviado al que se debe añadir la indicación «Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada» o su abreviatura («S.R.L.»).

El capital social está compuesto por las aportaciones de los socios, denominadas «participaciones», y deberá estar suscrito totalmente, es decir, por el número total de participaciones. El aporte de cada uno de los socios se consignará en el Contrato Social, y deberá ser cancelado en por lo menos 25 por ciento. Para constituir la sociedad no se exige un monto mínimo de capital social. La administración de la sociedad se encarga a uno o más gerentes, socios o no, quienes la representan. Los órganos o integrantes de la empresa constituyen la Junta General de Socios, y la Gerencia es conformada por un mínimo de dos socios (personas naturales o jurídicas) y un máximo de veinte.

➤ **Sociedad Anónima (S.A.) y Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)**

Para conformar una S.A. o una S.A.C. el número de accionistas no puede ser menor de dos personas naturales o jurídicas, residentes o no residentes en el país. Respecto del número máximo, es ilimitado para el caso de las S.A. y de veinte en el de las S.A.C. El capital deberá estar suscrito totalmente; es decir, el número total de acciones por el que se obligue cada aportante deberá estar consignado en el Contrato Social. Además, debe ser cancelado por lo menos 25 por ciento de él. No se exige un monto mínimo de capital social.

Para crearlas es imprescindible la intervención de un Notario Público al que los fundadores de la sociedad entregarán la información y los documentos necesarios para poder iniciar el trámite. Los aportes pueden ser realizados en moneda nacional o extranjera, así como en bienes físicos o tangibles (por ejemplo, computadoras, escritorios, maquinaria, etc.) o en contribuciones tecnológicas intangibles (tales como marcas, patentes, diseños, etc.) que se puedan presentar bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones a los que sea posible asignarles un valor. Los aportes no dinerarios serán revisados por el Directorio. Si el aporte de capital se realiza en efectivo, debe ser depositado en una cuenta abierta en una entidad bancaria que opere en el Perú. En el caso de una Sociedad Anónima la responsabilidad es limitada al aporte de capital realizado. Esto quiere decir que solo se responderá por obligaciones o deudas hasta el monto del capital aportado a la empresa, de manera que su Titular no responde con su

propio capital ni con el de la sociedad conyugal. El capital social está representado por acciones, y los socios tienen la calidad de accionistas. La Sociedad Anónima podrá adoptar cualquier nombre, pero al lado de este deberá figurar la indicación Sociedad Anónima o la sigla «S.A.». Si se trata de una Sociedad Anónima Cerrada, después del nombre deberá aparecer esta denominación o la sigla «S.A.C.».

Órganos de la sociedad

a) Junta General de Accionistas

Es la reunión de los accionistas (las personas naturales o jurídicas que aportaron capital para constituir la sociedad) debidamente convocada para decidir sobre algunos temas de importancia para la empresa.

b) Directorio

Es elegido por la Junta General de Accionistas, y pueden pertenecer a él incluso personas que no sean accionistas. Debe ser inscrita con tal denominación en el Registro de Personas Jurídicas de la zona registral correspondiente al lugar donde se constituya la empresa.

El número de directores será fijado en el Estatuto, que es el documento en el que se establecen las reglas de funcionamiento de la empresa; en su defecto, será determinado por la Junta General. El número de directores no podrá ser menor de tres.

El Directorio tiene las facultades de representación legal y de gestión necesarias para la administración de la sociedad.

c) Gerencia

El Gerente es nombrado por el Directorio, salvo que el Estatuto reserve esa facultad a la Junta General. Pueden existir varios gerentes si así lo determina el Estatuto o si así lo acuerda la Junta General. La duración del cargo es por tiempo indefinido, salvo disposición contraria del Estatuto o que el nombramiento se haga por un plazo expresamente establecido. Las atribuciones del Gerente se determinarán en el Estatuto en el momento en que se lo nombre; de lo contrario, se presume que está facultado para ejecutar cualquier actividad de la empresa.

En caso contrario, éste podría celebrar todos los actos y contratos inherentes al objeto social, así como asumir toda clase de derechos y obligaciones. Y así la empresa se vería obligada a cumplir con lo pactado en los citados contratos aun cuando existan en ellos cláusulas que la afecten. Además, el Gerente podría disponer libremente del patrimonio de la compañía, abriendo y cerrando cuentas corrientes de la empresa.

Documentos para la formación de las MYPES

- **Minuta de Constitución Social**

Las MYPES solo necesitan presentar una Declaración de Voluntad de Constitución de microempresa o pequeña empresa. No es indispensable la presentación de la Minuta de Constitución ante Notario Público.

- **Licencia Municipal de Funcionamiento**

Para la obtención de la Licencia Municipal de Funcionamiento, las MYPES deben acudir a la Municipalidad del distrito donde van a desarrollar o ya desarrollan sus actividades.

Como este trámite demora un mes, pueden solicitar una Licencia de Funcionamiento Provisional que debe ser otorgada en un plazo máximo de siete días hábiles previa verificación de la zona y de la compatibilidad del uso que de ella pretende hacer la empresa con las normas establecidas por el Municipio (por ejemplo: si es zona comercial, el número de pisos del edificio, su distribución, etc.).

Si la Municipalidad no se pronuncia dentro del plazo indicado, la licencia se dará por otorgada. Tiene una validez de doce meses contados desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud.

Para solicitar la Licencia de Funcionamiento Provisional, la MYPE debe presentar:

- a) Copia simple del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- b) Declaración Jurada simple de ser MYPE.
- c) Recibo de pago por derecho de trámite ante el Municipio.

La Licencia Municipal Definitiva se emite, en forma automática, vencido el plazo de la Licencia de Funcionamiento Provisional, siempre que la Municipalidad no haya detectado ninguna irregularidad o, si la detectó, esta haya sido subsanada.

Una vez expedida, es permanente y tiene vigencia indeterminada. Las municipalidades no podrán cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la licencia, ni otros referidos a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso o de zona.

Los documentos necesarios para obtener la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva dependerán de lo establecido en los Textos de Procedimientos Administrativos (Tupas) de cada Municipalidad, aunque en todas ellas se solicita:

- Solicitud de requerimiento de la licencia respectiva.
- Copia del RUC.
- Certificado o Constancia de Zonificación.
- Constancia o certificado de Defensa Civil, con informe favorable.

(ProInversión, 2006)

2.3.5. Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos.

Estas tiendas de venta de equipos de cómputo y de otros equipos electrónicos están constituídas principalmente por:

- ✓ Empresas de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)
- ✓ Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada (S.R.L)
- ✓ Y por Empresas Anónimas Cerradas (S.A.C.)

De las cuáles hemos visto sus principales características, cómo se constituyen y formalizan legalmente en nuestro país.

PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA PERSONA NATURAL

Paso 1
BÚSQUEDA Y RESERVA DE NOMBRE



Paso 2
INSCRIPCIÓN EN EL RUC
SUNAT



Paso 3
LEGALIZACIÓN DE LIBROS CONTABLES



Paso 4
IMPRESIÓN DE COMPROBANTES DE PAGO
Imprenta Autorizada



Paso 5
ACOGIMIENTO A LA LEY MYPE



Paso 6
CONTRATO DE TRABAJADORES
MTE
Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo



Paso 7
LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO



Paso 8
AUTORIZACIÓN Y PERMISOS ESPECIALES



MI EMPRESA



**PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y
FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA
PERSONA JURÍDICA**



III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo, Nivel y Diseño de la investigación

La metodología que se utilizó en la presente investigación fue de **Tipo Cuantitativo**, (porque se basó sobre una muestra de una población determinada, y se utilizó la estadística como herramienta básica para el análisis de los datos recolectados) y **Nivel Descriptivo** (porque sólo se describieron las partes más relevantes de las variables en estudio).

En cuanto al **Diseño** de la investigación fue **No Experimental** (ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se en cuenta dentro de su contexto), de corte **Transversal** (porque la investigación estuvo centrada en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado, o bien cuál es la relación entre un conjunto de variables en un determinado punto de tiempo).

3.2. Población y muestra

Al solicitar información estadística oficial sobre la cantidad de MYPES del rubro en estudio, y al no contar con ésta las entidades estatales como SUNAT, INEI, Cámara de Comercio, la población se obtuvo por observación del mercado, es decir por MYPES ubicadas en el centro histórico de Trujillo, de las cuáles se eligieron a un total de 30 micro y pequeñas empresas comercializadoras de computadoras y equipos electrónicos, y a su vez, esta misma cantidad conformó la muestra de la investigación.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las MYPES	Son algunas Características relacionadas al financiamiento de las MYPES	Restricción al solicitar crédito en entidades financieras	Nominal: Si No
		Tipo de financiamiento que prefiere	Nominal: Corto, mediano, largo plazo.
		Año que solicitó mayor crédito	Nominal: 2014 2015
		En qué invirtió el crédito financiero	Nominal: Cap. Trabajo, mejoramiento local, activos fijo, capacitación.
		Aumentarán las entidades financieras el financiamiento a las MYPES	Nominal: Si No

		El financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Las SGR contribuirá a facilitar el acceso al crédito a las MYPES	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años	Nominal: Si No
		Política que facilita el acceso al crédito en una entidad financiera	Nominal: Formalización Poseer activos Antigüedad en el mercado
		Recibió orientación para el financiamiento de su negocio	Nominal: Si No

Variable Independiente	Definición Conceptual	Indicadores	Escala de medición
Formalización de las MYPES	Son algunas características relacionadas a la formalización de las MYPES	Capacitación previa a la formalización del negocio	Nominal: Si No
		Dificultad para la formalización	Nominal: Si No
		Tiempo que llevó formalizar la empresa	Nominal: 1-3 meses 3-6 meses Más de 6 meses
		Conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización	Nominal: Si No
		Trabajadores laboran formalmente en la empresa	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de la información se recurrió a las técnicas de la encuesta y la entrevista, utilizando como instrumentos un cuestionario de 10 preguntas, y además se le realizaron 05 preguntas, respectivamente. Tanto la encuesta como la entrevista fueron dirigidas a los representantes legales y/o propietarios de las empresas encuestadas.

El financiamiento del microempresario se midió a través de un cuestionario (encuesta) de 10 preguntas cerradas de elección única, de las cuáles fueron: 4 preguntas dicotómicas (SI / NO) y 6 preguntas politómicas o categorizadas (presentan varias alternativas para que el encuestado elija la más conveniente).

En cuanto a la entrevista sobre la formalización del negocio se realizaron 5 preguntas, de igual manera, las preguntas fueron cerradas de elección única, siendo de ellas 3 preguntas dicotómicas y 2 preguntas politómicas o categorizadas.

La validez de dichos instrumentos se realizó a través del criterio de juicio de expertos, conformado por (01) especialista en Administración de Empresas y uno (01) en Contabilidad.

El juicio de expertos se planteó en los términos de comprobar la pertinencia, coherencia y claridad de los instrumentos. A tal efecto se entregaron los instrumentos diseñados a los especialistas con las especificaciones de la variable, matriz de consistencia y operacionalización de variables, y los instrumentos elaborados, donde los expertos emitieron la opinión consultada, aseverando que los instrumentos en mención tienen correspondencia con los objetivos de estudio.

3.5. Plan de análisis

El análisis de los datos obtenidos en la investigación (mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados), se analizaron haciendo uso del análisis descriptivo, los cuáles fueron incorporados al programa de cómputo, Microsoft Excel, en cuál se hicieron la tabulación de dichos datos.

Para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos estadísticos.

3.6. Matriz de consistencia

Problem a	Objetivo s	Variables	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015?</p>	<p>a) General: Describir las características del financiamiento y formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015.</p> <p>b) Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Describir las características del financiamiento de las MYPES en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015. ✓ Describir las características de la formalización de las MYPES en el sector comercio - rubro venta computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015. 	<p>➤ Variable Dependiente</p> <p>Financiamiento de MYPES</p> <p>➤ Variable Independiente:</p> <p>Formalización de MYPES</p>	<p>➤ Tipo y Nivel: Cuantitativo y Descriptivo</p> <p>➤ Diseño de la Investigación: Diseño No Experimental-Transversal</p> <p>➤ Universo y Muestra: La muestra de estudio estuvo conformada por 30 MYPES formales de una población de igual cantidad.</p>

3.7. Principios éticos

En el presente trabajo se da importancia a los principios éticos de confidencialidad, respeto a la dignidad de la persona y a la propiedad intelectual, así mismo se reconoce que toda la información utilizada en el desarrollo del presente trabajo ha sido utilizada solamente para fines académicos.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Resultados respecto a la encuesta - Financiamiento de MYPES

➤ **Tabla 1 - Restricción para acceder a un crédito financiero**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Elevado Interés	6	20%
Solicitan muchos requisitos	3	10%
Solicitan garantías	12	40%
No hubo restricciones	9	30%
Total	30	100%

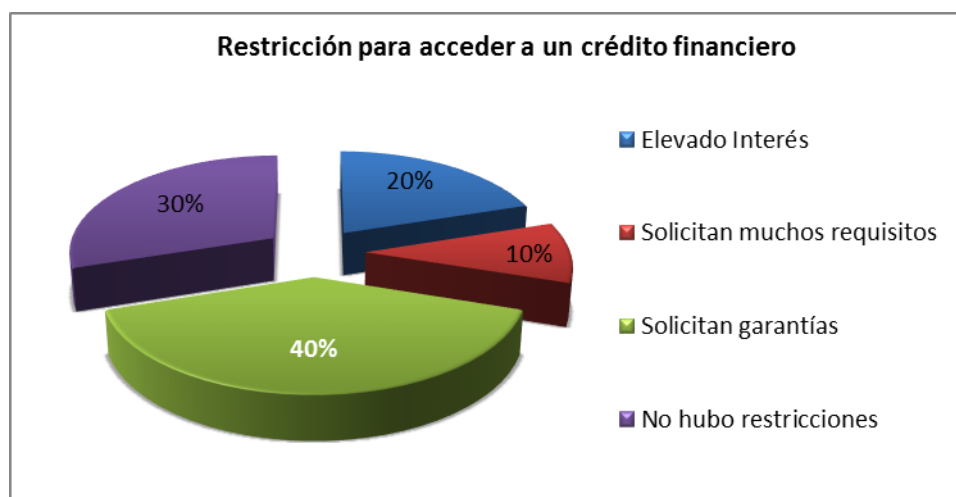


Gráfico 1 - Restricción para acceder a un crédito financiero

Interpretación: En relación con las restricciones que tuvieron los micros y pequeños empresarios encuestados para el financiamiento de sus empresas, tenemos que el mayor porcentaje (40%) se encuentra en la solicitud de garantías por parte de la entidad financiera para acceder a un crédito de financiamiento, también se puede observar que el 30% de los microempresarios no tuvieron ninguna restricción para obtener un crédito financiero.

➤ **Tabla 2 - Preferencia del tipo de financiamiento**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento a corto plazo	6	20%
Financiamiento a mediano plazo	9	30%
Financiamiento a largo plazo	15	50%
Total	30	100%

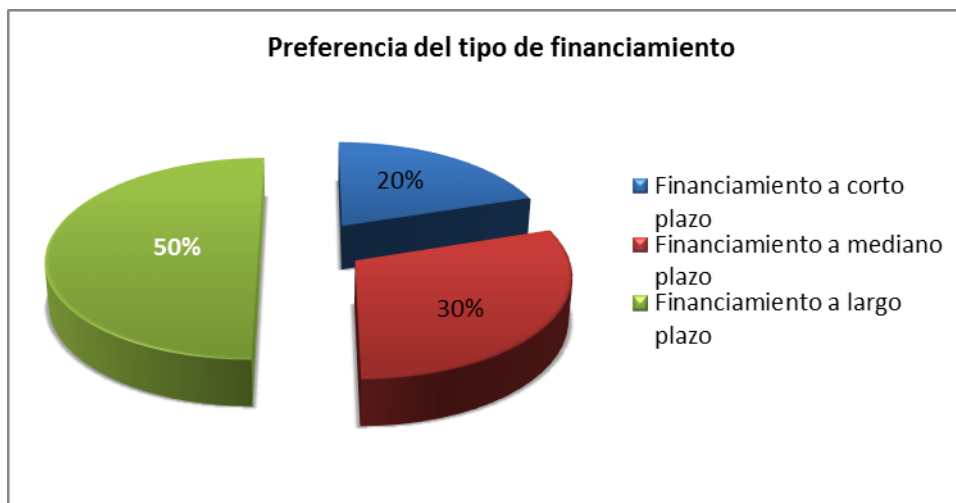


Gráfico 2 - Preferencia de tipo de crédito financiero

Interpretación: En este gráfico podemos apreciar que los microempresarios prefieren hacer créditos financieros a largo plazo (50%) y sólo un 20% de ellos eligen el crédito a corto plazo.

➤ **Tabla 3 - Año con mayor solicitud de crédito financiero**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
2014	12	40%
2015	18	60%
Total	30	100%

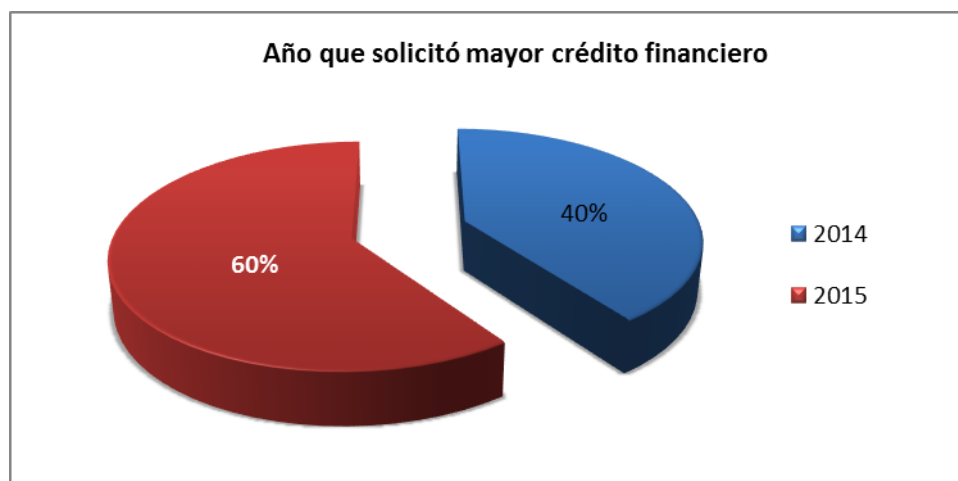


Gráfico 3 - Año con mayor solicitud de crédito financiero

Interpretación: En el año 2015 se alcanzó la mayor demanda de créditos financieros de las MYPES en un 60%, contra un 40% en relación al año anterior, esto nos indica que el poder de pago de las MYPES se fue incrementando en el transcurso de estos 2 años.

➤ **Tabla 4 - Inversión del crédito financiero**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	15	50%
Mejoramiento de local	6	20%
Capacitación gerencial	6	20%
Compra de vehículo personal	3	10%
Total	30	100%

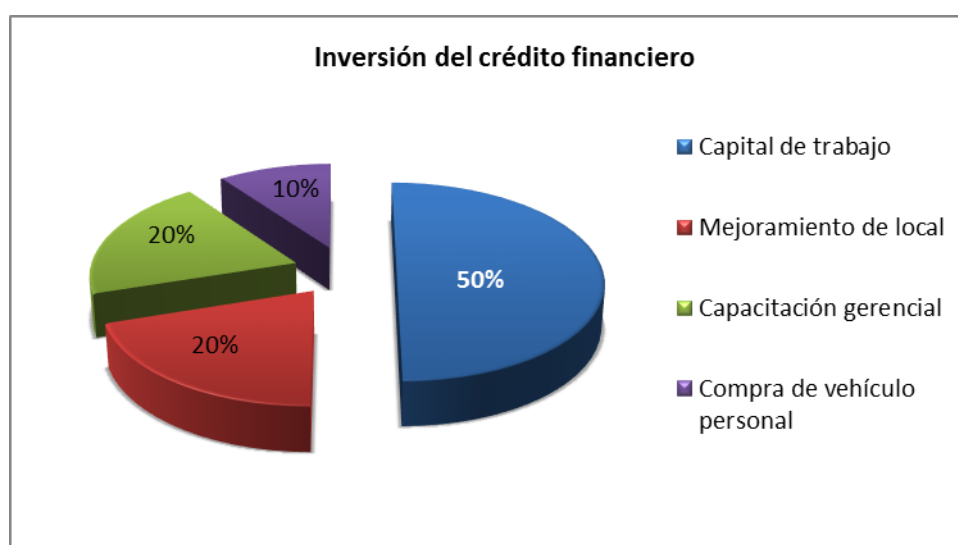


Gráfico 4 - Inversión del crédito financiero

Interpretación: Estos índices nos indican que las MYPES invierten sus créditos financieros mayormente en su capital de trabajo (50%), en cambio el 20% lo hacen en capacitación a nivel ejecutivo (gerencial) y/o mejoramiento del local.

➤ **Tabla 5 - Aumentarán las entidades financieras el financiamiento a las MYPES**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	21	70%
NO	9	30%
Total	30	100%

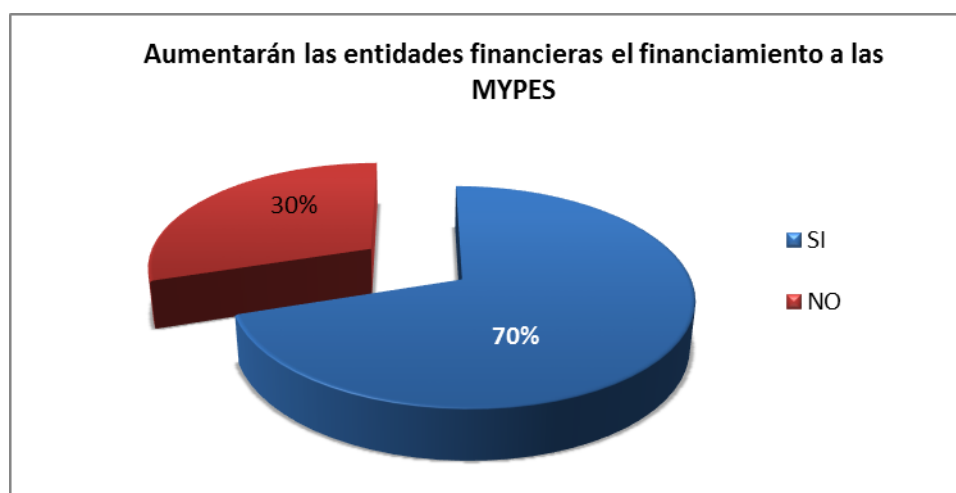


Gráfico 5 - Aumentarán las entidades financieras el financiamiento a las MYPES

Interpretación: Referente al aumento de los otorgamientos de crédito a las MYPES por parte de las entidades financieras, el 70% de los microempresarios opinan que, si se incrementará, y el 30% de los mismos opina que no habrá aumento, se mantendrá, así como está.

➤ **Tabla 6 - Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito financiero**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
< 5 %	3	10%
10%	18	60%
15%	6	20%
20%	3	10%
25%	0	0%
>30%	0	0%
NO	0	0%
Total	30	100%

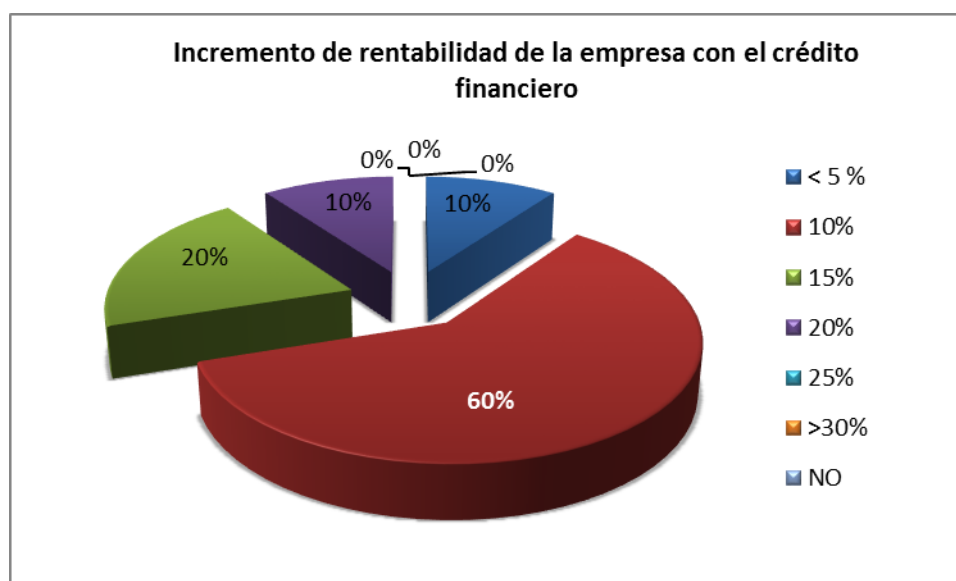


Gráfico 6 - Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito financiero

Interpretación: El crédito financiero que obtuvieron las MYPES, al 60% de ellos se les incrementó un 10% de rentabilidad en sus negocios, el 10% de las MYPES solo alcanzaron una rentabilidad del 5%, y el mismo porcentaje de micros y pequeños empresarios, obtuvieron una rentabilidad del 20%.

➤ **Tabla 7 - La creación de la S.G.R. (Ley N° 29850) facilitará el acceso al crédito a las MYPES**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	24	80%
NO	6	20%
Total	30	100%

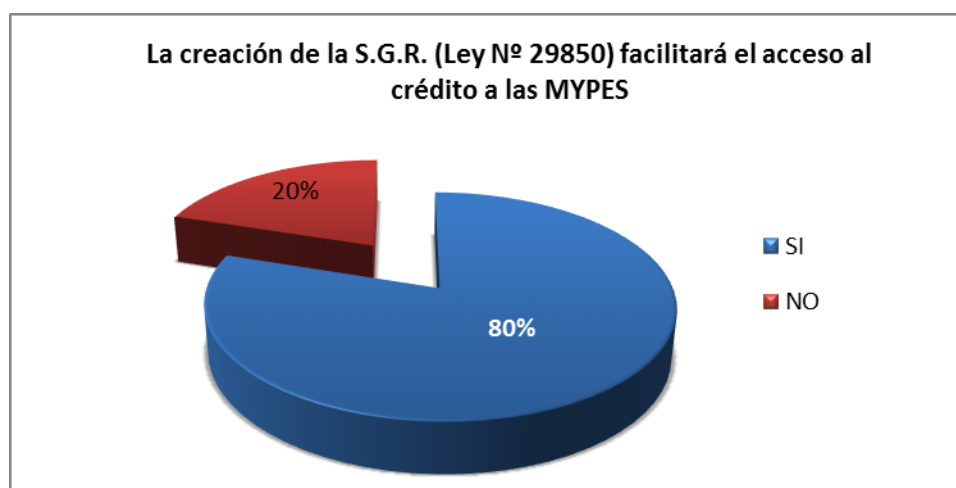


Gráfico 7 - La creación de la S.G.R. (Ley N° 29850) facilitará el acceso al crédito a las MYPES

Interpretación: El 80% de los micros y pequeños empresarios ven alentadora la creación de las Sociedades de Garantías Recíprocas – SGR ya que éstas otorgarán certificados de fianza o avales para que las MYPES puedan acceder a financiamiento bancario, por el contrario, el 20% de MYPES piensa que no sucederá así.

➤ **Tabla 8 - Mejoramiento de la rentabilidad empresarial en los 2 últimos años**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	60%
NO	12	40%
Total	30	100%

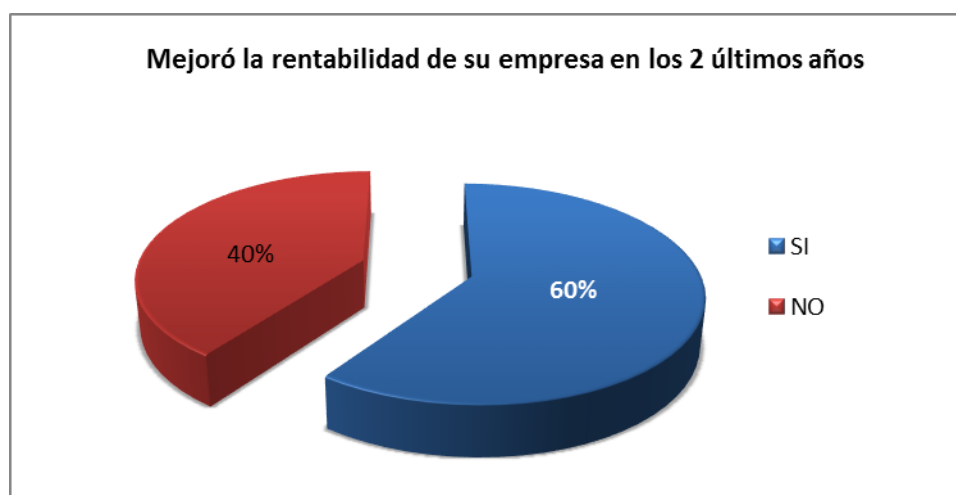


Gráfico 8 - Mejoramiento de la rentabilidad empresarial en los 2 últimos años

Interpretación: En los 2 últimos años, para el 60% de las MYPES la rentabilidad de su negocio mejoró, y para el 40% de los encuestados su rentabilidad se mantuvo igual o no mejoró significativamente.

➤ **Tabla 9 - Política que facilita el acceso al crédito en una entidad financiera**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Formalización	21	70%
Poseer activos	6	20%
Antigüedad en el mercado	3	10%
Total	30	100%

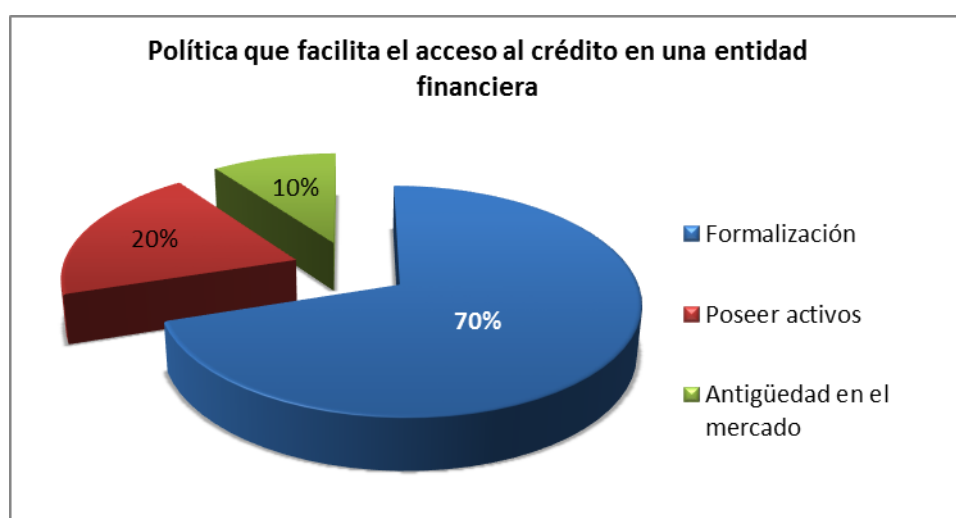


Gráfico 9 - Políticas que facilita el acceso al crédito en una entidad financiera

Interpretación: El 70% de los micros y pequeños empresarios encuestados afirman que la formalización de los negocios es la clave para poder acceder a un crédito financiero, en cambio el 10% apuesta por tener una mayor antigüedad en el mercado.

➤ **Tabla 10 - Recibió orientación para el financiamiento de su empresa**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	24	80%
NO	6	20%
Total	30	100%

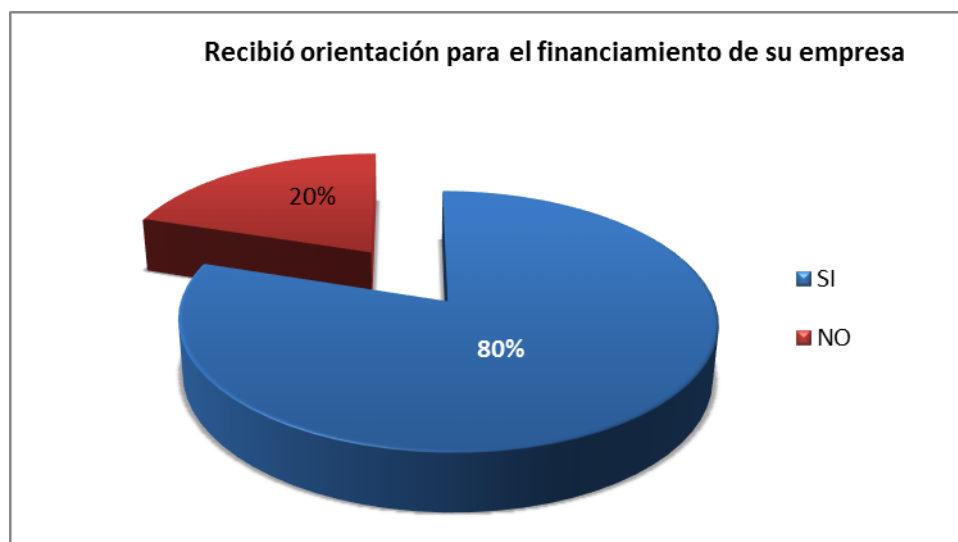


Gráfico 10 - Recibió orientación de la entidad financiera para el financiamiento

Interpretación: Previo a solicitar un crédito financiero el 80% de las MYPES encuestadas, recibió una capacitación por parte de la institución financiera, y el 20% de los micros y pequeños empresarios afirman que no contaron con una capacitación para que soliciten su crédito financiero.

4.1.2. Resultados respecto a la entrevista - Formalización de MYPES

➤ **Tabla 11 - Capacitación previa a la formalización del negocio**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	40%
NO	18	60%
Total	30	100%

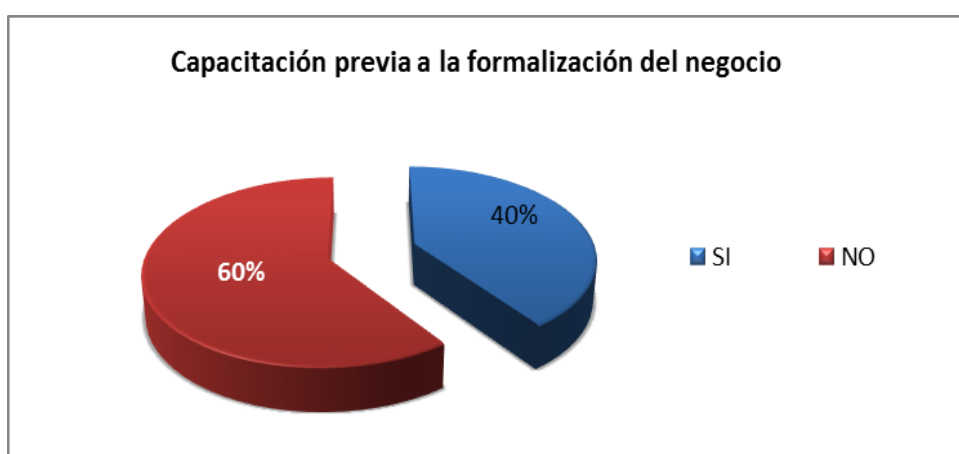


Gráfico 11 - Capacitación previa a la formalización del negocio

Interpretación: Con respecto si tuvieron alguna una capacitación previa para la formalización de sus MYPES, el (60 %) de los entrevistados sostienen que no, fue iniciativa propia o recibieron ayuda de amistades, mientras que el (40%) afirma que si se asesoró y tuvo una capacitación para poder formalizar su negocio.

➤ **Tabla 12 - Dificultad para la formalización**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Obtención del R.U.C. en la SUNAT	3	10%
Obtención de permisos y licencias	6	20%
Otros trámites	3	10%
No hubo dificultad	18	60%
Total	30	100%

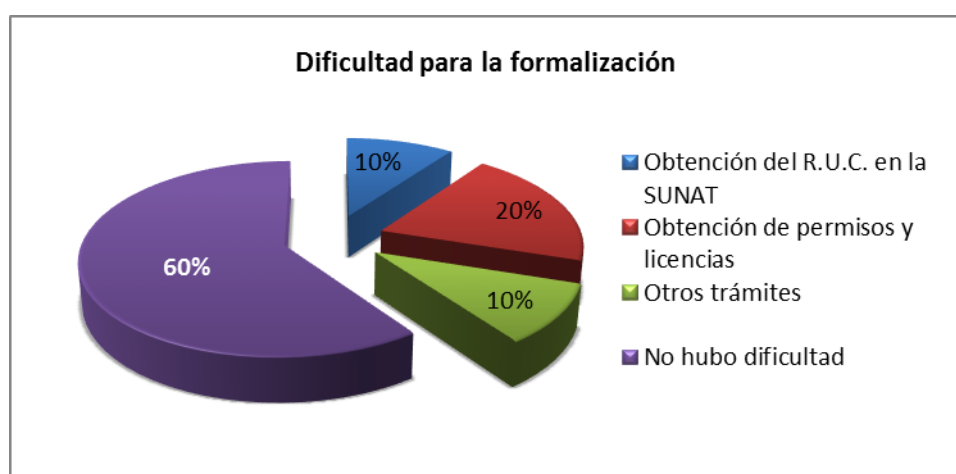


Gráfico 12 - Dificultad para la formalización

Interpretación: En este gráfico se observa que la mayoría (60%) de micros y pequeños empresarios no tuvieron problemas para la formalización de sus MYPES, en contraste con el resto de entrevistados que por alguna razón presentaron dificultad para tener formalmente su empresa, como por ejemplo en la obtención del R.U.C. (10%), sacar permisos y licencias (20%), otros trámites (10%).

➤ **Tabla 13 - Tiempo para formalización de la empresa**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 meses	18	60%
De 3 a 6 meses	9	30%
Más de 6 meses	3	10%
Total	30	100%

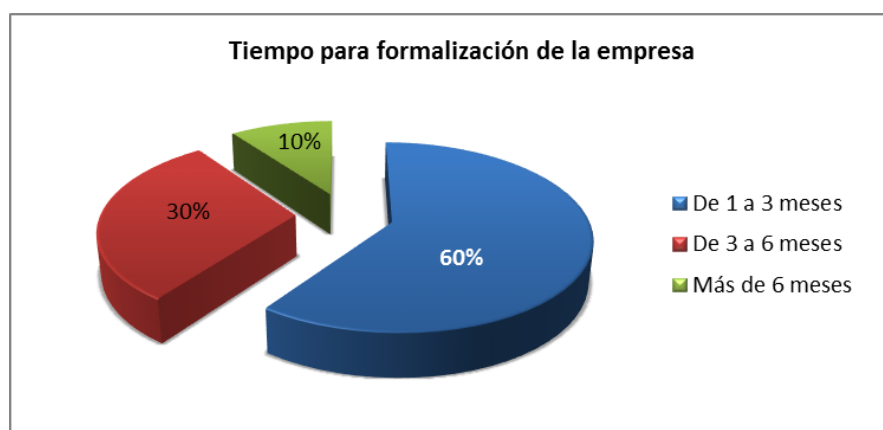


Gráfico 13 - Tiempo para formalización de la empresa

Interpretación: El tiempo que les tomó formalizar sus MYPES fue relativamente rápido, (60%) de 1 a 3 meses, y para el resto de los micros y pequeños empresarios les tomó de 3 (30%) a más de 6 meses (10%), por algunos inconvenientes personales y/o laborales que les presentó y les retrasó formalizar sus negocios.

➤ **Tabla 14 - Conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	60%
NO	12	40%
Total	30	100%

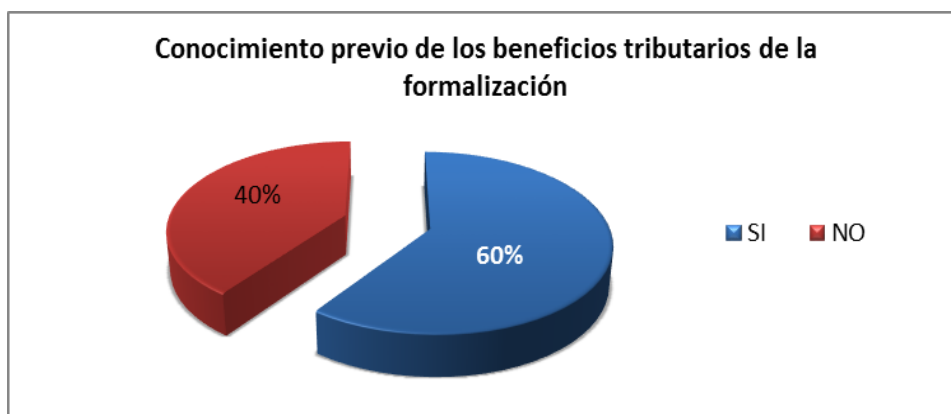


Gráfico 14 - Conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización

Interpretación: En este gráfico se aprecia que el (60%) de los micros y pequeños empresarios si tuvieron conocimientos previos de los beneficios tributarios que les traería la formalización de sus MYPES, en cambio el (40%) de ellos, desconocieron de tales beneficios, pero formalizaron sus negocios de todos modos por iniciativa propia.

➤ **Tabla 15 - Trabajadores laboran formalmente en la empresa**

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	60%
NO	12	40%
Total	30	100%

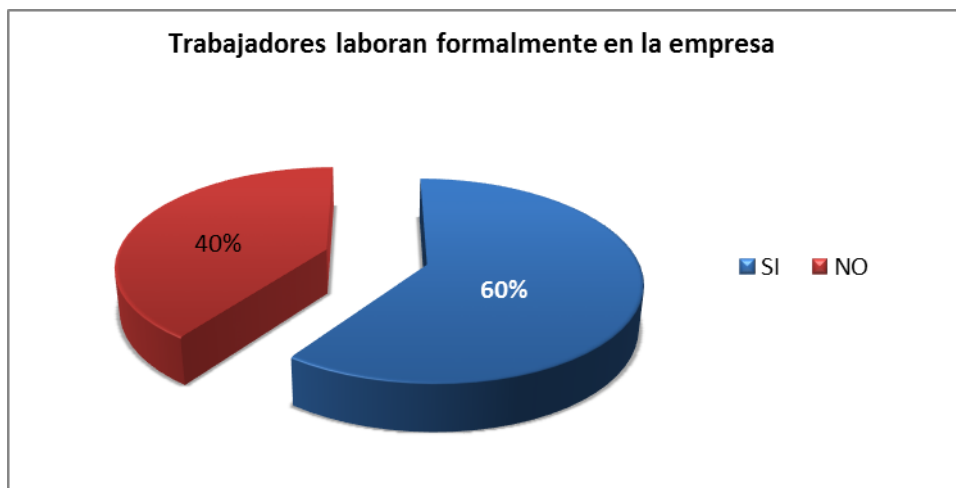


Gráfico 15 - Trabajadores laboran formalmente en la empresa

Interpretación: En relación a la situación laboral de sus trabajadores, el (60%) de las MYPES tienen formalmente inscritos a sus colaboradores, y el (40%) de los entrevistados están en el proceso de hacerlo y por el momento se encuentran trabajando de manera informal.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Del Financiamiento de las MYPES

Después de analizar los resultados obtenidos se pudo apreciar que en el distrito de Trujillo cada vez más MYPES se deciden por un financiamiento que aun existiendo ciertas restricciones como la solicitud de garantías (40%) o el elevado interés del crédito (20%), no impide a los microempresarios realizar préstamos financieros, invirtiéndolo mayormente en su capital de trabajo (50%) y el mismo porcentaje, prefieren la modalidad del largo plazo como tipo de financiamiento, y con el cuál el 60% de los empresarios pudieron mejorar la rentabilidad de sus empresas en un 10% en los dos últimos años, siendo el año 2015 donde hicieron mayor solicitud de crédito (60%).

También el 70% de los encuestados, se sienten alentados con que las condiciones de las entidades financieras mejoren y les puedan dar el préstamo que necesitan, más aún con la implementación de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), que les permitirá tener un aval frente a las entidades financieras, (80%).

A su vez el 70% indica a la formalización como la mejor política para poder acceder a un crédito en una entidad financiera. Finalmente, solo el 20% de los empresarios no tuvieron orientación para el financiamiento de su empresa, pero aun así lo realizaron.

4.2.2. De la Formalización de las MYPES

En cuanto a la formalización de las MYPES Trujillanas se pudo observar que el 40% de los empresarios no tuvieron orientación para realizar la formalización de sus negocios.

Al mismo tiempo, la obtención de permisos y licencias, fue la mayor dificultad que presentó el 20% de los mismos.

A su vez, el 60% de los micro y pequeños empresarios, pudieron en un tiempo de 1 a 3 meses, lograr formalizar sus empresas, mientras que el 10%, por diversos motivos personales, lograron formalizar sus negocios en un lapso mayor a 6 meses.

También, no todos los empresarios (40%) tuvieron conocimiento previo de los beneficios tributarios de la formalización, y el mismo porcentaje de entrevistados, aun no tienen a todos sus trabajadores registrados formalmente, pero que no descartan la posibilidad, en un futuro cercano de tener a todos sus colaboradores debidamente registrados en planilla para que gocen de sus beneficios laborales que por ley les corresponde.

V. CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se arribaron en el presente trabajo de investigación, teniendo en cuenta los objetivos específicos planteados fueron:

- ✓ En cuanto al financiamiento de las MYPES, las características principales fueron:

Para la mayoría de las MYPES, la obtención del crédito financiero incide favorablemente en la mejora de su rentabilidad, haciéndoles crecer en un 10%.

A su vez, el tipo de financiamiento que prefieren el 50% de los micro y pequeños empresarios, es el financiamiento a largo plazo y lo invierten principalmente en su capital de trabajo.

También que, para tener un mayor acceso a los créditos financieros, la formalización de las MYPES, es indispensable.

- ✓ Con respecto a la formalización, estas fueron las principales características:

Más de la mitad de los micro y pequeños empresarios no tuvieron capacitación previa a la formalización de sus empresas, y el 40% de los mismos, tampoco tuvieron conocimiento de los beneficios tributarios de ésta.

Así mismo, la mayoría no tuvo dificultad para culminar la formalización de sus empresas, además que lograron hacerlo en un lapso de 1 a 3 meses.

Del mismo modo, no todos los empleados gozan de sus beneficios laborales, porque todas las MYPES, aun siendo formales, el 40% de ellas, no han registrado en planilla a la totalidad de sus trabajadores.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

➤ **Respecto al Financiamiento de las MYPES**

Lo principal para que puedan acceder a un crédito financiero es la formalización de su empresa, al momento de solicitar el financiamiento, la mejor opción para las MYPES es a largo plazo, de esta manera, con bajas tasas de interés podrán pagarlas y a la vez seguirán desarrollándose sin perjudicarse.

Al obtener un crédito financiero, deberían en lo posible invertirlo en el capital de trabajo, ya que esto les generará un incremento en su rentabilidad y por ende podrán mejorar en otros aspectos sus empresas.

➤ **Respecto a la Formalización de las MYPES**

Los micro y pequeños empresarios deberían dejar la informalidad, ya que ahora cuentan con mejoras en el proceso de formalización, como la Nueva Ley MYPE, que les permite formalizarse más rápidamente, o el Sistema Integrado de Servicios Públicos Virtuales – SISEV, que permitirá en un solo proceso constituir una empresa ante Notario Público, registrarla en SUNARP y activar su RUC vía página web de la SUNAT en forma virtual.

Pero, así como formalizan su empresa, también deberían hacerlo con todos sus trabajadores, para que éstos puedan gozar de todos sus beneficios que por ley les corresponde.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arbaiza, L. (2011). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/viewFile/3850/3824>
- Briceño, A. (2009). *Formas y fuentes de financiamiento*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Cáceres, R. (26 de Agosto de 2014). *Capacitación y Financiamiento a las mypes*. Obtenido de <https://prezi.com/8-yade725x-9/capacitacion-y-financiamiento-a-las-mypes/>
- Diario El Comercio. (23 de Enero de 2014). *Siete puntos claves en los cambios de la ley de mypes*. Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://elcomercio.pe/economia/peru/estos-son-puntos-claves-nueva-ley-mypes-noticia-1704562>
- Escalera, M. (Junio de 2007). *Teorías Financieras fundamentales en las PyMES*. Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
- Felices, P. (11 de Noviembre de 2014). *La informalidad en america latina llega a un 60%*. Obtenido de <http://espacio360.pe/noticia/actualidad/la-informalidad-en-america-latina-llega-a-un-60-5335-user12-date2014-11-11-actualidad>
- Gestión. (29 de Marzo de 2012). *Importación de bienes tecnológicos al Perú crece 29.1%*. Obtenido de <http://gestion.pe/2012/03/29/economia/importacion-bienes-tecnologicos-al-peru-crece-291-2000006>
- Gestión. (s.f.). *Mypes se podran constituir 72 horas nueva ley mype*. Obtenido de <http://gestion.pe/noticia/333009/mypes-se-podran-constituir-72-horas-nueva-ley-mype>
- González, S. (Diciembre de 2014). *DOCPLAYER*. Obtenido de <http://docplayer.es/9004056-La-gestion-financiera-y-el-acceso-a-financiamiento-de-las-pymes-del-sector-comercio-en-la-ciudad-de-bogota.html>
- InfoMYPE. (Enero de 2012). *Costo del préstamo I: interés y tasas de interés*. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/gestion02.html>
- Kong, J., & Moreno, J. (Agosto de 2014). *DOCPLAYER*. Obtenido de <http://docplayer.es/5300905-Universidad-catolica-santo-toribio-de-mogrovejo.html>
- La Republica. (14 de Mayo de 2014). *En la provincia de trujillo 43% de mypes son ilegales*. Obtenido de <http://larepublica.pe/14-05-2014/en-la-provincia-de-trujillo-43-de-mypes-son-ilegales>

- Lastra, E. (2014). *Lo que debe hacerse para promover realmente a la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2011/06/15/perulo-que-debe-hacerse-para-promover-realmente-a-la-micro-y-pequena-empresa/>
- MINTIC. (2014). *Los computadores en Colombia son los más económicos de la región*. Obtenido de <http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-2693.html>
- Pachamango, N. (2014). *Repositorio Digital - Universidad Nacional de Trujillo*. Obtenido de <http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/123456789/657>
- Paniagua, C. (Septiembre de 2013). *Repositorio Académico de la Universidad de Chile*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/114818>
- Perú 21. (15 de Julio de 2014). *peru21.pe: opinion - 85% mype peru informal*. Obtenido de Opinión: 85% mype peru informal: <http://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-2191941>
- ProlInversión. (2006). *Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Obtenido de <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
- Semanario Comexperu. (2014). *Semanario Comexperu*. Obtenido de <https://semanariocomexperu.wordpress.com/las-mype-en-2014/>
- SUNAT. (2014). *Definición de la Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Vega, C. (2012). *Repositorio Abierto Universidad Internacional de Andalucía*. Obtenido de <http://dspace.unia.es/handle/10334/1793>
- Zamora, M. (2011). *Formalización*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/formaliz/formaliz.shtml>

ANEXOS

Anexo N° 01: Encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

ENCUESTA APLICADA A LOS DUEÑOS(AS), ADMINISTRADORES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – VENTA DE COMPUTADORAS Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS DEL DISTRITO DE TRUJILLO.

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 formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015”**.

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

Encuestador: _____ Fecha: ____ / ____ / ____

I. DATOS GENERALES:

- Apellidos y Nombres:
- Cargo que desempeña en la empresa:

II. FINANCIAMIENTO DEL MICROEMPRESARIO:

1. ¿Hubo alguna restricción por parte de la(s) institución(es) financiera(s) para acceder a un crédito financiero?

- SI NO

*Si la respuesta es SI: ¿Cuál(es) fue(ron) la(s) restricción(es)?

- Elevado interés
- Le solicitan muchos requisitos
- Le solicitan garantías

2. ¿Qué tipo de financiamiento prefiere?

- Financiamiento a corto plazo
- Financiamiento a mediano plazo
- Financiamiento a largo plazo

3. ¿En qué año solicitó mayor crédito financiero?

- 2014 2015

4. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

- Capital de trabajo SI _____% NO
- Mejoramiento y/o ampliación del local SI _____% NO
- Activos fijos SI _____% NO
- Programa de capacitación SI _____% NO

5. ¿Cree Ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de financiamiento a las MYPES?

➤ SI NO

6. ¿El crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa?

➤ SI NO

*Si la respuesta es SI: ¿En cuánto?

Menos del: 5% 10% 15% 20% 25% 30%

Más del 30%

7. ¿Cree que las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), aprobada con la Ley N° 29850 por el Ministerio de la Producción, contribuirá a facilitar el acceso al crédito a las MYPES?

➤ SI NO

8. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

➤ SI NO

9. ¿Qué política considera importante que le facilitará obtener un crédito financiero?

➤ Formalización

➤ Poseer activos

➤ Antigüedad en el mercado

10. ¿Recibió orientación para el financiamiento de su negocio?

➤ SI NO

Anexo N° 02: Entrevista



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

ENTREVISTA APLICADA A LOS DUEÑOS(AS), ADMINISTRADORES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – VENTA DE COMPUTADORAS Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS DEL DISTRITO DE TRUJILLO.

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Caracterización del financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio - rubro venta de computadoras y equipos electrónicos en el distrito de Trujillo, año 2015”**.

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

Entrevistador: _____ Fecha: / / ____

FORMALIZACIÓN DEL MICROEMPRESARIO:

1. ¿Recibió usted capacitación previa para la formalización de su negocio?

➤ SI NO

2. ¿Tuvo alguna dificultad para la formalización de su empresa?

➤ SI NO

*Si la respuesta es SI: ¿Cuál(es) fue (ron) la(s) restricción(es)?

- Obtención del R.U.C. en la SUNAT
- Obtención de permisos y licencias
- Otros trámites

3. ¿Cuánto tiempo le llevó formalizar su negocio?

➤ De 1 a 3 meses de 3 a 6 meses más de 6 meses

4. ¿Supo de los beneficios tributarios de la formalización antes de la formalizar su empresa?

➤ SI NO

5. ¿Todos sus trabajadores laboran formalmente en su empresa?

➤ SI NO

Anexo N° 03: Directorio

Ítem	N° RUC	Razón Social	Dirección
1	20132065625	Censer Comunicaciones S.A.C	Jr. Bolívar N° 367
2	20275828697	Nept Computer S.R.L	Jr. Pizarro N° 201
3	20438509039	Compured S.A.C	Jr. Ayacucho N° 463
4	20440162062	Corporación Macrochips S.A.C	Jr. Pizarro N° 257
5	20440167021	PC Informática S.A.C	Jr. San Martín N° 152
6	20440235558	Computienda S.R.L	Jr. Pizarro N° 154
7	20440254935	Electronic Computer y System S.R.L	Jr. Bolívar N° 529
8	20440293671	Computer Express S.A.C	Jr. Pizarro N° 121
9	20440296697	Masterdata S.A.C	Jr. Orbegoso N° 671
10	20440341234	PC Market S.A.C	Jr. Pizarro N° 204
11	20440384049	Compu Center Bussines S.A.C	Jr. Independencia N° 155
12	20477629955	Cistel Peru S.A.C	Jr. Independencia N° 238
13	20477732705	Computécnico S.A.C	Jr. Orbegoso N° 667
14	20481104794	Inversiones y Servicios Datasys E.I.R.L	Jr. San Martín N° 313
15	20481405212	Lak Trading S.A.C	Av. España N° 150
16	20481647143	Fina's Computer S.A.C	Jr. Ayacucho N° 470
17	20481708118	Global Center Computer S.A.C	Jr. Bolivar N° 331
18	20481848475	MC Computer Solution S.A.C	Jr. Independencia N° 310
19	20482041478	Compu Palace S.A.C	Jr. Pizarro N° 142
20	20482523464	Compufast & Servicios del Perú S.A.C	Jr. Almagro N° 549
21	20482609423	Grupo Draco Inversiones E.I.R.L	Jr. Independencia N° 114
22	20482620401	Computadoras M & C S.A.C	Jr. Pizarro N° 163
23	20482706895	Tecnolia System S.A.C	Jr. Grau N° 500
24	20482837213	M & M Computer Rep S.R.L	Jr. Grau N° 501
25	20559662063	Abba System E.I.R.L	Jr. Pizarro N° 185
26	20559817105	R&A Computer Technology S.A.C	Jr. Bolognesi N° 155
27	20559977307	Inversiones Lak Trading S.A.C	Av. España N° 150
28	20600029691	Thalamus S.A.C	Av. España N° 1238
29	20600337123	Grupo System Data E.I.R.L	Jr. Grau N° 501
30	20600474392	CompuserVICIOS Trujillo S.A.C	Jr. Pizarro N° 318