



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis Para Optar El Título Profesional De Contador Público;
denominada:

**FACTORES DETERMINANTES DE ACCESO AL CRÉDITO
BANCARIO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE
LA MYPE MOCHICA - LAMBAYEQUE 2015**

AUTORES

BACH. MANUEL VÍCTOR CALDERÓN QUEVEDO
BACH. ALEJANDRA CAROLINA CIEZA QUIROZ

ASESOR:

MG. MARÍA ROSA CRUZADO PUENTE

PIMENTEL-PERÚ

2015

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado con mucho cariño y aprecio a Dios por iluminarnos, darnos su protección y habernos encaminado hacia lo correcto para lograr nuestras metas personales y profesionales.

A nuestros padres que son el pilar fundamental en todo lo que somos, en nuestra educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo; y a nuestros familiares y amigos quienes nos brindaron su apoyo, comprensión incondicional para alcanzar este objetivo profesional.

LOS AUTORES

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por la vida, cuya influencia siempre está presente en todas las cosas que hacemos.

A nuestra querida Universidad SEÑOR DE SIPÁN, que nos brindó su incondicional apoyo para el enriquecimiento de nuestros conocimientos profesionales.

A si mismo agradecemos a nuestros asesores, quienes, con sus elevados conocimientos en la metodología y temática de la investigación, nos supieron guiar sabiamente, para que este trabajo pueda ser concluido exitosamente.

LOS AUTORES

RESUMEN

La presente investigación denominada “FACTORES DETERMINANTES DE ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA MYPE MOCHICA-LAMBAYEQUE 2015”, tiene como propósito determinar los factores acceso al crédito bancario, y si mismo ver su influencia en el crecimiento de la MYPE Mochica; ya que en crédito bancario representa un medio importante para lograr los objetivos que toda empresa desea; con el buen uso del crédito se pueden resolver una cantidad importante de situaciones de la economía personal, familiar y empresarial de estos tiempos.

La investigación trabajó con la MYPE Mochica, tomándola como población y muestra para el desarrollo de nuestra investigación, a la cual se le aplicó los instrumentos validados como son la entrevista y el análisis documental; cuyos resultados se analizaron y se procesaron utilizando para ello un programa que está incluido en el sistema operativo Windows 8, llamado Microsoft Office Excel.

El presente trabajo de investigación nos ha permitido confirmar la hipótesis planteada anteriormente, puesto se concluye que efectivamente si determinamos los factores de acceso al crédito bancario, facilitaremos la obtención del crédito y así vemos como estos factores han influido en el crecimiento de la MYPE MOCHICA.

Palabras Clave: El Crédito, Factores de Acceso al Crédito Bancario, Crecimiento Empresarial

ABSTRACT

This research called "FACTORS OF ACCESS TO CREDIT BANK AND ITS INFLUENCE ON GROWTH MOCHICA-LAMBAYEQUE MSE 2015", aims to determine the factors access to bank credit, and himself see his influence on the growth of the MSE Mochica; in bank credit as an important means to achieve the objectives that every company wants; with the proper use of credit can be solved a large number of situations of personal, family and business economics of the times.

The research worked with the MSE Mochica, taking as population and sample for developing our research, which was applied validated instruments such as interview and documentary analysis; The results were analyzed and processed using an program that is included with the Windows 8 operating system, called Microsoft Office Excel.

This research has allowed us to confirm the hypothesis above, since it is concluded that indeed if we determine the factors of access to bank credit, we will facilitate obtaining credit and thus we see how these factors have influenced the growth of the MSE MOCHICA.

Key Words: Credit, Credit Access Factors Banking, Business Growth

INDICE

| | |
|--------------------------|-----|
| DEDICATORIA..... | ii |
| AGRADECIMIENTO..... | iii |
| RESUMEN | iv |
| ABSTRACT | v |
| INDICE | vi |
| ÍNDICE DE TABLAS | ix |
| INDICE DE GRÁFICOS | x |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |

CAPÍTULO I:

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|--|----|
| 1.1 Situación Problemática | 4 |
| 1.1.1 Nivel Internacional | 4 |
| 1.1.2 Nivel Nacional..... | 8 |
| 1.1.3 Nivel Local | 11 |
| 1.2 Formulación del Problema..... | 12 |
| 1.3 Justificación e importancia..... | 13 |
| 1.4 Objetivos de la Investigación | 13 |
| 1.4.1 Objetivo General..... | 13 |
| 1.4.2 Objetivos Específicos | 13 |
| 1.5 Limitaciones de la investigación | 14 |

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

| | |
|--|----|
| 2.1 Antecedentes de la Investigación | 16 |
| 2.2 Bases Teórico Científicas | 22 |
| 2.2.1 El Crédito..... | 22 |
| 2.2.2 El Crédito Bancario..... | 23 |

| | |
|--|----|
| 2.2.3 Factores de Acceso al Crédito Bancario..... | 25 |
| 2.2.4 Factores de Acceso al Crédito Según Bancos | 27 |
| 2.2.5 Tipos de Créditos en el Perú Según SBS..... | 28 |
| 2.2.6 Requisitos para el crédito | 34 |
| 2.2.7 Instituciones Financieras | 36 |
| 2.2.8 Entidades que dan Crédito | 37 |
| 2.2.9 El Crecimiento Empresarial | 39 |
| 2.2.10 Principales Corrientes Teóricas sobre Crecimiento Empresarial | 41 |
| 2.2.11 Indicadores de Crecimiento..... | 44 |
| 2.2.12 Micro y Pequeña Empresa - MYPE..... | 48 |
| 2.2.13 Crecimiento de la MYPE en el Perú..... | 51 |
| 2.2.14 Obstáculos de Crecimiento Para la MYPE..... | 52 |
| 2.2.15 MYPE por Concentración Según Región, 2010 | 52 |
| 2.3 Definición de términos básicos | 52 |

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

| | |
|--|----|
| 3.1 Tipo y Diseño de la Investigación | 56 |
| 3.1.1 Tipo de Investigación..... | 56 |
| 3.1.2 Diseño de la Investigación..... | 56 |
| 3.2 Población Y Muestra..... | 56 |
| 3.2.1 Población..... | 56 |
| 3.2.2 MUESTRA | 57 |
| 3.3 Hipótesis | 57 |
| 3.4 Variables..... | 57 |
| 3.5 Operacionalización | 58 |
| 3.6 Métodos, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos | 59 |
| 3.6.1 Métodos de Investigación | 59 |

| | |
|--|----|
| 3.6.2 Técnicas de Investigación | 59 |
| 3.6.3 Instrumentos de Recolección de Datos | 59 |
| 3.7 Procedimiento para la Recolección de Datos | 60 |
| 3.8 Análisis Estadístico e Interpretación De Los Datos | 60 |
| 3.9 Criterios Éticos..... | 61 |
| 3.10 Criterios de Rigor Científicos | 61 |

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

| | |
|---|----|
| 4.1 Análisis e Interpretación de la entrevista y documentos | 63 |
| 4.1.1 Entrevista al Gerente | 63 |
| 4.1.2 Análisis Documental | 66 |
| 4.2 Discusión | 79 |

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------------------|----|
| 5.1 Conclusiones | 84 |
| 5.2 Recomendaciones | 85 |
| Referencias Bibliográficas..... | 86 |
| ANEXO..... | 89 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla N° 01: Ventas mes de abril..... | 67 |
| Tabla 02: Ventas mes de Mayo..... | 68 |
| Tabla N° 03: Ventas mes de Junio..... | 69 |
| Tabla N° 04: Ventas mes de Julio..... | 70 |
| Tabla N° 05: Ventas en los últimos 5 años..... | 71 |
| Tabla N° 06: Balance General – Activo..... | 73 |
| Tabla N° 07: Balance General – Pasivo y Patrimonio..... | 74 |
| Tabla N° 08: Estado del Resultado..... | 75 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico N° 01: Ventas mes de abril | 67 |
| Gráfico N° 02: Ventas mes de Mayo | 68 |
| Gráfico N° 03: Ventas mes de Junio | 69 |
| Gráfico N° 04: Ventas mes de Julio..... | 70 |
| Gráfico N° 05: Ventas en los últimos 5 años | 72 |
| Gráfico N° 06: Rentabilidad sobre ventas | 77 |
| Gráfico N° 07: Rentabilidad Sobre activos | 78 |
| Gráfico N° 08: Solvencia | 79 |

INTRODUCCIÓN

La informalidad y la ausencia de garantías, son uno de los factores que aqueja a muchas pequeñas empresas para la obtención de un crédito bancario, ya que son negocios que recién se están formando; por consiguiente, la mayoría de estas empresas han iniciado con capital propio, tal es el caso del Sr. Isidro Cruz Tiquillahuanca dueño de la MYPE MOCHICA, quien constituyó su empresa con el monto de S/.15 000.00 como capital social propio.

La MYPE MOCHICA es una pequeña fábrica que elabora una variedad de dulces, como kinkones, manjar blanco, alfajores, etc.; al constituirse lo hizo con capital propio, lo que le permitió no tener obligaciones de pago con terceros; pero vio la necesidad de crecer en su negocio, por ello actualmente trabaja con dos entidades financieras que son MYBANCO y SCOTIABANK, las cuales le han permitido que esta idea de negocio se pueda desarrollar con más facilidad y así seguir surgiendo, abarcando una gran parte del mercado lambayecano en lo que son dulces y kinkones.

Por ello la investigación se realizó con la finalidad de determinar cuáles son esos factores que hacen posible el acceso al crédito bancario, y así ver como el crédito influye en el crecimiento de la MYPE MOCHICA; la cual está estructurada de la siguiente manera conforme a las disposiciones normativas de la Universidad Señor de Sipán:

Capítulo I: Trata sobre la problemática a nivel internacional, nacional y local, sobre el acceso al crédito bancario, sus limitaciones que presentan las empresas para acceder a un crédito; destacando los aspectos generales, justificación, importancia y objetivos de la investigación.

Capítulo II: Abarca el marco teórico, se aprecia los antecedentes y el desarrollo de la temática del estudio definiendo el concepto y la importancia de las variables de estudio.

Capítulo III: Muestra la aplicación del marco metodológico donde se refleja el tipo de investigación, población y muestra con la que se trabajara, aquí también se encuentra la hipótesis, el método de investigación, y la descripción de los instrumentos a aplicar.

Capítulo IV: Contiene el análisis e interpretación de resultados, donde dicha información será procesada y graficada.

Capítulo V: Detalla las conclusiones y recomendaciones que se detallan de acuerdo al logro de los objetivos planteados en la investigación.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Situación Problemática

1.1.1 Nivel Internacional

El problema de las MYPE a nivel mundial, es la informalidad y ausencia de garantías, para obtener un crédito bancario que les permita tener más oportunidades de desarrollo, ya que en el mundo existen alrededor de 500 millones de microempresas que necesitan un promedio de US\$ 500 al año para iniciar sus operaciones, sus activos rara vez exceden los US\$ 1 000, y son conducidos por personas que solo tienen primaria completa. Pero estas micro y pequeñas empresas son a la vez las que generan mayor cantidad de empleo, y participan con una buena parte en el PBI de los países.

En España, según Barragán A. (2010); el acceso a las Fuentes de Financiación ha sido tradicionalmente el hueso más duro de roer para las PYMES españolas. Según el Instituto Nacional de Estadística, una de cada cuatro empresas del país ibérico que solicitó un préstamo en 2010 afirma que no le fue concedido.

La morosidad es otro de los principales enemigos, tanto por parte de los deudores privados, como de las Administraciones Públicas. El retraso en el pago de las deudas, de este modo, es otro de los lastres que arrastran las PYMES en España.

En Europa (2011), de acuerdo con una encuesta elaborada por el Banco Central Europeo sobre acceso al crédito, un 23% de las pequeñas y medianas empresas españolas asegura que tiene cada vez más difícil financiarse, frente a solo 7% de las italianas.

Los italianos han aprovechado el desafío que presentaba la crisis económica para ponerse a pensar y sacar algo nuevo, que nunca se había puesto en práctica en Europa. Lo han llamado 'mini-bond'.

Según el Banco Central Europeo (BCE) 2013, las pequeñas empresas de la zona euro han visto empeorar su acceso al crédito en los últimos seis meses, con grandes diferencias en la disponibilidad de préstamos en la región. En una encuesta sobre el acceso a la financiación de las pymes, el 12% de los encuestados informaron de que sus solicitudes de préstamos habían sido rechazadas, frente al 11% de la encuesta anterior, realizada seis meses antes.

El BCE también manifestó que las condiciones de financiación para las pequeñas empresas variaban considerablemente dentro del bloque de 17 países, con la mitad de las pymes en Grecia, España e Italia considerando un "problema muy urgente" el acceso a la financiación.

"Las pymes de la zona euro también informaron de un deterioro marginal en la disponibilidad de préstamos bancarios", dijo el informe, y añadió que las pequeñas empresas de Italia, Holanda y Bélgica dijeron que el deterioro de la disponibilidad de créditos se estaba acelerando.

"El porcentaje de pymes que dijo que el acceso a la financiación era su principal problema siguió en general estable en el 16 por ciento"

Sólo una tercera parte de las compañías griegas y holandesas que solicitaron un préstamo recibieron una aprobación completa, frente a cuatro de cada cinco en Alemania y Finlandia.

El informe también mostro que las condiciones de financiación eran más difíciles para las pequeñas empresas que para las grandes, y que los tipos de interés variaban mucho en toda la región y estaban subiendo en España e Italia.

Principalmente las pymes españolas e italianas contribuyeron, en conjunto, al incremento en los tipos de los préstamos bancarios, mientras que las pymes Alemanas y Francesas indicaron en general una disminución.

Ferraro C. Y Goldstein E. (2011), las pequeñas empresas en América Latina, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos por los bancos. Por una parte, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

En América Latina, según Ferraro C. Y Goldstein E. (2011) la segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Las principales razones encontradas son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios.

En Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las pymes. En El Salvador y en México, los bancos

exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente.

En Brasil, las trabas burocráticas también han sido un elemento determinante para que las pymes no recurran al crédito bancario; según estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados, las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%.

En Argentina, la participación de las pymes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010); según encuestas del Mapa PYMEs, la principal razón por la cual las empresas no pidieron crédito bancario fue la disponibilidad de recursos propios, seguida por las altas tasas de interés.

En Chile, las pymes argumentan tener problemas para disponer de recursos bancarios; lo que atribuyen esencialmente a los altos costos y a la falta de garantías.

En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011).

Debido a la falta de financiación de intermediarios financieros las Pymes latinoamericanas dependen del crédito de proveedores en mayor medida que las Pymes en países desarrollados. La financiación de proveedores o de clientes puede ser una fuente de recursos importante para las empresas ya que los proveedores o clientes al tener una relación comercial establecida con las empresas tienden a tener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras en la facilidad de obtención de información sobre sus proveedores o clientes, al igual que en la capacidad de liquidar bienes embargados y tienden también a tener un interés implícito más elevado en la supervivencia de la empresa

a largo plazo. En la mayoría de los países de la región, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo significativa utilizada por la mitad de las Pymes.

1.1.2 Nivel Nacional

En el caso del Perú, según Fernández C. (2010), gerente del área de inteligencia comercial MIBANCO, (citado por NOTICRED) indicó que existen más de cinco millones de MYPES en Perú y sólo 2.5 millones tienen acceso al sistema financiero.

En ese sentido, prevee que la bancarización se va a acelerar mucho en Perú, especialmente en el primer semestre del próximo año, con el ingreso de nuevas instituciones financieras al país.

Estimó que este año deben bancarizarse unas 400 mil personas o microempresas y el próximo año 500 mil deberían sumarse al sistema financiero peruano.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), 2010 (citado por NOTICRED), informó recientemente que en el corto plazo tres bancos asiáticos y dos latinoamericanos ingresarán a operar en el mercado financiero peruano, impulsados por el buen desempeño de la economía nacional.

También, Pita T. (2013) docente del CIDE-PUCP (citado por GESTION), resaltó que se ha creado un 'colchón informal' muy grande en el Perú que no tiene vínculos financieros sanos. Muchos de los créditos que se ofrecen están vinculados con un sector muy 'golpeado', ya que piden créditos para pagar otras deudas, acotó.

En este escenario, el sector financiero debería apostar más por la innovación, es decir, otorgar créditos 'innovadores' que resalten el emprendimiento no solo de 'startups tecnológicas', sino que lleguen a todos los sectores y rincones del Perú.

No se puede aplicar un mismo crédito para una empresa de la costa y la sierra, ya que las dos tienen necesidades diferentes, y el desarrollo de sus negocios estará supeditado al clima de la región, acotó.

Además, recomendó que el Estado deba expandir el crédito innovador, porque siempre se ha dado bajo los mismos términos y sectores, y es momento de que las universidades inserten el aprendizaje de este tipo de créditos en sus currículos.

Asimismo, Guevara L. (2013), gerente de Investigación y Desarrollo del Banco de Comercio (citado por EL COMERCIO), indicó que el crecimiento de las colocaciones totales para las MYPE registró un crecimiento interanual de 7,4% en el acumulado entre enero y agosto, bastante por debajo del avance interanual de 19,2% que se registró en similar periodo del año pasado.

En detalle, los créditos totales del sistema financiero para las pequeñas empresas avanzaron 11,2% en agosto y las colocaciones para las microempresas se redujeron 1,2%. En el caso de la banca múltiple, los préstamos crecieron solo 6,3%, mientras que, en el caso de las microempresas, el decrecimiento fue de 16,4%.

De acuerdo con Guevara, el mercado de créditos, que ha crecido en los últimos años debido a la variada oferta de productos financieros, ha declinado por el menor ritmo de crecimiento de la economía.

La competencia por la misma cartera tiene como consecuencia que los clientes se sobre endeuden por las condiciones cada vez más ventajosas que ofrecen las instituciones financieras para ganar más clientes. Este sobreendeudamiento en el mercado, ante un escenario de desaceleración de la economía, ha llevado a un deterioro de la cartera de créditos.

Así, la morosidad de los créditos del segmento pequeña empresa se elevó en agosto a 7,7% y el porcentaje de créditos en mora destinados a la microempresa 5,5% respectivamente. Si consideramos el castigo de cartera en lo que va del 2013, la morosidad se eleva a 9,6% para pequeñas empresas y 7,5% para microempresas.

El funcionario del banco agregó que este panorama plantea nuevas oportunidades y desafíos para atender a los clientes y ofrecer productos más cercanos a sus necesidades.

Las instituciones financieras deben replantearse su modelo de negocio para captar a los mejores clientes y bancarizar a nuevos que puedan cumplir con sus obligaciones y generar rentabilidad a la empresa.

Según Sánchez J. (2014), presidente del Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) (citado por GESTION), sostuvo que las micro y pequeñas empresas generan más del 70% de la mano de obra nacional, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas como empresas con infraestructura tecnológica deficiente, con una baja productividad y competitividad y, por esa razón, su participación del PBI es menos del 40% y sigue en descenso, pese a que el 99% de las empresas del Perú son MYPES.

Por una parte, se exige a las empresas de las MYPES que se formalicen; pero, por otra parte, la legislación laboral y tributaria es muy rígida. No hay ninguna promoción para que este sector tenga un mercado estable y pueda cumplir con las obligaciones de una empresa formal.

Así mismo Ochoa J. (2014), vicepresidente de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) (citado por AMERICA), señala que las pequeñas y medianas empresas (pymes) establecidas en Perú pagan tasas de interés por créditos más altos que las grandes empresas.

El dirigente empresarial precisó que el promedio de las tasas de interés pagado por los microempresarios este julio es de 32%, mientras que la pequeña empresa paga un promedio de 21%.

En tanto, las medianas empresas pagan tasas de interés de 11%, y las grandes empresas pagan sólo una tasa de 7%, lo cual refleja la disparidad entre ambos sectores productivos.

Según el representante de los pequeños empresarios, el pagar una tasa en promedio 4,6 veces más alta es más complicado, ya que los márgenes de ganancias tienen que ser muy altos para compensar los compromisos crediticios.

Aseguró que el sistema financiero peruano es sólido, pero que esto no se refleja en el desarrollo de las pymes, ya que en los dos últimos años se ha observado una contracción de créditos para este sector.

Las exportaciones de las pymes representan alrededor de 80% de las ventas totales de Perú al exterior.

1.1.3 Nivel Local

Rojas F. 2012, gerente de Desarrollo Productivo de la región Lambayeque, (citado por RPP NOTICIAS), resalta que en la región Lambayeque más del 60% de las MYPES operen en condiciones de informalidad.

Explicó que esta situación se da porque muchos pequeños comerciantes carecen de cultura tributaria y no les gusta pagar impuestos.

Contó finalmente que los rubros donde más se desarrollan las MYPE son el comercio, las confecciones y la artesanía.

Según Coquis E. 2014, director nacional de Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI) (citado por LA

REPUBLICA), recató que, en el Perú, con la garantía de FOGAPI, las MYPES pueden contar con financiamiento oportuno en condiciones financieras menos onerosa al haberse reducido la percepción del riesgo crediticio por la garantía emitida de FOGAPI”, resaltó.

Este mecanismo tiene presencia significativa a juzgar por sus cifras obtenidas por FOGAPI CHICLAYO, que viene apoyando a las MYPES lambayecanas y sus zonas de influencia. Así, durante el año 2013, ha otorgado garantías que han permitido a las MYPES acceso al crédito hasta por U.S. \$ 217 millones, habiendo obtenido un incremento del 27% respecto al año 2012. Esta cifra e indicador explican el importante desarrollo que viene FOGAPI apoyando a la descentralización y regionalización.

Pasando al ámbito local, la MYPE MOCHICA es una pequeña fábrica que elabora una variedad de dulces, como kinkones, manjar blanco, alfajores, etc., en sus comienzos no contó con el apoyo crediticio por parte de financieras, ya que aún no estaba constituida formalmente y tenía pocos años en el mercado.

Actualmente ya cuenta con el apoyo crediticio de entidades financieras, como son MY BANCO Y SCOTIABANK, que, gracias a los créditos, le han permitido crecer en el ámbito empresarial, comercial; logrando así la obtención de nueva maquinaria, que le permite tener mayor producción, y obtener más ingresos. Por ello tener acceso y saber utilizar un crédito es fundamental para toda persona y empresa, ya que permite hacer realidad un sueño que parecía inalcanzable.

1.2 Formulación del Problema

¿Qué factores determinan el acceso al crédito bancario y cómo influyen en el crecimiento de la MYPE Mochica Lambayeque, 2015?

1.3 Justificación e importancia

El presente trabajo de investigación se justifica puesto que es importante conocer cuáles son los factores que determinan el acceso al crédito bancario y así mismo como estos influyen en el crecimiento de la MYPE MOCHICA, ya que los créditos otorgados por instituciones financieras representan un medio muy importante para lograr los objetivos que todo negocio desea.

Además, nuestro tema repercute a nivel internacional como nacional, ya que muchas MYPE buscan contar con el apoyo crediticio de bancos, para poder crecer y mejorar su situación en la que se encuentran, siendo estas empresas las que dan más posibilidad de trabajo a las personas. Por ello nuestro trabajo permitirá que las personas, las empresas que buscan crecer accediendo a créditos bancarios, determinen bien esos factores que buscan las entidades financieras para otorgarles un crédito

También nuestra investigación servirá de ayuda para otras investigaciones que deseen profundizar aún más el tema, estando a disposición para todos los estudiantes y profesionales interesados en estudiar los factores que determinan e acceso al crédito bancario en las MYPE; así también será de mucha ayuda para las Entidades Financieras, para que conozcan la realidad de las MYPE y así puedan otorgarles un crédito; y, para las pequeñas industrias lambayecanos, que busquen crecer mediante el acceso a los créditos bancarios.

1.4 Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo General

Determinar los factores de acceso al crédito bancario y su influencia en el crecimiento de la MYPE Mochica, Lambayeque 2015.

1.4.2 Objetivos Específicos

- a) Conocer la realidad financiera de las MYPE Mochica
- b) Identificar los factores de acceso a crédito bancario
- c) Conocer los indicadores de crecimiento

1.5 Limitaciones de la investigación

El presente trabajo se enfrentó las dificultades como restricción de información por parte de las entidades financieras, sin embargo, esto no fue un determinante, dado que existió disponibilidad por parte del dueño de la MYPE para colaborar con la información solicitada para nuestro trabajo.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

Las investigaciones relacionadas con el acceso al financiamiento de las MYPES, se han desarrollado en diferentes destinos, así tenemos que:

Gómez A. (2009); en su investigación “Restricciones A La Financiación De La Pyme En México: Una Aproximación Empírica”. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco Distrito Federal, México.

CONCLUYE; que las tasas de interés son la principal restricción a la hora de solicitar un crédito bancario, seguido del exceso de trámites o burocracia bancaria, el tercer lugar, lo ocupan las garantías.

Las empresas maduras y medianas, son más proclives a la aprobación de créditos, adicionalmente, es importante contar con un aval con solvencia económica; así como disponer de estados financieros dictaminados para lograr el acceso al financiamiento.

COMENTARIO

Esta investigación hecha en México, nos ayudará a conocer las múltiples restricciones (limitaciones) que sufren las empresas para acceder a un financiamiento; pero a la vez nos muestra que existen factores que permiten a las empresas acceder a un financiamiento que les ayude a crecer económicamente en su negocio.

Larrán J., (2010); “Factores Determinantes Del Racionamiento De Crédito A Las Pymes”: un estudio empírico en Andalucía – Universidad De Cádiz, España.

CONCLUYE; que en el mercado de crédito existen restricciones financieras en precios, especialmente a las empresas de tamaño medio, no justificadas por los niveles de la rentabilidad económica alcanzados por las mismas.

Las empresas no perciben correctamente el racionamiento de crédito. Estamos ante un problema complejo, donde interactúan diferentes individuos

con objetivos particulares, al que se le añade un componente importante: la percepción subjetiva del problema.

En este sentido, existen empresas no racionadas objetivamente que sienten que la financiación recibida no es la adecuada y, por el contrario, empresas claramente discriminadas en precios que aceptan como bueno el coste de su financiación.

Esta percepción incorrecta de los clientes de las entidades financieras sobre el coste real de su financiación puede verse incrementada, en parte, por los tipos de interés, excepcionalmente bajos en el periodo considerado, por lo que un racionamiento en precios es más difícil de discernir para los empresarios si el diferencial aplicado como racionamiento es reducido.

COMENTARIO:

Esta investigación nos da a conocer que existen una serie de dificultades para el acceso de créditos financieros a las pymes por el mismo hecho que son muy riesgosas ya que algunas no están bien constituidas y son de baja rentabilidad, por ello es que la mayoría de financieras no tienden a acceder a brindarles los créditos a las pymes, pero estos créditos son de mucha ayuda para las pymes ya que les permitirá posicionarse en el mercado y tener más acogida en este.

Murillo k., Huamán B. (2012); “Administración De Riesgo Crediticio Y Su Incidencia En La Morosidad De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Chiquinquirá Caraz- 2010”. Universidad Nacional Santiago Antúnez Mayolo, tesis para optar el Título Profesional De Contador Público - Huaraz.

CONCLUYE; que, si se administra efectivamente los riesgos crediticios, minimizaremos su incidencia en la morosidad.

Mejorar la administración de riesgo crediticio mediante normas rígidas de crédito para prestatarios y créditos y evaluar el riesgo crediticio ,considerando al efecto tanto las operaciones de otorgamiento de crédito y dar

seguimiento la cartera crediticia ,así como establecer mecanismos que le permiten verificar el destino de los recursos provenientes de créditos otorgados y hacer el análisis y predicción con mayor exactitud posible de la ocurrencia de hechos causantes de perjuicios económicos a personas físicas o jurídicas y así minimizar los efectos adversos de los riesgos ,con un costo mínimo mediante la identificación ,evaluación y control de los mismos.

COMENTARIO:

En esta tesis nos menciona de como disminuir los riesgos crediticios mediante políticas y herramientas que permitiendo a las empresas financieras evaluar medir su capacidad tanto de pago como la capacidad de rentabilidad que llegarían a tener las empresas a las cuales se les ha brindado los créditos.

Jaramillo M. (2013); en su estudio ¿Qué factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?: evidencia a nivel de hogares en el Perú- SBS. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. Perú.

CONCLUYE; que el crecimiento económico sostenido de la última década ha permitido incrementar el acceso al sistema financiero. Este documento utiliza información de hogares y del sistema financiero peruano para encontrar los determinantes del acceso al sistema financiero, medido como el acceso al crédito. Para ello, se utiliza la técnica de Método Generalizado de Momentos (GMM) en sistema para lidiar con los problemas asociados a la presencia de efectos no-observados y de variables endógenas explicativas. Los resultados obtenidos sugieren que la educación, la tenencia de activos durables y de activos financieros, la existencia de información crediticia, el acceso a la infraestructura de servicios públicos y las condiciones geográficas son determinantes importantes para acceder al crédito en el Perú. De esta manera, las políticas implementadas en los últimos años por la SBS (cajeros corresponsales y dinero electrónico) podrían ser complementadas por políticas que busquen ampliar la disponibilidad de información crediticia y que promuevan el uso de banca móvil a través de los celulares. Estas políticas serán importantes hacia el futuro para incrementar el acceso al sistema

financiero de aquellas personas y hogares que no han sido incluidos hasta el momento por las dificultades geográficas y la falta de información.

COMENTARIO:

En este trabajo nos mencionan como las pequeñas empresas se han ido metiendo poco a poco al sector financiero mediante su crecimiento económico que han tenido año tras año y de cómo las empresas que pertenecen a sistema financiero han estado apoyando a dichas empresas, respaldándose con su rentabilidad obtenida año tras año.

Escalante R. (2013); en su investigación “Determinantes Del Crédito En El Sector Agropecuario Mexicano: Un Análisis Mediante Un Modelo Probit”. Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.

CONCLUYE; El crédito es uno de los principales factores que influye en la inversión, lo cual deriva en un mayor crecimiento y en el aumento de la productividad del sector agropecuario. Sin embargo, la disponibilidad de recursos en el mercado crediticio en México es escasa, pues las bancas de desarrollo y comercial no lo consideran una prioridad. Los resultados del modelo econométrico aplicado en esta investigación indican que factores como la asociación de los productores, superficie de las unidades de producción, el nivel de educación, los subsidios, características sociales del productor y la capacitación que reciben los productores, influyen en la posibilidad de acceder al mercado crediticio.

COMENTARIO:

Esta investigación nos muestra que los créditos son muy importantes para las empresas para cubrir sus necesidades en el mercado, asimismo el contar con factores que respalden la disponibilidad de crédito para la empresa, le permite concretar los proyectos de inversión y elevar la productividad de las empresas.

Vaca J. (2012), en su tesis doctoral “Análisis De Los Obstáculos Financieros De Las Pymes Para La Obtención De Crédito Y Las Variables Que Lo Facilitan”. Universidad Politécnica De Valencia-España.

CONCLUYE; que las empresa presentan varios obstáculos cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, las pequeñas tienen menos posibilidades; la edad, las menos antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras; la opacidad, las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito; garantía, en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral, bien que no siempre se tiene o se está disponible para tal fin y, tasa de interés, el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una pyme.

COMENTARIO:

Un negocio sin recursos de financiamiento crecerá con dificultad, ya que estas presentan obstáculos que les impiden obtener un crédito; pero también establece que existen variables que pueden ayudar o facilitar la obtención del mismo; ya que existen muchas entidades que brindan muchas facilidades a estas empresas.

Paniagua C. (2013), en su estudio “Impacto Del Financiamiento Bancario En El Crecimiento De Las Empresas Formales Chilenas”- Universidad De Chile.

CONCLUYE; Los resultados obtenidos revelan el bajo y menor acceso de las empresas de menor tamaño con respecto a las empresas más grandes, al financiamiento bancario donde no más del 20% de las microempresas y no más del 30% de las pequeñas empresas poseen acceso formal al crédito bancario. Esto se sustenta con los resultados de las regresiones Probit que muestran que las empresas de menor tamaño tienen menor probabilidad de acceder a un crédito bancario en comparación con empresas más grande.

Por otro lado, se evidencia la importancia y el rol que juega el financiamiento bancario en promover la reinversión de las empresas y en estimular directamente el flujo de inversiones de las mismas, las cuales, a su vez, promueven el crecimiento sostenido de éstas.

COMENTARIO:

Nos habla que las empresas formales tienen más posibilidades a obtener un crédito por parte de las instituciones financieras, ya que la formalización les proporciona ventajas como obtención de créditos, aumento de ventas y ayuda a posicionarse en el mercado; así mismo este financiamiento influye mucho en el crecimiento de las mismas.

Kong J. (2014) en su tesis “Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las MYPES Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012”. Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo- Lambayeque

CONCLUYE: Que una proporción considerable de MYPES han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

COMENTARIO:

Este trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, ya que existe una necesidad para cada tipo de créditos; evidenciado

por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, mostrando el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo. Por ello decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento permitiéndoles un crecimiento estable; demostrando que así que es muy importante el financiamiento de terceros, siempre y cuando se dé un buen manejo de este.

2.2 Bases Teórico Científicas

2.2.1 El Crédito

AYALA S. (2009); el crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

CORNEJO A., (2010); sostiene que “La palabra “crédito” incluye no sólo el derecho de cobrar una suma de dinero, sino cualquier derecho o acción contra tercero”.

VON L., (2010); señala refiriéndose al crédito que es el: “Cambio de un bien o servicio presente por un bien o servicio futuro”.

LEON J., (2010); el crédito es la: “Facultad de exigir el cumplimiento de una obligación de dar, hacer o no hacer”.

MORALES J., MORALES A. (2014); definen el crédito como préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar. En la vida económica y financiera, se entiende por crédito al contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses.

Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo y se puede utilizar el porcentaje deseado.

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener los siguientes beneficios:

- Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.
- Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que por sus ingresos no poseen recursos líquidos para pagar de contado.
- Efecto multiplicador en la economía, ya que al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula su producción.
- Da la posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

Características:

- Limitado
- Personal
- Intangible
- Basado en la confianza

2.2.2 El Crédito Bancario

Hernández M. (2012), lo define como una operación financiera en la que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado en un contrato y durante un período de tiempo determinado.

Cuando nos conceden un crédito, seremos nosotros mismos los que administramos el dinero del crédito, tanto la retirada como la devolución del dinero, en función de las necesidades que tengamos en cada momento.

En los créditos, por lo tanto, podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando consideremos adecuado (siempre por supuesto con la fecha límite establecida como vencimiento del crédito), con la consiguiente deducción en el pago de los intereses asociados al crédito.

En los créditos sólo pagaremos intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición, pero no tenemos que pagar intereses por el a menos que lo utilicemos.

Normalmente se recurre a los créditos cuando se hace necesaria más liquidez para poder cubrir un gasto. Los créditos pueden solicitarse a través de una cuenta de crédito o bien de una tarjeta de crédito.

IMPORTANCIA

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

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

VENTAJAS

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

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

DESVENTAJAS

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

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

2.2.3 Factores de Acceso al Crédito Bancario

Según Longenecker P. (2012), en su libro Administración De Pequeñas Empresas Lanzamiento Y Crecimiento De Iniciativas De Emprendimiento, nos muestra que existen factores que permiten a las empresas acceder a un crédito, como son:

POTENCIAL ECONÓMICO DE LA EMPRESA

Una empresa con potencial de alto crecimiento y cuantiosas utilidades tendrá más posibilidades de acceder a fuentes de financiamiento que una empresa ofrece un buen estilo de vida al propietario, pero poco rendimiento para los inversionistas. Solo las empresas con una alta tasa de rendimiento crean valor para el inversionista. De hecho, la mayoría de los inversionistas limita su inversión en empresas que tienen el potencial de ofrecer altos rendimientos dentro de un periodo de 5 a 10 años. Sin duda una empresa que ofrece un estilo de vida confortable para su propietario, pero utilidades insuficientes para atraer inversionistas externos, encontrarán opciones muy limitadas de fuentes alternativas de financiamiento.

TAMAÑO Y MADUREZ DE LA EMPRESA

El tamaño y la madurez de una empresa tienen un impacto directo sobre los tipos de financiamiento disponibles. Las empresas más grandes y antiguas tienen acceso a créditos bancarios a los que quizá

no pueden acceder las empresas más pequeñas y jóvenes. Por otra parte, las empresas más pequeñas dependen más de los créditos personales y de las tarjetas de crédito para financiarse. En los primeros años de una empresa, la mayoría de los emprendedores financia sus necesidades con sus propios recursos, es decir, depende de su propia iniciativa para cubrir las necesidades de capital.

Solo después de que la empresa se ha consolidado y así lo demuestra su historial, la mayoría de los banqueros y otras instituciones financieras estarán dispuestos a financiarla.

Por tanto, la etapa en que se encuentra en su ciclo de vida es un factor crítico para recaudar capital.

TIPOS DE ACTIVOS

Un banquero considera en específico dos tipos de activos al evaluar un préstamo: activos tangibles y activos intangibles. Los activos tangibles, que pueden verse y tocarse, incluyen inventario, equipo y edificios. El costo de estos activos aparece en el balance general, el que el banquero reciba como parte de los estados financieros de la empresa en cuestión

Los activos fijos son una garantía muy importante cuando la empresa solicita un préstamo bancario. Por otra parte, los activos intangibles, como el crédito comercial o las pasadas inversiones en investigación y desarrollo, tienen poco valor como garantías. En consecuencia, para las empresas con activos tangibles cuantiosos es mucho más fácil solicitar préstamos que para empresas con activos intangibles.

Preferencias Del Propietario En Cuanto Al Financiamiento Mediante Deuda O Capital.

El propietario de una empresa se enfrenta a la pregunta, ¿Debo financiarme con deuda o con capital? ¿O con alguna mezcla de

ambos? La respuesta depende, en parte, de sus preferencias personales. Ya sea que se elija deuda o capital, es una elección que supone ciertas ventajas y desventajas las cuales explicamos a continuación.

¿Financiamiento mediante deuda o mediante capital?

La mayoría de proveedores de capital financiero se especializan ya sea en financiamiento ya sea mediante deuda o en financiamiento mediante capital. Además, la elección entre financiarse con deuda o con capital debe tomarse en las primeras etapas del ciclo de vida de la empresa y puede tener consecuencias financieras a largo plazo. Para tomar una decisión informada, el propietario de una pequeña empresa debe reconocer y comprender las ventajas y desventajas de la deuda y el capital con respecto a su rentabilidad potencial, riesgos financieros y control de los votos.

2.2.4 Factores de Acceso al Crédito Según Bancos

HISTORIAL CREDITICIO POSITIVO EN EL SISTEMA FINANCIERO Y SISTEMA DE RIESGO

Los antecedentes crediticios son más importantes de lo que normalmente se cree. El historial crediticio, es la suma de los antecedentes crediticios de una persona, son una información relevante sobre su comportamiento comercial y es sumamente utilizado, incluso aunque usted lo desconozca.

Un historial de crédito es un perfil financiero, permite a las entidades financieras saber cómo ha manejado sus finanzas en el pasado y los ayuda a decidir si desean hacer negocio con usted.

SUSTENTO ECONÓMICO

Fortaleza financiera, solidez económica, liquidez.

ACTIVIDAD DEL NEGOCIO

Demostrar que la empresa está en movimiento, esto se ve reflejado en sus ventas que realiza.

2.2.5 Tipos de Créditos en el Perú Según SBS

En algún momento llega siempre (o casi siempre) el momento de recurrir a un crédito. Lo cual, por cierto, no tiene nada de malo: si se necesita un capital del que no se dispone, uno puede recurrir tranquilamente a un crédito que pueda pagar; así es el mundo de los negocios, es la facilidad de una sociedad de mercado. De lo contrario, se estaría sujeto únicamente a los ahorros personales o al capital de una empresa, y todo avanzaría mucho más lento.

Debido a ello un gran número de entidades financieras compiten en el mercado por ganarse la preferencia de la gente, ya sea a partir de la confianza, la credibilidad, o la rentabilidad que ofrecen estas entidades. Ahora bien, así como no todas las entidades financieras son iguales (existen bancos, cajas, prestamistas privados, etc.), no todos los créditos son iguales. Existen tipos de créditos distintos y acordes a las distintas necesidades de cada persona o empresa. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP en la resolución N° 14353 – 2009, la cartera de créditos está clasificada en ocho tipos:

| Deudor | Resolución SBS 808-2003 | Resolución SBS 14353-2009 |
|--------------|---------------------------|---------------------------|
| No Minorista | Comercial | Corporativo |
| | | Gran Empresa |
| | | Mediana Empresa |
| Minorista | MES | Pequeña Empresa |
| | Consumo | Micro Empresa |
| | | Consumo Revolvente |
| | | Consumo No Revolvente |
| | Hipotecario para vivienda | Hipotecario para vivienda |

FUENTE: Resolución SBS 14353-2009, citado en TIPOS DE CREDITO A LAS EMPRESAS EN EL PERU Y EL EXTRANJERO (Alegría J. 2014) Lima-Perú

CRÉDITOS CORPORATIVOS:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.

Adicionalmente, se considerarán como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público, a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley.(SBS, 2009).

CRÉDITOS A GRANDES EMPRESAS:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos

deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses. (SBS, 2009)

CRÉDITOS A MEDIANAS EMPRESAS:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas o corporativos, según corresponda. Asimismo, si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento. Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (revolvente y/o no revolvente) y como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de

endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda. (SBS, 2009)

CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS:

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas. (SBS, 2009)

CRÉDITOS A MICROEMPRESAS:

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento. (SBS, 2009)

A continuación veremos información acerca de este tipo de crédito en una institución financiera más importantes del país:

BCP

Beneficios:

- Obtén un financiamiento de corto plazo sin pagar intereses.
- Te ayuda a cumplir con las políticas de gasto de tu empresa, pues al ser una herramienta que permite la visualización y control de los gastos, permite monitorear el tipo de gasto e importe de cada compra.
- Conoce exactamente el tipo e importe de los gastos de sus ejecutivos.
- Recibe estados de Cuenta detallados por cada tarjeta y uno consolidado con la información de todas las tarjetas de la empresa.
- Elimina el manejo de efectivo o cheques para pagar los gastos de viajes, representación y otros gastos recurrentes de sus empleados.
- Mensualmente cargamos automáticamente en tus Cuentas Corrientes los consumos totales de tus tarjetas.

Características:

- La empresa recibe mensualmente la más completa información de sus Tarjetas de Crédito Visa para Empresas a través de dos tipos de Estados de Cuenta:
- Estado de Cuenta Consolidado: el cual contiene información sobre los consumos, líneas de crédito disponibles y montos a pagar de todas sus tarjetas y es enviado a la dirección de la empresa a la persona que la empresa designe como Administrador de tarjetas.
- Estados de Cuenta Individuales: incluyen información sobre los consumos, fechas de cargo, montos totales a pagar y la situación de la línea de crédito de cada tarjeta y serán enviados a la dirección de la empresa. Esta información también puede obtenerse llamando a nuestro servicio de Banca por Teléfono al 311 9898 o a través de nuestra Banca por Internet.

- La facturación de las tarjetas de Crédito Visa Corporativa se realiza a elección de la empresa. Podrá escoger entre 6 fechas: 5, 10, 15, 20, 25 ó 30 de cada mes e incluye todos los consumos realizados hasta esa fecha. El pago se realiza doce días después de la fecha de emisión del Estado de Cuenta, con cargo a sus Cuentas Corrientes, en soles y/o en dólares.
- La facturación de sus consumos en moneda, se realizara en soles y en dólares.
- La empresa puede afiliar una Cuenta Corriente de cargo en cada moneda o una misma cuenta para el cargo de todos sus consumos.

CRÉDITOS DE CONSUMO REVOLVENTE:

Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda. (SBS, 2009)

CRÉDITOS DE CONSUMO NO REVOLVENTE:

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los

créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes). y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda diferida. (SBS, 2009)

CRÉDITOS HIPOTECARIOS:

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características. Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que, a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o bienes en proceso de inscripción de dominio, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

Finalmente, es necesario remarcar que todo el tema de los créditos es supervisado por la Superintendencia de Banca y Seguros, que brinda una amplia información de las distintas tasas de interés y plazos de las distintas entidades financieras. Es cuestión de visitar su sitio web o llamar a uno de sus teléfonos de contacto. (SBS, 2009)

2.2.6 Requisitos para el crédito

En Perú el crédito sigue creciendo, debido a la confianza de los consumidores y de las instituciones financieras que mantienen perspectivas auspiciosas sobre el desempeño de la economía.

Los avances alcanzados por las instituciones financieras en los controles y evaluaciones del perfil de riesgo de sus clientes, han permitido que cada vez más personas y micro y pequeñas empresas accedan a un crédito bancario en vez de acudir a prestamistas informales que normalmente cobran intereses impagables. A continuación, los requisitos que exige la banca a personas naturales y MYPE para acceder a un préstamo.

La aprobación de los préstamos dependerá de su historial crediticio y la evaluación de su capacidad de pago. Si ha pagado puntualmente sus anteriores deudas y acredita que genera o percibe los suficientes ingresos para pagar a tiempo el préstamo solicitado, lo más probable es que la institución financiera le otorgue el crédito.

CRÉDITOS PERSONALES

- Tener entre 20 y 65 años de edad.
- ingresos mínimos brutos de S/. 700, individuales o conyugales.
- Tener no menos de 6 meses de tiempo de servicio, si es dependiente, y un año, si es independiente.
- Presentar los siguientes documentos: Copia y original de su documento de identidad. Si es casado, su cónyuge deberá firmar la solicitud y presentar la copia de su documento de identidad. Copia del recibo de teléfono fijo. Copia de la Declaración de Autoevaluación de la vivienda y/o la Tarjeta de Propiedad del vehículo si se declaran en la solicitud.
- Documentos que acrediten sus ingresos:
 - Dependientes: Copia y original de las boletas de pago de los 2 últimos meses. En caso de vendedores o comisionistas, de los 4 últimos meses.
 - Independientes: Copia del Formulario de Pago de Impuestos por renta de los últimos tres meses, copia de la última Declaración Jurada y copia del RUC.

CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO

NEGOCIOS PERSONALES

- Copia de DNI (titular y cónyuge).
- Presenta UNO de los siguientes documentos: boletas de compra o venta, o RUC o Licencia de funcionamiento.
- Si tienes casa propia, presenta UNO de los siguientes documentos: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.
- Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia.
- Si eres alojado presenta tu constancia de alojado otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Recibo de agua, luz o teléfono.

EMPRESAS CONSTITUIDAS

- Copia de DNI de los socios.
- Acta de Constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.
- Declaración de renta anual y 3 últimos PDT-SUNAT.
- Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía para el préstamo.
- Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.
- Se pueden solicitar documentos adicionales, dependiendo de la evaluación realizada al negocio.

Los requisitos entre bancos pueden variar, así que es necesario examinar cada banco que cumpla con la situación actual de cada empresa.

2.2.7 Instituciones Financieras

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.

Existen en el reglamento de la ley de instituciones del sistema financiero de cada uno de los países. Están sometidas a la supervisión y al control de la superintendencia de bancos, que encada país tiene un nombre distinto. Estas instituciones se clasifican como:

INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS: 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: 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.

2.2.8 Entidades que dan Crédito

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:

- Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura (Av. Petit Thouars 115- 119, Lima, Telf. 433-

8570, www.fondepes.gob.pe). Cobertura: Tumbes, Piura, Chiclayo, Chimbote, Pisco, Matarani.

- Banco de Materiales, que otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas, y negocios (Jr. Cuzco 177, Lima, Telf. 428-4442, www.banmat.gob.pe). Cobertura nacional.
- 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 (Av. República de Panamá 3629, San Isidro, Telf. 615-0000, www.agrobanco.com.pe). Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, Cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

CRÉDITOS INTERNACIONALES

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME 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) y en algunos casos de manera directa» (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficios)
- Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME 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
- 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
- Inversionistas Ángeles
- ONG.

2.2.9 El Crecimiento Empresarial

Según Penrose (1962) "el crecimiento se caracteriza por la acción compleja de las modificaciones internas que desembocan en un aumento de las dimensiones y cambios en las características de los objetos sometidos a tal proceso". Penrose aborda la perspectiva del crecimiento empresarial desde un enfoque organizativo o interno de la empresa. Según esta misma autora, "desde el momento en que la dirección se esfuerza por explotar al máximo los factores de producción de que dispone se produce un proceso dialéctico verdaderamente dinámico que favorece el crecimiento continuo"

Perroux (1963) considera que: "el crecimiento se define por el aumento duradero de la dimensión de una unidad económica simple o compleja, realizado con cambios de estructura y eventualmente de sistema, acompañado de progresos económicos variables. Este concepto

enlaza indisolublemente con el aumento de la dimensión y con el cambio estructural".

Asimismo, AECA (1996) incide en los mismos elementos y considera que:

"El crecimiento de la empresa representa el desarrollo que está alcanzando la misma, manifestada tanto por el incremento de las magnitudes económicas que explican su actividad como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa"

Tal y como aporta Correa (1999), en general, "las definiciones insisten en dos características que se podrían considerar como elementos esenciales del proceso de crecimiento: el aumento de la dimensión de la empresa y las modificaciones estructurales que experimenta la misma, surgiendo una cierta polémica sobre si es el crecimiento el que condiciona la dimensión o, si es la búsqueda de una determinada dimensión óptima la que condiciona el crecimiento".

En este sentido, según Penrose (1959) el término crecimiento es utilizado con dos distintas connotaciones, entendido por una parte como "incremento en cantidad por ejemplo producción, exportaciones, ventas..." y por otro como incremento en tamaño o mejora de la calidad, entendido como el resultado de un proceso interno de desarrollo o mejora.

Habitualmente los estudios de crecimiento se centran en la primera acepción de crecimiento.

ROYO G. (2014); sustenta que el crecimiento de la empresa hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios, líneas de productos, mercados, personal, etc. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa. Ello se debe a varios motivos:

- El crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza.
- En entornos tan dinámicos y competitivos las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente.
- El objetivo de crecimiento está estrechamente relacionado con la función de utilidad de los directivos de la empresa.

Por tanto, la empresa no es una realidad estática, sino que evoluciona de forma permanente, como resultado de cambios en la oferta de productos y mercados atendidos, la distribución geográfica de sus actividades e, incluso, el tipo de actividades que realiza por sí misma.

2.2.10 Principales Corrientes Teóricas sobre Crecimiento Empresarial

En este apartado se va a realizar un recorrido por las principales aportaciones teóricas que sobre el crecimiento empresarial se han realizado desde distintas perspectivas. En concreto, se presentan cinco visiones diferentes que han pretendido contribuir a explicar el fenómeno del crecimiento empresarial.

- El crecimiento como fenómeno estocástico
- El crecimiento según la teoría económica clásica
- Los planteamientos behavioristas del crecimiento
- El crecimiento según la teoría del aprendizaje
- La teoría de los recursos

Si realizamos una revisión de los estudios empíricos sobre crecimiento empresarial, son los estudios que tratan de contrastar los planteamientos estocásticos, enunciados inicialmente por Gibrat (1931) con su ley del efecto proporcional, lo que han sido más numerosos hasta nuestros días. Hasta la actualidad, esta ley se sigue citando y contrastando empíricamente cuando se estudia el fenómeno del crecimiento empresarial. La ley de Gibrat no está basada en fundamentos teóricos, sino que presenta la hipótesis de que, el crecimiento es un fenómeno estocástico, aleatorio o independiente del tamaño, resultado de diversos factores (rentabilidad, mercados,

aversión al riesgo, estructura capital, posibilidades de financiación, circunstancias del entorno, etc...) que actúan de forma multiplicativa sobre el tamaño inicial de la empresa, en unos casos favoreciendo la expansión, mientras que en otros induciendo la reducción del tamaño.

Tal y como apunta Correa (1999), con este planteamiento, quedaría cuestionada la efectividad de las políticas de estímulo al crecimiento de la empresa como forma de potenciar la competitividad y desarrollo de determinados territorios.

Desde la teoría económica clásica se explica el proceso de crecimiento de las empresas en función de la búsqueda del tamaño mínimo eficiente para competir en un sector determinado. Según esta perspectiva, existe una relación negativa entre el crecimiento y el tamaño de la empresa, creciendo las empresas pequeñas más rápidamente que las grandes, hasta llegar a alcanzar el tamaño mínimo eficiente.

Según Penrose (1962): "el crecimiento es un mero ajuste al tamaño más apropiado para unas condiciones dadas". En este sentido, las empresas de un sector de actividad crecerán hacia ese tamaño óptimo, llegando al equilibrio cuando todas las empresas lo alcanzasen, no existiendo a partir de ese momento más procesos de crecimiento. Este enfoque clásico explica una parte del fenómeno del crecimiento, pero no tiene en cuenta los factores necesarios para explicar, por ejemplo, el crecimiento experimentado por grandes empresas multinacionales en muchos sectores de nuestra economía.

Tal y como los denomina Correa (1999), los planteamientos behavioristas del crecimiento sí que son capaces de explicar el crecimiento de las empresas más allá de los límites propuestos por la eficiencia económica en el ámbito productivo. Distintos autores como Baumol (1959 y 1962), Penrose (1959 y 1995), Marris (1964) y Marris y Wood (1971) analizan de forma separada la propiedad y la dirección

permitiendo proponer una relación positiva entre crecimiento y tamaño de empresa, ya que, a mayor dimensión, mayor separación de poderes entre dirección y propiedad y mayor independencia de la dirección para abordar procesos de crecimiento respecto de los cuales muestran preferencia.

Pudiendo gracias a todo ello explicar los procesos de crecimiento empresarial que se producen en grandes empresas.

Según Correa (1999), la teoría del aprendizaje viene a suplir la incapacidad de los planteamientos estocásticos para poder explicar la dinámica de crecimiento de las empresas. Según este enfoque, sólo las empresas eficientes sobreviven y crecen, por ello se trata de explicar el crecimiento añadiendo nuevos factores como la edad de la empresa y el sector donde compite (Jovanovic, 1982) poniendo énfasis en el aprendizaje organizacional a través del cual los administradores saben cómo obtener mejores resultados en la empresa.

El modelo de Jovanovic propone que las empresas más jóvenes tendrán mayores ratios de crecimiento, porque tienen menor conocimiento de los costes de sus actividades y de cómo éstos cambian a lo largo del tiempo. Por eso, las empresas más jóvenes crecerán más y las más maduras, que tienen más conocimiento sobre el tamaño óptimo que le permite optimizar su eficiencia, tendrán menores cambios de tamaño (Fariñas y Moreno, 1997).

Los trabajos de Evans (1987); Dunne, Roberts y Samuelson (1989); Dunne y Hughes (1994) y Fariñas Moreno (1997) confirman estos planteamientos al obtener que el crecimiento, la variabilidad del mismo y la probabilidad de desaparición de la empresa se hayan inversamente relacionadas con el tamaño y la edad.

Por último, nos encontramos con distintas aproximaciones basadas en la teoría de los recursos. Por un lado, cabe mencionar, la teoría de la

restricción de recursos, enfoque que centra su atención en las causas que motivan el crecimiento empresarial.

La teoría de la restricción de recursos afirma que las empresas con menos recursos son más proclives a utilizarlos más eficientemente y que por ello las empresas de reciente creación, poseen menos recursos, pero presentan mayores tasas de crecimiento que el resto de empresas (Baker y Nelson, 2005). El deseo de crecimiento viene condicionado por que la empresa trata de poner los recursos en uso para mejorar su eficiencia.

Por lo tanto, la existencia de recursos ociosos de carácter específico permitirá el crecimiento en la misma industria, mientras que la existencia de recursos ociosos de carácter general permitirá el crecimiento en otras industrias diferentes de la tradicional, vía diversificación. Por ello, las empresas más pequeñas presentarán más incentivos a crecer.

En este sentido, según Moreno y Casillas (2007), factores como la existencia de recursos ociosos junto con el tamaño condicionan el crecimiento empresarial.

2.2.11 Indicadores de Crecimiento

RENTABILIDAD

Según Gitman (1997) dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Por otra parte, Aguirre (1997) consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Para Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir, además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD

Durante los últimos 10-20 años el mundo ha experimentado una serie de cambios profundos, explicados en su gran mayoría por la palabra globalización. Esta globalización ha afectado prácticamente a todos los países, mercados, sectores participantes; y ha afectado particularmente la conducta de los mercados financieros.

La globalización junto con las nuevas tecnologías e innovaciones ha permitido que los capitales se muevan de un lugar a otro casi sin restricciones ni demoras. Sin mencionar todos los factores que pueden contribuir a atraer capitales en el corto plazo. Por supuesto que debemos referirnos rentabilidad relacionada a nivel de riesgo, o rentabilidad ajustada por riesgo.

Los mercados de capitales han permitido que casi cualquier individuo pueda buscar la mejor inversión de acuerdo a su mínimo retorno aceptado en relación al riesgo.

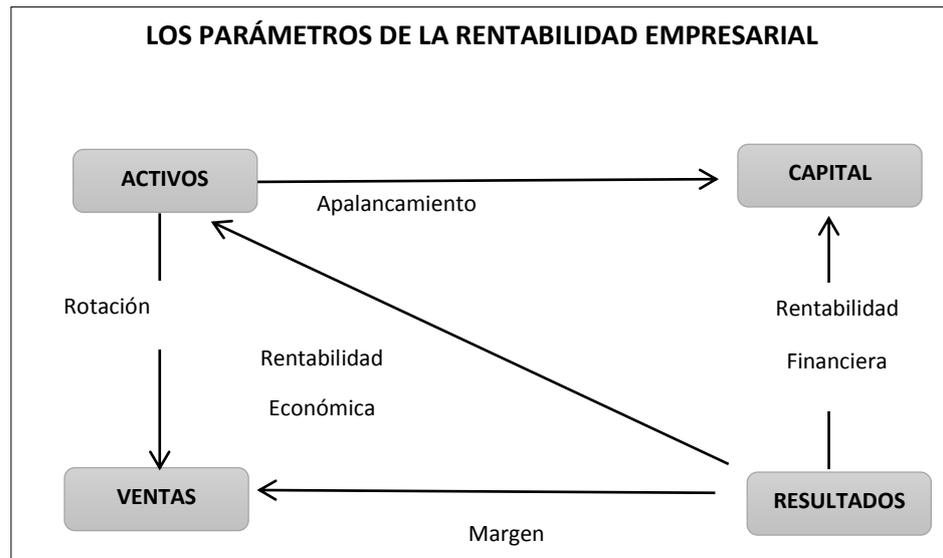
Este fenómeno ha hecho que incluso los Gobiernos, que anteriormente eran fuentes proveedoras de fondos, redefinan su estrategia cuando se trata de apoyar a sectores no eficientes. Los subsidios y otras formas de apoyo financiero son difíciles de sostener en el largo plazo. Los recursos de los Gobiernos también se están transformando en capitales dispuestos a moverse a los lugares más eficientes.

RENTABILIDAD ECONÓMICA

Con ser muy importante la Utilidad que la empresa venga obteniendo por su actividad, la auténtica evaluación del negocio no se hace hasta que no se relaciona dicha Utilidad con los recursos económicos y financieros empleados para su obtención.

Se puede definir de forma muy genérica a la rentabilidad como la tasa con que la empresa remunera al capital empleado. De ahí que, en base a los diferentes niveles de Utilidad que se utilicen para el cálculo del ratio, y los múltiples tipos de capitales o recursos empleados, puedan obtener muchas clases de ratios de la rentabilidad empresarial. De todos modos, en el análisis se suele distinguir dos grupos de ratios de rentabilidad: los que intentan diagnosticar la rentabilidad económica del propio negocio y los que intentan diagnosticar la rentabilidad financiera, es decir, la que se lleva a su casa el propietario o accionista.

Con respecto al análisis de la rentabilidad económica, es decir, a la tasa con que la empresa remunera a la totalidad de los recursos utilizados en la explotación, los ratios más usados relacionan cuatro variables de gestión fundamentales para la rentabilidad empresarial.



FUENTE: APAZA, M. (2011) Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación Conforme a las NIIFs y PCGE, (1ª Edición, 2011).

INDICADORES

1. **Rentabilidad sobre las Ventas (ROS):** Es considerada como la primera fuente de rentabilidad de una organización. Si las ventas o los ingresos por servicios no producen a la empresa rendimientos adecuados, su desarrollo y subsistencia se ven amenazados.

Esta razón mide la efectividad de la gerencia de ventas ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa. Si a los ingresos operacionales se les compara con el motor de una máquina, se dice que la rentabilidad sobre ingresos es la medida de eficiencia de ese motor.

$$ROS = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS} \times 100$$

2. **Rentabilidad sobre Activos:** Conocida como rentabilidad económica, se calcula dividiendo la utilidad neta sobre el total de activos. Mide la productividad o rendimiento de los activos reales de la empresa.

$$ROA = \frac{UTILIDAD\ NETA}{TOTAL\ DE\ ACTIVOS} \times 100$$

SOLVENCIA

Son indicadores que miden la solvencia financiera de largo plazo con que cuenta la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad.

La solvencia de la empresa dependerá la correspondencia que existe entre el plazo de recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios o de terceros.

INDICADOR

- 1. Ratio de solvencia:** Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago.

Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, o de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente.

Obviamente este es uno de los ratios que las entidades financieras tienen en consideración a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{EXIGIBLE TOTAL}}$$

Dónde:

Activo Total = Activo corriente + Activo no corriente.

Exigible Total = Pasivo Corriente + Pasivo no corriente.

2.2.12 Micro y Pequeña Empresa - MYPE

MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3^o categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa

Tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

CARACTERÍSTICAS

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

a) **El número de trabajadores**

- La microempresa incorpora de 1 hasta 10 trabajadores, inclusive.
- La pequeña empresa incorpora de 1 hasta 50 trabajadores, inclusive.

b) **Niveles de ventas anuales**

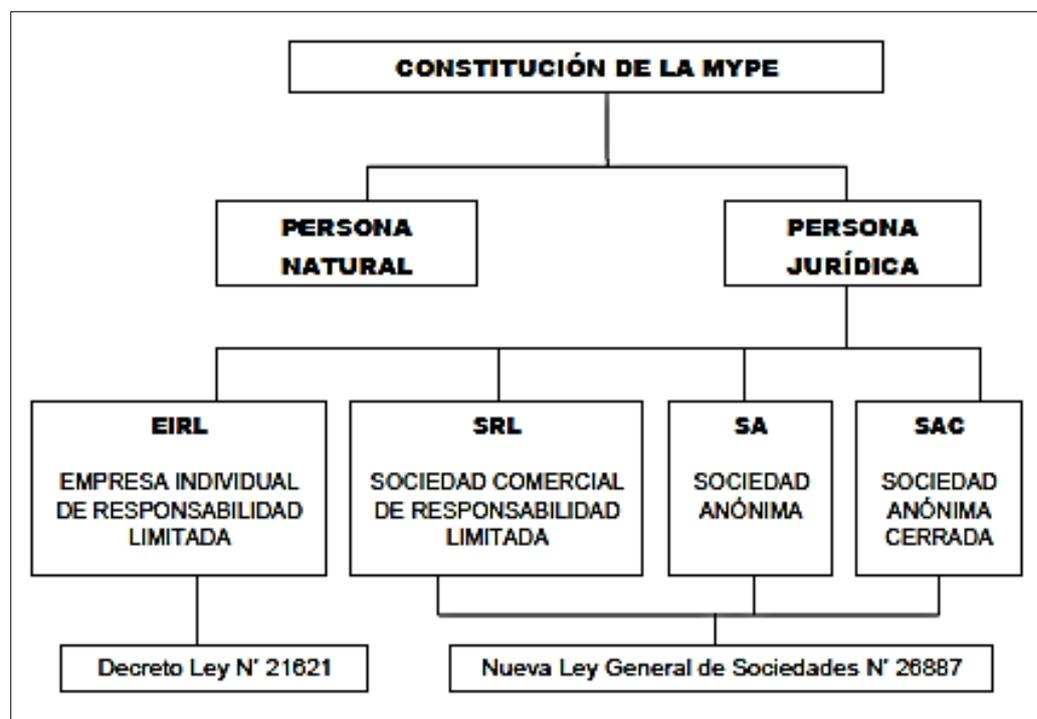
- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias-UIT
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias-UIT.

Por otro lado, se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.



FUENTE: CRUZ N. 2011, Las MYPES Y El Desarrollo Local (1ª Edición, 2011).
 CONSTITUCION DE LA MYPE

2.2.13 Crecimiento de la MYPE en el Perú

El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

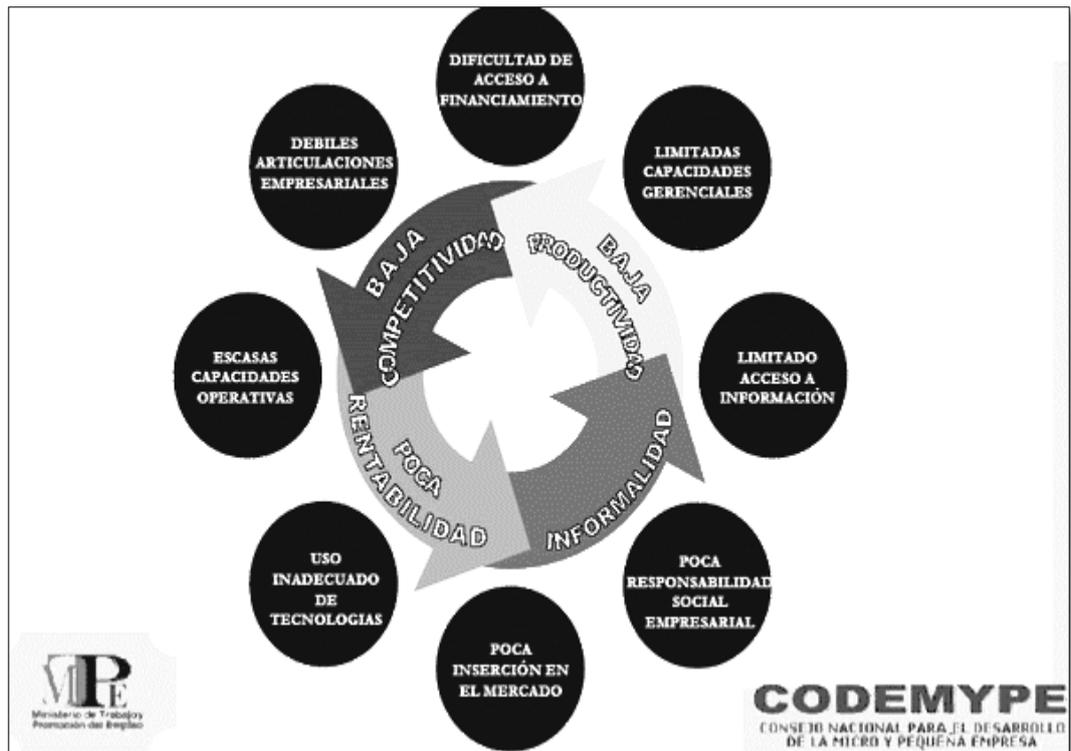
La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se les considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a los compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr el desarrollo esperado por todos.

El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

2.2.14 Obstáculos de Crecimiento Para la MYPE



FUENTE: CODEMYPE 2010 (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa), OBSTÁCULOS DE CRECIMIENTO PARA LA MYPE

2.2.15 MYPE por Concentración Según Región, 2010

| REGIÓN | PBI | | N° MYPE | CONCENTRACIÓN | |
|------------|-------|-----------|---------|---------------|-----------|
| | % | ACUMULADO | | % | ACUMULADO |
| LAMBAYEQUE | 2.7 % | 73.2% | 42,401 | 3.6% | 70.7% |

FUENTE: SUNAT, Registro Único Del Contribuyente (2010), MYPE en la Región Lambayeque-2010

Elaboración: PRODUCE-DGMYPE.C/Dirección De Desarrollo Empresarial

2.3 Definición de términos básicos

BANCO: Es una empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. La banca, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o

instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco.

CRECIMIENTO EMPRESARIAL: Hace referencia a modificaciones e incrementos de tamaño que originan que estas sean diferentes de un estado anterior. Es decir, los términos de desarrollo o crecimiento económico, cuando son aplicados a la empresa, significan que se han producido aumentos en cantidades y dimensiones, así como cambios en sus características económicas internas. Estos aumentos pueden reflejarse en todas o varias de las siguientes variables: activo, producción, ventas, beneficios, líneas de producto, mercados, etc.

CRÉDITO: Son contratos que firma la empresa con un banco, caja o cualquier otra entidad financiera, por los que esta hace entrega de una cierta cantidad de dinero que la empresa solicitante se obliga a devolver en el plazo fijado (igual o inferior a un año, al ser a corto plazo), pagando por ello el interés pactado.

ENTIDAD FINANCIERAS: Una entidad financiera es un intermediario del mercado financiero. Las entidades financieras pueden ser bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito, es decir, intermediarios que administran y prestan dinero; o empresas financieras, un tipo distinto de intermediarios financieros que, sin ser bancos, ofrecen préstamos o facilidades de financiamiento en dinero.

FINANCIACIÓN: Conjunto de recursos económicos (dinero) que obtiene la empresa para aplicarlos e invertirlos, de una u otra forma, en su proceso productivo, y que deben ser debidamente planificados en cuanto a su cuantía, origen o fuente, condiciones y finalidad que se les va a usar.

MYPE: La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto

desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

RENTABILIDAD: Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

SOLVENCIA: Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y Diseño de la Investigación

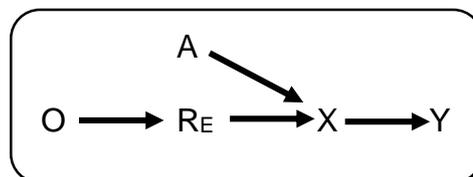
3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se utilizó fue descriptivo ya que permitió detallar la situación problemática, es decir ¿cómo fue? ¿Cómo se manifestó determinado problema?, así también buscó especificar qué factores determinan el acceso al crédito bancario de la MYPE

También es de tipo analítico pues nos permitió analizar la realidad de la empresa, identificando y comparando los factores de acceso al crédito, con el crecimiento que esta pueda presentar. Para esto procedimos a recoger, organizar, resumir, presentar, analizar, generalizar, los resultados de las observaciones. Y cuantitativa porque la información obtenida se procesó y se reveló a través de tablas y cuadros numéricos.

3.1.2 Diseño de la Investigación

Es una investigación no experimental, cuyo diseño metodológico es el descriptivo simple:



Dónde:

O = Observación del investigador

RE = Realidad de la empresa MYPE MOCHICA

X = Factores de acceso al crédito

A = Analizamos

Y= Crecimiento de la MYPE MOCHICA

3.2 Población Y Muestra

3.2.1 Población

Nuestra población es la MYPE MOCHICA que cuenta con 8 trabajadores.

3.2.2 MUESTRA

Para la ejecución de la investigación se tomó como muestra a la MYPE MOCHICA.

3.3 Hipótesis

Si determinamos los factores de acceso al crédito bancario entonces facilitaremos la obtención del crédito y así conoceremos su influencia en el crecimiento de la MYPE MOCHICA, LAMBAYEQUE-2015.

3.4 Variables

Variable Independiente

- Factores Determinantes De Acceso Al Crédito Bancario

Variable Dependiente

- Crecimiento De La MYPE Mochica

3.5 Operacionalización

| VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS | INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS |
|---|---|--|--|---|
| VI: FACTORES DETERMINANTES DE ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO | -REQUISITOS DE ACCESO AL CREDITO -NIVEL DE COMPROMISO -CAPACIDAD ECONÓMICA: -RESPALDO PATRIMONIAL O GARANTÍAS: | X1. PORCETAJE X2. ESTADOS FENANCIEROS | - Observación - Entrevistas. - Análisis Documental | - Ficha de observación. - Guía de Entrevistas. - Ficha de registro documental |
| VD: CRECIMIENTO DE LA MYPE | -EXPANSION, -DESARROLLO -PRODUCTIVIDAD | Y1. INDICADORES DE CRECIMIENTO | - Análisis Documental. | - Ficha de registro documental |

3.6 Métodos, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.6.1 Métodos de Investigación

Los métodos de investigación que se utilizaron para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, fueron:

- a) **Método Analítico:** nos permitió analizar la realidad de la empresa, identificando así los factores que determinan el acceso al crédito bancario y como estos influyen en el crecimiento de la empresa.
- b) **Método Inductivo:** Se inició por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas de carácter general que pueden ser aplicados a situaciones similares a la observada.

3.6.2 Técnicas de Investigación

- a) **Observación:** La técnica de observación es una técnica de investigación que consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos acciones, situaciones, etc. con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.
- b) **Entrevista:** Es la técnica que permitió obtener información de aspectos relevantes de la empresa MOCHICA; se aplicó al gerente general con el fin de poder conocer las condiciones en las que opera la empresa, así como también la problemática que esta tiene con respecto al acceso a créditos bancarios.
- c) **Análisis de documentos:** El análisis documental es un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar documentos de forma unificada para facilitar su comprensión. Con esta técnica se analizó los documentos: Registro de Ventas y Estados Financieros.

3.6.3 Instrumentos de Recolección de Datos

- a) **Ficha de observación:** Es un instrumento de investigación de campo, donde se registra la descripción detallada del lugar, personas, situación problemática. Estos instrumentos son muy

importantes, evitan olvidar datos, personas o situaciones, por ello el investigador debe tener siempre a la mano sus fichas para completar el registro anecdótico que realiza cuando su investigación requiere trabajar directamente con ambientes o realidades.

- b) **Guía de entrevista:** Es una guía que contiene los temas, preguntas sugeridas y aspectos a analizar en una entrevista; en la que se produce un intercambio de información con un objeto definido.
- c) **Ficha de registro documental:** Son aquellas fichas que sintetizan la información de algunos documentos. Las fichas se utilizan para registrar y resumir los datos extraídos de forma detallada.

3.7 Procedimiento para la Recolección de Datos

- a. **Ficha de Observación:** se utilizó este instrumento para hacer anotaciones sobre la realidad encontrada en la empresa.
- b. **Guía de entrevista:** Este instrumento nos permitió recopilar información que nos proporcionó el gerente de la empresa, acerca de los factores que le permiten acceder al crédito, que las instituciones financieras le otorgan.
- c. **Ficha Registro documental:** Se recopiló y resumió los datos obtenidos a partir de los documentos contables que nos otorgaran, para poder analizarlos, a través de las ratios, para conocer su situación económica (liquidez) y financiera que presenta la empresa para afrontar un posible crédito.

3.8 Análisis Estadístico e Interpretación De Los Datos

Los datos obtenidos fueron organizados, analizados y tabulados, debidamente graficados para poder ser interpretados, utilizando para ello un programa de aplicación que está incluido en el sistema operativo Windows 8, llamado Microsoft Office Excel.

3.9 Criterios Éticos

El presente trabajo de investigación se desarrolló por los autores, guiados por diversas referencias bibliográficas de los cuales hemos respetado su idea fiel y su autoría, teniendo en cuenta el trabajo y la dedicación puesta por los autores.

3.10 Criterios de Rigor Científicos

El presente trabajo de investigación se elaboró teniendo en cuenta los criterios que exige una investigación científica, porque se ha empleado métodos de rigor científico, técnicas e instrumentos de investigación que nos permitieron recolectar información, analizarla, procesarla, evaluarla e interpretarla.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Análisis e Interpretación de la entrevista y documentos

4.1.1 Entrevista al Gerente

ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DE LA MYPE MOCHICA

A continuación, se presenta la guía de preguntas con las respuestas respectivas brindadas por el Gerente General de la MYPE Mochica, Sr. Isidro Cruz Tiquillahuanca, a quien agradecemos por haber aceptado ser entrevistado y ayudarnos muy cordialmente con el desarrollo de la presente tesis.

1. Al iniciar su empresa ¿cómo financio su capital social?

El capital fue propio (Familia) S/.15000; proveniente de su familia y de ahorros propios.

2. Actualmente Trabaja Con Entidades Financieras

Si estoy trabajando con entidades financieras las cuales me permiten que esta idea de negocio se pueda desarrollar con más facilidad y seguir surgiendo

3. ¿En qué porcentaje han incrementado sus ventas en los últimos años?

He visto un incremento de un 70% con relación a los últimos años.

4. ¿Qué tipo de clientes tiene?

Tengo clientes internos como externo; Piura, Cajamarca, Sullana, Lima; y pequeños negocios en la región, las que me permiten que mi producto sea reconocido y tenga más acogida en el territorio del país.

5. ¿Cuál es la cartera de productos que ofrece?

Cuento con una gran diversidad de productos (kinkones, alfajores, manjar blanco, galletas paciencia, suspiros, tofes)

KINKONES

| De Manjar Blanco | S/. | De Fruta | S/. |
|-------------------------|------------|---------------------|------------|
| - Barra Bolsa | 5.00 | - Caja x 1/2K | 8.00 |
| - Barra caja | 6.00 | - Caja x 1K | 15.00 |
| | | - Caja 3 sabores ½k | 7.50 |
| | | - Caja 3 sabores 1k | 13.00 |
| | | - 2 sabores ½k | 7.00 |
| | | - 2 sabores 1k | 14.00 |

ALFAJORES

| | |
|-----------------------|-------|
| - Tapar | 7.50 |
| - Ciento de Alfajores | 50.00 |

6. ¿Qué cantidad de productos vende al día?

Un promedio de 1500 unidades, teniendo un promedio de ingresos por día 500 soles por la venta de sus productos, ya actualmente cuento con 4 establecimientos como puntos de venta en Lambayeque y Chiclayo.

7. ¿Con cuántas entidades financieras trabaja actualmente?

Estoy trabajando con dos entidades financieras, como son MY BANCO, SCOTIABANK, quienes a mi buen historial crediticio siguen me siguen apoyando.

8. ¿Qué herramientas (factores) le han ayudado a obtener su crédito bancario?

Mis activos como son, maquinaria, fabrica propia (local de 200m²), ventas; y por tener un buen historial crediticio

9. ¿Cuáles son los activos con los que cuenta su empresa?

2 máquinas empaquetadoras- S/. 10,000 c/u

1 máquina selladora- S/. 15,000

1 máquina sobadora- S/. 5000

1 horno- S/. 8000

Fabrica propia., cuatro tiendas propias

10. ¿Las políticas de los bancos han dificultado la obtención de sus créditos?

No, las entidades con las que sigo trabajando me brindan un buen servicio, por ser buen pagador.

11. ¿Qué beneficios o mejoras ha tenido con el apoyo crediticio?

Los beneficios de los créditos son: crecimiento de local, mayores ventas, acceso a maquinaria moderna que me han permitido tener más producción.

12. ¿Ha tenido atrasos en el pago de sus obligaciones?

No he tenido ningún atraso con mis obligaciones, siempre he estado al día, ya que soy una persona responsable.

ANÁLISIS: Después de haber analizado las respuestas brindadas por el Gerente General de la MYPE Mochica, Sr. Isidro Cruz Tiquillahuanca, podemos decir que:

De la entrevista realizada al señor Isidro Cruz Tiquillahuanca, dueño de la MYPE "MOCHICA " se obtuvo que al constituir su empresa, el capital social con el que inició fue propio, esto le permitió que al momento de iniciar con su negocio, no tenga muchas obligaciones con terceros, asimismo en la actualidad trabaja con entidades financieras las cuales son ; MI BANCO Y ESCOTIABANK, con quienes no ha tenido ningún atraso con el pago de las cuotas de sus créditos, así mismo estos créditos han sido avalados con maquinaria, fabrica propia (local de 200m²), e ingresos obtenidos de sus ventas; también se debe al buen historial

crediticio que presenta; por ello esta buena práctica no solo hace que evite la penalidad por pago atrasado, si no que trae otros beneficios para la obtención de más ayuda financiera, y por ende estas entidades han venido ayudando a contribuir con el desarrollo y crecimiento de este negocio.

Por otro lado nos manifestó que fue necesario y de muy gran ayuda contactarse con entidades financieras para la obtención de solvencia económica, quienes han venido evaluando constantemente sus créditos, ya que cada banco debe evaluar a sus clientes con el fin de operar con ellos, por lo tanto existen bancos que pueden exigir que el nivel de endeudamiento o de ingresos de un cliente sea inferior al que otro banco esté dispuesto a aceptar, para efecto de concederles créditos, en términos generales los bancos exigen una serie de requisitos a la persona que solicita un crédito de consumo a fin de determinar que ésta contará en el futuro con los ingresos suficientes para pagar las cuotas del crédito que solicita.

Gracias a la ayuda de los créditos bancarios le permitieron el crecimiento de local, mayores ventas, acceso a maquinaria moderna que me ha ayudado a tener más producción, es por ello que la cartera de productos que ofrece la fábrica Mochica es amplia, teniendo como resultado en los últimos años la aceptación de nuevos clientes, los cuales son de diferentes lugares de nuestra localidad y de todo el territorio nacional y un crecimiento de sus ventas de un 70%.

4.1.2 Análisis Documental

A. REGISTRO DE VENTAS

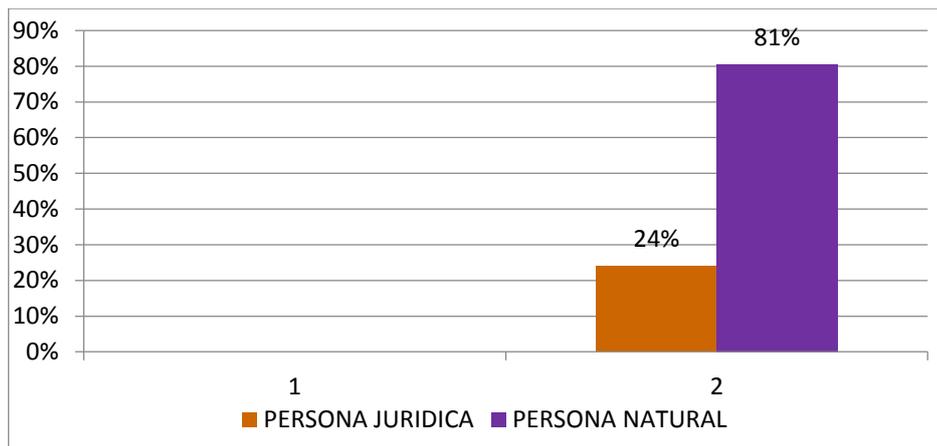
Se analizaron las ventas 2015 de cuatro meses de la MYPE MOCHICA, mostrando la tendencia en el volumen de sus ventas en cuanto al aumento o el descenso de estas a través del tiempo.

Tabla N° 01: Ventas mes de abril

| CLIENTES | % | S/ |
|------------------|-------------|--------------|
| PERSONA JURIDICA | 24% | 2994 |
| PERSONA NATURAL | 81% | 12475 |
| TOTAL | 100% | 15469 |

Fuente: Elaboración propia - Registro de venta mes de abril

Gráfico N° 01: Ventas mes de abril



Fuente: Elaboración propia - Cuadro del Registro de venta mes de abril

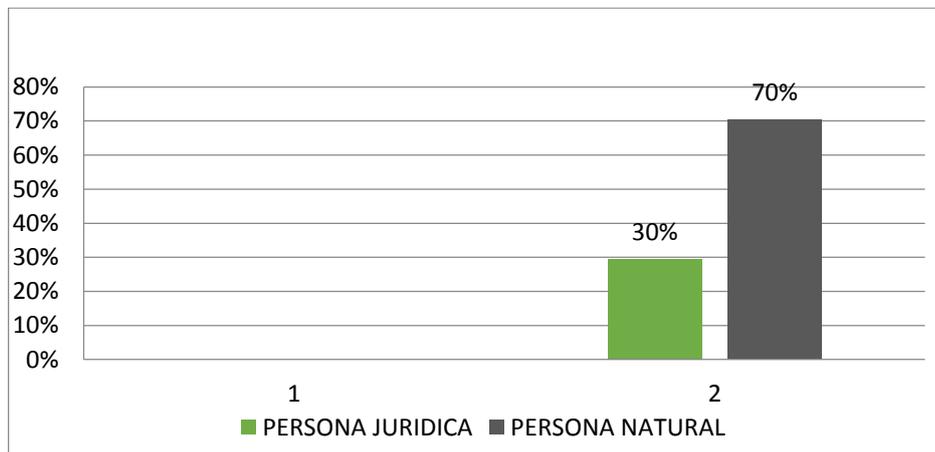
ANÁLISIS: De acuerdo al análisis hecho al registro de ventas que tuvo la MYPE MOCHICA en el mes de Abril, se ha obtenido que tuvo s/. 15,469 en ventas del mes de Abril las que representan el 100%, de las cuales el 24% representan a ventas realizadas a personas jurídicas que son S/. 2,994, y el 81% son de clientes de persona natural que son S/. 12,475.

Tabla 02: Ventas mes de Mayo

| CLIENTES | % | S/ |
|------------------|-------------|--------------|
| PERSONA JURIDICA | 30% | 4384 |
| PERSONA NATURAL | 70% | 10475 |
| TOTAL | 100% | 14859 |

Fuente: Elaboración propia - Registro de venta mes de mayo

Gráfico N° 02: Ventas mes de Mayo



Fuente: Elaboración propia - Cuadro del Registro de venta mes de mayo

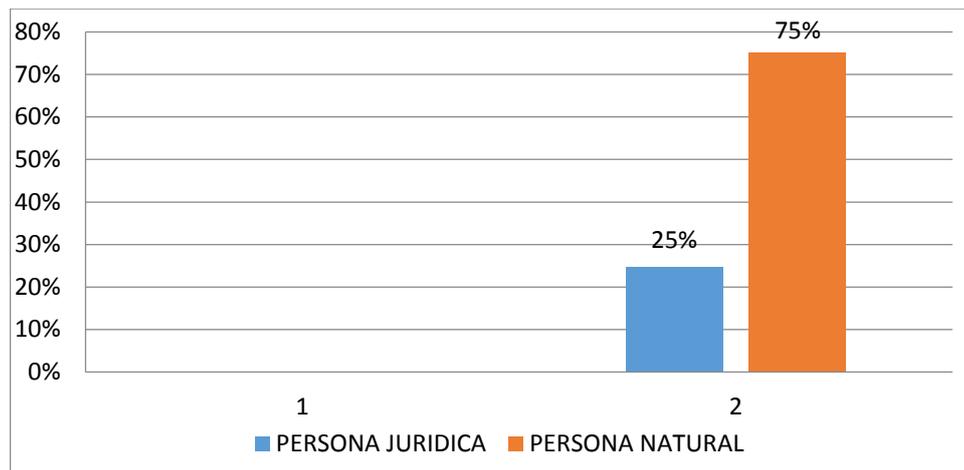
ANÁLISIS: De acuerdo al análisis hecho al registro de ventas que tuvo la MYPE MOCHICA en el mes de Mayo, se ha obtenido que tuvo S/. 14,859 en ventas del mes de Abril las que representan el 100%, de las cuales el 30% representan a ventas realizadas a personas jurídicas que son S/. 4,384, y el 70% son de clientes de persona natural que son S/. 10,475.

Tabla N° 03: Ventas mes de Junio

| CLIENTES | % | S/. |
|-------------------------|------|--------|
| PERSONA JURIDICA | 25% | 3,734 |
| PERSONA NATURAL | 75% | 11,346 |
| TOTAL | 100% | 15,080 |

Fuente: Elaboración propia - Registro de venta mes de junio

Gráfico N° 03: Ventas mes de Junio



Fuente: Elaboración propia - Cuadro del Registro de venta mes de junio

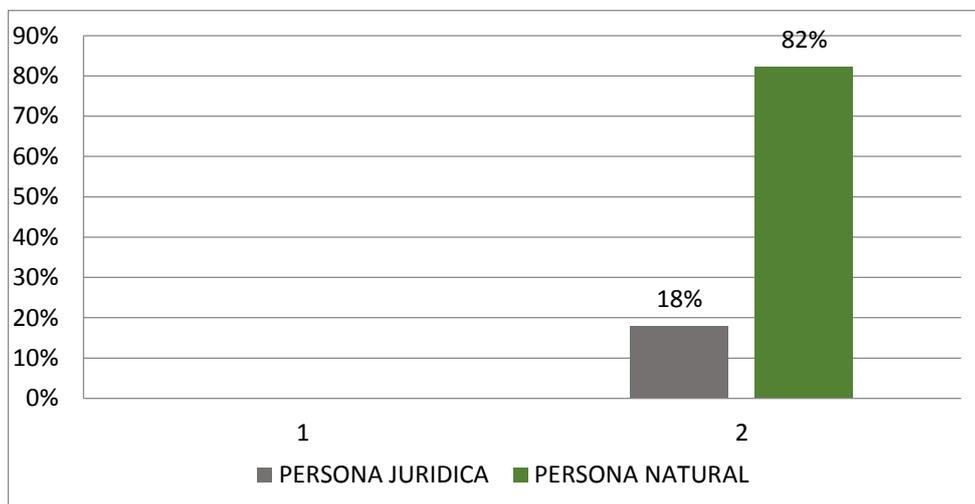
ANÁLISIS: De acuerdo al análisis hecho al registro de ventas que tuvo la MYPE MOCHICA en el mes de Junio, se ha obtenido que tuvo s/. 15,080 en ventas del mes de Junio las que representan el 100%, de las cuales el 25% representan a ventas realizadas a personas jurídicas que son S/. 3,734, y el 75% son de clientes de persona natural que son S/. 11,346.

Tabla N° 04: Ventas mes de Julio

| CLIENTES | % | S/ |
|------------------|-------------|---------------|
| PERSONA JURIDICA | 18% | 2,849 |
| PERSONA NATURAL | 82% | 13,135 |
| TOTAL | 100% | 15,984 |

Fuente: Elaboración propia - Registro de venta mes de julio

Gráfico N° 04: Ventas mes de Julio



Fuente: Elaboración propia - Cuadro del Registro de venta mes de julio

ANÁLISIS: De acuerdo al análisis hecho al registro de ventas que tuvo la MYPE MOCHICA en el mes de Julio, se ha obtenido que tuvo s/. 15,984 en ventas del mes de Junio las que representan el 100%, de las cuales el 18% representan a ventas realizadas a personas jurídicas que son S/. 2,849 y el 82% son de clientes de persona natural que son S/. 13,135.

Interpretación

Del análisis realizado a las ventas de los cuatro meses de la empresa MOCHICA del año 2015, se observa que tiene suficientes ingresos, esto son resultado de la aceptación de sus productos de sus clientes de la zona lambayecana y del territorio nacional.

Ya que las ventas son vitales en toda economía de las empresas, si no hay ventas, no hay utilidades, no hay salarios, es decir no hay nada; toda empresa vive por lo que vende.

Gracias a sus ventas significativas que tiene esta entidad, podemos decir que la MYPE MOCHICA, es una empresa que ha sabido llevar su negocio, y también ha ido de la mano con las entidades financieras, quienes le han facilitado la obtención del crédito que necesitaba para crecer constantemente, siendo esta una herramienta de gran utilidad que le permite emprender nuevos proyectos de expansión.

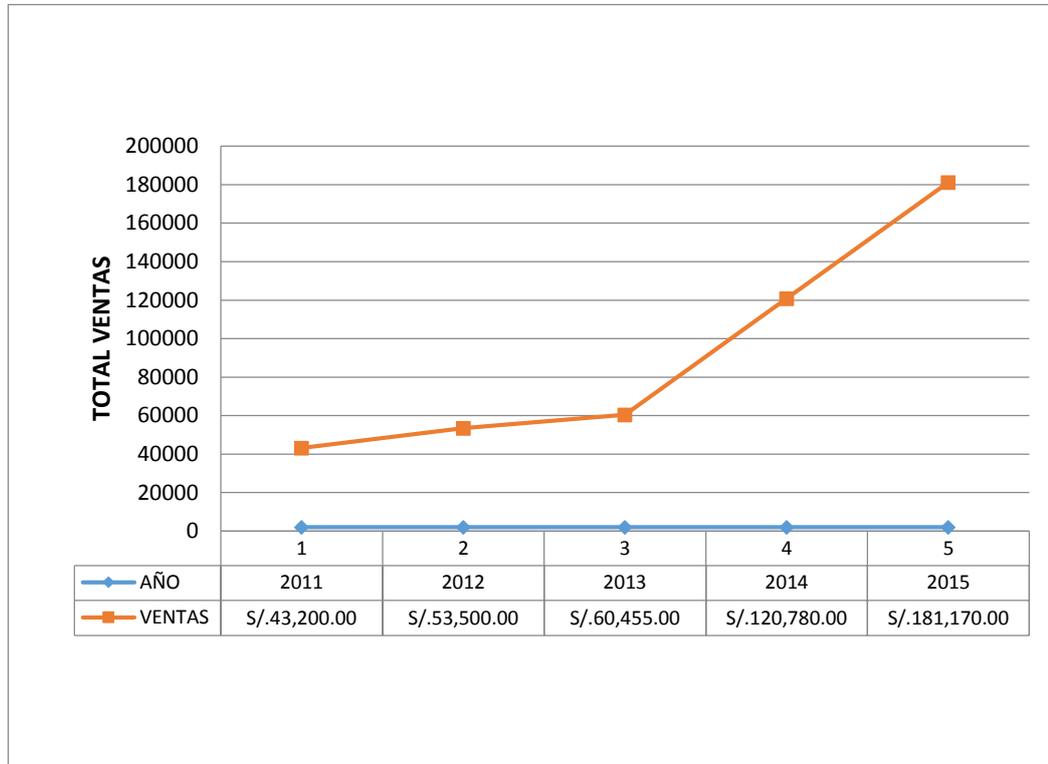
B. NIVEL CRECIMIENTO DE VENTAS EN LOS ULTIMOS 5 AÑOS

Tabla N° 05: Ventas en los últimos 5 años

| AÑO | VENTAS |
|------|----------------|
| 2011 | S/. 43,200.00 |
| 2012 | S/. 53,500.00 |
| 2013 | S/. 60,455.00 |
| 2014 | S/. 120,780.00 |
| 2015 | S/. 181,170.00 |

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico N° 05: Ventas en los últimos 5 años



Fuente: Elaboración Propia

ANÁLISIS:

- Este grafico nos muestra que, en los años 2011, 2012 y 2013, las ventas de la fábrica Mochica no tuvieron crecimiento significativo, y para los años 2014 y 2015 se observa un mejor crecimiento, esto se debe al buen manejo de los créditos obtenidos de las entidades financieras.

C. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Tabla N° 06: Balance General – Activo

ENTIDAD: FABRICA MOCHICA

| RUBROS | EJECUCION 2014 | EJECUCION 2015 (PROYECCIO N) |
|--|---------------------------|---|
| ACTIVO | | |
| <i>ACTIVO CORRIENTE</i> | | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | S/. 52,100.00 | S/. 87,260.00 |
| Inversiones Financieras | | |
| Cuentas por Cobrar Comerciales(Neto) | S/. 34,650.00 | S/. 61,055.00 |
| Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas | | |
| Otras Cuentas por Cobrar(Neto) | | |
| Existencias (Neto) | S/. 35,600.00 | S/. 46,500.00 |
| Otros Activos | | |
| TOTAL, ACTIVO CORRIENTE | S/. 122,350.00 | S/. 194,815.00 |
| <i>ACTIVO NO CORRIENTE</i> | | |
| Inversiones Financieras | | |
| Cuentas por Cobrar Comerciales | | |
| Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas | | |
| Otras Cuentas por Cobrar | | |
| Existencias (Neto) | | |
| Inversiones Inmobiliarias | | |
| Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto) | S/. 23,500.00 | S/. 45,700.00 |
| Activos Intangibles (Neto) | | |
| Otros Activos | | |
| TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE | S/. 23,500.00 | S/. 45,700.00 |
| TOTAL, ACTIVO | S/. 145,850.00 | S/. 240,515.00 |

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 07: Balance General – Pasivo y Patrimonio

| PASIVO Y PATRIMONIO | EJECUCION 2014 | EJECUCION 2015 (PROYECCION) |
|--|---------------------------|--|
| <i>PASIVO CORRIENTE</i> | | |
| Sobregiros Bancarios | | |
| Obligaciones Financieras | S/. 13,500.00 | S/. 22,450.00 |
| Cuentas por Pagar Comerciales | | |
| Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas | | |
| Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes | | |
| Otras Cuentas por Pagar | | |
| Provisiones | | |
| Pasivos mantenidos para la Venta | | |
| TOTAL, PASIVO CORRIENTE | S/. 13,500.00 | S/. 22,450.00 |
| <i>PASIVO NO CORRIENTE</i> | | |
| Obligaciones Financieras | S/. 25,000.00 | S/. 48,750.00 |
| Cuentas por Pagar Comerciales | | |
| Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas | S/. 4,200.00 | S/. 6,500.00 |
| Pasivo por Imp. a la Renta y Partic. Diferidos | | |
| Otras Cuentas por Pagar | | |
| Provisiones | | |
| Ingresos Diferidos (Neto) | | |
| TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE | S/. 29,200.00 | S/. 55,250.00 |
| TOTAL, PASIVO | S/. 42,700.00 | S/. 77,700.00 |
| <i>PATRIMONIO NETO</i> | | |
| Capital | S/. 48,500.00 | S/. 75,000.00 |
| Acciones de Inversión | | |
| Capital Adicional | | |
| Resultados no Realizados | | |
| Reservas Legales | | |
| Otras Reservas | | |
| Resultados Acumulados | S/. 54,650.00 | S/. 87,815.00 |
| TOTAL, PATRIMONIO NETO | S/. 103,150.00 | S/. 162,815.00 |
| TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO | S/. 145,850.00 | S/. 240,515.00 |

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 08: Estado del Resultado

ENTIDAD: FABRICA MOCHICA

| RUBROS | EJECUCION 2014 | EJECUCION 2015 (PROYECCION) |
|--|---------------------------|--|
| INGRESOS OPERACIONALES | S/. 120,780.00 | S/. 181,170.00 |
| VENTAN NETAS | S/. 120,780.00 | S/. 181,170.00 |
| OTROS INGRESOS | | |
| TOTAL, INGRESOS BRUTOS | S/. 120,780.00 | S/. 181,170.00 |
| COSTO DE VENTAS | | |
| OTROS COSTOS OPERACIONALES | | |
| TOTAL, DE COSTOS OPERACIONALES | | |
| UTILIDAD BRUTA | S/. 120,780.00 | S/. 181,170.00 |
| (-) GASTOS DE VENTAS | S/. 2,500.00 | S/. 2,375.00 |
| (-) GASTOS DE ADMINISTRACION | S/. 58,800.00 | S/. 74,600.00 |
| GANACIAS | | |
| (+) OTROS INGRESOS | S/. 17,500.00 | S/. 19,800.00 |
| OTROS GASTOS | | |
| UTILIDAD OPERATIVA | S/. 76,980.00 | S/. 123,995.00 |
| INGRESOS FINANCIEROS | | |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | S/. 22,330.00 | S/. 36,180.00 |
| RESULTADOS ANTES DE PARTI. Y DEL IMP. RENTA | S/. 54,650.00 | S/. 87,815.00 |
| PARTICIPACION DE LOS TRAB. | | |
| IMPUESTO A LA RENTA | | |
| UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO | S/. 54,650.00 | S/. 87,815.00 |

Fuente: Elaboración Propia

D. ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Se analizaron los estados financieros con los indicadores de rentabilidad y solvencia, para medir el crecimiento de estos, obtenidos gracias a los créditos bancarios obtenidos.

RATIOS DE RENTABILIDAD

A- Rentabilidad sobre ventas

$$\text{ROS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} \times 100$$

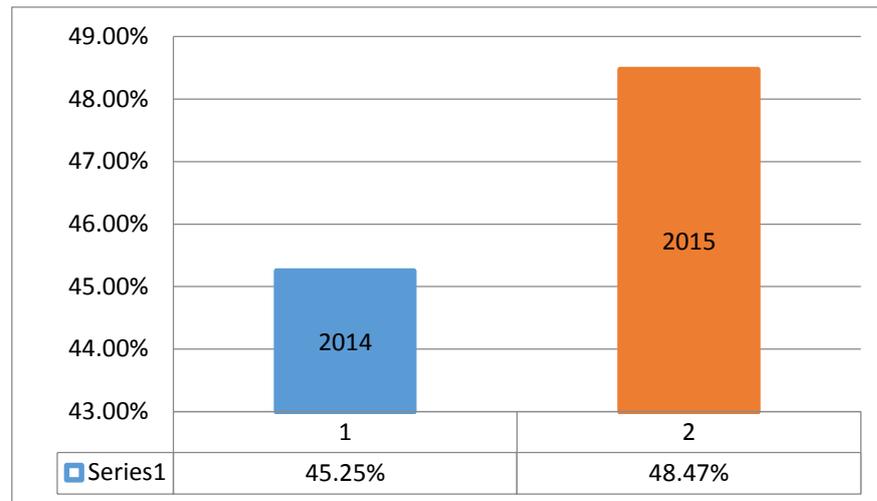
| AÑO 2014 | AÑO 2015 |
|---|--|
| $\frac{54,650}{120,780} \times 100 = 45 \%$ | $\frac{87,815}{181,170} \times 100 = 48\%$ |

- Este resultado nos indica que la fábrica MOCHICA por cada sol de ingreso, a la empresa le queda en el año 2015 después de impuestos 0.48 céntimos, mientras que en el año 2014 solo le quedan 0.45 céntimos, es decir en año 2015 aumentó en 0.03 céntimos

COMENTARIO:

Con los resultados se observa que en el año 2015 la utilidad alcanzada por la empresa representa el 48% del total de sus ventas del periodo; esto se debe al volumen de sus ventas, obtenidas en dicho periodo.

Gráfico N° 06: Rentabilidad sobre ventas



Fuente: Elaboración Propia

B- Rentabilidad sobre activos

$$ROA = \frac{UTILIDAD\ NETA}{TOTAL\ DE\ ACTIVOS} \times 100$$

| AÑO 2014 | AÑO 2015 |
|----------|----------|
|----------|----------|

$$\frac{54,650}{145,850} \times 100 = 37\%$$

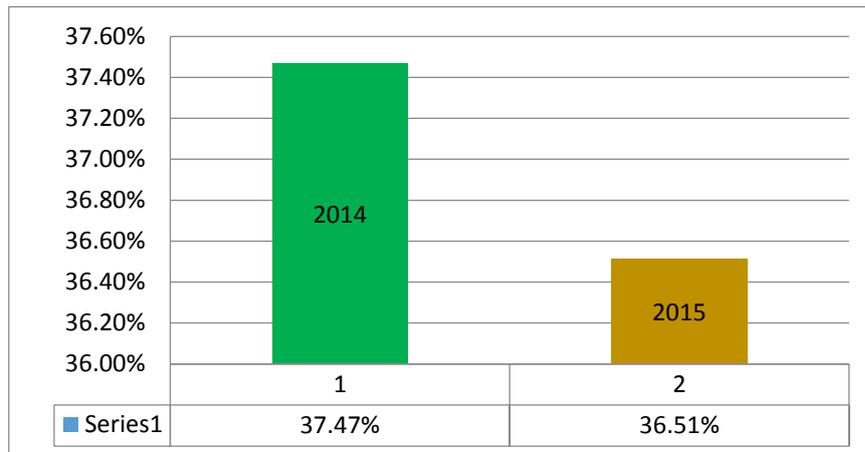
$$\frac{87,815}{240,515} \times 100 = 36\%$$

- Este resultado nos indica que la fábrica mochica en el año 2015 obtuvo una rentabilidad económica de 36% después de impuestos, mientras que en el año 2014 tuvo una rentabilidad económica de 37%.

COMENTARIO:

Con los resultados obtenidos podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades en ambos periodos

Gráfico N° 07: Rentabilidad Sobre activos



Fuente: Elaboración Propia

RATIOS DE SOLVENCIA

A- Ratio de solvencia

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{EXIGIBLE TOTAL}}$$

| AÑO 2014 | AÑO 2015 |
|----------|----------|
|----------|----------|

$$\frac{145,850}{42,700} * 100 = 3.42\%$$

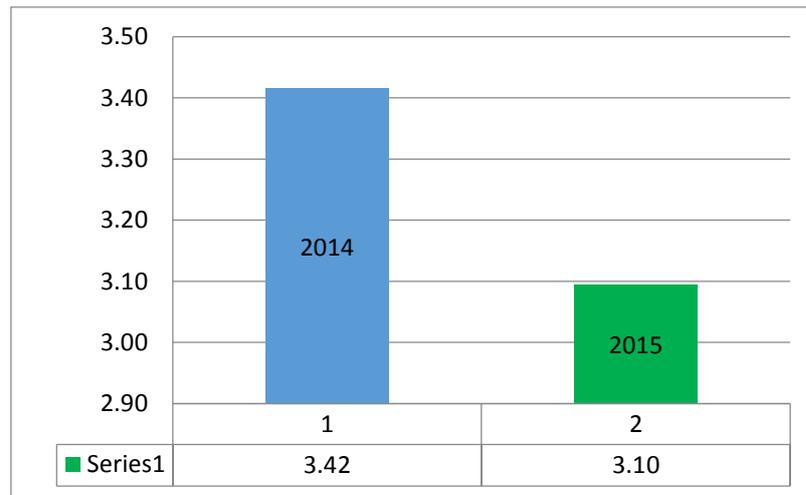
$$\frac{240,515}{77,700} * 100 = 3.10\%$$

- Este resultado nos indica que la empresa MOCHICA, para el año 2014 tuvo una capacidad del 3.42% para hacer frente a sus obligaciones de pago, mientras que para el periodo 2015 tiene 3.10% de capacidad de pago.

COMENTARIO:

Con este resultado podemos decir que la empresa MOCHICA tiene suficiente capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago; y es por ello que las entidades financieras consideran estos resultados a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes.

Gráfico N° 08: Solvencia



Fuente: Elaboración Propia

4.2 Discusión

En esta investigación se determinó que existe mucha dificultad en la obtención de créditos bancarios por parte de las MYPES en el ámbito local como internacional; ya que son negocios que recién se están formando, también existe un alto riesgo por parte de las entidades financieras al entregar su dinero y no ver el pronto retorno de su capital; por ende las principales razones que no les permite acceder a créditos son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los muchos trámites y la disponibilidad de recursos propios; por consiguiente la mayoría de estas empresas han iniciado con capital propio, como es el caso del Sr. Isidro Cruz Tiquillahuanca dueño de la MYPE MOCHICA, quien constituyó su empresa con el monto de S/.15 000.00 como capital social propio.

El Sr. Isidro Cruz Tiquillahuanca, también manifestó que se encuentra trabajando con entidades financieras como son MY BANCO y SCOTIABANK, quienes lo ayudaron en sus inicios a crecer, así mismo a la adquisición de nueva maquinaria, para mejorar y tener mayor producción, y así incrementar sus ventas. Por ello el crédito hoy en día es muy importante para obtener financiamiento necesario, para la mejora de los negocios existentes.

También, según Longenecker, en su libro Administración De Pequeñas Empresas Lanzamiento Y Crecimiento De Iniciativas De Emprendimiento, nos muestra que existen factores que permiten a las empresas acceder a un crédito, como son, el Potencial Económico de la Empresa, que viene siendo muy analizado por las entidades financieras, ya que las grandes empresas con potencial económico no tienen ninguna dificultad en acceder a créditos, ya que son de carácter menos riesgoso.

Otro de los factores, que las entidades financieras toman en cuenta, es el Tamaño y Madurez de la Empresa, es muy importante el tamaño y antigüedad de una empresa, esto genera confianza al momento de solicitar un crédito bancario, esto viene siendo una desventaja para las empresas pequeñas y jóvenes en el mercado. Como tercer factor están los Tipos de Activos, los activos de una empresa son una garantía muy importante, y, en consecuencia, para las empresas con activos tangibles cuantiosos les es muy fácil acceder a créditos. Este es el caso de la empresa MOCHICA, que cuenta con activo tangible propio, como son fabrica (local), maquinaria y vehículos, permitiéndole estos avalar sus créditos obtenidos.

Es así que estos factores, son de mucha ayuda para las empresas que necesitan un crédito para crecer, siendo el banco el ente que auxilia a la empresa para satisfacer las necesidades de efectivo que esta tenga en el momento que se presente.

Así mismo, en el análisis hecho a sus ventas, se ha visto un incremento del 70%, esto depende del posicionamiento logrado, de sus productos en el mercado, en los diferentes lugares del país; encontrándose que el 80% representa a personas naturales, y un 20% a personas jurídicas.

Mediante el análisis realizado a los estados financieros con los indicadores de rentabilidad y solvencia, se observó que al 2015 la utilidad alcanzada por la empresa representa el 48% del total de sus ventas del periodo; esto se debe al volumen de sus ventas, obtenidas en dicho periodo; también podemos decir que

la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades en ambos periodos (2014 – 2015).

Con el análisis de la solvencia, podemos decir que la empresa MOCHICA tiene suficiente capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago; y es por ello que las entidades financieras consideran estos resultados a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes.

Según la teoría de crecimiento empresarial revisada en la investigación, la teoría de aprendizaje Según Correa (1999), según este enfoque, sólo las empresas eficientes sobreviven y crecen, por ello se trata de explicar el crecimiento añadiendo nuevos factores como la edad de la empresa y el sector donde compite (Jovanovic, 1982) poniendo énfasis en el aprendizaje organizacional a través del cual los administradores saben cómo obtener mejores resultados en la empresa. El modelo de Jovanovic propone que las empresas más jóvenes tendrán mayores ratios de crecimiento, porque tienen menor conocimiento de los costes de sus actividades y de cómo éstos cambian a lo largo del tiempo.

Por eso, las empresas más jóvenes crecerán más y las más maduras, que tienen más conocimiento sobre el tamaño óptimo que le permite optimizar su eficiencia, tendrán menores cambios de tamaño (Fariñas y Moreno, 1997). Así mismo la teoría de los recursos afirma que las empresas con menos recursos son más proclives a utilizarlos más eficientemente y que por ello las empresas de reciente creación, poseen menos recursos, pero presentan mayores tasas de crecimiento que el resto de empresas (Baker y Nelson, 2005). El deseo de crecimiento viene condicionado por que la empresa trata de poner los recursos en uso para mejorar su eficiencia. Por ello, las empresas más pequeñas presentarán más incentivos a crecer. En este sentido, según Moreno y Casillas (2007), factores como la existencia de recursos ociosos junto con el tamaño condicionan el crecimiento empresarial.

Por ello podemos decir que la fábrica Mochica, en el tan poco tiempo que tiene en el mercado ha tenido un buen desarrollo económico y empresarial, gracias a la ayuda financiera por parte de los bancos SCOTIBANK y MY BANCO, la

calidad de sus productos, la amplia cartera de productos que ofrece que a nivel local como a diferentes lugares del Perú, como son Piura, Cajamarca, Sullana, Lima.

Por otro lado, podemos decir que es de gran ayuda el apoyo crediticio por parte de las diferentes entidades financieras, ya que el Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario, así como nos muestra en el cuadro de ventas que las ventas en los años 2011, 2012 y 2013 no han tenido una variación tan significativa a comparación con los dos últimos años, esto se debe a que en los dos últimos años se obtuvieron los préstamos bancarios, es decir se adquirió nueva tecnología, se aumentó la producción, logrando así el aumento de sus ventas.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Después de haber realizado el trabajo de investigación y teniendo en cuenta los objetivos establecidos en el capítulo I del mismo, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. La fábrica MOCHICA ha crecido a nivel financiero con mayor significancia en los últimos años, ya que se ha visto un crecimiento en sus ventas, como se muestra en el cuadro del nivel de ventas en los últimos cinco años, esto se debe a la buena administración de los recursos financieros recibidos por parte de las entidades financieras, también podemos decir que la empresa es rentable pues ha utilizado eficientemente sus activos en la generación de utilidades.
2. Dentro de los factores de acceso al crédito bancario que ayudaron a la fábrica mochica a obtener sus créditos, fueron su potencial económico, sus activos tangibles con los que cuenta, y su tamaño y madurez de esta, pues estos factores respaldaron la obtención de sus créditos; tal como se muestra en los resultados de la entrevista realizada al gerente de la empresa.
3. Los indicadores de rentabilidad y solvencia demostraron que la fábrica mochica, ha utilizado de manera eficientemente sus ventas y activos en la generación de utilidades, demostrando que la empresa se encuentra en un buen nivel rentable, gracias a los ingresos significativos que ha tenido en los últimos años, y también se pudo precisar que la empresa tiene suficiente capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago; y es por ello que las entidades financieras consideran estos resultados a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicita su cliente.
4. Por ello podemos decir que la fábrica mochica desde su creación ha venido creciendo, en ventas, en producción, gracias a la ayuda de las entidades financieras, que le facilitaron la obtención de nueva maquinaria, y así poder posicionarse en nuevos mercados con una amplia cartera de productos.

5.2 Recomendaciones

1. Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, respaldadas por el Estado, representadas localmente por la municipalidad de cada Distrito, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, calidad, seguridad laboral, factores de acceso al crédito bancario e instrumentos financieros y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas.
2. Las Entidades Financieras deberían flexibilizar sus exigentes requisitos, y tender a dar un apoyo decidido a este sector con el propósito de propender su desarrollo económico, abriéndoles nuevas opciones de financiamiento.
3. La MYPE Mochica, debe seguir llevando un buen control de sus créditos como lo ha venido haciendo, para así dejar de ser una MYPE y poder llegar a ser una gran empresa, y estar en el régimen general; ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

Referencias Bibliográficas

- APAZA M., (2010) Consultor Económico Financiero, 1era Edición Breña-Lima
Editorial: Pacifico Editores SAC
- APAZA M., (2011) Estados Financieros Formulación Análisis Interpretación,
Conforme a las NIIFs y al PCGE, 1era Edición –Breña-Lima,
Editorial: Pacifico Editores SAC
- CRUZ N., (2011). LAS MYPES Y EL DESARROLLO LOCAL, 1era edición –
Universidad Nacional Santiago Antúnez De Mayolo, Huaraz,
Ancash-Perú
- ESCALANTE R. (2013); “Determinantes del crédito en el sector agropecuario
mexicano”: un análisis mediante un modelo Probit. Cuadernos de
Desarrollo Rural, vol. 10, N° 71, Pontificia Universidad Javeriana
Bogotá, Colombia
- GÓMEZ A. (2009); “Restricciones A La Financiación De La Pyme En México:
Una Aproximación Empírica”. Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Azcapotzalco Distrito Federal, México
- HERRERO J., (2001) Administración, Gestión Y Comercialización En La
Pequeña Empresa –Madrid: Editorial Paraninfo
- KONG J. (2014), “Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo
De Las MYPES Del Distrito De San José – Lambayeque En El
Período 2010-2012”. Tesis Pre- Grado, Universidad Católica Santo
Toribio De Mogrovejo- Lambayeque.
- JARAMILLO M. (2013); ¿Qué factores explican las diferencias en el acceso al
sistema financiero?: evidencia a nivel de hogares en el Perú- SBS.
Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas
de Fondos de Pensiones. Perú
- LARRÁN J. (2010); “Factores Determinantes Del Racionamiento De Crédito A
Las Pymes”: Un Estudio Empírico En Andalucía – Universidad De
Cádiz, España

LONGENECKER P. (2012). Administración De Pequeñas Empresas Lanzamiento Y Crecimiento De Iniciativas De Emprendimiento – 16ª edición- España: Editorial: Cengage Learning

MURILLO K., HUAMÁN B. (2012), “Administración De Riesgo Crediticio Y Su Incidencia En La Morosidad De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Chiquinquirá Caraz- 2010”. Tesis Pre- Grado, Universidad Nacional Santiago Antúnez Mayolo-Huaraz

VACA J.-2012, “Análisis De Los Obstáculos Financieros De Las Pymes Para La Obtención De Crédito Y Las Variables Que Lo Facilitan”. Tesis doctoral, Universidad Politécnica De Valencia- España

Páginas Electrónicas

ALEGRIA, J (2014) Tipos De Crédito A Las Empresas En El Perú Y El Extranjero, Lima –Perú 2014

<http://www.academia.edu/>

AVOLIO, B. (2011) Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)

file:///D:/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf

Consumo Responsable

http://www.consumoresponsable.com.uy/preguntas_frecuentes.html

FORCADELL, F. (2009) El crecimiento empresarial desde el enfoque basado en los recursos. Hacia un modelo integrador

<https://www.researchgate.net/publication/5200935>

HUAMANCHA, D. (2015) Financiamiento para las Mypes en el mercado Peruano.

<http://www.administracionmoderna.com/2015/09/financiamiento-paralas-mypes-en-el.html>

Resolución S.B.S n° 14353 – 2009 El Superintendente de Banca, Seguros y Administración Privada de Fondos de Pensiones, Lima 30 de octubre 2009

http://www.fenacrep.org/web/st_center.php?id=1279

ROYO, G. (2014) El crecimiento y desarrollo de una empresa

<http://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa#http://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Financiamiento/Prestamo-a-Mediano-Plazo/capital-de-trabajo-mediano-plazo><https://www.viabcp.com>

ANEXOS

ANEXO N° 01

**GUÍA DE ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DE
LA MYPE MOCHICA**

- 1. Al iniciar su empresa ¿cómo financio su capital social?**
- 2. Actualmente Trabaja Con Entidades Financieras**
- 3. ¿En qué porcentaje han incrementado sus ventas en los últimos años?**
- 4. ¿Qué tipo de clientes tiene?**
- 5. ¿Cuál es la cartera de productos que ofrece?**
- 6. ¿Qué cantidad de productos vende al día?**
- 7. ¿Con cuántas entidades financieras trabaja actualmente?**
- 8. ¿Qué herramientas (factores) le han ayudado a obtener su crédito bancario?**
- 9. ¿Cuáles son los activos con los que cuenta su empresa?**
- 10. ¿Las políticas de los bancos han dificultado la obtención de sus créditos?**
- 11. ¿Qué beneficios o mejoras ha tenido con el apoyo crediticio?**
- 12. ¿Ha tenido atrasos en el pago de sus obligaciones?**

ANEXO N° 02

FABRICA MOCHICA

**REGISTRO DE
VENTAS**

Abril-2015

| Fecha | Ser | Nro. | CLIENTES | Valor de VENTA | IGV | TOTAL |
|--------------|------------|-----------------|-----------------|---------------------------|------------|--------------|
| 04/04/15 | 002 | 0499 | TAPIA V. O | 778.10 | 140.06 | 918.16 |
| 11/04/15 | 002 | 0500 | TAPIA V. O | 545.42 | 98.18 | 643.60 |
| 14/04/15 | 002 | 0501 | INVER.NOR ORIT | 192.80 | 34.70 | 227.50 |
| 16/04/15 | 002 | 0502 | TAPIA V. O | 524.19 | 94.36 | 618.55 |
| 18/04/15 | 002 | 0503 | GRUPO EXP. | 62.29 | 11.21 | 73.50 |
| 20/04/15 | 002 | 0504 | SERV.GEN.SCRL | 21.61 | 3.89 | 25.50 |
| 20/04/15 | 002 | 0505 | HOTEL CE.CHI | 108.47 | 19.53 | 128.00 |
| 23/04/15 | 002 | 0506 | TAPIA V. O | 544.70 | 98.05 | 642.75 |
| 25/04/15 | 002 | 0507 | GRUPO EXP. | 87.29 | 15.71 | 103.00 |
| 27/04/15 | 002 | 0508 | SERV.GEN SCRL | 17.80 | 3.20 | 21.00 |
| 29/04/15 | 002 | 0509 | GRUPO EXP | 76.69 | 13.81 | 90.50 |
| 30/04/15 | 002 | 0510 | VILCHEZ C. P | 425.42 | 76.58 | 502.00 |
| 01/04/15 | 004 | Del 08511-08512 | CLIET. VARIOS | 540.85 | 97.35 | 638.20 |
| 02/04/15 | 003 | Del 28531-28532 | CLIET. VARIOS | 561.95 | 101.15 | 663.10 |
| 02/04/15 | 004 | Del 65092-65093 | CLIET. VARIOS | 760.77 | 136.93 | 897.70 |
| 02/04/15 | 005 | Del 40259-40260 | CLIET. VARIOS | 729.15 | 131.25 | 860.40 |
| 04/04/15 | 003 | Del 28533-28534 | CLIET. VARIOS | 660.93 | 118.97 | 779.90 |
| 06/04/15 | 004 | Del 65096-65097 | CLIET. VARIOS | 744.24 | 133.96 | 878.20 |
| 07/04/15 | 005 | Del 40277-40277 | CLIET. VARIOS | 418.90 | 75.40 | 494.30 |
| 08/04/15 | 005 | Del 40278-40278 | CLIET. VARIOS | 471.78 | 84.92 | 556.70 |
| 09/04/15 | 004 | Del 65100-65100 | CLIET. VARIOS | 482.63 | 86.87 | 569.50 |
| 10/04/15 | 003 | Del 28542-28542 | CLIET. VARIOS | 322.71 | 58.09 | 380.80 |
| 11/04/15 | 003 | Del 28543-28543 | CLIET. VARIOS | 405.85 | 73.05 | 478.90 |
| 11/04/15 | 004 | Del 65104-65105 | CLIET. VARIOS | 840.68 | 151.32 | 992.00 |
| 13/04/15 | 003 | Del 28544-28545 | CLIET. VARIOS | 758.30 | 136.50 | 894.80 |
| 13/04/15 | 004 | Del 65106-65109 | CLIET. VARIOS | 786.01 | 141.49 | 927.50 |
| 13/04/15 | 005 | Del 40293-40295 | CLIET. VARIOS | 792.97 | 142.73 | 935.70 |
| 14/04/15 | 005 | Del 40296-40296 | CLIET. VARIOS | 468.73 | 84.37 | 553.10 |
| 15/04/15 | 003 | Del 28548-28548 | CLIET. VARIOS | 432.29 | 77.81 | 510.10 |
| 15/04/15 | 005 | Del 40297-40297 | CLIET. VARIOS | 397.37 | 71.53 | 468.90 |
| 16/04/15 | 002 | Del 08516-08517 | CLIET. VARIOS | 423.98 | 76.32 | 500.30 |
| 16/04/15 | 003 | Del 28549-28550 | CLIET. VARIOS | 720.76 | 129.74 | 850.50 |
| 16/04/15 | 004 | Del 65112-65112 | CLIET. VARIOS | 587.46 | 105.74 | 693.20 |

| | | | | | | |
|----------|-----|-----------------|---------------|------------------|-----------------|---------------|
| 16/04/15 | 005 | Del 40298-40299 | CLIET. VARIOS | 831.95 | 149.75 | 981.70 |
| 17/04/15 | 002 | Del 08518-08519 | CLIET. VARIOS | 441.61 | 79.49 | 521.10 |
| 17/04/15 | 003 | Del 28551-28551 | CLIET. VARIOS | 391.36 | 70.44 | 461.80 |
| 17/04/15 | 004 | Del 65113-65114 | CLIET. VARIOS | 694.49 | 125.01 | 819.50 |
| 20/04/15 | 002 | Del 08520-08520 | CLIET. VARIOS | 477.46 | 85.94 | 563.40 |
| 20/04/15 | 005 | Del 40313-40313 | CLIET. VARIOS | 508.90 | 91.60 | 600.50 |
| 21/04/15 | 002 | Del 08523-08524 | CLIET. VARIOS | 364.23 | 65.57 | 429.80 |
| 21/04/15 | 003 | Del 28554-28554 | CLIET. VARIOS | 470.00 | 84.60 | 554.60 |
| 21/04/15 | 005 | Del 40314-40315 | CLIET. VARIOS | 686.27 | 123.53 | 809.80 |
| 22/04/15 | 003 | Del 28555-28556 | CLIET. VARIOS | 637.29 | 114.71 | 752.00 |
| 22/04/15 | 005 | Del 40316-40316 | CLIET. VARIOS | 456.86 | 82.24 | 539.10 |
| 23/04/15 | 003 | Del 28557-28558 | CLIET. VARIOS | 602.63 | 108.47 | 711.10 |
| 24/04/15 | 002 | Del 08525-08525 | CLIET. VARIOS | 81.36 | 14.64 | 96.00 |
| 24/04/15 | 003 | Del 28559-28559 | CLIET. VARIOS | 393.22 | 70.78 | 464.00 |
| 25/04/15 | 003 | Del 28560-28560 | CLIET. VARIOS | 419.83 | 75.57 | 495.40 |
| 25/04/15 | 004 | Del 65124-65126 | CLIET. VARIOS | 787.46 | 141.74 | 929.20 |
| 29/04/15 | 003 | Del 28566-28566 | CLIET. VARIOS | 349.49 | 62.91 | 412.40 |
| 29/04/15 | 005 | Del 40336-40336 | CLIET. VARIOS | 319.66 | 57.54 | 377.20 |
| 30/04/15 | 003 | Del 28567-28568 | CLIET. VARIOS | 651.18 | 117.22 | 768.40 |
| 30/04/15 | 004 | Del 65131-65131 | CLIET. VARIOS | 665.68 | 119.82 | 785.50 |
| 30/04/15 | 005 | Del 40337-40338 | CLIET. VARIOS | 705.60 | 127.00 | 832.60 |
| | | | | 13,108.95 | 2,359.61 | 15,469 |

ANEXO N° 03

**FABRICA
MOCHICA**

**REGISTRO DE
VENTAS**
may-15

| Fecha | Ser | Nro | CLIENTES | Valor de VENTA | IGV | TOTAL |
|----------|-----|-----------------|----------------------|-------------------|--------|--------|
| 02/05/15 | 002 | 0509 | TAPIA V. O | 708.22 | 127.48 | 835.70 |
| 05/05/15 | 002 | 0510 | GRUPO EXP. | 119.49 | 21.51 | 141.00 |
| 09/05/15 | 002 | 0511 | TAPIA V. O | 478.75 | 86.18 | 564.93 |
| 11/05/15 | 002 | 0512 | TAPIA V. O | 756.48 | 136.17 | 892.65 |
| 12/05/15 | 002 | 0513 | GRUPO EXP | 108.90 | 19.60 | 128.50 |
| 13/05/15 | 002 | 0514 | HOTEL CENT CHI | 108.47 | 19.53 | 128.00 |
| 14/05/15 | 002 | 0515 | TAPIA V. O. | 588.26 | 105.89 | 694.15 |
| 18/05/15 | 002 | 0516 | GRUPO EXP. | 56.78 | 10.22 | 67.00 |
| 18/05/15 | 002 | 0517 | SERVICIOS GEN.SRL | 40.68 | 7.32 | 48.00 |
| 19/05/15 | 002 | 0518 | GRUPO EXP | 66.10 | 11.90 | 78.00 |
| 20/05/15 | 002 | 0519 | GRUPO EXP | 57.63 | 10.37 | 68.00 |
| 21/05/15 | 002 | 0520 | GRUPO EXP | 57.63 | 10.37 | 68.00 |
| 22/05/15 | 002 | 0521 | GRUPO EXP | 49.58 | 8.92 | 58.50 |
| 23/05/15 | 002 | 0522 | TAPIA V. O | 753.25 | 135.59 | 888.84 |
| 28/05/15 | 002 | 0523 | GRUPO EXP | 64.41 | 11.59 | 76.00 |
| 29/05/15 | 002 | 0524 | PAN.COTOS | 90.68 | 16.32 | 107.00 |
| 29/05/15 | 002 | 0525 | GRUPO EXP | 31.78 | 5.72 | 37.50 |
| 30/05/15 | 002 | 0526 | VILCHEZ C. P | 425.42 | 76.58 | 502.00 |
| 02/05/15 | 003 | Del 28569-28569 | CLIET. VARIOS | 517.20 | 93.10 | 610.30 |
| 04/05/15 | 003 | Del 28570-28571 | CLIET. VARIOS | 784.74 | 141.26 | 926.00 |
| 04/05/15 | 004 | Del 65136-65136 | CLIET. VARIOS | 553.22 | 99.58 | 652.80 |
| 04/05/15 | 005 | Del 40352-40352 | CLIET. VARIOS | 587.54 | 105.76 | 693.30 |
| 05/05/15 | 005 | Del 40353-40354 | CLIET. VARIOS | 695.85 | 125.25 | 821.10 |
| 06/05/15 | 003 | Del 28572-28572 | CLIET. VARIOS | 560.51 | 100.89 | 661.40 |
| 11/05/15 | 004 | Del 65145-65146 | CLIET. VARIOS | 641.10 | 115.40 | 756.50 |
| 11/05/15 | 005 | Del 40372-40373 | CLIET. VARIOS | 730.76 | 131.54 | 862.30 |
| 12/05/15 | 003 | Del 28580-28581 | CLIET. VARIOS | 730.68 | 131.52 | 862.20 |
| 12/05/15 | 005 | Del 40374-40374 | CLIET. VARIOS | 549.24 | 98.86 | 648.10 |
| 13/05/15 | 003 | Del 28582-28583 | CLIET. VARIOS | 716.01 | 128.89 | 844.90 |
| 13/05/15 | 005 | Del 40375-40375 | CLIET. VARIOS | 478.56 | 86.14 | 564.70 |
| 14/05/15 | 003 | Del 28584-28585 | CLIET. VARIOS | 757.04 | 136.26 | 893.30 |

| | | | | | | |
|----------|-----|-----------------|---------------|------------------|-----------------|--------------|
| 19/05/15 | 002 | Del 08530-08531 | CLIET. VARIOS | 671.27 | 120.83 | 792.10 |
| 20/05/15 | 002 | Del 08532-08534 | CLIET. VARIOS | 473.05 | 85.15 | 558.20 |
| 20/05/15 | 003 | Del 28591-28591 | CLIET. VARIOS | 396.78 | 71.42 | 468.20 |
| 20/05/15 | 005 | Del 40396-40396 | CLIET. VARIOS | 424.75 | 76.45 | 501.20 |
| 21/05/15 | 002 | Del 08535-08536 | CLIET. VARIOS | 688.90 | 124.00 | 812.90 |
| 25/05/15 | 002 | Del 08542-08543 | CLIET. VARIOS | 638.14 | 114.86 | 753.00 |
| 26/05/15 | 002 | Del 08544-08545 | CLIET. VARIOS | 608.39 | 109.51 | 717.90 |
| 26/05/15 | 005 | Del 40418-40420 | CLIET. VARIOS | 737.88 | 132.82 | 870.70 |
| 27/05/15 | 002 | Del 08546-08547 | CLIET. VARIOS | 713.99 | 128.51 | 842.50 |
| 27/05/15 | 003 | Del 28598-28598 | CLIET. VARIOS | 439.75 | 79.15 | 518.90 |
| 27/05/15 | 005 | Del 40421-40421 | CLIET. VARIOS | 419.41 | 75.49 | 494.90 |
| 28/05/15 | 002 | Del 08549-08550 | CLIET. VARIOS | 368.56 | 66.34 | 434.90 |
| 28/05/15 | 003 | Del 28599-28600 | CLIET. VARIOS | 771.95 | 138.95 | 910.90 |
| 28/05/15 | 004 | Del 65171-65172 | CLIET. VARIOS | 687.54 | 123.76 | 811.30 |
| 29/05/15 | 002 | Del 08551-08552 | CLIET. VARIOS | 588.05 | 105.85 | 693.90 |
| 30/05/15 | 002 | Del 08554-08555 | CLIET. VARIOS | 617.21 | 111.09 | 728.30 |
| 30/05/15 | 003 | Del 28603-28603 | CLIET. VARIOS | 455.68 | 82.02 | 537.70 |
| 30/05/15 | 004 | Del 65175-65176 | CLIET. VARIOS | 798.13 | 143.67 | 941.80 |
| | | | | 12,592.06 | 2,266.57 | 14859 |

ANEXO N° 04

**FABRICA
MOCHICA**

**REGISTRO DE
VENTAS**

Junio-2015

| Fecha | Ser | Nro | CLIENTES | Valor de VENTA | IGV | TOTAL |
|--------------|------------|-----------------|-----------------|---------------------------|------------|--------------|
| 01/06/15 | 002 | 0511 | GRUPO EXP | 111.44 | 20.06 | 131.50 |
| 02/06/15 | 002 | 0512 | GRUPO EXP | 62.71 | 11.29 | 74.00 |
| 03/06/15 | 002 | 0513 | GRUPO EXP | 83.90 | 15.10 | 99.00 |
| 04/06/15 | 002 | 0514 | GRUPO EXP | 72.03 | 12.97 | 85.00 |
| 05/06/15 | 002 | 0516 | GRUPO EXP | 79.66 | 14.34 | 94.00 |
| 08/06/15 | 002 | 0521 | INVER Y NEG | 34.32 | 6.18 | 40.50 |
| 09/06/15 | 002 | 0522 | GRUPO EXP | 75.85 | 13.65 | 89.50 |
| 10/06/15 | 002 | 0523 | GRUPO EXP | 116.10 | 20.90 | 137.00 |
| 11/06/15 | 002 | 0524 | GRUPO EXP | 53.39 | 9.61 | 63.00 |
| 12/06/15 | 002 | 0526 | CHANG G. J | 137.29 | 24.71 | 162.00 |
| 12/06/15 | 002 | 0527 | GRUPO EXP | 50.85 | 9.15 | 60.00 |
| 12/06/15 | 002 | 0528 | INV. Y NEG | 19.07 | 3.43 | 22.50 |
| 12/06/15 | 002 | 0531 | TAPIA V. O | 497.88 | 89.62 | 587.50 |
| 13/06/15 | 002 | 0532 | TAPIA V. O. | 545.00 | 98.10 | 643.10 |
| 15/06/15 | 002 | 0533 | GRUPO EXP | 72.03 | 12.97 | 85.00 |
| 16/06/15 | 002 | 0535 | GRUPO EXP | 75.42 | 13.58 | 89.00 |
| 16/06/15 | 002 | 0537 | HOTEL CEN. | 108.47 | 19.53 | 128.00 |
| 17/06/15 | 002 | 0538 | GRUPO EXP | 98.73 | 17.77 | 116.50 |
| 18/06/15 | 002 | 0539 | GRUPO EXP | 83.05 | 14.95 | 98.00 |
| 19/06/15 | 002 | 0540 | PANI COTOS | 61.86 | 11.14 | 73.00 |
| 19/06/15 | 002 | 0541 | GRUPO EXP | 67.37 | 12.13 | 79.50 |
| 23/06/15 | 002 | 0545 | GRUPO EXP | 25.85 | 4.65 | 30.50 |
| 24/06/15 | 002 | 0546 | GRUPO EXP | 103.39 | 18.61 | 122.00 |
| 25/06/15 | 002 | 0547 | GRUPO EXP | 86.86 | 15.64 | 102.50 |
| 26/06/15 | 002 | 0548 | CHANG G. J | 200.42 | 36.08 | 236.50 |
| 26/06/15 | 002 | 0549 | GRUPO EXP | 86.86 | 15.64 | 102.50 |
| 29/06/15 | 002 | 0552 | RM CATG EIRL | 202.12 | 36.38 | 238.50 |
| 29/06/15 | 002 | 0553 | VILCHEZ CH. P | 427.12 | 76.88 | 504.00 |
| 29/06/15 | 002 | 0554 | TAPIA V. O | 712.16 | 128.19 | 840.35 |
| 30/06/15 | 002 | 0555 | GRUPO EXP. | 86.44 | 15.56 | 102.00 |
| 01/06/15 | 002 | Del 08557-08558 | CLIET. VARIOS | 598.65 | 107.75 | 706.40 |

| | | | | | | |
|----------|-----|-----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|
| 01/06/15 | 004 | Del 65177-65178 | CLIET. VARIOS | 617.37 | 111.13 | 728.50 |
| 02/06/15 | 002 | Del 08559-08560 | CLIET. VARIOS | 453.82 | 81.68 | 535.50 |
| 02/06/15 | 005 | Del 40437-40441 | CLIET. VARIOS | 827.20 | 148.90 | 976.10 |
| 03/06/15 | 002 | Del 08561-08562 | CLIET. VARIOS | 548.98 | 98.82 | 647.80 |
| 03/06/15 | 003 | Del 28608-28608 | CLIET. VARIOS | 433.05 | 77.95 | 511.00 |
| 03/06/15 | 005 | Del 40442-40442 | CLIET. VARIOS | 474.32 | 85.38 | 559.70 |
| 04/06/15 | 002 | Del 08563-08563 | CLIET. VARIOS | 245.42 | 44.18 | 289.60 |
| 06/06/15 | 002 | Del 08566-08567 | CLIET. VARIOS | 645.84 | 116.26 | 762.10 |
| 06/06/15 | 003 | Del 28612-28613 | CLIET. VARIOS | 636.78 | 114.62 | 751.40 |
| 08/06/15 | 002 | Del 08568-08571 | CLIET. VARIOS | 574.32 | 103.38 | 677.70 |
| 08/06/15 | 004 | Del 65189-65190 | CLIET. VARIOS | 710.17 | 127.83 | 838.00 |
| 09/06/15 | 002 | Del 08572-08574 | CLIET. VARIOS | 495.25 | 89.15 | 584.40 |
| 10/06/15 | 005 | Del 40463-40463 | CLIET. VARIOS | 447.12 | 80.48 | 527.60 |
| 11/06/15 | 002 | Del 08579-08581 | CLIET. VARIOS | 393.48 | 70.82 | 464.30 |
| 16/06/15 | 002 | Del 08589-08591 | CLIET. VARIOS | 523.55 | 94.25 | 617.80 |
| 16/06/15 | 005 | Del 40482-40483 | CLIET. VARIOS | 645.09 | 116.11 | 761.20 |
| 17/06/15 | 002 | Del 08592-08594 | CLIET. VARIOS | 584.58 | 105.22 | 689.80 |
| 17/06/15 | 005 | Del 40484-40484 | CLIET. VARIOS | 401.53 | 72.27 | 473.80 |
| 18/06/15 | 002 | Del 08595-08596 | CLIET. VARIOS | 423.47 | 76.23 | 499.70 |
| 18/06/15 | 003 | Del 28651-28652 | CLIET. VARIOS | 780.00 | 140.40 | 920.40 |
| 18/06/15 | 004 | Del 65203-65204 | CLIET. VARIOS | 715.34 | 128.76 | 844.10 |
| 19/06/15 | 002 | Del 08597-08598 | CLIET. VARIOS | 485.93 | 87.47 | 573.40 |
| 19/06/15 | 004 | Del 65205-65206 | CLIET. VARIOS | 834.32 | 150.18 | 984.50 |
| 20/06/15 | 002 | Del 08599-08600 | CLIET. VARIOS | 625.43 | 112.57 | 738.00 |
| 20/06/15 | 003 | Del 28654-28655 | CLIET. VARIOS | 642.20 | 115.60 | 757.80 |
| 22/06/15 | 002 | Del 08601-08603 | CLIET. VARIOS | 561.10 | 101.00 | 662.10 |
| 27/06/15 | 002 | Del 08614-08615 | CLIET. VARIOS | 629.32 | 113.28 | 742.60 |
| 27/06/15 | 003 | Del 28665-28666 | CLIET. VARIOS | 604.23 | 108.77 | 713.00 |
| 29/06/15 | 004 | Del 65221-65222 | CLIET. VARIOS | 750.68 | 135.12 | 885.80 |
| 30/06/15 | 005 | Del 40521-40523 | CLIET. VARIOS | 692.79 | 124.71 | 817.50 |
| | | | | 12779.96 | 2300.39 | 15,080 |

ANEXO N° 05

**FABRICA
MOCHICA**

**REGISTRO DE
VENTAS**

Julio-2015

| Fecha | Ser | Nro | CLIENTES | Valor de VENTA | IGV | TOTAL |
|--------------|------------|-----------------|-----------------|---------------------------|------------|--------------|
| 01/07/15 | 002 | 0578 | GRUPO EXP. | 94.92 | 17.08 | 112.00 |
| 01/07/15 | 002 | 0579 | SERVICS GEN. | 25.42 | 4.58 | 30.00 |
| 02/07/15 | 002 | 0580 | GRUPO EXP. | 95.34 | 17.16 | 112.50 |
| 08/07/15 | 002 | 0586 | D´KAX MAKT | 14.41 | 2.59 | 17.00 |
| 10/07/15 | 002 | 0592 | GRUPO EXP. | 69.92 | 12.58 | 82.50 |
| 10/07/15 | 002 | 0596 | SERVIS GENE | 22.03 | 3.97 | 26.00 |
| 10/07/15 | 002 | 0598 | INVE.Y NEG. | 45.76 | 8.24 | 54.00 |
| 14/07/15 | 002 | 0602 | HOTEL CEN | 108.47 | 19.53 | 128.00 |
| 14/07/15 | 002 | 0603 | GRUPO EXP. | 78.39 | 14.11 | 92.50 |
| 14/07/15 | 002 | 0604 | SERVICIOS GEN. | 67.80 | 12.20 | 80.00 |
| 15/07/15 | 002 | 0606 | GRUPO EXP. | 53.81 | 9.69 | 63.50 |
| 18/07/15 | 002 | 0613 | INVE. Y NEG. PA | 45.76 | 8.24 | 54.00 |
| 20/07/15 | 002 | 0614 | GRUPO EXP | 88.14 | 15.86 | 104.00 |
| 21/07/15 | 002 | 0615 | GRUPO EXP | 83.90 | 15.10 | 99.00 |
| 21/07/15 | 002 | 0616 | SANCHEZ V. L | 94.58 | 17.02 | 111.60 |
| 22/07/15 | 002 | 0618 | TAPIA V. O | 619.58 | 111.52 | 731.10 |
| 24/07/15 | 002 | 0619 | GRUPO EXP. | 127.54 | 22.96 | 150.50 |
| 25/07/15 | 002 | 0620 | TAPIA V. O | 708.56 | 127.54 | 836.10 |
| 30/07/15 | 002 | 0621 | GRUPO EXP. | 55.08 | 9.92 | 65.00 |
| 31/07/15 | 002 | 0622 | HOTEL CEN | 108.47 | 19.53 | 128.00 |
| 31/07/15 | 002 | 0623 | VILCHEZ CH. P | 424.58 | 76.42 | 501.00 |
| 01/07/15 | 002 | Del 08624-08625 | CLIET. VARIOS | 601.86 | 108.34 | 710.20 |
| 01/07/15 | 003 | Del 28671-28671 | CLIET. VARIOS | 557.29 | 100.31 | 657.60 |
| 01/07/15 | 005 | Del 40524-40524 | CLIET. VARIOS | 406.19 | 73.11 | 479.30 |
| 02/07/15 | 002 | Del 08626-08627 | CLIET. VARIOS | 506.70 | 91.20 | 597.90 |
| 02/07/15 | 005 | Del 40526-40526 | CLIET. VARIOS | 419.41 | 75.49 | 494.90 |
| 03/07/15 | 002 | Del 08628-08629 | CLIET. VARIOS | 437.63 | 78.77 | 516.40 |
| 06/07/15 | 002 | Del 08632-08633 | CLIET. VARIOS | 482.71 | 86.89 | 569.60 |
| 06/07/15 | 005 | Del 40543-40544 | CLIET. VARIOS | 674.75 | 121.45 | 796.20 |
| 07/07/15 | 002 | Del 08634-08635 | CLIET. VARIOS | 614.06 | 110.54 | 724.60 |
| 08/07/15 | 002 | Del 08636-08637 | CLIET. VARIOS | 566.44 | 101.96 | 668.40 |

| | | | | | | |
|----------|-----|-----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|
| 08/07/15 | 003 | Del 28681-28682 | CLIET. VARIOS | 589.24 | 106.06 | 695.30 |
| 09/07/15 | 002 | Del 08638-08639 | CLIET. VARIOS | 351.95 | 63.35 | 415.30 |
| 13/07/15 | 005 | Del 40568-40569 | CLIET. VARIOS | 743.30 | 133.80 | 877.10 |
| 14/07/15 | 002 | Del 08646-08647 | CLIET. VARIOS | 464.32 | 83.58 | 547.90 |
| 14/07/15 | 005 | Del 40570-40572 | CLIET. VARIOS | 601.52 | 108.28 | 709.80 |
| 15/07/15 | 002 | Del 08649-08650 | CLIET. VARIOS | 177.12 | 31.88 | 209.00 |
| 15/07/15 | 003 | Del 28691-28691 | CLIET. VARIOS | 283.05 | 50.95 | 334.00 |
| 16/07/15 | 002 | Del 08653-08655 | CLIET. VARIOS | 469.15 | 84.45 | 553.60 |
| 16/07/15 | 004 | Del 65247-65248 | CLIET. VARIOS | 731.36 | 131.64 | 863.00 |
| 16/07/15 | 005 | Del 40575-40576 | CLIET. VARIOS | 450.00 | 81.00 | 531.00 |
| 17/07/15 | 002 | Del 08656-08656 | CLIET. VARIOS | 328.14 | 59.06 | 387.20 |
| 20/07/15 | 002 | Del 08660-08661 | CLIET. VARIOS | 787.89 | 141.81 | 929.70 |
| 20/07/15 | 004 | Del 65253-65254 | CLIET. VARIOS | 715.59 | 128.81 | 844.40 |
| 21/07/15 | 002 | Del 08663-08664 | CLIET. VARIOS | 676.69 | 121.81 | 798.50 |
| 21/07/15 | 005 | Del 40593-40595 | CLIET. VARIOS | 742.54 | 133.66 | 876.20 |
| 22/07/15 | 005 | Del 40596-40596 | CLIET. VARIOS | 472.03 | 84.97 | 557.00 |
| 31/07/15 | 002 | Del 08680-08681 | CLIET. VARIOS | 674.06 | 121.34 | 795.40 |
| 31/07/15 | 004 | Del 65271-65272 | CLIET. VARIOS | 711.87 | 128.13 | 840.00 |
| | | | | 13545.70 | 2438.23 | 15,984 |