

**UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES**  
**ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS**

**Productos financieros para mejorar la inversión en  
proyectos productivos en las cooperativas comunales  
del distrito de Simón Bolívar en el 2018**

**Para optar título profesional de:**

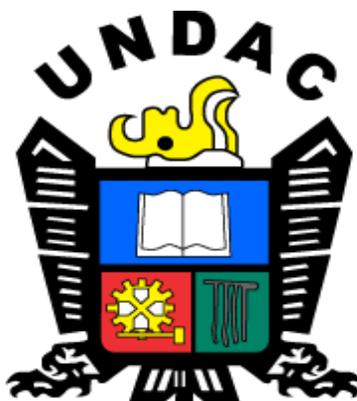
**Contador Público**

**Autores:** Bach. Aurora Elvira ALARCON TRUJILLO  
Bach. Melva Esther CORDOVA ZEVALLOS

**Asesor:** Mg. Carlos D. BERNALDO FAUSTINO

**Cerro de Pasco - Perú - 2019**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES**  
**ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS**

**Productos financieros para mejorar la inversión en  
proyectos productivos en las cooperativas comunales del  
distrito de Simón Bolívar en el 2018**

**Sustentada y aprobada ante los miembros del jurado:**

---

**Dr. Terencio ROBLES ATENCIO**  
**PRESIDENTE**

---

**Dr. Ladislao ESPINOZA GUADALUPE**  
**MIEMBRO**

---

**Mg. Inés VIZA PUCLLAS**  
**MIEMBRO**

## **DEDICATORIA**

**A Dios,** por permitirnos llegar a este momento tan especial en nuestras vidas y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos.

**A la memoria de nuestros padres:** porque encaminaron nuestras vidas con sus sabios consejos y enseñanzas.

## **RECONOCIMIENTO**

Mi reconocimiento y gratitud a los integrantes del Consejo de Administración, a los administradores de las áreas de producción de vacunos, alpacas, y trabajadores de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar por habernos brindado las informaciones y facilidades en el desarrollo del tema de investigación propuesto.

Asimismo expresamos nuestros reconocimientos a las autoridades y docentes de la Escuela de Formación Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la UNDAC, por impartir sus conocimientos y sabias enseñanzas, durante nuestra permanencia y formación profesional.

**Las autoras.**

## RESUMEN

El presente tema de investigación está orientada al estudio sobre: Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar en el 2018, de acuerdo a la investigación realizada los responsables de la administración de las empresas materia de estudio, no han tomado conocimiento sobre los diversos productos financieros existentes en el mercado financiero, por lo cual no han invertido en proyectos productivos para mejorar la producción de sus áreas pecuarias y no han innovado sus productos pecuarios que obtienen en una campaña; no han tomado conocimiento sobre los productos financieros que ofertan las entidades financieras del país; han carecido de asesoramiento financiero interno y externo por lo cual no han tenido acceso para realizar gestiones de un producto financiero por falta de capacitación y acceso directo a la información de las empresas financieras, además no han tenido acceso a la financiación del crédito bancario por desconocimiento de los trámites y ventajas que ofrecen las empresas financieras.

Para el análisis del fenómeno de investigación se utilizó la metodología identificando las opiniones durante el proceso del acopio de información de acuerdo a los instrumentos de recolección de datos mediante la opinión de los encuestados de acuerdo a la unidad de análisis. El problema general es ¿En qué medida el desconocimiento al acceso a los productos financieros influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar? Del cual se analizaron tres problemas específicos. El objetivo general de la presente investigación es Identificar y evaluar los factores del desconocimiento al acceso a los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas

Comunales del Distrito de Simón Bolívar de la misma manera se analizaron también tres objetivos específicos.

La hipótesis general demostrada es: El desconocimiento al acceso a los productos financieros influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. La población de estudio estuvo constituida por los directivos, administradores de las áreas de producción pecuaria, y trabajadores de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar- Provincia de Pasco, conformado por 71 elementos. Se ha aplicado una muestra aleatoria simple.

El diseño de la investigación es correlacional. Los instrumentos para la recolección de datos fueron el cuestionario y la técnica de análisis documental y la confiabilidad se determinó por el coeficiente de Cronbach al 95% de Confianza. El análisis estadístico de los datos se realizó con el apoyo de los programas computarizados SPSS versión 25, y EXCEL. Las variables les están asociadas o correlacionadas en grado aceptable. Por consiguiente las hipótesis específicas de la presente investigación quedaron validadas.

**Palabras claves:** Productos financieros, inversión, proyectos productivos, asesoramiento financiero, crédito bancario.

**Las autoras.**

## **ABSTRACT**

This research topic is oriented to the study on “Financial products to improve investment in productive projects in the Communal Cooperatives of the Simón Bolívar District in 2018”, according to the research carried out by those responsible for the administration of companies subject to study, they have not learned about the various financial products in the financial market, so they have not invested in productive projects to improve the production of their livestock areas and have not innovated their livestock products obtained in a campaign; they have not learned about the financial products offered by the country's financial institutions; They have lacked internal and external financial advice, so they have not had access to manage a financial product due to lack of training and direct access to information from financial companies, and they have not had access to bank credit financing due to lack of knowledge of the procedures and advantages offered by financial companies.

For the analysis of the research phenomenon the methodology was used identifying the opinions during the process of gathering information according to the data collection instruments through the opinion of the respondents according to the unit of analysis. The general problem is to what extent does ignorance of access to financial products influence to improve investment in productive projects in the Community Cooperatives of the Simón Bolívar District? Of which three specific problems were analyzed. The general objective of this research is to identify and evaluate the factors of ignorance of access to financial products to improve investment in productive projects in the Community Cooperatives of the Simón Bolívar District. Three specific objectives were also analyzed.

The General Hypothesis shown is: Ignorance of access to financial products has a significant influence on improving investment in productive projects in the Community Cooperatives of the Simón Bolívar District. The study population was

made up of the directors, administrators of the livestock production areas, and workers of the Community Cooperatives of the District of Simón Bolívar-Pasco Province, consisting of 71 elements. A simple random sample has been applied. The research design is correlational. The instruments for data collection were the questionnaire and the technique of documentary analysis and Reliability was determined by the Cronbach coefficient at 95% Confidence. The statistical analysis of the data was carried out with the support of the computerized programs SPSS version 25, and EXCEL. The variables are associated or correlated to an acceptable degree. Therefore the specific hypotheses of the present investigation were validated.

**Keywords:** Financial products, investment, productive projects, financial advice, bank credit.

## INTRODUCCIÓN

El presente tema de investigación nos ha motivado efectuar, sobre, “Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar en el 2018”, en donde se ha observado el fenómeno de investigación que en el período de estudio la unidad de análisis comprendido por los responsables de la conducción de las empresas materia de estudio por desconocimiento, falta de capacitación, falta de asesoramiento técnico no han gestionado los productos financieros para generar recursos financieros para invertir en proyectos productivos en las áreas de producción pecuaria e innovar sus materias primas pecuarias que obtienen en una campaña.

El manejo de las finanzas es una actividad importante para el éxito de tu empresa, existen productos financieros que te pueden servir para impulsar tu desarrollo. Como el Factoring, Descuento comercial, Factura negociable, Leasing Financiero. “Según Yanira Rodríguez Santana Son todos aquellos medios con los que se financian una actividad económica. Como pueden ser tarjetas de crédito o préstamos. Las empresas pueden recurrir a varios tipos de productos financieros para obtener dinero con el cual apoyar su crecimiento o mantenerse funcionando en tiempos económicos complicados.”<sup>1</sup>

Los Financiamientos que ofrecen las empresas financieras a Corto Plazo están constituidos por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento. Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

---

<sup>1</sup> [https://prezi.com/0\\_m8pz2vvp66/que-es-un-producto-financiero/](https://prezi.com/0_m8pz2vvp66/que-es-un-producto-financiero/)

El tema de investigación está dividido en cuatro capítulos. En ese sentido en el **Capítulo I**; Planteamos los argumentos del problema de estudio, objetivos, justificación del tema y las limitaciones de la investigación. El **Capítulo II** Trata sobre el Marco Teórico de las teorías relacionadas con el tema de investigación, El Marco Conceptual. El **Capítulo III**, Corresponde a la Metodología y Técnicas de Investigación, Método del Estudio, Población y Muestra, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, de igual forma corresponde a la formulación de la Hipótesis, identificación y Operacionalización de Variables en torno al problema formulado. El **Capítulo IV**, Corresponde a los resultados y discusión obtenidos de las Técnicas e Instrumentos de investigación aplicados en base al trabajo de campo realizado. Por lo cual esperamos que el presente tema de investigación sea un aporte para las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial que se dedican a la fabricación de muebles de la Provincia de Pasco y para los estudiantes y profesionales que requieran aplicar y profundizar dicho fenómeno de investigación .

**Las autoras.**

## ÍNDICE

DEDICATORIA	i
RECONOCIMIENTO	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT	v
INTRODUCCIÓN	vii
ÍNDICE	ix

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	Identificación y determinación del problema	1
1.2	Delimitación de la investigación	3
1.3	Formulación del problema	3
1.3.1	Problema principal	3
1.3.2	Problemas específicos	3
1.4	Formulación de objetivos	4
1.4.1	Objetivo general	4
1.4.2	Objetivos específicos	4
1.5	Justificación de la investigación	5
1.6	Limitaciones de la investigación	5

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de estudio	6
2.2	Bases teóricas – científicos	7
2.3	Definición de términos básicos	52
2.4	Formulación de hipótesis	54
2.4.1	Hipótesis general	54
2.4.2	Hipótesis específicas	54

2.5	Identificación de variables	54
2.6	Definición operacional de variables e indicadores	55

### **CAPÍTULO III**

#### **METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

3.1	Tipo de investigación	56
3.2	Método de investigación	56
3.3	Diseño de Investigación	56
3.4	Población y Muestra	57
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	57
3.6	Técnicas de procesamiento y análisis de datos	58
3.7	Tratamiento estadístico	58
3.8	Selección, validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación	59
3.9	Orientación Ética	61

### **CAPÍTULO IV**

#### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

4.1	Descripción del trabajo de campo	62
4.2	Presentación, análisis e interpretación de resultados	63
4.3	Prueba de Hipótesis	83
4.4	Discusión de Resultados	91
	CONCLUSIONES	xi
	RECOMENDACIONES	xii
	BIBLIOGRAFÍA	xiii
	ANEXOS	xv

## **CAPÍTULO I**

### **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Identificación y determinación del problema**

En el Distrito de Simón Bolívar–Provincia de Pasco se encuentran operando las Cooperativas Comunales dedicados a la crianza de vacunos, ovinos y camélidos sudamericanos, en donde obtienen materias primas pecuarias en cada campaña de producción cómo leche que en poca escala producen queso para el consumo de sus socios y de la carne, lana, fibra, y cuero, no son transformados en otros productos terminados para obtener mejor rentabilidad en beneficio de sus asociados que generalmente comercializan como materia prima .

La producción ganadera en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, representa una unidad económica de producción pecuaria, en donde se han observado en cada campaña sus materias primas pecuarias son comercializadas sin aplicar un valor agregado por lo cual

está incidiendo en el incremento de la productividad para el beneficio de sus socios.

Las empresas materia de estudio no cuentan con proyectos productivos de la carne, lana, fibra, y cuero por falta de especialistas y asesoramiento técnico, asimismo adolecen de recursos financieros para mejorar el volumen de producción y transformación de sus materias primas que obtienen. Los directivos y administradores de las diferentes áreas no gestionan inversiones financieras que requieren para emprender e innovar sus productos pecuarios que obtienen, desconocen los productos financieros que ofrecen las entidades financieras para invertir en proyectos productivos.

Obtener financiamiento, es uno de los retos más importante de la gestión financiera de una empresa, ante ello hay que planificar los plazos de pago a proveedores, reinvertir las utilidades o buscar nuevos inversionistas y buscar el financiamiento o condiciones de pago que más le convengan y evaluar los términos de las diversas opciones que hay en el mercado para invertir y tomar una buena decisión y conocer los riesgos que implica contraer una deuda.

Las empresas materia de estudio no aplican las herramientas financieras para gestionar recursos financieros con el propósito de elaborar e implementar proyectos productivos como de la carne de alpaca procesar embutidos, de la leche en productos lácteos, de la fibra de la lana en prendas de vestir.

Durante el período de estudio se ha observado que los administradores de las áreas de producción pecuaria no han sido capacitados en temas de gestión financiera mediante los diferentes productos financieros, asimismo no cuentan con profesionales de industrias alimentarias para la

optimización de sus recursos pecuarios que obtienen. Asimismo se ha observado el fenómeno de estudio las áreas de producción pecuaria a la fecha no cuentan con un presupuesto de producción adecuada para mejorar sus ganados que producen y para aplicar la cadena de valor que comprende: Producción, transformación y comercialización, Siendo el financiamiento el abastecimiento y uso eficiente del dinero, obtener líneas de crédito y fondos de cualquier producto financiero que se emplean durante el funcionamiento de una empresa Por lo cual nos ha permitido realizar la presente investigación en bien de dicho sector económico.

## **1.2. Delimitación de la Investigación**

### **a) Delimitación Espacial:**

Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar

### **b) Delimitación Temporal:**

El estudio comprende el período del 2019

### **c) Delimitación Social:**

Las técnicas orientadas a la recolección de información serán aplicadas a los directivos, administradores, y empleados de las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar

## **1.3. Formulación del problema**

### **1.3.1. Problema Principal**

¿En qué medida el desconocimiento al acceso a los productos financieros influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar?

### **1.3.2. Problemas Específicos:**

a) ¿En qué medida la falta de conocimientos de los productos financieros influyen para mejorar la inversión en proyectos

productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar?

- b) ¿En qué medida la carencia de asesoramiento financiero influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar?
- c) ¿En qué medida la carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influyen para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar?

#### **1.4. Formulación de Objetivos**

##### **1.4.1. Objetivo General:**

Identificar y evaluar los factores del desconocimiento al acceso a los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

##### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- a) Identificar y evaluar la falta de conocimientos de los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.
- b) Analizar y determinar la carencia de asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.
- c) Identificar y evaluar la carencia al acceso a la financiación al crédito bancario para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

### **1.5. Justificación de la Investigación**

El tema de investigación planteado ha servido a los directivos, socios y administradores de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, para identificar, conocer, y aplicar los diversos productos financieros para invertir en la innovación de sus productos pecuarios que obtienen en una campaña para mejorar la inversión y crecimiento de las empresas asociativas materia de estudio. Para conocer las diferentes alternativas de créditos financieros para invertir en las áreas de producción en cadenas de valor de las materias primas pecuarias que obtienen.

Es un aporte para quienes conducen las empresas materia de investigación para efectuar gestiones financieras para invertir en el crecimiento de las Cooperativas, y para fomentar hábitos financieros.

Es un aporte para los directivos de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar para fomentar y elaborar planes productivos pecuarios, para gestionar préstamos bancarios con el propósito de mejorar las áreas de producción pecuaria y el crecimiento de las empresas materia de estudio.

El tema de investigación desarrollado es una contribución para las empresas materia de estudio para resolver problemas financieros que adolecen para implementar y ejecutar los proyectos productivos pecuarios mediante un asesoramiento técnico.

### **1.6. Limitaciones de la Investigación.**

En el desarrollo del tema de investigación no se ha encontrado limitaciones que afecta su desarrollo, sin embargo debo mencionar los gastos económicos que han generado la elaboración del presente tema de investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de Estudio**

##### **Antecedente N° 01**

En la Oficina de Coordinación del Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, de la UNDAC se encuentra una tesis denominada, “Herramientas Financieras en la Gestión de las Empresas Hoteleras en el Distrito de Yanacancha año 2015”, tesis elaborado por Anyela J. Curiñahui Ingaroca y Nilova R. Pascual Dionicio para optar el título profesional de Contador Público.

##### **Antecedente N° 02**

Sobre el tema de investigación citamos un estudio sobre **“El Impacto del Crédito Financiero de las Personas Naturales y Jurídicas del Sistema Financiero”**, de la Universidad San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras sección de Post Grado para optar el

Grado académico de Dr. EN CONTABILIDAD Y FINANAZAS, realizado por Royer Santelle, FERRER TARAZONA LIMA, 2009.<sup>2</sup>

**Conclusión:**

“En el Perú el impacto del crédito financiero para las empresas corporativos ha sido beneficiosa por el bajo costo del financiamiento con una tasa de interés apenas del 10% anual en moneda nacional, mientras que para el sector de la microempresa la tasa promedio es 45.6% y para créditos de consumo el interés es 46.6% en moneda nacional. Para la Microempresa el impacto siempre ha sido negativo por la elevada tasa de interés, esto se agrava aún más cuando se considera gastos y comisiones, el costo del dinero se vuelve carísimo y prohibitivo para la microempresa”

**Antecedente Nº 03**

En la Oficina de Coordinación del Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la UNDAC se encuentra una tesis denominado, “Influencia de las Fuentes de Financiamiento para promover la Gestión Financiera y Competitividad en las MYPES del Sector Comercio de la Provincia de Pasco, en el 2015 presentado por Blanca Lorena Inga Cornelio y Angela Yuliana Cadillo Suarez para optar el título profesional de Contador Público.

**2.2. Bases Teóricas – Científicas**

**2.2.1. Productos Financieros**

**a) Leasing Financiero**

**(INOWEL, 2000)** El leasing financiero o arrendamiento financiero, representa una importante fuente de financiamiento a largo plazo. Establecer un arrendamiento

---

<sup>2</sup> Royer Santelle, FERRER TARAZONA (2009) “El Impacto del Crédito Financiero de las Personas Naturales y Jurídicas del Sistema Financiero” Lima – Perú.

financiero es como celebrar un convenio de préstamos. El arrendamiento recibe de inmediato un flujo de entrada de efectivo igual al valor del activo. Por otro lado (ADMINISTRACION FINANCIERA ) también nos menciona al arrendamiento financiero como un contrato mediante el cual el dueño de un activo le confiere a otra persona el derecho exclusivo de utilizar el activo, por lo general por un periodo determinado recibiendo el pago de alquiler.

#### **Análisis del Decreto Ley 299, Ley que define y regula el arrendamiento financiero- Según Su Naturaleza Jurídica**

JUAN ASTORGA, considera al leasing como un contrato de alquiler con opción de compra a favor del arrendatario. Rico Pérez expresa que el Leasing es parte de Derecho Civil y parte de Derecho Comercial. Ante esto podemos decir que el contrato de Leasing trasciende la esfera civil, el propio DL N° 299, en su artículo 1 prescribe que es un contrato mercantil, esta tesis está reforzada por Jose Leyva, Chuliá y Beltran, cuando acotan que el Leasing es un *Contrato "sui generis"*, puesto que se trata de una verdadera innovación en el campo financiero. MONTOYA se refiere al Leasing como un convenio atípico de colaboración entre empresas, lo cual es errado, porque el Leasing es un contrato de financiación y no de colaboración como lo es el Factoring.

#### **Según El Plazo De Duración**

El plazo de duración del contrato generalmente coincide con la vida útil del bien.

### **Sobre La Opción De Compra**

Chu Rubio, Montoya, De Leo Walter, Garrone, Rico Pérez, Amorós, Lavalle – Pinto y José Leyva coinciden en decir que el locatario puede ejercerla y comprar el bien, como también puede pectar un nuevo contrato de Leasing o simplemente dejar sin efecto esta opción.

### **Según los sujetos que pueden intervenir en el contrato**

Pueden ser persona natural o persona jurídica.

### **Sobre los permisos y autorizaciones**

La empresa de Leasing debe estar autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros. BRAVO Y JOSÉ LEYVA expresan que las empresas que recurren al Leasing son las interesadas en instrumentar y modernizar sus actividades o el desarrollo de su propio proceso productivo.

### **Según el criterio jurisprudencial**

El criterio jurisprudencial acerca de la definición del Leasing, prescribe lo siguiente: "... El arrendamiento financiero consiste en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una durante un plazo pactado e irrevocable, el uso de un bien, teniendo la opción, al final del plazo de trasladar la propiedad, volver a rentar el bien, o enajenar el bien a una tercera persona..."<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Inga Vasquez , Harry Isaias , El Leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano, tesis para optar el título de abogado , Chiclayo 5 de diciembre del 2011.

**b) Letra de Cambio**

La letra de cambio, denominada en nuestro país "giro", es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento. Y constituye una orden escrita, mediante el cual una persona llamada Librador, manda a pagar a su orden o a la otra persona llamada Tomador o Beneficiario, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada Librado.

**c) Factoring**

El Factoring es una herramienta de financiación que consiste en vender las cuentas por cobrar (facturas) para así conseguir liquidez inmediata. La institución que compra las facturas lo hace con un porcentaje de descuento y luego procederá a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

Este método es más utilizado por las mipyme que venden bienes o brindan servicios a empresas grandes y que no reciben el pago inmediato por la venta, sino que sus facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación les permitirá obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva.

**Su proceso es el siguiente:**

1. La empresa 'A' emite facturas negociables (facturas comerciales) a la empresa 'B' por la compra de sus bienes.

2. Una vez vendido su producto, la 'A' debe entregar a su banco o institución financiera la copia correspondiente a la factura negociable emitida.
3. El banco tras una rápida verificación, aprueba otorgar a la empresa 'A' el monto correspondiente a la venta de su producto.
4. Desde este momento, el banco se encargará de cobrar a la empresa 'B' el monto que acordó pagar en 30, 60 o 90 días inicialmente con 'A'.

Beneficios del Factoring:

- Rápida liquidez
- Seguir produciendo y obtener mayores plazos para pagar cuentas
- No tienes que endeudarte para conseguir el dinero. Solo pagas un porcentaje de lo que te deben a la entidad financiera.
- La tasa es más económica que un préstamo tradicional
- Proceso más rápido que un préstamo regular. Se revisan las facturas y no estados financieros.”<sup>4</sup>

“El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants). La institución (entidades financieras o empresas dedicadas al factoring) que compra las facturas, lo hace con un porcentaje de descuento y luego procede a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

---

<sup>4</sup> <https://www.pqs.pe/actualidad/noticias/que-es-el-factoring-y-en-que-beneficia-a-empresas>

Este método beneficia con liquidez inmediata a las micro, pequeñas y medianas empresas que venden bienes o prestan servicios a empresas grandes cuyas facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación de venta de sus facturas les permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva. El Ministerio de la Producción prepara un reglamento que estimula el uso del factoring en el país con el fin de facilitar el trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

### **¿Cómo funciona el factoring?**

La web *topcapital* nos explica de manera concisa cuáles son los pasos a seguir para beneficiarse del factoring:

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

5. **Notificación:** Una vez realizado el desembolso la empresa de factoring comunica al deudor mediante carta notarial.
6. **Proceso de cobranza:** Se da una vez firmado el contrato y confirmado los servicios por parte de la empresa deudora.
7. **Cobro de factura:** Una vez gestionado todo el proceso de cobranza el deudor informa el pago de la respectiva factura.”<sup>5</sup>

“El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

Por ejemplo, si la Empresa XYX ha hecho una venta y por ello tiene una factura para ser cancelada a 60 días por un valor de 1 millón de pesos, mediante el contrato respectivo se la entrega a la Empresa de Factoring o Banco, la que le entrega de inmediato un monto de dinero equivalente al 90% de la factura. Cuando se cumpla el plazo de 60 días, la Empresa de Factoring o Banco cobrarán la factura original al cliente quien le pagará directamente y no a la Empresa XYX que le dio la

---

<sup>5</sup> <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-el-factoring-y-para-que-sirve-noticia-1057179>

factura, y obtendrá el monto total, por lo que la diferencia constituirá su ganancia.

El Factoring además se ha visto reforzado por la Ley 19.983 promulgada en abril de 2005 que le da herramientas al factoring para su operación, al delimitar de manera más clara las obligaciones que tienen quienes dan y reciben una factura de venta y a quienes como las empresas de factoring, trabajan como intermediarios de éstas.”<sup>6</sup>

“**El factoring** es una operación por la que se cede el derecho de crédito de la empresa a favor de, por regla general, una entidad financiera especializada.

A través del factoring una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una empresa de factoring, que será quien se ocupe de la gestión de cobro de las mismas. Además de gestionar el cobro, dicha empresa podrá realizar servicios de carácter financiero, como puede ser el pago anticipado de dichas facturas.

**Las partes que intervienen en el factoring** son:

- **Cedente.** Es la empresa que contrata los servicios de factoring, cediéndole sus facturas de clientes.
- **Factor.** La empresa de factoring que contrata el cedente. Adquiere las facturas y asume la gestión de cobro.
- **Clientes.** Empresas a las que vende el cedente y que están obligadas a pagar las facturas pendientes.

---

6

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000063&idCartera=9>

El contrato de factoring se basa en una cesión de créditos, que se formaliza a través de un contrato mercantil, pues es una operación que se da exclusivamente entre empresas.

**El factoring** ayuda a que las empresas obtengan liquidez de manera casi inmediata, reduciéndose el plazo de espera hasta que se hace efectivo el cobro de una factura.

Este tipo de financiación es una gran alternativa, sobre todo para aquellas empresas que no pueden acudir a las formas de financiación tradicionales (préstamo bancario, por ejemplo).

#### **Coste del factoring**

A través del factoring, las empresas que contratan el servicio ganan gran liquidez a corto plazo. Ahora bien, el coste que deben asumir para obtener este dinero por adelantado, sin tener que esperar a la fecha de vencimiento de la factura, es bastante elevado.

La entidad financiera que adquiere el derecho de gestión de cobro de las facturas, paga a la empresa cedente en el momento en que ésta le cede las facturas. La empresa de factoring también se encargará de cobrar al cliente a la fecha de vencimiento. Por cada operación de gestión de cobro, la entidad aplicará una comisión a la empresa cedente. De ahí que el coste de esta operación financiera sea tan elevado.

#### **Tipos de factoring**

Existen diversos tipos de factoring en función de diversos elementos:

### **Factoring en función del riesgo comercial**

- **Factoring con recurso.** El riesgo de insolvencia de los créditos, es decir, el riesgo por el impago de las facturas por parte de los clientes, lo asume la empresa cedente.
- **Factoring sin recurso.** Es la empresa de factoring quien asume el riesgo de insolvencia de las facturas.

### **Factoring según las condiciones de pago**

- **Pago al cobro.** El factor paga a la empresa cedente una vez haya cobrado las facturas por parte de los deudores.
- **Pago al vencimiento.** La empresa factor paga a la cedente en una fecha determinada, coincidiendo generalmente con la fecha de vencimiento de las facturas.

### **Factoring por localización**

- **Factoring nacional.** Las tres partes que intervienen en el proceso residen en España.
- **Factoring de importación.** La empresa cedente no reside en España. Las otras dos partes, sí.
- **Factoring de exportación.** La empresa cedente reside en España, pero el cliente que tiene que pagar las facturas reside en el exterior.

### **Factoring según la forma de pago**

- **Factoring con notificación.** La empresa de factoring notifica a los deudores que a partir de ese momento se hace cargo del derecho de crédito. El deudor está obligado a pagar a la empresa de factoring.

- **Factoring sin notificación.** La empresa de factoring no notifica a los deudores de esa cesión de derecho de crédito. El deudor pagará a la empresa cedente.
- **Factoring de agencia.** El factor nombra al cedente como “agente de cobro”, siendo éste quien realice las gestiones de cobro.

### **Modelo de contrato de factoring**

El contrato de factoring determina las características pactadas entre el cedente y la empresa factor, con todas las cláusulas que determinan las condiciones. También se incluye el coste del servicio con los intereses y los gastos de gestión.”<sup>7</sup>

### **Ventajas y desventajas del factoring**

“No cabe duda de que el factoring es uno de los métodos más utilizados por las pequeñas y medianas empresas, y esto se debe a varios factores. Uno de los principales es que, en el mercado se puede encontrar a múltiples entidades financieras que ofrecen el servicio. Otro factor que podemos mencionar es la gran facilidad que conceden las empresas de factoring para generar contacto y acceder a la contratación de sus servicios. Lo cierto es que, por muy masivo que sea un producto o servicio, siempre es bueno mirarlo con lupa y ver en detalle sus ventajas y desventajas.

### **Ventajas del factoring**

Entre los beneficios del factoring se pueden mencionar varios. Y uno de los más notorios es el aminoramiento de la carga de trabajo en la empresa, ya que gracias a la contratación del

---

<sup>7</sup> <https://www.emprendepyme.net/el-factoring.html>

factoring, la empresa contratante puede despreocuparse de toda la carga administrativa que involucra el cobro de facturas o el pago a proveedores, y centrarse solamente en buscar nuevos clientes, en entregar un mejor servicio o en aumentar su nivel de producción. Otra de las ventajas del factoring es que al momento de recurrir a ese medio de financiamiento, la empresa no pierde capacidad crediticia frente a los bancos, ya que sólo será tratado como un cobro de crédito anticipado (siempre y cuando se recurra a la modalidad “sin recurso”). A su vez, la empresa mejorará notablemente su capacidad de ingreso financiero ya que no tendrá que esperar por plazos para recibir el pago por las facturas. Junto a lo anterior, el factoring entrega flexibilidad crediticia, ya que podemos recurrir al factoring siempre que se nos haga necesario disponer de crédito, dependiendo de cuales sean las necesidades de la empresa.

### **Desventajas del factoring**

Entre las desventajas del factoring tradicional se puede encontrar las operaciones “con recurso” o también llamadas con responsabilidad, esto quiere decir que el cliente del factoring debe pagar la factura en caso que el pagador no lo haga, lo que en otras palabras implica que se mantiene el endeudamiento para el cliente.

Por otro lado, el mercado del factoring no es un mercado regulado, por lo que las condiciones de tasa y descuentos no son conocidas y pueden ser poco uniformes.”<sup>8</sup>

**(GITMAN, 1974)** La factorización de cuentas por cobrar implica la venta directa de cuentas por cobrar al factor u otra institución financiera. Aunque el factor es la principal institución de factorización, algunos bancos comerciales y compañías financieras comerciales también utilizan cuentas por cobrar. La factorización de cuentas por cobrar realmente no implica el préstamo a corto plazo, pero es similar al préstamo con cuentas por cobrar.

**d) Descuento de Letras**

El descuento de letras es una de las operaciones más típicas de financiación a corto plazo de las empresas. Básicamente consiste en que una entidad financiera adelanta a la empresa el importe de una letra a cobrar, con respecto al vencimiento y previa deducción de unos intereses y comisiones bancarias.

(DIARIO EL MERCURIO) El descuento que realiza la entidad financiera es salvo buen fin, lo que significa que si al vencimiento del efecto no es abonado por el librado – generalmente será el deudor o cliente de la empresa–, la entidad financiera procederá a cargar el importe del mismo en nuestra cuenta más los gastos de devolución. A partir de aquí, la empresa tiene, básicamente, dos posibilidades de actuación.

---

<sup>8</sup> <https://www.bolsadeproductos.cl/educacion/mercado-facturas/factoring/ventajas-desventajas>

Aunque, como es lógico, se puede descontar cualquier tipo de efecto en las entidades financieras, el estudio contable lo realizaremos para las letras que se originen en el tráfico habitual de la empresa, es decir, las que provienen de los clientes, ya que son las más habituales.

**e) Pagare**

**(Merino, 2009)** A la hora de establecer el origen etimológico de la palabra pagaré tenemos que determinar que este se halla claramente en el latín y más exactamente en el verbo pagare que puede traducirse como “apaciguar”. Un significado este que cobra sentido en el momento que se considera que pagar algo a alguien es darle aquello para calmarlo, apaciguarlo, y que no haya ningún tipo de problemas.

Un pagaré es un título que registra una obligación de pago. La persona que lo emite, que se conoce como suscriptora, se compromete a pagar a un segundo individuo (el beneficiario o tomador) una cierta cantidad de dinero en un plazo estipulado. Por ejemplo: “No te preocupes, mañana mismo te entrego un pagaré y cerramos la operación”.

Como instrumento formal de pago, un pagaré debe cumplir con requisitos de validez. El documento tiene que incluir, ya sea al principio o en otra parte, la palabra pagaré que lo identifica como tal. Por otra parte debe detallar la cantidad de dinero que se pagará con sus correspondientes intereses tanto en letras como en números. Es importante tener en cuenta que el pagaré obliga al pago en la fecha estipulada, lo que lo distingue de la letra de cambio.

## **f) La Factura Negociable**

Las empresas, entidades y personas que emitan facturas comerciales y recibos por honorarios deberán imprimir dichos documentos con una tercera copia, que se empleará como la nueva factura negociable.

### **¿Qué es la factura negociable?**

La factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque.

Las empresas, entidades y personas que emitan facturas comerciales y recibos por honorarios deberán imprimir dichos documentos con una tercera copia, que se empleará como la nueva factura negociable.

En su página web la Sunat señala que el artículo 3 de la Ley 29623, promueve el financiamiento mediante la factura comercial.

### **¿Dónde se encuentra esta factura?**

Es obligatorio en la emisión -de facturas- para todas las pymes, entonces lo primero que tendría que hacer un empresario es ir a una imprenta autorizada e incorporar la tercera copia en sus facturas.

### **¿Qué es lo que debe contener una factura negociable?**

- a. La denominación factura negociable
- b. Firma y domicilio del proveedor del bien o servicio, es decir de quien emite el comprobante.
- c. Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio.

- d. Fecha de vencimiento. Si ésta no apareciera, se entiende que el vencimiento es a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.
- e. El monto total o parcial (en caso se hayan dado adelantos) pendiente de pago por el adquirente del bien o servicio, es el monto del crédito que la "factura negociable" representa.
- f. La fecha de pago del monto señalado en el literal e), esta puede ser por el monto total o por las cuotas, en este caso se deberá señalar las fechas de vencimiento de cada una de las cuotas.
- g. La fecha y constancia de recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados.
- h. Leyenda de "Copia transferible - No válida para efectos tributarios".

### **Es obligatoria la factura negociable**

La impresión de las nuevas facturas con una tercera copia será obligatoria para todas las empresas y entidades del régimen general, incluso para las empresas acogidas al régimen especial de rentas (RER), refiere un informe legal de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).<sup>9</sup>

### **2.2.2. Formas y Fuentes de Financiamiento**

“Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios. Por otra

---

<sup>9</sup> <https://larepublica.pe/sociedad/698940-conozca-todo-sobre-la-factura-negociable>

parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

**a) Crédito Comercial.**

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Importancia.**

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagare por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

### **Ventajas.**

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

### **Desventajas**

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace acreditado se deben cancelar tasas pasivas.

### **Formas de Utilización.**

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial?. Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la

empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

**b) Crédito Bancario.**

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

**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 comercial 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 tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

#### **Formas de Utilización.**

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- La finalidad del préstamo.
- La cantidad que se requiere.
- Un plan de pagos definido.
- Pruebas de la solvencia de la empresa.

- Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

### **Pagaré.**

Es un instrumento negociable el cual es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

### **Importancia.**

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

**Ventajas.**

- Es pagadero en efectivo.
- Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

**Desventajas.**

- Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

**Formas de Utilización.**

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación

de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de “Protestado por Falta de Pago” con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

**c) Línea de Crédito.**

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

**Importancia.**

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

**Ventajas.**

- Es un efectivo “disponible” con el que la empresa cuenta.

**Desventajas.**

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito “Limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

#### **Formas de Utilización.**

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de “disponer” de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

#### **d) Papeles Comerciales.**

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

#### **Importancia.**

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo

porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

#### **Ventajas.**

- El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

#### **Desventajas.**

- Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

#### **Formas de Utilización.**

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto.

Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

- Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa.
- El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente  $\frac{1}{2}$  % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.
- El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

**e) Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.**

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

**Importancia.**

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

**Ventajas.**

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- No hay costo de cobranza.

**Desventajas.**

- Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

**Formas de Utilización.**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa

como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

**f) Financiamiento por medio de los Inventarios.**

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir

**Importancia.**

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

**Ventajas.**

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía
- Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

### **Desventajas.**

- Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

### **Formas de Utilización.**

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección

por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

### **Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.**

#### **a) Hipoteca.**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

#### **Importancia.**

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

#### **Ventajas.**

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

#### **Desventajas.**

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

#### **Formas de Utilización.**

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

#### **Acciones.**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

#### **Importancia.**

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

#### **Ventajas.**

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.

- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

### **Desventajas**

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

### **Formas de Utilización.**

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes?

Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las Acciones?

Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.”<sup>10</sup>

### **2.2.3. Proyecto de Inversión**

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

---

<sup>10</sup> <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

PROYECTO			
Estudio de Mercado	Estudio Técnico	Estudio de Organización	Estudio Financiero

### **Un Proyecto Esta Formado Por Cuatro Estudios Principales.**

#### **a) El Estudio del Mercado:**

El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su "unidad": piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el "mercado".

Una vez determinada, se debe estudiar la oferta, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.

#### **b) El Estudio Técnico.**

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna

actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

### **El Estudio Financiero.**

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

## **El Estudio de Organización.**

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.

- Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- Que pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.
- Como organizaras la empresa cuando el proyecto esté en operación.

## **Tipos de Proyecto.**

### **a) Proyecto de Inversión Privado.**

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto.

### **b) Proyecto de Inversión Pública o Social.**

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los terminas evolutivos estarán referidos al termino de las metas bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales.

## **Ciclo de Vida de los Proyectos.**

### **a) Pre Inversión.**

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en

caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre Inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

### **Fases en la Etapa de Pre Inversión.**

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir, los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases.

Se entiende así las siguientes:

1. Generación y análisis de la idea del proyecto.
2. Estudio del nivel de perfil.
3. Estudio de prefactibilidad.
4. Estudio de factibilidad.

De esta manera por sucesivas aproximaciones, se define el problema por resolver. En cada fase de estudios se requiere profundidad creciente, de modo de adquirir certidumbre respecto de la conveniencia del proyecto.

Otra ventaja del estudio por fases es la de permitir que al estudio mismo, se destine un mínimo de recursos. Esto es así porque, si una etapa se llega a

la conclusión de que el proyecto no es viable técnica y económicamente, carece de sentido continuar con las siguientes. Por lo tanto se evitan gastos innecesarios.

### **Generación y Análisis de la Idea de Proyecto.**

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su

primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar este.

### **Estudio del Nivel de Perfil.**

En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico –económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben determinar y explicitar los beneficios y costos del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles. En los proyectos que involucran inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

En suma del estudio del perfil permite adoptar alguna de las siguientes decisiones:

- Profundizar el estudio en los aspectos del proyecto que lo requieran. Para facilitar esta

profundización conviene formular claramente los términos de referencia.

- Ejecutar el proyecto con los antecedentes disponibles en esta fase, o sin ellos, siempre que se haya llegado a un grado aceptable de certidumbre respecto a la conveniencia de materializarlo.
- Abandonar definitivamente la idea si el perfil es desfavorable a ella.
- Postergar la ejecución del proyecto.

#### **Estudio de la Prefactibilidad.**

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de prefactibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las

alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

### **Estudio de Factibilidad**

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la preinversión, se bordan los mismos puntos de la prefactibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de prefactibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

## **Etapas de Inversión**

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

**Financiamiento:** Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

**Estudios Definitivos:** Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo

incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas.

**Ejecución y Montaje:** Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

**Puesta en Marcha:** Denominada también "Etapa De Prueba" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal.

### **Etapas de Operación.**

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que

termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años.

#### **Etapas de Evaluación de Resultados.**

El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:

1. Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.

2. Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros”<sup>11</sup>

### 2.3. Definición de Términos Básicos

#### a) Productos Financieros

“Los productos financieros se refieren a instrumentos que ayudan a ahorrar e invertir de formas diversas, adecuadas al nivel de riesgo que cada inversor esté dispuesto a asumir.

Por lo general, los productos financieros son emitidos por varios bancos, instituciones financieras, corredores de bolsa, proveedores de seguros, agencias de tarjetas de crédito y entidades patrocinadas por el gobierno.

La clasificación de los distintos tipos de productos financieros se lleva a cabo atendiendo al tipo o clase de activo subyacente, su volatilidad, riesgo y rendimiento.”<sup>12</sup>

#### b) Inversión

“Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Para la economía y las finanzas las inversiones tienen que ver tanto con el ahorro, como con la ubicación del capital y aspectos vinculados al consumo. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de

---

<sup>11</sup> María Luisa Graterol Rodríguez

<https://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

<sup>12</sup> <https://retos-directivos.eae.es/productos-financieros-definicion-tipos-y-tecnologia-de-gestion/>

acciones con el fin de que el mismo se incremente producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.”<sup>13</sup>

**c) Proyectos Productivos Pecuarios**

“La formulación de los proyectos agropecuarios y agroindustriales se rigió por el principio de integración vertical, en el cual se plantea un proceso integrado de producción, transformación y distribución a través de las etapas de manejo racional de los recursos de agua y tierra (riego), del fomento de la producción agropecuaria (aumento y diversificación), de los procesamientos sucesivos (agroindustrias), y de la comercialización.”<sup>14</sup>

**d) Cooperativas Comunales**

Es el medio que permite al pueblo organizado asumir directamente la gestión comunidad de las políticas y proyectos, orientados a responder las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social, mediante una Cooperativa Comunal.

**e) Crédito Bancario**

“Un crédito bancario es un voto de confianza que un cliente recibe al obtener dinero de una entidad financiera, ya sea pública o privada. Las entidades financieras son aquellas que captan dinero de sus clientes mediante operaciones pasivas y lo prestan a tasas más altas de las que lo reciben, en operaciones activas. Por supuesto esa confianza se basa en que el cliente pruebe su solvencia (se pide por ejemplo que acredite ingresos suficientes y que sea propietario de inmueble).

---

<sup>13</sup> <https://www.definicionabc.com/economia/inversiones.php>

<sup>14</sup> <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea47s/ch20.htm>

Mediante el crédito el cliente obtiene disponibilidad de efectivo y el Banco los intereses por el uso del dinero.”<sup>15</sup>

## **2.4. Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis General:**

El desconocimiento al acceso a los productos financieros influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

### **2.4.2. Hipótesis Específicas:**

- a) La falta de conocimientos de los productos financieros influye directamente para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.
- b) La carencia de asesoramiento financiero influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.
- c) La carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

## **2.5. Identificación de Variables**

### **Variables Independientes**

- Productos Financieros
- Conocimientos de los Productos Financieros
- Carencia de Asesoramiento Financiero
- Financiación del Crédito Bancario

---

<sup>15</sup> <https://deconceptos.com/ciencias-juridicas/credito-bancario>

### Variable Dependiente

- Inversión en Proyectos Productivos.

### 2.6 Definición Operacional de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES
Productos Financieros	Son productos financieros todos aquellos que puede utilizar una empresa u organización para captar fondos con los que financiar su actividad, por tanto, algunos de los productos reconocidos como productos de inversión, lo son también de financiación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso a servicios financieros</li> <li>- Información crediticia</li> <li>- Viabilidad financiera de las inversiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso y uso de productos financieros.</li> <li>- Características de los diversos productos financieros.</li> <li>- Información para un mejor uso de los productos financieros</li> <li>- Folletos de información del uso de los productos financieros</li> <li>- Financiación para ventas</li> <li>- Financiación para capital de trabajo</li> <li>- Factoring</li> <li>- Descuento de letras</li> <li>- Tarjeta de crédito empresarial</li> <li>- Leasing</li> </ul>
Inversión en Proyectos Productivos	“Se propone que por inversión pública productiva se entienda a las erogaciones realizadas con recursos provenientes de financiamientos, destinadas a la ejecución de obras, contratación de servicios, adquisición de bienes y los gastos para la rehabilitación de bienes que generen un aumento en la capacidad o vida útil de los mismos, siempre que con la operación de dichos activos se generen directa o indirectamente recursos monetarios suficientes para cubrir los financiamientos respectivos. En cuando al carácter productivo, debe entenderse en términos de una definición común de la productividad, esto es, aquello que arroja un resultado favorable de valor entre la relación de los costos y los beneficios.” <sup>16</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversión en proyectos productivos pecuarios</li> <li>- Inversiones en innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descuento de letras</li> <li>- Tarjeta de crédito empresarial</li> <li>- Plan de innovaciones de carne, cuero ,fibra y lana</li> <li>- --Inversión en vacunos</li> <li>- -Inversión en ovinos</li> <li>- -Inversión en alpacas.</li> </ul>

<sup>16</sup> José Ramón Cossío Díaz y Margarita Beatriz Luna Ramos, Acerca de las inversiones públicas productivas, Economía UNAM vol.3 no.9 México sep./dic. 2006, *versión impresa* ISSN 1665-952X

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Tipo de Investigación**

De acuerdo al tema de investigación y a la naturaleza de los problemas y objetivos formulados el presente estudio corresponde a una investigación APLICADA

#### **3.2. Métodos de Investigación**

En la presente investigación se ha empleado el método Descriptivo en su modalidad Ex Post – Facto.

#### **3.3. Diseño de Investigación**

“El diseño de investigación que se ha aplicado en este tipo de estudio es el siguiente:

<b>M=OX r O Y</b>
-------------------

#### **Dónde:**

- M = muestra en la que se realizara el estudio
- O = Observaciones obtenidas en cada una de las variables
- X = Productos Financieros
- Y = Inversión en proyectos productivos
- R = Relación entre las variables de estudio.”<sup>17</sup>

### **3.4. Población y Muestra**

De acuerdo al tema de investigación planteado, la población y muestra de estudio comprende a los directivos, administradores de las áreas de producción pecuaria, y trabajadores de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar- Provincia de Pasco, conformado por 71 elementos. Se ha aplicado una muestra aleatoria simple.

#### **DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO**

<b>COOPERATIVAS COMUNALES DEL DISTRITO DE SIMON BOLIVAR</b>	<b>CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>ADMINISTRADORES Y TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN DE VACUNOS , OVINOS Y ALPACAS</b>	<b>TOTAL</b>
Quiulacocha	6	8	14
San Antonio de Rancas	6	9	15
Yurajhuanca	6	7	13
Sacra Familia	6	8	14
San Pedro de Racco	6	9	15

Fuente: Elaboración propia

### **3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Para la recolección de datos se ha aplicado la técnica de la encuesta a los integrantes del Consejo de Administración, Administradores de las áreas de producción de vacunos, ovinos, alpacas y trabajadores

<sup>17</sup>ARROYO MORALES, Angélica -“Metodología de la Investigación Científica II”, Edición, Editorial San Marcos, Lima, 1,995

administrativos que laboran en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. Asimismo se ha aplicado la técnica del análisis documental. En la técnica de la encuesta se ha aplicado como instrumento el cuestionario y en la técnica de análisis documental, se ha aplicado como instrumento la guía de análisis documental.”<sup>18</sup>

### **3.6. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos**

“Se han aplicado las siguientes técnicas:

- a) Análisis documental
- b) Indagación de datos cualitativos y cuantitativos
- c) conciliación de datos
- d) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.
- e) Comprensión de gráficos.

### **3.7. Tratamiento Estadístico**

Se han aplicado:

#### **a) Ordenamiento y clasificación**

“Esta técnica se ha aplicado para registrar la información cualitativa y cuantitativa en forma ordenada para interpretar y extraer los resultados.

##### **Registro manual.**

Se ha aplicado esta técnica para digitar la información de las diferentes fuentes.

#### **b) Proceso computarizado con Excel.**

Se ha aplicado para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

#### **c) Proceso computarizado con SPSS.**

---

<sup>18</sup>ERNANDEZ R., FERNANDEZ C. y BATISTA P. 2006. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Mc Graw-Hill/Interamericana Editores. México

Se ha aplicado para digitar, procesar y analizar datos de las encuestas y determinar indicadores promedios chi-Cuadrado para contrastar las hipótesis

### 3.8. Selección, Validación y Confiabilidad de los Instrumentos de Investigación

#### 3.8.1. Selección, Validación: Datos Informativos

Nombre del Experto	Cargo e Institución donde labora	Autor del Instrumento
Dr. Carlos Jesús Yupanqui Villanueva	Docente de la Escuela de F. P. de Contabilidad –FACEC-UNDAC	Aurora Elvira Alarcon Trujillo Melva Esther Córdova Zevallos

#### Aspectos de la Evaluación

Indicadores	CRITERIOS	Nunca 10 - 20	Regular 21 - 40	Bueno 41 - 60	Muy Bueno 61 - 80	Excelente 81 - 100
Claridad	Esta formulado con un lenguaje Apropiado				69	
Objetividad	Esta expresado en capacidad observable			67		
Actualidad	Adecuado a la Autoevaluación				72	
Organización	Existe una organización lógica				74	
Suficiente	Los ítems son suficientes y necesarios para evaluar los indicadores precisados			66		
Consistencia	Emplea Teorías Científicas				73	
Coherencia	Existe correlación entre indicadores y variables			67		
Metodología	La estrategia corresponde al propósito descriptivo				68	

**Puntaje Total: 69.50 puntos**

Lugar y Fecha	DNI	Firma del Experto	Teléfono
Yanacancha , Agosto del 2019			963602975

De acuerdo a los puntajes obtenidos en cada uno de los indicadores de evaluación son muy significativos, alcanzando un puntaje promedio de validez por el experto de **69.50** puntos. Lo que significa que el instrumento es válido, puesto que para el investigador le ha permitido medir.

### **Confiabilidad del Instrumento**

El instrumento de confiabilidad para la presente investigación es el Coeficiente Alfa de Conbrach, para ello se ha requerido de una sola administración de medición y que dentro de la teoría toma valores entre cero y uno y el coeficiente se ha aplicado generalmente a ítems que tiene más de dos alternativas. De allí que los criterios establecidos son:

- Baja Confiabilidad : Cuando  $0.5 \leq \alpha \leq 0.59$
- Moderada : Cuando  $0.6 \leq \alpha \leq 0.75$
- Alta Confiabilidad : Cuando  $0.76 \leq \alpha \leq 0.89$
- Muy Alta : Cuando  $0.90 \leq \alpha \leq 1.00$

#### **Estadística para los ítems:**

<b>PREGUNTAS</b>	<b>MEDIA DE LA ESCALA</b>	<b>VARIANZA DE LA ESCALA</b>	<b>CORRELACIÓN DEL ELEMENTO</b>	<b>ALFA DE CONBRACH</b>
<b>P1</b>	<b>60.39</b>	<b>47.83</b>	<b>0.576</b>	<b>0.781</b>
<b>P2</b>	<b>61.08</b>	<b>58.23</b>	<b>0.291</b>	<b>0.793</b>
<b>P3</b>	<b>57.63</b>	<b>61.35</b>	<b>0.472</b>	<b>0.806</b>
<b>P4</b>	<b>60.29</b>	<b>59.11</b>	<b>0.604</b>	<b>0.708</b>
<b>P5</b>	<b>57.36</b>	<b>61.34</b>	<b>0.582</b>	<b>0.802</b>
<b>P6</b>	<b>59.16</b>	<b>60.54</b>	<b>0.538</b>	<b>0.751</b>
<b>P7</b>	<b>58,34</b>	<b>57.41</b>	<b>0.482</b>	<b>0.811</b>
<b>P8</b>	<b>60.19</b>	<b>58.17</b>	<b>0.367</b>	<b>0.772</b>
<b>P9</b>	<b>59.23</b>	<b>58.35</b>	<b>0.620</b>	<b>0.693</b>
<b>P10</b>	<b>60.62</b>	<b>56.26</b>	<b>0.709</b>	<b>0.803</b>
<b>P11</b>	<b>58.59</b>	<b>60.48</b>	<b>0.731</b>	<b>0.716</b>
<b>P12</b>	<b>59.74</b>	<b>58.62</b>	<b>0.620</b>	<b>0.790</b>
<b>P13</b>	<b>60.62</b>	<b>56.26</b>	<b>0.709</b>	<b>0.803</b>

El presente cuadro nos demuestra que el cuestionario en su totalidad presenta consistencia interna puesto que los coeficientes Conbrach para cada ítem son significativos y si nosotros desearíamos omitir un ítem cuyo valor es más bajo, esto no afectaría a la confiabilidad.

### Estadístico de Fiabilidad Total

ALFA DE CRONBACH	NUMERO DE ELEMENTOS
0.816	13

El coeficiente Alfa obtenido es de **0.816**, lo que permite afirmar categóricamente que el instrumento en su versión de 13 ítems o preguntas tiene una Alta Confiabilidad.

Esto significa que existe la posibilidad si al excluir una pregunta del cuestionario nos permite mantener o aumentar la confiabilidad interna que presenta el instrumento ,permitiéndonos mejorar la construcción de las preguntas para capturar la opinión o posición que tiene cada sujeto en la muestra.

### 3.9. Orientación Ética

En el desarrollo del tema de investigación intitulado “Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar en el 2018” se ha considerado las normas y principios éticos en relación a los antecedentes del tema de investigación considerando autores de tesis relacionados con el problema de investigación .Asimismo se han considerado autores como referencias bibliográficas en relación al marco teórico sobre las variables de estudio.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. Descripción del Trabajo de Campo**

En el trabajo de campo realizado en la presente investigación se ha efectuado de acuerdo al universo de estudio. La unidad de análisis se ha conformado por los integrantes del Consejo de Administración, Administradores de las áreas de producción de vacunos, ovinos, alpacas y trabajadores administrativos que laboran en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar, conformado por 71 elementos.

Se ha estructurado como instrumento de recolección de datos el cuestionario compuesto de 13 preguntas cerradas para la obtención de información sobre “Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar en el 2018”. Los resultados de los datos obtenidos se contabilizaron en frecuencias y porcentajes, presentados en cuadros y gráficos. Se establecieron medidas de tendencia central (promedios) y

medidas de dispersión (Desviación Estándar) mediante la aplicación del Software SPSS versión 25... Los resultados de la encuesta se analizaron cada pregunta formulada a los encuestadores Para determinar las inferencias a un nivel de significación estadística del 5 %. Se aplicó la prueba del Chi-Cuadrado para establecer el grado de influencia entre las unidades obtenidas de las variables de estudio.

## 4.2. Presentación, Análisis e Interpretación de resultados

### 4.2.1. Gestión de un producto financiero

A la pregunta: ¿Durante el 2018, la Cooperativa Comunal que representa ha gestionado algún producto financiero?

#### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

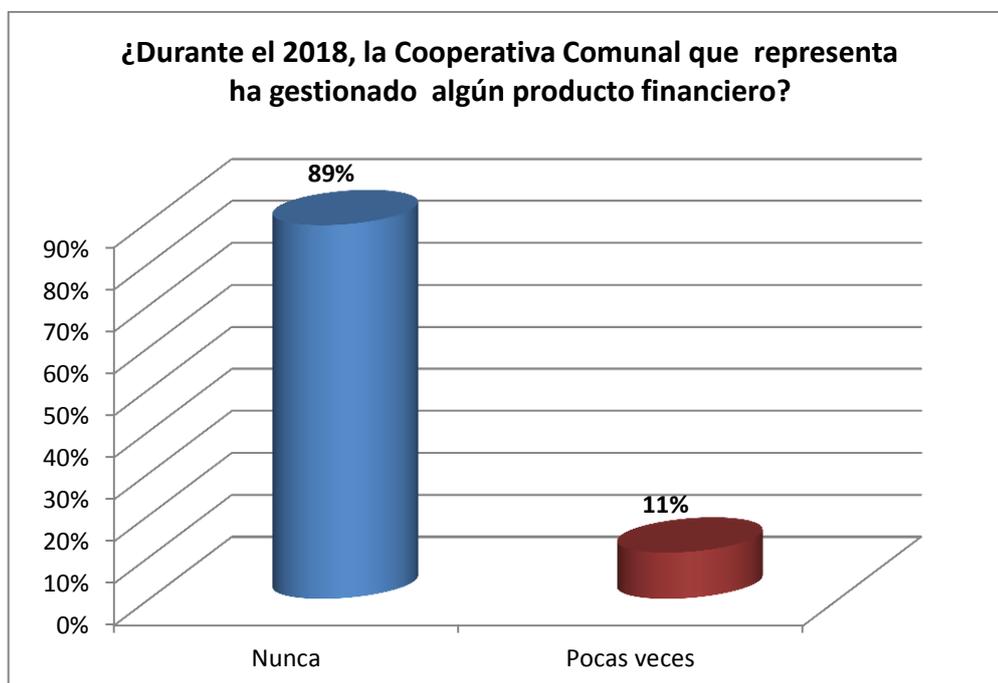
TABLA N° 01

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	63	89	89	89
Pocas Veces	08	11	11	11
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 01

### Gestión de un producto financiero



#### INTERPRETACIÓN:

El 89 % de los encuestados en relación a la pregunta N° 1 han señalado **como nunca** los integrantes del Consejo de Administración, Administradores de las áreas de producción de vacunos, ovinos, alpacas y trabajadores administrativos que laboran en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, no han gestionado un producto financiero para mejorar el aspecto financiero e invertir en un área de producción pecuaria para obtener mayor rendimiento y valor agregado de los productos pecuarios que obtienen emitidos por instituciones financieras, corredores de bolsa, proveedores de seguros, agencias de tarjetas de crédito y entidades patrocinadas por el gobierno. El 11% de los encuestados han respondido como pocas veces han gestionado algunos productos financieros en el período de estudio.

#### 4.2.2. Variedad de servicios financieros que ofrecen las entidades financieras

A la pregunta: ¿En su calidad de directivo de la Cooperativa Comunal que representa se ha enterado de la variedad de servicios financieros que ofrecen las entidades financieras?

#### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

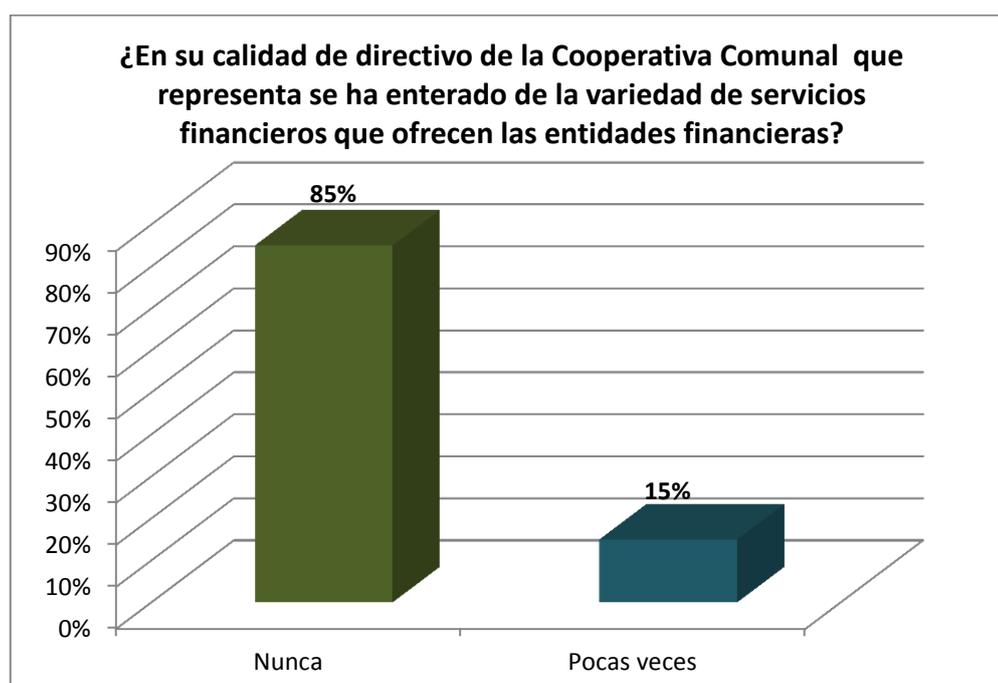
TABLA N° 02

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	60	85	85	85
Pocas Veces	11	15	15	15
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 02

Variedad de servicios financieros que ofrecen las entidades financieras



### INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 2, los encuestados han respondido como **nunca** el 85% no han tomado conocimiento de la variedad de productos financieros que ofrecen las entidades financieras en el país.

Para obtener préstamos e invertir en un área de producción pecuaria. El 15% han señalado que tenían conocimiento de la variedad de productos financieros que ofrecen las entidades financieras como: Productos de ahorro, productos de previsión e Instrumentos de financiación crediticia y medios de apoyo financiero.

#### 4.2.3. Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos

A la pregunta: ¿Durante el 2018, ha tomado conocimiento sobre los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en la Cooperativa Comunal que labora?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

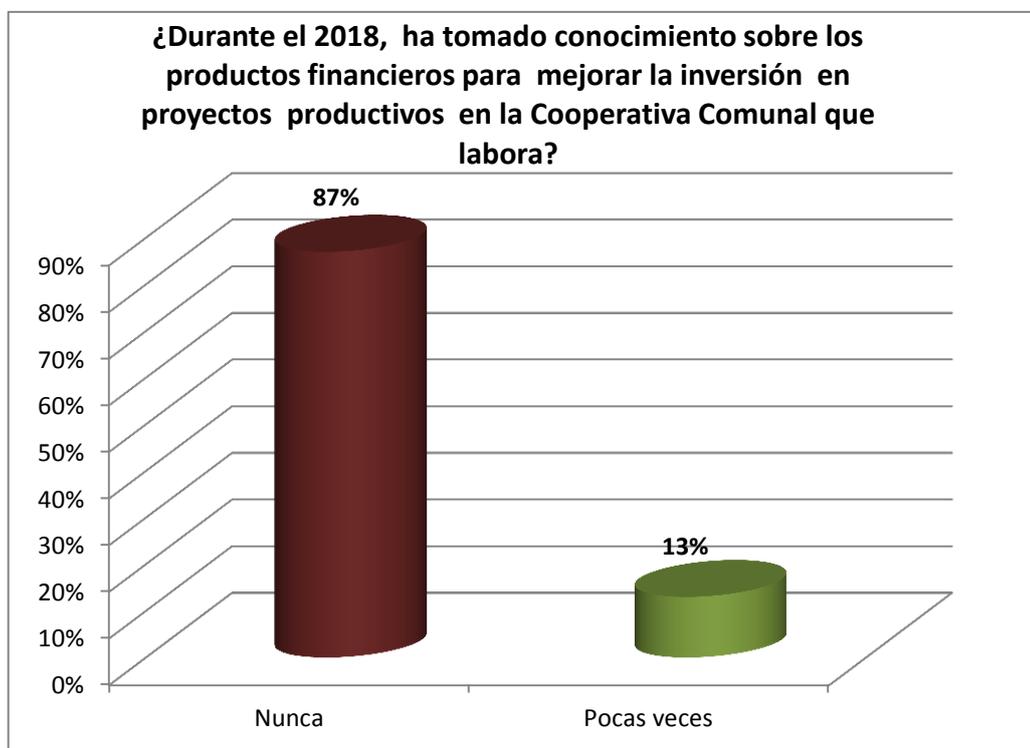
TABLA N° 03

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	62	87	87	87
Pocas Veces	09	13	13	13
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### GRÁFICO N° 03

#### Productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos



#### INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la encuesta aplicada en relación a la pregunta N° 3, el 87% de los encuestados han respondido como **nunca** no han tomado conocimiento sobre los productos financieros que ofrecen las entidades financieras del país para mejorar la inversión en proyectos productivos en una área de producción pecuaria para financiar en la mejora de su producción. El 13% de los encuestados han respondido como **pocas veces** se han enterado a través de las entidades financieras del estado y privado para la aplicación de los productos financieros.

**4.2.4. Asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos**

A la pregunta: ¿Durante el 2018, ha tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunal donde labora?

**ANÁLISIS DE FRECUENCIA**

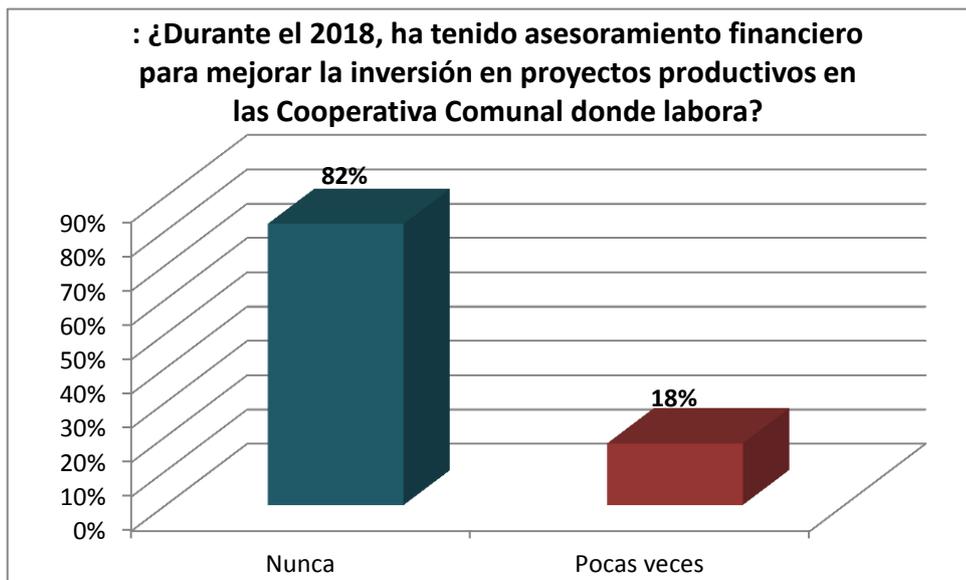
**TABLA N° 04**

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	58	82	82	82
Pocas Veces	13	18	18	18
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente: Elaboración propia**

**GRÁFICO N° 04**

**Asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos**



### INTERPRETACIÓN:

El 82% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta N°4, como **nunca** han tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos por medio de las entidades financieras públicas y privados no han promovido información y asesoramiento técnico sobre los diversos productos financieros que ofrecen como Tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, cuenta corriente, depósitos y ahorros. El 18% del encuestado han respondido como **pocas veces** algunas entidades financieras han ofertado sus productos financieros que ofrecen en el mercado financiero.

#### 4.2.5. Acceso a un producto financiero

A la pregunta: ¿Durante el 2018, ha tenido acceso a algún producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios en la Cooperativa Comunal dónde labora?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

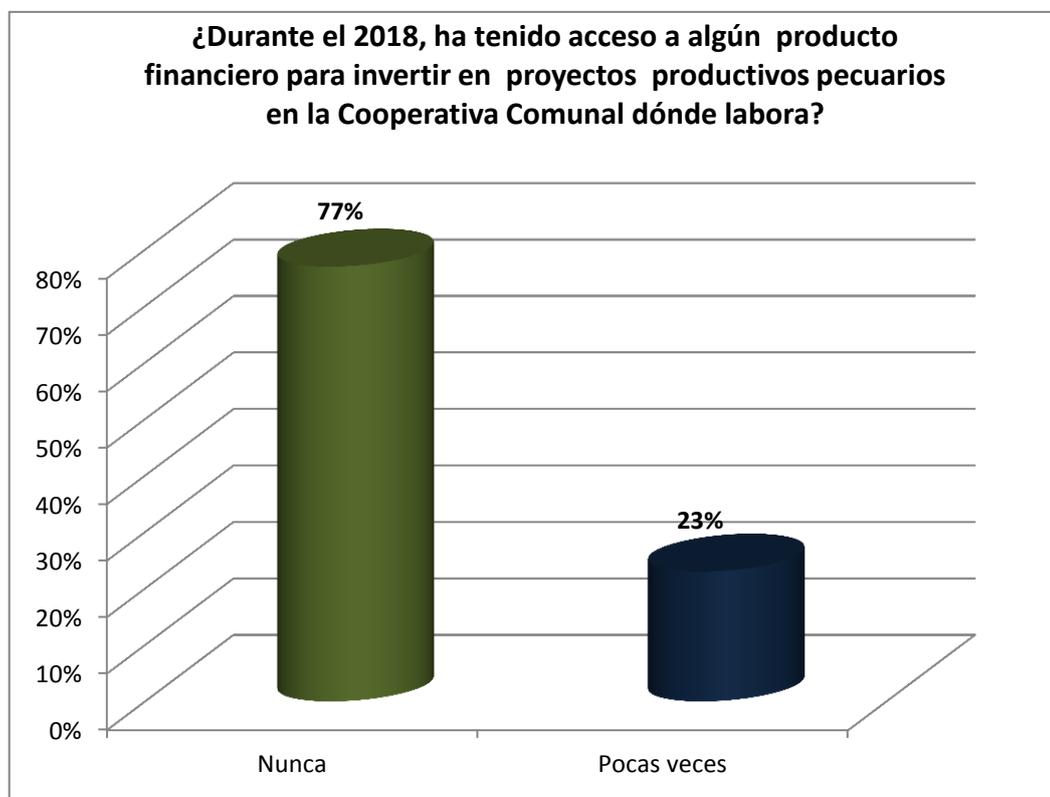
TABLA N° 05

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	55	77	77	77
Pocas Veces	16	23	23	23
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 05

### Acceso a un producto financiero



#### INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado el 77% de los encuestados en relación a la pregunta N°5, han señalado que **nunca** quienes conducen las empresas asociativas materia de estudio han realizado han tenido acceso a un producto financiero por falta de gestiones y desconocimiento para ser invertidos en la mejora de sus áreas de producción de vacunos, ovinos y camélidos sudamericanos. El 23% de los encuestados han señalado como **pocas veces** han realizado gestiones financieras ante una entidad financiera para invertir en sus áreas de producción pecuaria.

#### 4.2.6. Gestiones para obtener créditos bancarios

A la pregunta: ¿En el 2018 ha realizado gestiones financieras ante las entidades crediticias del país, para obtener créditos bancarios?

#### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

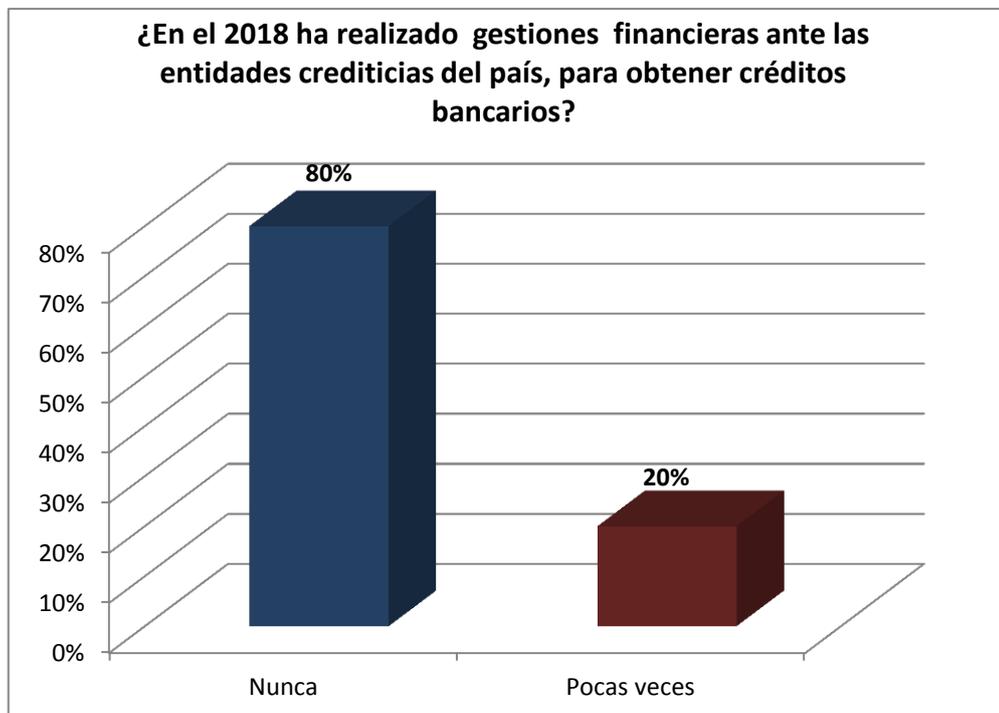
TABLA N° 06

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	57	80	80	80
Pocas Veces	14	20	20	20
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 06

#### Gestiones para obtener créditos bancarios



### INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada en relación a la pregunta N° 06, el 80 % de los encuestados han respondido como **nunca** los responsables de la conducción de las empresas asociativas materia de estudio no han realizado gestiones para obtener créditos bancarios por la alta tasa de interés, desconocimiento y la falta de asesoramiento financiero durante el período de estudio. El 20% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta formulada que **pocas veces** han realizado gestiones para obtener créditos bancarios durante el 2018.

#### 4.2.7. Inversión de un producto financiero

A la pregunta: ¿En el 2018 la Cooperativa Comunal que representa ha invertido mediante un producto financiero en la producción de alguna de las áreas de producción pecuaria?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

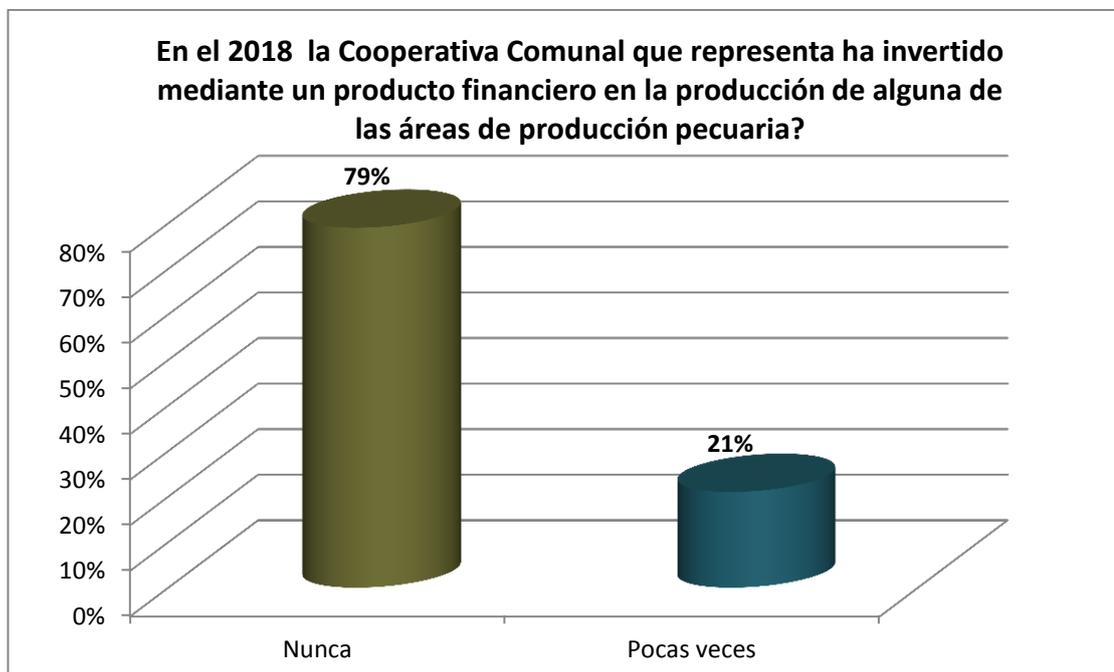
TABLA N° 07

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	56	79	79	79
Pocas Veces	15	21	21	21
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 07

### Inversión de un producto financiero



#### INTERPRETACIÓN:

El 79% de los encuestados en relación a la pregunta N° 07 ,han respondido como nunca los responsables de la conducción de las empresas asociativas del Distrito de Simón Bolívar no han realizado en el 2018 , inversiones mediante un producto financiero de ahorro ,de inversión y productos financieros de financiación en sus áreas de producción pecuaria .El 21% de los encuestados han respondido que pocas veces los responsables de la administración de las empresas materia de estudio han efectuado inversiones mediante un producto financiero en sus áreas de producción pecuaria.

#### 4.2.8. Acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos

A la pregunta: ¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos

en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

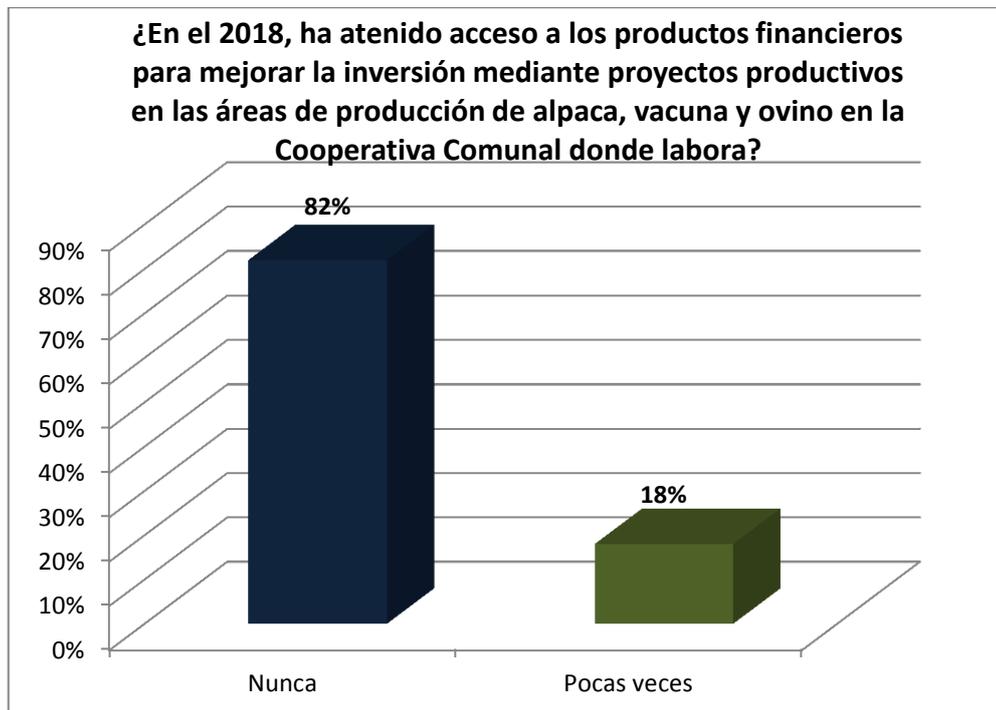
TABLA N° 08

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	58	82	82	82
Pocas Veces	13	18	18	18
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 08

Inversión mediante proyectos productivos



### INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 08, el 82% de los encuestados han señalado como **nunca** los responsables de la conducción de las empresas materia de estudio no han tenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino para generar rentabilidad económica con el propósito de obtener ganancias por lo cual no han efectuado inversión financiero en el período de estudio en sus áreas de producción de ovinos, vacunos y camélidos sudamericanos. El 18% de los encuestados han señalado como **pocas veces** los responsables de la conducción de las empresas asociativas del Distrito de Simón Bolívar han realizado gestiones financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos.

#### 4.2.9. Proyecto de inversión productiva para innovar la carne, leche, cuero, lana y fibra

A la pregunta: ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para innovar la carne, leche, cuero, lana y fibra de la producción de vacunos, alpacas, y ovinos que obtiene?

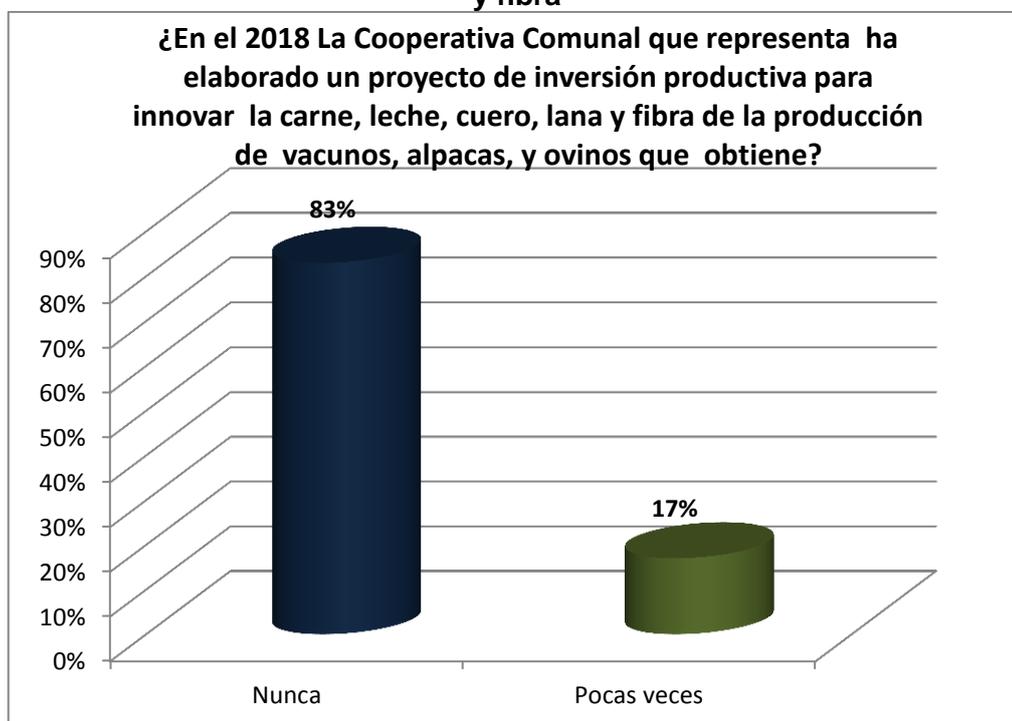
**ANÁLISIS DE FRECUENCIA**  
**TABLA N° 09**

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	59	83	83	83
Pocas Veces	12	17	17	17
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente: Elaboración propia**

GRÁFICO N° 09

Proyecto de inversión productiva para innovar la carne, leche, cuero, lana y fibra



**INTERPRETACIÓN:**

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 09 , los encuestados han respondido el 83 % como **nunca** las empresas materia de estudio en el período del 2018 no han realizado proyectos de inversión productiva para generar valor agregado de la carne, leche, cuero, lana y fibra de sus áreas de producción pecuaria . El 17% de los encuestados han señalado como **pocas veces** las empresas materia de estudio han innovado en poca escala la leche en otros productos terminados.

**4.2.10. Proyecto de inversión productiva para procesar la leche de vaca**

A la pregunta: ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para procesar la leche de vaca en derivados lácteos y cuero?

## ANÁLISIS DE FRECUENCIA

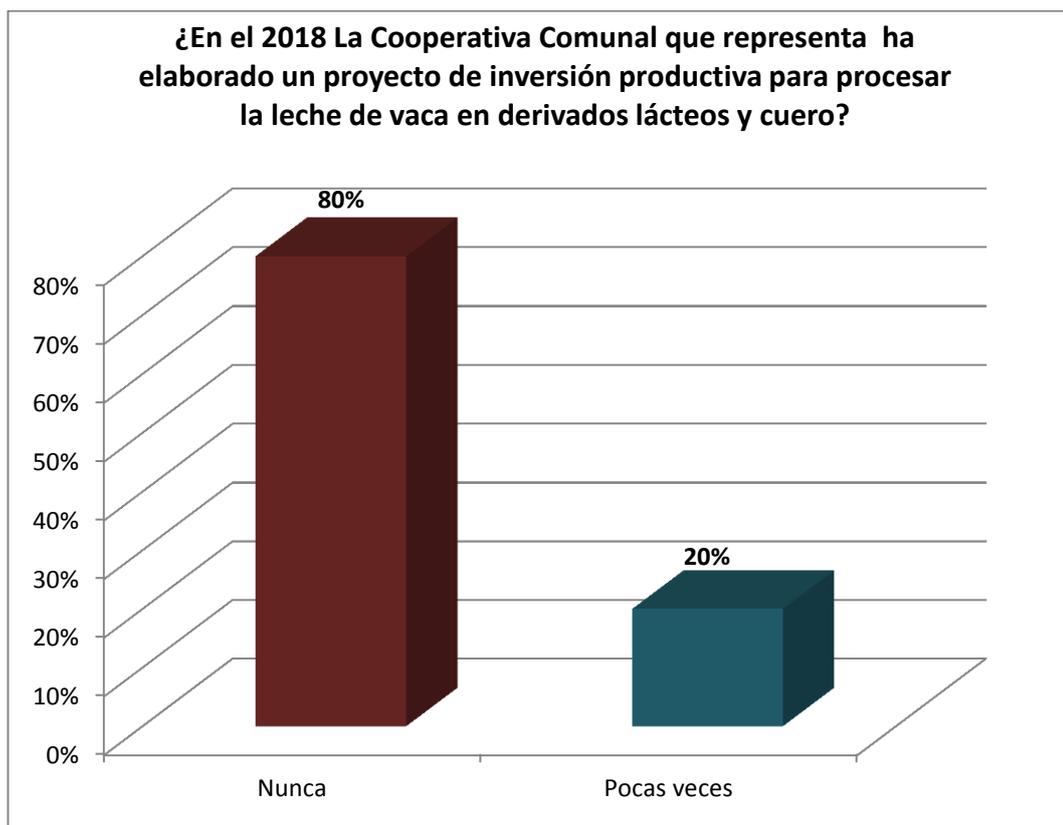
TABLA N° 10

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	57	80	80	80
Pocas Veces	14	20	20	20
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 10

Proyecto de inversión productiva para procesar la leche de vaca



### INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada en relación a la pregunta N° 10 , el 80 % de los encuestados han respondido como nunca los responsables de la administración de las empresas materia de estudio han señalado que no han elaborado proyectos de inversión productiva para procesar la leche de vaca en derivados lácteos para generar mayor rentabilidad en beneficio de sus asociados . El 20% de los encuestados han señalado que pocas veces los responsables de la conducción de las empresas materia de estudio han elaborado proyectos de innovación de la leche de vaca en otros productos lácteos.

#### 4.2.11. Proyecto de inversión productiva del ovino

A la pregunta: ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para el mejoramiento genético del ovino?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

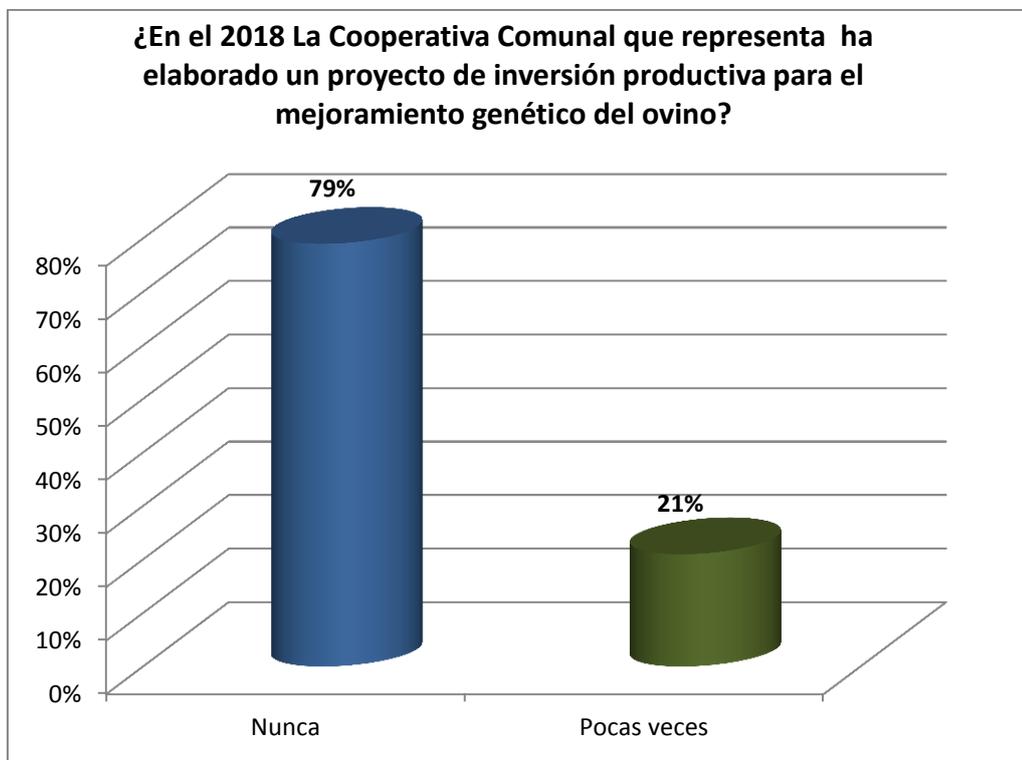
TABLA N° 11

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	56	79	79	79
Pocas Veces	15	21	21	21
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

## GRÁFICO N° 11

### Proyecto de inversión productiva del ovino



#### INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado, en relación a la pregunta N° 11 los encuestados han respondido como **nunca** la administración de las empresas asociativas del Distrito de Simón Bolívar no han realizado proyectos de inversión productiva del ovino para el mejoramiento genético del ovino y para la innovación de la carne, lana en otros productos. El 21% de los encuestados han señalado que **pocas veces** la administración del área de producción de ovinos han realizado proyectos de inversión productiva para el mejoramiento genético y para el valor agregado de la lana de ovino.

#### 4.2.12. Proyecto de inversión productiva de vacunos de leche

A la pregunta: ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para mejorar la producción de vacunos de leche?

#### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

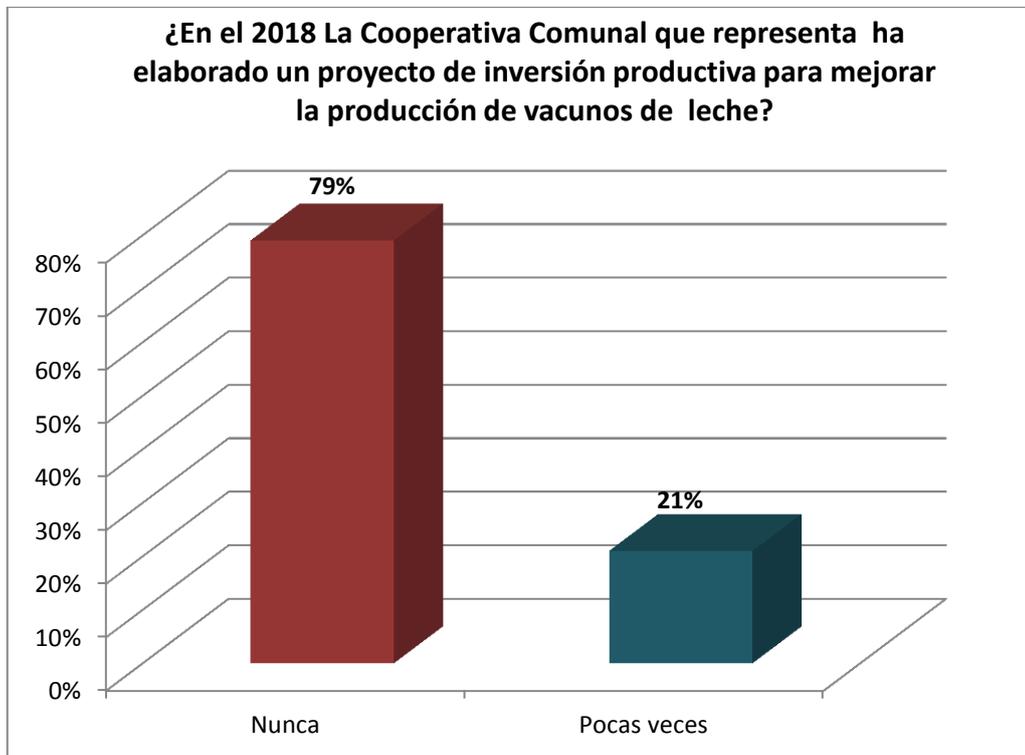
TABLA N° 12

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	52	73	73	73
Pocas Veces	19	27	27	27
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 12

#### Proyecto de inversión productiva de vacunos de leche



### INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado, en relación a la pregunta N° 12 los encuestados han respondido como **nunca** los responsables de la conducción de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar en el período del 2018 han elaborado proyectos de inversión productiva de vacunos de leche, por lo cual no han realizado gestiones financieras ante las entidades financieras del país. El 27% de los encuestados han señalado que **pocas veces** los responsables de la administración del área de producción de vacunos han realizado proyectos de inversión productiva de vacunos de leche en otros productos terminados.

#### 4.2.13. Proyecto de inversión productiva de la fibra de alpaca y carne

A la pregunta: ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva de la fibra de alpaca y carne en otros productos terminados?

### ANÁLISIS DE FRECUENCIA

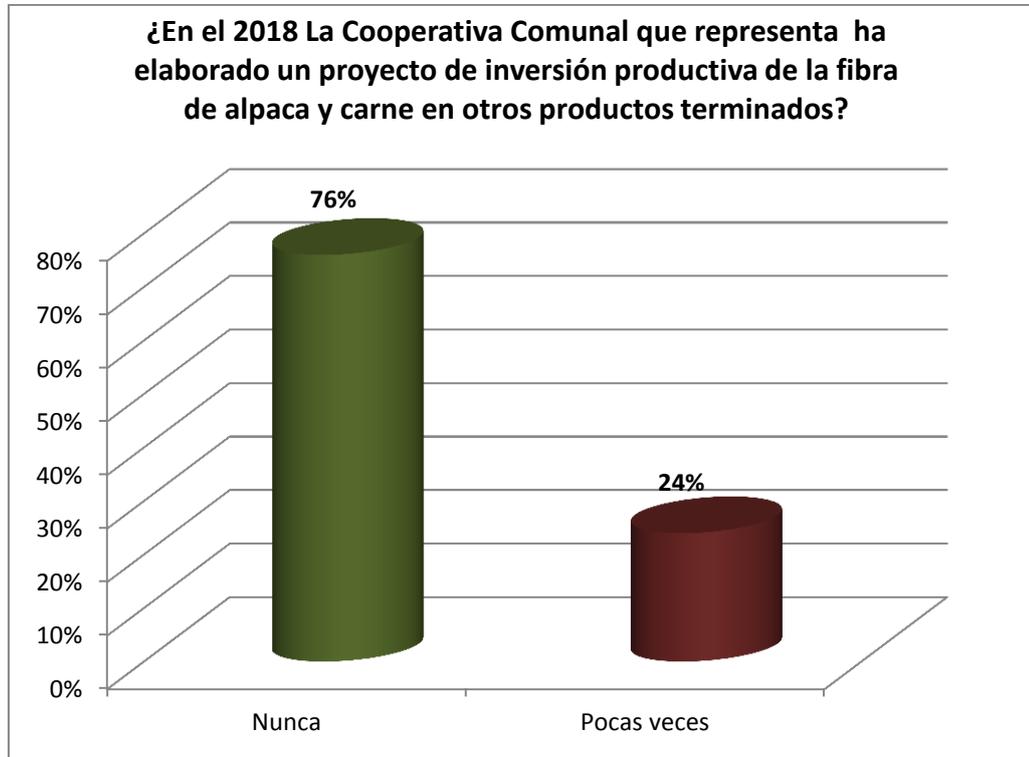
TABLA N° 13

<b>Categorías</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Nunca	54	76	76	76
Pocas Veces	17	24	24	24
Muchas Veces	00	00	00	00
Siempre	00	00	00	00
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

### GRÁFICO N° 13

#### Proyecto de inversión productiva de la fibra de alpaca y carne



#### INTERPRETACIÓN:

EL 76 % de los encuestados en relación a la pregunta N° 13 han respondido como **nunca** en el período del 2018 los administradores del área de producción de alpacas han elaborado proyectos de inversión productiva para generar un valor agregado de la fibra y carne por lo cual no han gestionado productos financieros ante las entidades financieras públicas y privadas. El 24% de los encuestados han señalado que **pocas veces** los responsables de la conducción de las empresas materia de estudio han elaborado proyectos de inversión productiva de la fibra y carne de alpaca.

### 4.3. Prueba de Hipótesis

#### 4.3.1 Contratación de Hipótesis General

H<sub>0</sub>: El desconocimiento al acceso a los productos financieros no influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

H<sub>1</sub>: El desconocimiento al acceso a los productos financieros influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

**Resumen de procesamiento de casos**

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿Durante el 2018, ha tenido acceso a algún producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios en la Cooperativa Comunal dónde labora? * ¿En el 2018, ha atenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?	71	100,0%	0	0,0%	71	100,0%

**Tabla cruzada ¿Durante el 2018, ha tenido acceso a algún producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios en la Cooperativa Comunal dónde labora? ¿En el 2018, ha tenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?**  
**Recuento**

		¿En el 2018, ha tenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿Durante el 2018, ha tenido acceso a algún producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios en la Cooperativa Comunal dónde labora?	Nunca	55	0	55
	Pocas veces	1	15	16
Total		56	15	71

#### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	65,374 <sup>a</sup>	1	,000		
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	59,869	1	,000		
Razón de verosimilitud	65,738	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	64,453	1	,000		
N de casos válidos	71				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,38.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

### **Análisis Estadístico**

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis general, se acepta y se concluye que el desconocimiento al acceso a los productos financieros influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

#### **4.3.2 Contrastación de las Hipótesis específicas**

##### **Hipótesis específica (a):**

$H_0$ : La falta de conocimientos de los productos financieros no influye directamente para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

$H_1$ : La falta de conocimientos de los productos financieros influye directamente para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

**Resumen de procesamiento de casos**

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿Durante el 2018, ha tomado conocimiento sobre los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en la Cooperativa Comunal que labora? * ¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?	71	100,0%	0	0,0%	71	100,0%

**Tabla cruzada ¿Durante el 2018, ha tomado conocimiento sobre los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en la Cooperativa Comunal que labora? \* ¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?**

Recuento

		¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿Durante el 2018, ha tomado conocimiento sobre los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en la Cooperativa Comunal que labora?	Nunca	56	6	62
	Pocas veces	0	9	9
Total		56	15	71

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significaci ón exacta (bilateral)	Significació n exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	38,477 <sup>a</sup>	1	,000		
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	33,248	1	,000		
Razón de verosimilitud	33,795	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	37,935	1	,000		
N de casos válidos	71				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,90.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

### **Análisis Estadístico**

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (a), se acepta y se concluye que la falta de conocimientos de los productos financieros influye directamente para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

### **Hipótesis específica (b):**

H<sub>0</sub>: La carencia de asesoramiento financiero no influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

H<sub>1</sub>: La carencia de asesoramiento financiero influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

### Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿Durante el 2018, ha tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunal donde labora? * ¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?	71	100,0%	0	0,0%	71	100,0%

**Tabla cruzada ¿Durante el 2018, ha tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunal donde labora?\*¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?**

Recuento

		¿En el 2018, ha atendido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿Durante el 2018, ha tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunal donde labora?	Nunca	56	2	58
	Pocas veces	0	13	13
Total		56	15	71

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	59,411 <sup>a</sup>	1	,000		
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	53,759	1	,000		
Razón de verosimilitud	55,820	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	58,575	1	,000		
N de casos válidos	71				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,75.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

#### **Análisis Estadístico**

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (b), se acepta y se concluye que la carencia de asesoramiento financiero influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar.

#### **Hipótesis específica (c):**

H<sub>0</sub>: La carencia al acceso a la financiación del crédito bancario no influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar.

H<sub>1</sub>: La carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunes del Distrito de Simón Bolívar.

### Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2018 ha realizado gestiones financieras ante las entidades crediticias del país, para obtener créditos bancarios? * ¿En el 2018, ha atenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?	71	100,0%	0	0,0%	71	100,0%

**Tabla cruzada ¿En el 2018 ha realizado gestiones financieras ante las entidades crediticias del país, para obtener créditos bancarios? \*¿En el 2018, ha atenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?**

Recuento

		¿En el 2018, ha atenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿En el 2018 ha realizado gestiones financieras ante las entidades crediticias del país, para obtener créditos bancarios?	Nunca	56	1	57
	Pocas veces	0	14	14
<b>Total</b>		<b>56</b>	<b>15</b>	<b>71</b>

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	65,104 <sup>a</sup>	1	,000		
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	59,342	1	,000		
Razón de verosimilitud	63,151	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	64,187	1	,000		
N de casos válidos	71				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,96.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

### Análisis Estadístico

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (c), se acepta y se concluye que la carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.

#### 4.4. Discusión de Resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos, de la aplicación del cuestionario como instrumento de recolección de datos al realizar el análisis de las variables de estudio formuladas en las tablas estadísticas del 01 al 13 aplicado a los directivos, administradores de las áreas de producción pecuaria, y trabajadores de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar- Provincia de Pasco, conformado por 71 elementos los resultados obtenidos muestran que la escala confiabilidad hacia los ítems del cuestionario presenta indicadores de validez y confiabilidad, y ha permitido señalar que la escala es adecuada. En lo que corresponde a las variables independientes, el 77% de los encuestados no han tenido acceso

a un producto financiero por falta de gestiones y desconocimiento para invertir en la mejora de sus áreas de producción de vacunos, ovinos y camélidos sudamericanos. El 87% no han tomado conocimiento sobre los productos financieros que ofrecen las entidades financieras del país para mejorar la inversión en proyectos productivos en un área de producción pecuaria para financiar en la mejora de su producción. El 82 % han señalado no han tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos por medio de las entidades financieras públicas y privados por lo cual no han promovido información y asesoramiento técnico sobre los diversos productos financieros que ofrecen como Tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, cuenta corriente, depósitos y ahorros. El 80% no han realizado gestiones para obtener créditos bancarios por la alta tasa de interés, por desconocimiento y la falta de asesoramiento financiero durante el período de estudio.

En relación a la variable dependiente el 82% no han tenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino para generar rentabilidad económica con el propósito de obtener ganancias por lo cual no han efectuado inversión financiero en el período de estudio en sus áreas de producción de ovinos, vacunos y camélidos sudamericanos.

Con respecto a la aplicación de las técnicas inferenciales del Ji Cuadrado para establecer la relación y correlación entre las variables independientes y dependientes, se concluye que la relación entre dichas variables es altamente significativa, confirmándose las hipótesis específicas: a, b y c de acuerdo a la aplicación del Ji Cuadrado .mediante el SPSS-25.

## CONCLUSIONES

1. En el período de estudio los responsables de la administración de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, no han tomado conocimiento sobre los diversos productos financieros existentes en el mercado financiero, por lo cual no han invertido en proyectos productivos para mejorar la producción de sus áreas pecuarias y no innovado sus productos pecuarios que obtienen.
2. Las autoridades que han conducido las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar en el 2018 no han tomado conocimiento sobre los productos financieros que ofertan las entidades financieras del país para invertir en proyectos productivos por falta de capacitación y acceso directo mediante información de las empresas financieras.
3. En el 2018 las autoridades que han conducido las empresas asociativas materia de estudio han carecido de asesoramiento financiero interno y externo por lo cual no han tenido acceso para realizar gestiones de un producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios y para innovar en cadenas productivas sus productos pecuarios que obtienen.
4. En el período de estudio las empresas asociativas materia de estudio no han tenido acceso a la financiación del crédito bancario por desconocimiento de los trámites y ventajas que ofrecen las instituciones crediticias mediante la celebración de un contrato, por lo cual no han realizado gestiones de inversión en proyectos productivos pecuarias.

## RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a los conductores de las empresas asociativas materia de estudio ,realizar gestiones financieras de un producto financiero mediante asesoramiento ante las instituciones financieras del país para invertir en la mejora de la producción de vacunos, ovinos y camélidos sudamericanos, asimismo innovar la carne ,leche ,lana ,fibra mediante proyectos productivos para generar mayor rentabilidad en beneficio de sus asociados
2. Se sugiere a las autoridades de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, realizar gestiones financieras ante las entidades bancarias por medio de asesoramiento para obtener préstamos bancarios para invertir en proyectos productivos para mejorar la crianza, mejoramiento genético y valor agregado de sus materias primas pecuarias que obtienen en una campaña.
3. Se sugiere a las autoridades de las empresas asociativas materia de estudio, contar con un asesoramiento financiero interno ,asistir a charlas y cursos sobre financiación de productos financieros que les va permitir tener conocimiento para tomar decisiones para gestionar e invertir en un proyecto financiero para mejorar sus áreas de producción pecuaria.
4. Se sugiere a las autoridades de las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar, realizar mediante un asesoramiento técnico realizar créditos bancarios para generar recursos financieros que les va permitir invertir mediante un proyecto productivo en el crecimiento de sus áreas de producción pecuaria.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARROYO MORALES, Angélica -“Metodología de la Investigación Científica II”, Edición, Editorial San Marcos, Lima, 1,995.
2. COSSÍO DÍAZ, José Ramón y LUNA RAMOS, Margarita Beatriz, acerca de las inversiones públicas productivas, Economía UNAM vol.3 no.9 México sep./dic. 2006, *versión impresa* ISSN 1665-952X.
3. ERNANDEZ R., FERNANDEZ C. y BATISTA P. 2006. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Mc Graw-Hill/Interamericana Editores. México
4. FERRER TARAZONA, Royer Santelle (2009) “El Impacto del Crédito Financiero de las Personas Naturales y Jurídicas del Sistema Financiero” Lima – Perú.
5. GRATEROL RODRIGUEZ, Maria Luisa Proyectos de Inversión, <https://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>
6. INGA VASQUEZ, Harry Isaias, El Leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano, tesis para optar el título de abogado, Chiclayo 5 de diciembre del 2011.

### **Bibliografía Electrónica**

1. <https://www.pqs.pe/actualidad/noticias/que-es-el-factoring-y-en-que-beneficia-a-empresas>
2. <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-el-factoring-y-para-que-sirve-noticia-1057179>
3. <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000063&idCategoria=>
4. <https://www.emprendepyme.net/el-factoring.html>

5. <https://www.bolsadeproductos.cl/educacion/mercado-facturas/factoring/ventajas-desventajas>
6. <https://larepublica.pe/sociedad/698940-conozca-todo-sobre-la-factura-negociable>
7. <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
8. <https://retos-directivos.eae.es/productos-financieros-definicion-tipos-y-tecnologia-de-gestion/>
9. <https://www.definicionabc.com/economia/inversiones.php>
10. <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea47s/ch20.html>
11. <https://deconceptos.com/ciencias-juridicas/credito-bancario>

# **ANEXOS**

## **Instrumentos de Recolección de Datos**

### **Técnica de la Encuesta**

Cuestionario que se va aplicar a los integrantes del Consejo de Administración, Administradores de las áreas de producción de vacunos, ovinos, alpacas y trabajadores administrativos que laboran en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar

#### **I. DATOS GENERALES:**

1.1 Cooperativa Comunal donde labora

.....

1.2 .Cargo.....

#### **II. OBJETIVO**

Identificar y evaluar los factores de la falta al acceso a los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar

#### **III. INSTRUCCIONES**

Marca con un aspa (X) las respuestas que cree usted correcta sobre las preguntas con relación al tema de investigación.

#### **IV. PREGUNTAS:**

##### **PRODUCTOS FINANCIEROS**

1. ¿Durante el 2018, la Cooperativa Comunal que representa ha realizado algún producto financiero?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

2. ¿En su calidad de directivo de la Cooperativa Comunal que representa se ha enterado de la variedad de servicios financieros que ofrecen las entidades financieras?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

3. ¿Durante el 2018, ha tomado conocimiento sobre los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en la Cooperativa Comunal que labora?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

4. ¿Durante el 2018, ha tenido asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunal donde labora?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

5. ¿Durante el 2018, ha tenido acceso a algún producto financiero para invertir en proyectos productivos pecuarios en la Cooperativa Comunal dónde labora?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

6. ¿En el 2018 ha tenido acceso a la financiación del crédito bancario para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativa Comunales donde labora?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

7. ¿En el 2018 la Cooperativa Comunal que representa ha invertido mediante un producto financiero en la producción de alguna de las áreas de producción pecuaria?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

### **INVERSIÓN EN PROYECTOS PRODUCTIVOS**

8. ¿En el 2018, ha atenido acceso a los productos financieros para mejorar la inversión mediante proyectos productivos en las áreas de producción de alpaca, vacuna y ovino en la Cooperativa Comunal donde labora?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

9. ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para innovar la carne, leche, cuero, lana y fibra de la producción de vacunos, alpacas, y ovinos que obtiene?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

10. ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para procesar la leche de vaca en derivados lácteos y cuero?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

11. ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para el mejoramiento genético del ovino?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

12. ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva para mejorar la producción de vacunos de leche?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

13. ¿En el 2018 La Cooperativa Comunal que representa ha elaborado un proyecto de inversión productiva de la fibra de alpaca y carne en otros productos terminados?

Nunca ( ) Pocas veces ( ) Muchas veces ( ) Siempre ( )

## GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL

1. ¿Qué tipo de documento es?

-----

2. ¿Qué representa?

-----

3. ¿Es una obra de rigor científico?

-----

4. ¿Cuál es su actualidad?

-----

5. ¿Cuál es su contexto?

-----

6. ¿Quién es el autor?

-----

7. ¿Qué relevancia científica tiene en la disciplina?

-----

8. ¿Con que fines se creó el documento?

-----

9. ¿Es autentico?

-----

10. ¿Cuán original es?

-----

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p><b>General</b> ¿En qué medida el desconocimiento al acceso a los productos financieros influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar?</p> <p><b>Específicos:</b> a. ¿En qué medida la falta de conocimientos de los productos financieros influyen para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar? b. ¿En qué medida la carencia de asesoramiento financiero influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar? c. ¿En qué medida la carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influyen para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar?</p>	<p><b>General</b> Identificar y evaluar los factores del desconocimiento al acceso a los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar</p> <p><b>Específicos</b> a. Identificar y evaluar la falta de conocimientos de los productos financieros para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. b. Analizar y determinar la carencia de asesoramiento financiero para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. c. Identificar y evaluar la carencia al acceso a la financiación al crédito bancario para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar</p>	<p><b>General</b> El desconocimiento al acceso a los productos financieros influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.</p> <p><b>Específicos:</b> a. La falta de conocimientos de los productos financieros influye directamente para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. b. La carencia de asesoramiento financiero influye de manera significativa para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar. c. La carencia al acceso a la financiación del crédito bancario influye para mejorar la inversión en proyectos productivos en las Cooperativas Comunales del Distrito de Simón Bolívar.</p>	<p><b>Independiente</b> - Productos Financieros - Conocimientos de los Productos Financieros - Carencia de Asesoramiento Financiero - Financiación del Crédito Bancaria</p> <p><b>Dependiente</b> - Inversión en Proyectos Productivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso y uso de productos financieros.</li> <li>- Características de los diversos productos financieros.</li> <li>- Información para un mejor uso de los productos financieros</li> <li>- Folletos de información del uso de los productos financieros</li> <li>- Financiación para ventas</li> <li>- Financiación para capital de trabajo</li> <li>- Factoring</li> <li>- Descuento de letras</li> <li>- Tarjeta de crédito empresarial</li> <li>- Leasing</li> <li>- Descuento de letras</li> <li>- Tarjeta de crédito empresarial</li> <li>- Plan de innovaciones de carne, cuero ,fibra y lana</li> <li>- Inversión en vacunos</li> <li>- Inversión en ovinos</li> <li>- Inversión en alpacas.</li> </ul>