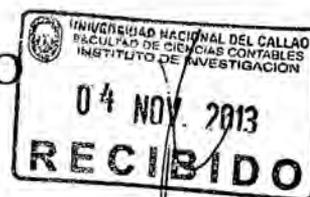




DIC 2013

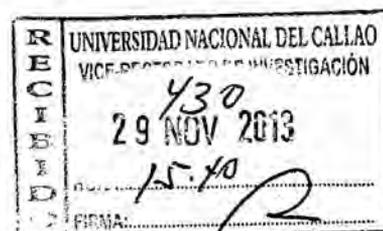
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

INSTITUTO DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS

CONTABLES



INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y EL CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LAS PYMES EN LIMA METROPOLITANA”

AUTOR: Mg C.P.C. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN

PERIODO DE EJECUCION: DEL 01 DIC 2011 AL 30 DE NOV 2013

Resolución de aprobación N° 1271-2011-R

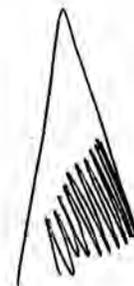
CALLAO 2013

I. ÍNDICE

CARÁTULA

PAGINA DE RESPETO

I. ÍNDICE	02
II. RESUMEN Y ABSTRACT	03
III. INTRODUCCIÓN	05
IV. MARCO TEORICO	07
V. MATERIALES Y METODOS	53
VI. RESULTADOS	56
VII. DISCUSIÓN	84
VIII. REFERENCIALES	85
IX. APÉNDICES	87
X. ANEXOS	91



I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con la finalidad de demostrar de qué manera han contribuido las Instituciones Financieras en el crecimiento y desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana, y así poder determinar el volumen de recursos financieros orientados a la Pymes

Conforme a los objetivos planteados y naturaleza del estudio, la investigación se ubica en el nivel descriptivo. Para lo cual se empleara el método de investigación descriptivo a través de un análisis de correlación y cuyo diseño corresponde a la investigación no experimental.

Los resultados de la presente investigación demostraron, que se ha podido precisar sobre la importancia de la intermediación financiera en la solución de problemas de capital de trabajo de las Pequeñas y Medianas Empresas de Lima Metropolitana.

La intermediación financiera ha participado oportunamente con el otorgamiento de financiamiento, situación que ha permitido determinar que las Pymes a través del desembolso oportuno han asegurado la operatividad de los diferentes negocios considerados como Pymes. Por otro lado debemos señalar que con esta investigación se concluyo que: la intermediación n financiera en la Pymes ha contribuido a mejorar el capital de trabajo, la liquidez y la rentabilidad, del mismo modo se ha determinado que la oferta de financiamiento ha sido eficiente para lograr el crecimiento y desarrollo de las Pymes.

Palabras claves: Eficiencia, crecimiento y desarrollo.



. ABSTRACT

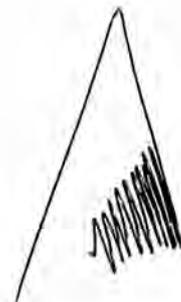
The present research was conducted in order to demonstrate how financial institutions have contributed to the growth and development of SMEs in Maharashtra , so you can determine the volume of financial resources aimed at SMEs

In accordance with the objectives and nature of the study , the research is at the descriptive level . To which is employed descriptive research method through correlation analysis and whose design corresponds to non-experimental research.

The results of this research showed that it was possible to clarify the importance of financial intermediation in the solution of problems of working capital for Small and Medium Enterprises of Lima.

Financial intermediation has participated in due to the granting of funding , a situation that has revealed that SMEs through timely disbursement have ensured the operation of the various businesses considered as SMEs. On the other hand we must note that this research was concluded that : financial intermediation n the SMEs has improved working capital , liquidity and profitability , just as it has been determined that the offer has been efficient financing for achieve growth and development of SMEs.

Key words : Efficiency , growth and development.



II INTRODUCCIÓN

Las Pequeñas y medianas empresas Pyme, forman parte de la gran mayoría de empresas constituidas en el país y representan un gran porcentaje de la población económicamente activa de acuerdo a estadísticas del INEI, económicamente representa más del 70% del PBI. Como quiera que su crecimiento se sostiene en la oferta financiera del sistema financiero y de instituciones financieras informales; y en las exigencias de las organizaciones dedicadas a la producción de bienes y prestación de servicios en lugares y periodos definidos, El problema central, de lo antes señalado, lo experimentan las empresas pequeñas y medianas, pues muchas de ellas no son sujetas de crédito en el sistema financiero formal, sino que recurren al sistema financiero informal o no bancario, quienes asumen la responsabilidad de ofertar los recursos financieros para consolidar el proceso de crecimiento y desarrollo de las Pymes, muchas con costos promedios ponderados de capital muy elevados. El proceso de crecimiento de la Pymes, representado por su tamaño de planta, la tecnología empleada, la productividad y la diversificación en la oferta de productos y servicios, necesita de la intermediación financiera formal y que muchas veces no acude a satisfacer las necesidades de financiamiento de las Pymes, por esta razón estas empresas por su propia gestión consiguen el financiamiento básicamente para capital de trabajo y así lograr un crecimiento sostenido y posteriormente el desarrollo de sus empresas.

Mediante el presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar el nivel de participación de los intermediarios financieros en el crecimiento sostenido de las Pymes en Lima Metropolitana.

Dados los cambios en la evolución de la economía durante el periodo de estudio 2005-2012, la relevancia del crecimiento de las Pymes, cobra fuerte interés a fin de entender e identificar cuáles son los determinantes de uno de los principales indicadores del crecimiento de las mismas, pues es el financiamiento oportuno y de bajo costo es un indicador de eficiencia, debido a que a través de ellos se logra el crecimiento y el desarrollo de las Pymes, a su vez determinan el crecimiento de del PBI. Desde el punto de vista cuantitativo, se refuerza su importancia

cualitativa, si consideramos que el financiamiento y sus efectos multiplicadores en la gestión de las Pymes.

Este trabajo de investigación es importante porque servirá para orientar a los emprendedores como gestionar mejores condiciones de financiamiento, del mismo modo orientar hacia la formulación de nuevas estrategias financieras, para asegurar la operatividad de las Pymes manteniendo grados de liquidez que les permita reducir los riesgos. A quienes favorecen los resultados: Los resultados favorecen tanto a las Pymes como a los intermediarios financieros, así como a los profesionales que estamos inmersos en la aplicación de estrategias financieras en las Pymes.



IV MARCO TEÓRICO

Definición de Pymes

En concordancia con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), publicada el año 2009, por el Accounting Standard Board (IASB) aprobado por Resolución de CNC N° 045-2010-EF/94, Vigente a partir del 1 de enero de 2011, las Pymes son entidades que: No tienen obligación pública de rendir cuentas; y Publican estados financieros con propósitos de información general para usuarios externos.

Definiciones de la Pequeña y Mediana Empresa de acuerdo a la legislación en el Perú

Según menciona la Constitución Política del Perú en su artículo 59 señala que “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa (...) El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades”.

Según el párrafo anterior solo menciona las pequeñas empresas, entonces buscando una definición mas específica de acuerdo a la DS N° 007-2008-TR, publicado el 30 de setiembre del 2008: Texto Único Ordenado de la ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Ley Mype, en el Artículo 5 define como Mype.

Artículo 5º.- Característica de las MYPE.

“Las Mype deben reunir las siguientes concurrentes:

Microempresa de uno hasta diez trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña empresa de uno hasta cien trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).



El incremento en el monto máximo de las ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.”¹

La (UIT) Unidad Impositiva tributaria para el año 2012 corresponde a S/ 3,650 Nuevos Soles.

Para el sistema financiero, las Mypes tiene la siguiente clasificación según Resolución SBS N° 14353-2009 del 30 de Octubre del 2009, que establece el Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y las exigencias de provisiones donde menciona:

Capítulo I Numeral 4 inciso 4.3 CRÉDITOS A MEDIANAS EMPRESAS

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

- a. Tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, y que no cumplan con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.
- b. Ventas anuales no mayores a S/. 20 millones.

Capítulo I Numeral 4, inciso 4.4 CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS

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

Capítulo I numeral 4, inciso 4.5 CRÉDITOS A MICROEMPRESAS

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

¹DS N° 007-2008-TR, publicado el 30 de setiembre del 2008: Texto Único Ordenado de la ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Ley Mype

De acuerdo a la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), la clasificación de los contribuyentes es por Principales Contribuyentes (PRICO) y Medianos y Pequeños Contribuyentes (MEPECO).

No existe base legal que o reglamento que indique que contribuyente es Principal Contribuyente (PRICO) o Mediano y Pequeños Contribuyentes MEPECO.

Según afirma el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR, entre 100 mil dólares y 1 millón de dólares de exportación califica a una empresa como pequeña exportadora².

SEPYMEX Programa de Seguro de Crédito a la exportación para Pymes, es un evento respaldado por el estado a través de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo S.A.) que Permite la ampliación del financiamiento a aquellas PYMES que ya tengan comprometidas todas sus garantías; y, mejor aún, posibilitar el acceso a nuevas empresas que cuentan con garantías insuficientes ósea que asegura créditos pre embarque hasta por un total de 1 millón de dólares, pueden calificar las Pymes que tiene un nivel de exportación de hasta 8 millones de dólares, según estadística de la SUNAT (Superintendencia de Administración Tributaria)³.

Observamos que la clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas varían de acuerdo a la institución del estado que las promueve como son el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo (MINTRAB), la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), para unos es Pyme y otro es Mype, que puede llegar a generar cierta confusión en caso se desea realizar un estudio o análisis sobre Las Micro Pequeña y Mediana Empresa.

² MINCETUR, Apoyando la competitividad de las Pymes exportadoras, suplemento contratado del 01 de Noviembre de 2009

³ MINCETUR, Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para Pymes, extraído el 28 de agosto de 2012 de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/PROGRAMA_SEPYMEX.pdf

⁴ DIRECCION FINANCIERA, Luis Diez Castro y Joaquin Lopez Pascual Luis



PRINCIPIOS INCORPORADOS EN UN MODELO DE DECISIÓN FINANCIERA

Principio de opción 4

La mayoría de decisiones financieras llevan opciones añadidas.

Es algo que ha sido tenido en cuenta de forma intuitiva en infinidad de decisiones en el pasado; sin embargo, la novedad estriba en que hoy día se pueden valorar e incorporar como un dato cuantitativo a la toma de decisiones.

Una opción en el sentido más amplio es la posibilidad de que se produzca algún suceso en el futuro.

Dependiendo de las circunstancias, el tenedor de la opción puede decidir:

Realizar la acción (ejercer la opción)

Olvidar la acción (dejar que la opción expire)

Las opciones en una decisión financiera pueden ser explícitas o implícitas:

Contrato de opción explícito: Concesión para una explotación minera. Y Contrato de opción implícito: Posibilidad de ampliar la empresa una vez introducido en el mercado.

Principio de los flujos incrementales

El Director financiero sólo debe tener en cuenta la diferencia de flujos que se generan al tomar una decisión.

Costes y beneficios incrementales son los que aparecen cuando se lleva a cabo una determinada acción, por encima de los que se producirían si la acción no se realizara.

Los costes hundidos (costes en los que se ha incurrido previamente) son irrelevantes para la toma de decisiones financieras.

Bajo este principio, una empresa que se encontrara ante la alternativa de sustituir su presupuesto de publicidad, tomaría su decisión sólo en función de los costes y resultados incrementales, es decir: lo que tomaría en consideración es si un aumento de un millón en ventas compensaría un desembolso de un millón en publicidad.

Hay una relación de intercambio entre riesgo y rendimiento. Todo inversor sabe que: Para obtener mayores rendimientos se debe estar dispuesto a asumir mayores

riesgos. Un alto riesgo va acompañado de una mayor probabilidad de un buen rendimiento junto con una mayor probabilidad de un mal rendimiento

Principio de aversión al riesgo

Este principio es complementario del anterior: Con todo lo demás igual, la gente prefiere mayor rendimiento y menor riesgo, la gente escogerá la alternativa de alto riesgo sólo si espera obtener un rendimiento lo suficientemente elevado. Las personas aceptarán una reducción en rendimientos a cambio de la reducción en el riesgo.

Principio de diversificación

Siempre se ha tenido la sensación de que poner todos los recursos en una sola operación genera un mayor riesgo que si se reparten entre varias. Hoy día este principio está incorporado a distintos modelos matemáticos que permiten, además, medir de forma precisa las consecuencias de la diversificación.

Repartir las inversiones (diversificar) puede reducir el riesgo sin reducciones significativas del rendimiento.

Un inversor que tiene en cuenta este principio no invertirá toda su fortuna en un solo activo (empresa)

Principio de eficiencia del mercado de capitales

Algo que también se da por hecho al tomar una decisión financiera es que los mercados de capitales son eficientes: Los mercados de capitales son mercados en los que los valores mobiliarios, como las acciones y obligaciones, son comprados y vendidos, los ejemplos de mercados de capitales incluyen los mercados organizados tales como las Bolsas de valores, los precios de mercado de los activos financieros que son negociados regularmente en los mercados de capitales: Reflejan toda la información disponible, se ajustan rápidamente a la nueva información, la nueva información es información que no ha sido conocida (o anticipada) previamente, la negociación llevada a cabo por inversores inteligentes en respuesta a la nueva información provoca que los precios cambien rápidamente, si los mercados de capitales son eficientes: El precio de un activo es el mismo en cualquier lugar de mercado, entonces se cumple la "ley de precio único". Los títulos equivalentes se deben vender al mismo precio, no pueden



existir oportunidades de arbitraje. El arbitraje permite obtener beneficios sin riesgo sin tener que comprometer recursos.

La consecuencia de considerar que los mercados financieros son eficientes, a la hora tomar una decisión financiera, es la de tomar los valores del mercado como los más justos y que la empresa debe tomarlos como datos al no poder modificarlos.

Principio del valor temporal del dinero

Viene a recoger algo tremendamente simple e intuitivo: no es lo mismo disponer de dinero hoy que mañana. Formulado de una forma muy simple, podríamos decir que valor temporal del dinero nos indica a cuánto renunciamos hoy por trasladar el gasto del dinero al futuro. O visto desde el punto opuesto: nos indica cuánto nos costaría hoy adelantar el gasto asociado al ingreso de una unidad monetaria que se recibirá en el futuro.

Como fácilmente se puede deducir de lo dicho anteriormente, cualquier unidad monetaria futura tiene un valor inferior en términos de unidades monetarias del presente. La razón es sencilla: si espero recibir un euro dentro de un año pero no puedo esperar a gastarlo, este deseo tendrá un coste, de forma que lo que yo gaste hoy, más el coste asociado al anticipo de ese gasto, habrían de ser iguales, al ingreso que espero recibir dentro de un año, que será justamente de un euro. De igual forma podríamos razonar en sentido contrario: si hoy no deseo gastar y traslado ese acto al futuro es porque espero poder elevar la capacidad de compra de mi euro de hoy, luego el valor futuro de un euro de hoy deberá ser superior al actual.

El valor temporal del dinero se suele medir mediante el tipo de interés: cuanto más valoremos la posesión del dinero en la fecha actual en relación con el futuro, mayor será el tipo de interés y viceversa.

Expresado de una forma matemática, la relación entre el valor en un instante futuro a n años de distancia (VF_n), el valor actual (VA) y el tipo de interés expresado en términos anuales (r), es la siguiente:

$$VF_n = VA(1+r)^n$$



De la forma análoga, si quisiéramos conocer el valor actual en función del valor futuro y del tipo de interés, a expresión sería:

$$VA = \frac{VF_n}{(1+r)^n} = VF_n(1+r)^{-n}$$

De todo lo dicho se deduce que, desde un punto de vista financiero, el tiempo es una dimensión más a considerar cuando comparamos dos o más cantidades de dinero que se reciban o paguen en fechas diferentes, puesto que no son homogéneas.

PRINCIPIOS NO INCLUIDOS EN LOS MODELOS DE DECISIÓN FINANCIERA

El principio del interés propio

Si todos los factores son iguales, la persona escoge la alternativa que le es más favorable financieramente.

Esto no implica que hacer dinero sea el criterio más importante. (Un ejemplo de ello se puede encontrar en las donaciones de caridad, o en las fundaciones)

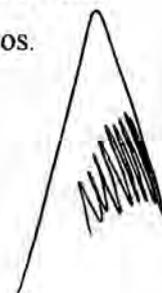
En definitiva, es un principio en el que prevalece un comportamiento egoísta, y que supone que el tomar la alternativa más ventajosa implica renunciar a otras posibilidades. Sabiendo, además, que cada alternativa tiene su coste de oportunidad, es decir: la diferencia de valor entre la alternativa elegida y la siguiente mejor posibilidad.

El principio del interés ajeno

Mientras actuamos en nuestro propio interés hay al menos otra persona en la transacción que actúa en el suyo. No considerar la otra parte puede conducir a decisiones por debajo de óptimo, consecuencia de un comportamiento arrogante que sobrevalora el criterio propio y menosprecia el ajeno.

Evidentemente, la mayoría de las transacciones financieras son de suma cero, lo que implica que una parte gana sólo a expensas de la otra. Las transacciones que no son de suma cero generalmente resultan los beneficios fiscales, como una transacción estructurada de firma que ambas partes paguen menos impuestos.

El principio de los indicios



Formalizado recientemente en lo que se denomina la teoría de las señales, forma parte del sexto sentido que interpreta como relevantes determinados comportamientos o gestos. Este principio conduce a considerar las señales en la toma de decisiones, en especial cuando aparecen discrepancias entre los datos y los hechos.

El principio de la imitación

No cabe duda de que muchas veces nos dejamos guiar por lo que hacen los demás. Si bien este comportamiento entra en conflicto con el principio siguiente, hay circunstancias, como la falta de recursos para investigación, que puede ser una fuente de información significativa.

Tiene el peligro de elegir equivocadamente el modelo a seguir, y en el extremo el de un comportamiento oportunista al beneficiarse de los logros de los demás sin incurrir en los costes correspondientes.

El principio de la innovación

La simple imitación de los demás no crea valor para el imitador. Toda persona / empresa de éxito ha tenido al menos una idea original. En definitiva, este principio parte de la base de que crear nuevas ideas, productos o servicios es lo que realmente crea valor y contribuye a obtener el objetivo de la empresa. La continua aparición de nuevos productos financieros es la constatación de la importancia que se le da a este principio en el ámbito financiero.

El principio de la ventaja comparativa

Constituye el fundamento del beneficio extraordinario que estimula la competitividad y diferenciación entre las empresas.

La eficiencia económica se logra cuando cada uno se dedica a lo que hace mejor. Encargar a entidades especializadas la ejecución de determinadas tareas, como la colocación de una emisión de títulos, es un claro ejemplo de una actuación inspirada en este principio.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

¿QUÉ ES FINANCIAMIENTO? Es la forma por la cual se dota de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, el conseguir recursos y



medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes, y la forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento.

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que vengán en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como: Efectivo, Cuentas por Cobrar Inventarios.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Se clasifican en 2:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO SIN GARANTÍAS ESPECÍFICAS.-

Consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía. Espontáneas, bancarias, extra bancarias

FUENTES DE FINANCIAMIENTO CON GARANTÍAS ESPECÍFICAS.-

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario.

Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Cuentas por cobrar, Inventarios y Otras fuentes

FUENTES DE FINANCIAMIENTO SIN GARANTÍAS ESPECÍFICAS

ESPONTÁNEAS

Cuentas por pagar. Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas; incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se

firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago.

Pasivos Acumulados. Son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aun no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios

BANCARIAS

Línea de crédito. Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente. Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Pero este incluye una característica distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

EXTRA- BANCARIAS

Documentos negociables. El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera.

Anticipo de clientes. Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

Préstamos privados. Consiste en obtener préstamos de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO CON GARANTÍAS ESPECÍFICAS

CUENTAS POR COBRAR

Pignoración de cuentas por cobrar. La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos



sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

Factorización de cuentas por cobrar (Factoring). Se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

INVENTARIO

Gravamen abierto. Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, pero el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de este modo el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

Recibos de fideicomiso. Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos bienes pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

OTRAS FUENTES

Garantía de acciones y bonos.

Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

Préstamos con codeudor. Los préstamos con fiadores originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

Seguros de vida. Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental.

CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía.

Cuentas por Pagar. Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

Pasivos Acumulados. Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aun no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

Línea de crédito. Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente: consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

Documentos negociables. El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

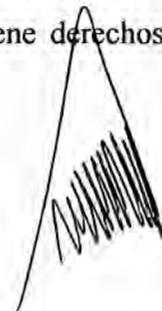
Anticipo de clientes. Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

Préstamos privados. Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

Las fuentes de financiamiento pueden ser también. Fuentes de Financiamiento con garantías específicas y consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

Pignoración de cuentas por cobrar. La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos



sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.⁶

La empresa, la gerencia y la utilización eficiente de los recursos.

La empresa es una organización económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. Es el eje de la producción, al menos en su forma contemporánea, pues a través de ella se realiza todo el proceso productivo⁴.

Una empresa puede definirse como una entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa: grande, mediana o pequeña e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Riesgos y oportunidades gerenciales

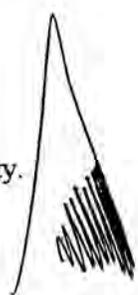
En general, se trata de comprobar si las dificultades y factores de éxito para las empresas son distintos según sea la naturaleza de la empresa.

Las dificultades gerenciales están referidas a las trabas y obstáculos actuales, internos y/o externos de la empresa, que en opinión de los empresarios repercuten en su administración y que pueden afectar su funcionamiento, rentabilidad y crecimiento.

Es conveniente aclarar, mediante algunos ejemplos, el concepto de cada una de estas categorías de problemas, ya que pareciera existir cierto traslape entre algunas de ellas.

⁵ Reyes Ponce, Agustín. Administración de empresas, Teoría y práctica. Pág. 40

⁶ "Administración Financiera Corporativa" – Douglas R. Emery; coautor John D., Finnerty. Editor: México



Cuando se mencionan dificultades en la compra de materia prima en realidad se está englobando varios tipos de problemas. Se incluyen aquí problemas de escasez, tanto de materia prima nacional como importada, problemas de irregularidad en la calidad así como los relacionados con el alza constante de sus precios, todo lo cual dificulta su abastecimiento. En general, podemos decir que son problemas de naturaleza externa a la empresa.

En la categoría problemas en la obtención de capital de trabajo, se mencionan la falta de liquidez y los problemas con las cuentas por cobrar, cuya realización es demasiado lenta haciendo que éstas se acumulen y resten, a su vez, liquidez a la empresa.

El financiamiento general está referido a todos aquellos problemas que no están relacionados directamente al capital de trabajo como, por ejemplo, la falta de fuentes financieras para la pequeña industria y la limitación del autofinanciamiento. Incluye también el problema de financiamiento en moneda extranjera, que resulta muy oneroso, así como las dificultades en financiar las exportaciones y alto nivel de los intereses.

Los problemas con las ventas incluyen aspectos tales como la recesión del mercado, que hace que las ventas disminuyan o que no permite que se incrementen; la falta de agresividad del personal o falta de organización; la necesidad que el empresario dedique tiempo adicional para atender esas funciones, la dificultad de prever las ventas de naturaleza estacional, la falta de un local de ventas adecuado y la imposibilidad de dar crédito a sus clientes.

Los problemas con la competencia son aquellos que se derivan de la actividad de empresas similares en los mismos mercados, lo cual repercute en el nivel de las ventas y la participación de la empresa en el mercado. Entre los principales competidores se mencionan a los fabricantes clandestinos, los importadores, el contrabando y las empresas que copian sus productos.

Los problemas de ineficiencia del personal se refieren principalmente al rendimiento del personal, no sólo en la producción sino también en las áreas de venta, contabilidad, almacén, etc.

Dentro de los problemas en el proceso de compras, se citan la falta de eficiencia en la coordinación entre las compras y la producción, las dificultades de obtener cartas de crédito, problemas de importación y de selección de la materia prima adecuada.

La utilización eficiente del capital y el trabajo.

Sólo en el caso de la primera categoría manufacturera se puede hacer una comparación valdadera de las relaciones capital trabajo de las empresas pequeñas y grandes. Los datos, aunque incompletos y no siempre comparables, decididamente indican que el costo de inversión por puesto de trabajo aumenta al incrementarse la magnitud de la empresa, ya sea que ésta se mida en términos de activos o del número de trabajadores.

Si las empresas de pequeña escala tienden a emplear directamente más mano de obra por unidad de capital invertido, cabe preguntar si hay base para suponer que su efecto total sobre la demanda de mano de obra es mayor.

Un aspecto fundamental en todo esto es determinar si esta característica de las empresas de pequeña escala, de registrar un costo menor de capital por supuesto de trabajo creado, se extiende también a su utilización de otros insumos.

Aunque es muy difícil obtener datos que sean plenamente confiables, las estadísticas disponibles indican que, generalmente, a medida que aumenta el tamaño de una empresa;

La inversión de capital por trabajador aumenta.

El valor añadido por trabajador aumenta.

El valor añadido por una unidad de capital aumenta.

La situación de una serie de países en desarrollo, proporciona pruebas que refuerzan el postulado de que las empresas pequeñas, con un nivel más bajo de inversión por trabajador, tienden a lograr una productividad del capital más elevada que la de las empresas más grandes con mayor coeficiente de capital.

La tecnología que se utiliza para producir distintos bienes varía considerablemente y la gama de opciones, en cuanto al tamaño de una planta y la magnitud del capital invertido, es muy amplia.

Algunos bienes pueden producirse a un costo unitario razonable en cantidades muy pequeñas, mientras que otros requieren un volumen considerable de producción.

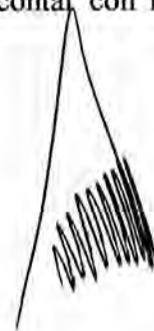
La pequeña y micro empresa la capacidad de desarrollo de nuevos productos.

El primer deber del director de una pequeña y micro empresa consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre su compañía y sus empleados, proveedores, banco y clientes.

El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer los objetivos, que se desean alcanzar con aquellas personas que se encuentran comprometidas con la empresa.

“Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados”⁵.

⁵George R. Terry. Principios de administración. Pág. 50



La organización de la pequeña y micro empresa típica se suele establecer en función de las circunstancias. El propietario es el motor principal, la mayoría de las cosas que hay que hacer o son hechas por él mismo o bajo su directo control. Esto es cierto en los primeros años de vida de una pequeña empresa.

Es de esperar que una persona empeñada en esta tarea no tenga que aplicar probados principios de organización a su negocio, cuando sean necesarios debido a la expansión del mismo y, en este sentido se llega a un punto que es imposible seguir manejando la pequeña empresa⁶.

En cualquier caso, en toda pequeña empresa, llega un momento en que el director tiene que delegar la responsabilidad de las decisiones en alguna otra persona. Es en este punto cuando empieza a poner en práctica lo que se llama organización. En tal sentido al igual que los objetivos existirán pautas.

Debe delegarse la facultad de decisión, y algo mucho más importante, la responsabilidad de realizar la tarea. Al delegar sus funciones es esencial que el empleado reciba una comunicación; escrita acerca de su responsabilidad autoridad y relaciones.

Las ventajas de la pequeña empresa se encuentran básicamente en sus efectos sociales y de gestión. En primer lugar, la expectativa del pequeño empresario por una menor ganancia se sustenta en sus escasas opciones para la reinversión, en segundo lugar, la pequeña empresa tendrá una estructura de costos de producción más flexible, debido principalmente a su menor gasto administrativo, menor inversión en activos y a que no tiene sindicato que presione por mayores beneficios. ~

El financiamiento externo es, supuestamente, uno de los principales problemas que las pequeñas empresas no pueden controlar; y junto con la coyuntura

⁶Fernández Arenas, José Antonio. El proceso administrativo. Pág. 80

económica; las políticas gubernamentales y la actividad legislativa, son regulaciones y trámites burocráticos excesivos para sus posibilidades que afectan gravemente su desempeño.

De otro lado, los principales problemas internos que enfrentan las empresas, son resueltos debido a las aptitudes personales y profesionales del empresario. Estos son factores fundamentales en la dinámica de la empresa.

“La capacidad directiva sería entonces una de las causas priori que mayor inciden y que pueden obstaculizar sus posibilidades de crecimiento⁷”

En la práctica las empresas de pequeña escala con frecuencia se encuentran en situación de inferioridad. Ofrecen salarios más bajos, pero usualmente deben pagar por el capital que utilizan, precios más elevados de los que pagan las empresas de mayor escala.

En nuestro país, el sector de la pequeña empresa no recibe la debida atención de parte de los que formulan las políticas gubernamentales.

La frecuente falta de acceso al crédito institucional de que adolece el sector de pequeña empresa, las tasas de interés extremadamente elevadas que prevalecen en los mercados libres de capital y la gran dificultad para obtener las licencias y permisos necesarios, probablemente contrarrestan el hecho de que las empresas de pequeña escala paguen menos impuestos y salarios más bajos.

Sin embargo, en la mayor parte de los países en desarrollo la proporción más importante del empleo no agrícola, existente o futuro, se encuentra fuera del sector industrial moderno; en los trabajos de reparaciones, la producción artesanal, el transporte local, las artesanías, los trabajos de encargo, la construcción y las empresas de pequeña escala de productos primarios.

⁷Chiavenato, Idalberto. Introducción a la teoría general de la administración. Pág. 120

Este tipo de empresas de pequeña escala generalmente adolece de una base de producción reducida y de una organización deficiente para las adquisiciones, la producción y la comercialización.

Individualmente no pueden costearse las grandes cantidades de capital y el personal especializado necesario para el diseño de productos, la promoción de ventas y la adquisición de materias primas a granel.

Su incapacidad para desarrollar nuevos productos, ampliar mercados o aprovechar los beneficios de las economías de escala hace que sigan siendo pequeñas.

Las exigencias de desarrollo empresarial y las fuentes de financiamiento

Las empresas, cualquiera que sea su tamaño y actividad productiva a la cual se dedica, necesitan fondos para su funcionamiento y así poder cumplir el objetivo o misión que motivó su creación. En diversos momentos, la pequeña empresa requiere de capital en efectivo. Existe un cierto número de fuentes de fondos comúnmente usados, entre los cuales están: ahorros personales, préstamos de bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos de proveedores, préstamos de amigos y parientes, préstamos de entidades estatales. Toda empresa tiene diferentes etapas y dependiendo de la etapa en que se encuentre será el tipo de financiamiento requerido, claro está, que es difícil establecer unas reglas comunes y de aplicación general, ya que esa necesidad dependerá en gran medida de las actividades y del entorno económico donde se desenvuelven.

Actualmente el pequeño empresario se encuentra en un conflicto financiero, donde los organismos o instituciones financieras de apoyo tienen limitados recursos presupuestales para las mismas, además que la crisis generalmente son por dinero, por préstamo por conseguir o conseguidos, cuyos costos de



financiamientos siempre serán muy altos en comparación con los ingresos que el microempresario puede generar de su unidad productiva.

Entre las estrategias a seguir por la Microempresa figuran:

Buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros.

Ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinarias, equipos, terreno, pagar nómina, gastos de administración y tener capacidad de pago a los proveedores a corto plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener liquidez que le ayude a cubrir los pasivos demandados y les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

Promoción o Constitución: En esta etapa la financiación propia adquiere gran relevancia, es decir, que el aporte de sus fundadores o fundador, es lo más importante y es lo que debiera ser, ya que la empresa no tiene referencia y no es conocida, no tiene récord de experiencia con ninguna institución; sólo por las garantías que presente o por los compromisos que adquieren los socios o el dueño de manera personal, pueden solicitar créditos, constituyéndose en deudores solidarios de la firma, es decir, que garantiza la deuda con sus bienes personales. En esta etapa es importante realizar una óptima previsión o planificación de sus necesidades y posibilidades antes que la empresa sea desarrollada.

Desarrollo: Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida y afrontará nuevos problemas y su éxito, lógicamente, dependerá de las bases construidas en la primera fase. Las vías de expansión de la empresa pueden venir dadas por: Aumento de las ventas a sus clientes habituales

Captación de nuevos clientes

Creación de nuevas líneas de productos.



Cuales quiera de estas posibilidades llevan consigo una mayor necesidad de financiamiento, que se podrá conseguir por diversos medios o fuentes. Es importante resaltar, que en la etapa de desarrollo, su financista natural es su clientela, a través de las ventas, las cuales deben alcanzar su nivel óptimo de producción y ventas. Si vende todo lo que produce y produce lo máximo de acuerdo con la capacidad instalada, no necesitará de recurrir a préstamos para cubrir sus necesidades inmediatas, por considerarse una empresa con autonomía financiera.

Para el financiamiento de las necesidades propias puede acudir a las utilidades retenidas o superávit libre, esto es el autofinanciamiento, que en principio, es la fuente más económica y más segura de financiamiento, pero siempre, esta no es la vía, ya que en la mayoría de los casos se recurre a las fuentes externas.

El rol de la intermediación financiera y la elección entre recursos propios o ajenos.

Entre los recursos a los que tiene acceso la empresa cuando necesita fondos para el financiamiento, para incrementar y agilizar la marcha del negocio, figura en primer orden el capital ajeno, los cuales pueden ser: créditos de proveedores, créditos de entidades bancarias, créditos de entidades públicas y préstamos de parientes o particulares.

Créditos de Proveedores: Los proveedores son, en gran medida, agentes generadores de crédito para la empresa, cuando les vende a crédito las materias primas o servicios. La posibilidad de conseguir una prórroga de los plazos de pago de 30 a 90 días, dependerá de la propia solvencia, de la situación coyuntural del mercado y del proveedor en cuestión. Merece especial atención a la financiación indirecta, obtenida mediante la figura del comisionista o mercancías en consignación, que no se cancelan hasta tanto no se hayan vendido.

Créditos de Entidades Bancarias: Por lo general el microempresario no tiene acceso, salvo pocas excepciones, a esta fuente, sin embargo, se puede señalar, que el más usado es el tipo de pagaré a 90 días, renovable, de tipo personal, que se concede en función de la solvencia del solicitante. No suele concederse por importes elevados a menos que el empresario tenga bienes o un fiador que ofrecer, como garantía al banco.

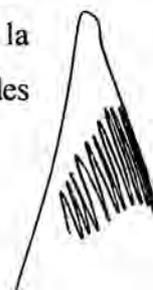
Créditos de Entidades Públicas: Existen instituciones estatales y nacionales que fueron constituidas para darle apoyo financiero a las empresas, pero las deficiencias de información, típica del país, dificultan que empresarios y promotores, conozcan de manera satisfactoria, cuáles son los organismos responsables por la ejecución de las políticas oficiales en materia de desarrollo industrial, y cuando son conocidas, por lo general, los trámites burocráticos entorpecen la consecución del crédito.

Préstamos de Parientes o Particulares: En muchas ocasiones sólo se cuenta con este tipo de financista, y que en los últimos años han tomado mucho auge, debido al poco papeleo que exige, sólo piden garantía real o un fiador, a pesar que es muy costoso.

Otras Entidades Financieras: Actualmente se puede observar, dentro del proceso de reestructuración de la banca, el creciente desarrollo de una variedad de instituciones, que constituyen otras fuentes de financiación, entre ellas se consideran: Las Sociedades Financieras, Compañías de Seguros, Banca de Inversión, Sociedades de Capitalización, Arrendadoras Financieras, Fondos de Mercados Monetarios y entidades Hipotecarias.

Las pequeñas empresas tienen una limitante para ingresar al mercado de valores vigente, ya que la Ley de Mercado de Capitales, establece los requisitos que deben tener las empresas para su ingreso en el cumplimiento de los cuales las microempresas están prácticamente excluidas de ese grupo.

PANORAMA E IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. Es así, que en el crecimiento económico de países con alto nivel de desarrollo de Asia, como Japón, Corea del Sur y Taiwán o Europeos, como Alemania, Italia e Inglaterra; estas unidades Empresariales de pequeña escala han desempeñado un papel protagónico. En el caso peruano, la situación de la Micro y Pequeña Empresa, no es muy diferente a la que muestra este sector en otros Países de América Latina; con características similares como, concentración de actividades en el Comercio, los servicios y la industria artesanal y ; elementos particulares comunes, tales como bajos niveles de inversión, altos índices de captación de empleo, utilización de Tecnología intensiva en mano de obra y el uso de insumos básicamente Nacionales. Enfrentando continuos riesgos por la carencia de capitales al tener un limitado acceso al Mercado Financiero y una insuficiente capacitación Empresarial. Actualmente la Micro y Pequeña Empresa representa un estrato muy importante en la estructura productiva del País, tanto en número de empresas como en nivel de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, pasando a constituir en algunas zonas del interior del país, como el único estrato productivo existente sobre el cual gira la actividad económica. Las estadísticas de población y producción reflejan este comportamiento, al destacar que una alta proporción de la fuerza de trabajo es de tipo independiente y las pequeñas empresas representan la mayor cantidad de establecimientos productivos existentes en el país (según el III CENEC constituyen el 98% de los establecimientos) La Contribución de este Sector a la generación de empleo se realiza básicamente mediante la creación de unidades



productivas y en menor grado por el volumen de contratación de mano de obra, en cada una de ellas. En todas las regiones del País se puede observar como estas unidades productivas participan dinámicamente en la actividad económica ofertando y demandando bienes y servicios , participando en la cadena productiva y contribuyendo con su presencia a la libre formación de precios en los mercados. La dinámica que ha experimentado su crecimiento así como su participación en la actividad económica, han suscitado inquietud por tomar mayor conocimiento sobre sus características, la cuantificación de su magnitud y la determinación de su impacto en la economía. Nuestra intención es dar a conocer las principales características, de este sector y constituye una herramienta importante de análisis, para la formulación de toda política de crecimiento, ya que ningún programa de bienestar social con pretensiones de tener efecto positivo en la satisfacción de las necesidades básicas de la población tendrá éxito en el país, si no considera el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

Historial de Normatividad Legal sobre Pymes en el Perú

Decreto Ley No.21435

El primer régimen especial de promoción a este sector se promulgó en 1976 con el Decreto Ley 21435 "Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado". Esta norma define a la pequeña empresa en función de los montos vendidos anuales, con la finalidad de acogerse a un sistema tributario preferencial y otros incentivos para su desarrollo.

El Decreto, establece los límites para la Pequeña Empresa en cada actividad económica tomando como referencia los ingresos anuales expresados en un determinado monto de sueldos mínimos vitales (SMV) de la provincia de Lima. Para el caso de industria de transformación y el comercio de bienes y servicios, una pequeña empresa dedicada a esta actividad, debería obtener ingresos anuales inferiores a 590 SMV.

Entre los diversos mecanismos de promoción que tiene la ley destaca, la sustitución de los impuestos al patrimonio y a las remuneraciones; así como de las

contribuciones a los sistemas nacionales de pensiones de salud con un impuesto único. Además se la exonera, de la obligación de constituir comunidades laborales.

En la misma norma también se establece, cuando una pequeña empresa, dejaría de continuar acogéndose a sus alcances y beneficios, indicándose que aquellas empresas, cuyas actividades económicas en los últimos tres años supere en promedio los límites máximos de ingresos fijados para cada actividad económica, ya no podrán continuar gozando del tratamiento preferencial establecido por la ley.

Decreto Ley No. 21621

En ese mismo año, y con el fin de agilizar la formación de pequeñas empresas se expide el Decreto Ley 21621, que crea la figura jurídica de la empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL). Para diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica, a fin de promocionar la constitución y operación de pequeñas empresas.

Decreto Ley No 23189

En julio de 1980 se promulga el Decreto Ley 23189, mediante el cual se establece que la pequeña empresa debe desarrollar su actividad como empresa unipersonal o como empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), asimismo que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes. Y además, tener como máximo 10 trabajadores, en el caso que realice la actividad de producción y servicios y de 5, cuando el giro sea la comercialización. Con esta norma también, se modifican los límites de ingresos anuales, estableciendo por ejemplo que para la pequeña empresa industrial, estos no deberían exceder de 100 salarios mínimos vitales (SMV) de la provincia de Lima, y en el caso de la actividad comercial, que no excedan de 50 SMV.

Asimismo se establece, que en estas empresas debe predominar el trabajo manual y la obligación de inscribirse en el padrón municipal⁰ de pequeñas empresas creado por este Decreto Ley. Con este dispositivo, también se origina la

Cooperativa de Servicios de Pequeñas Empresas", con la finalidad de facilitar su acceso a líneas de crédito y financiamiento, la utilización de servicios técnicos y recursos comunes, comercialización de productos o la adquisición de bienes de capital.

Además establece un régimen tributario especial de incentivos y crea el fondo de promoción a la pequeña empresa (FOPE).

Ley 23407

En mayo de 1982, se promulga la ley 23407 " Ley General de Industrias ", en la cual se determina que las ventas anuales de una pequeña empresa industrial no deben exceder de 720 sueldos mínimos vitales de la provincia de Lima. Asimismo se señala, que dejan de estar comprendidas en este régimen de promoción aquellas empresas que en tres ejercicios consecutivos.

Mediante esta norma también se exonera a la Pequeña Empresa Industrial, de los Impuestos de Alcabala y Revaluación de Activos Fijos. Esta Ley crea también la Ley 24062 " Oficina General de Promoción a las Pequeñas Industrias".

En enero de 1985, se publica la ley 24062 " Ley de la Pequeña Empresa Industrial" y en junio de ese año, se expide su reglamento, con la finalidad de regular el capítulo de Pequeña Industria establecido en la Ley General de Industrias (Ley 23407).

Esta Ley amplía a 1,500 sueldos mínimos vitales, el límite anual de ventas en estas empresas y crea además, el " Fondo de Promoción a la Pequeña Empresa Industrial " (FOPEI), con el aporte del 1% de las pequeñas empresas industriales y, se otorgan incentivos fiscales, por la creación de puestos de trabajo, capacitación laboral; y adquisición de maquinarias y equipos.

Durante el último quinquenio de los ochenta, se establecieron otros dispositivos promocionales para este sector, como por ejemplo, que el aporte al FOPEI podía ser deducido del impuesto a la renta. Se dictan además diversas normas de carácter administrativo con la finalidad de simplificar los trámites de legislación y registro de las pequeñas empresas.

Decreto Legislativo No. 705

El Decreto Legislativo No. 705 que establecía el marco legal para la micro y pequeña empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades extraordinarias delegadas al poder ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo.

Esta ley considera a la micro y pequeña como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

En términos generales, el Decreto Legislativo No. 705 definía a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios.

A nivel particular esta norma, diferencia la Micro Empresa de la Pequeña Empresa en función del tamaño y la división del trabajo. Con relación al tamaño considera dos aspectos: cantidad de trabajadores y monto anual de las ventas y, en lo referente a la división del trabajo la Micro Empresa se caracteriza porque su propietario trabaja en el establecimiento.

Es así que adicionalmente a la definición general, se establece particularmente para la microempresa, que sus propietarios laboren en la misma, cuenten con no mas de diez personas ocupadas y asimismo, realicen ventas anuales que no excedan de doce unidades impositivas tributarias. En el caso de la pequeña empresa, solo se establece dos requisitos adicionales que el número de ocupados no exceda de veinte y que el monto anual de ventas no supere de veinticinco unidades impositivas tributarias.



EDPYMES

En las Resoluciones SBS Números 897-94 de Diciembre de 1994 y 259-95 de Marzo de 1995, la Superintendencia de Banca y Seguros que autoriza y regula el funcionamiento de Las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES) se define a la Microempresa, como aquellas unidades productoras que cuentan con activos hasta por US \$ 20 000 y/o realicen ventas anuales que no excedan los US \$ 40 000, y como Pequeña Empresa a unidades que cuentan con activos hasta US \$ 30 000 y/o realicen ventas anuales que no excedan los US \$ 750 000. La EDYPIMES se crea con la finalidad de promover el financiamiento y el crédito para este Sector.

LEGISLACION ACTUAL.

Ley 27268

La actual norma que regula el accionar de la Pequeña y Microempresa es la LEY No. 27268, del 27 de Mayo 2,000. Que deroga el Decreto Legislativo 705 y todas las normas complementarias a ésta.

La mencionada Ley establece como PYME a las pequeñas y microempresas, que operen ya sea como persona natural o jurídica bajo cualquier organización o gestión empresarial, pudiendo desarrollar sus actividades en las áreas de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Considera que en la Microempresa no deben de exceder de diez (10) los trabajadores, y para la Pequeña Empresa no excede de cuarenta (40) trabajadores. Como se puede apreciar, ya no se consideran otros factores para determinar el tamaño de la empresa, solamente su tipo de organización y el número de trabajadores, lo cual la diferencia de anteriores normas legales. A la vez en esta norma legal, se da importancia relevante a la capacitación de la PYMES, por ello dan participación a Universidades, Institutos superiores, e incluso acceso al SENATI para aquellas PYMES que pertenezcan al sector industrial manufacturero.



También otorga beneficios a PYMES a través del Estado en acciones de subcontratación, y de la participación en las compras estatales, dándoles cierta preferencia si se presentan en igualdad de oferta que otro tipo de empresas. Por otro lado, a través de PROMPEX, el Estado implementará la visita de empresarios de PYMES al exterior, para ofertar sus productos. Otra forma de incentivo que señala la Ley es los Parques Industriales, dando para ello participación a los Gobiernos Locales, en cuyo ámbito se deben organizar. Cabe mencionarse también, que en materia tributaria las PYMES se encuentran en regímenes que determinan la SUNAT, y los trabajadores y propietarios de PYMES pueden ser asegurados regulares o potestativos, dando con ello el sustento legal para todos aquellos que no podían acceder a la seguridad social. La Ley 27268, también modifica los trámites a realizarse ante Municipalidades para tramitar Licencias de Funcionamiento Provisionales, previamente debe obtenerse el Certificado de zonificación y Compatibilidad de uso, la cual emiten las Municipalidades en un plazo máximo de 7 días, salvo excepciones; modificándose sustancialmente el Otorgamiento automático que señala el D:L 705.

Decreto Supremo No. 2000-ITINCI.

Este dispositivo reglamenta la Ley de Pequeña y Microempresa, y enumera los dispositivos complementarios, entre los cuales se indican: Que el Estado apoya a las empresas de estos sectores otorgándoles instrumentos de promoción y desarrollo de competitividad y por otro lado con los Instrumentos de Formalización.

Define a las Micro empresas por el número de trabajadores (10 máximo) y Pequeña Empresa (más de 10 hasta 40 personas), dejando a facultad de cada sector del estado a establecer otros criterios de definición. Tales como ventas, ingresos, activos fijos, etc.

Por lo demás, solo reglamenta lo que la Ley ya indicaba respecto a Asistencia Técnica, Incentivo para el acceso a créditos pro los empresarios de estos sectores, promoción de los productos, con la coordinación y seguimiento de PROMPYME;



el fomento de la subcontratación con Mediana y grandes empresas, la participación de pymes en contrataciones y adquisiciones del Estado; la facultad de asociarse de la pymes para desarrollar acciones en forma directa y participar en el mercado o a compras estatales; la indicación de fomento por parte del Estado de Ferias y exposiciones tanto nacionales como internacionales; la elaboración de un plan anual de visitas de empresarios pymes al exterior a través de PROMPEX. Cabe indicarse los además Instrumentos de Promoción señalados en este reglamento, como son: Parques Industriales, en ámbito de gobiernos locales y regionales; Maquicentros (Centros de capacitación Técnica y Productiva para PYMES); también indica en un capítulo especial los instrumentos de formalización en los tema Tributarios y de Seguridad Social. Además hay una modificación sustancial en el otorgamiento de Licencia Municipal de funcionamiento, dando prioridad al certificado de zonificación y Compatibilidad de uso, el cual debe ser emitido por la Municipalidades en un plazo máximo de 7 días (con excepciones en los casos de Hostales y Discotecas). Por otro lado la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional, deja de ser automática tal como lo indicada el D.Leg 705 , e incorpora la necesidad de la presentación del Certificado de Zonificación y Compatibilidad de uso, además de copia del RUC, declaración jurada y pagos por derecho de trámite, lo cual contradice las facilidades que deberían tener los empresario de PYMES para iniciar sus actividades.. Indicándose incluso que la Tasa a cobrarse por Licencia Municipal no podrá exceder de 10% de la UIT (S/. 310.00 hasta octubre del 2002). Además de otros costos adicionales, lo cual funciona como una traba para la PYMES si tomamos en cuenta el pequeño monto de Capital con el que operan..

Marco legal-institucional y su cumplimiento en el sector pymes

“El debate sobre la legalidad o no de las pequeñas empresas tiene ya algún tiempo en nuestro medio; de hecho, en el Perú fue donde se creó una de las posiciones sobre el tema con “El otro Sendero del H. De Soto”. Esta posición señala que son



el estado y sus múltiples regulaciones y exigencias las que a la larga limitan el desarrollo de las Pymes y su acceso a la formalidad”⁸.

En nuestro país un alto porcentaje de las actividades económicas se desarrollan en el ámbito de la informalidad, en el párrafo precedente el debate del tema de la informalidad de la Pymes gira entorno de un enfoque legalista, pero sin descartar que la raíz del proceso se encuentra en la estructura económica y social por el que atraviesa nuestro país.

Un estado “Paquidérmico” como el nuestro, lejos de promover, limita y frena el desarrollo de las actividades económicas. Un ejemplo actual lo tenemos en el mega proyecto del gas de camisea que ha tenido que sortear enmarañados trámites burocráticos y el argüido político durante veinte largos años para que sea una realidad. Los agentes económicos, analizados el costo-beneficio que implican los trámites para instalar una pequeña empresa, han hecho que muchos opten por mantenerse en la informalidad.

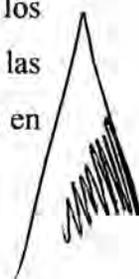
El Marco regulatorio y las políticas de estado.

“El marco regulatorio peruano tradicionalmente ha sido bastante complejo de entender y cumplir. Y de hecho, para algunos, este complejo sistema de normas y requerimientos legales son los determinantes de los niveles de formalidad o legalidad en las Pymes en el Perú, la realización de esfuerzo por parte del Estado por acercar su normatividad legal a la realidad de las unidades productivas de menor escala”⁹.

La política del Estado de “Acercar” la legislación a las Pymes, simplificando los procedimientos para el registro, y creando regímenes especiales para reducir las cargas tributarias, no han rendido los frutos esperados, las pequeñas empresas en

¹⁰ Saavedra, Jaime. Realidad de la pequeña empresa. Pág. 171

¹¹ De Soto, Hernando. El otro sendero. Pág. 314.



un alto porcentaje permanecen en la informalidad. Queda claro que abordando solamente con mi criterio “legalista” no se podrá superar el problema de la informalidad de las pequeñas empresas en el Perú. La raíz del problema, como afirman los analistas, radica en la estructura económica y social del Estado. Es urgente una reforma profunda del Estado.

La conciencia de la tributación y el cumplimiento de la legalidad.

“El cumplimiento de la legislación no puede ser entendido como algo discreto: se cumple o no se cumple”.

La gran mayoría de las Pymes cumplen “a medias” la regulación vigente. Un 75% de ellas tienen solo algún tipo de registro de los que deberían tener, un 82% solo pagan algunos tributos.

Las Pymes tienen mayor probabilidad de perder en caso de incumplimiento, esto permite a las Pymes poder atender mercados de clientes que están relativamente más articulados al sistema legal¹⁰.

Este texto ha sido elaborado para divulgar las normas legales, para crear conciencia de la tributación. El cumplimiento de la legalidad y el correspondiente pago de los tributos guardan una relación directa con el grado cultural de los pueblos.

La promoción del empleo y la rotación de la mano de obra en las empresas pymes.

“Bajo la idea de que las micro y pequeñas empresas operan en un entorno de mayor ilegalidad en comparación de la gran y mediana empresa es de suponer que exista una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo de las Pymes. Así la contratación y el despido del personal en este estrato empresarial responderían libremente a una interacción entre oferta y demanda de mano de obra sin mayores trabas legales”¹¹ .

¹² Torero Guillén, Máximo. Estrategia y racionalidad de la pequeña empresa. Pág. 175.

¹³ Valdivia, Néstor. Estrategia y racionalidad de la pequeña empresa. Pág. 262

En una sociedad como la nuestra donde el Estado no es capaz de promover el empleo. Las Pymes se constituyen en verdaderas “incubadoras” de micro y pequeños empresarios que viven auto generando su propio trabajo y de otros que suman cientos y miles de trabajadores, las Pymes están dando soluciones aunque sea en parte a un grave problema social como es la falta de ocupación. El Estado debería facilitar el desarrollo de las Pymes, liberándola de las ataduras burocráticas, bajando los costos en los límites de los registros, dando financiamiento adecuado y asistencia tecnológica oportuna.

La gestión y la selección de los recursos humanos en las pymes.

“Se ha dado a conocer que las Pymes son uno de los pilares de la economía, pero que no existe ayuda para ellas, no hay ayuda por parte del Gobierno ni de las Instituciones Bancarias, lo que hace que las Pymes no lleguen a lograr sus metas, además las ventas en el último tiempo, si bien a tenido índices reactivadores, la gestión de estas ha sido mala o casi nula, ya sea por desconocimiento general o por una falta de visión por parte de los dueños”

“Desde el principio y debido a la crisis, las Pymes han tenido que enfrentar diversos problemas y las soluciones que les han sido ineficientes, es el caso como que estas ni siquiera cumplen con los requisitos legales más mínimos. Pasan a llevar muchas veces el contrato de trabajo no cumpliendo con los estatutos legales como es el caso de la nacionalidad, la jornada de trabajo que a veces es extensiva y que es identificada como exploración, la no existencia de horas extras como tal, el descanso que nunca se toman”¹².

Se tomó esta página de Internet por considerar importante el análisis del autor sobre las Pymes.

¹² www.monografia.com Zuñiga Bustos, Rodrigo.



Las Pymes, a pesar de las crisis que las agobian y de mantenerse muchas de ellas al margen de la legalidad, constituyen una fuente generadora de trabajo ahora y a futuro.

El éxito y la capacidad empresarial

“Uno de los elementos centrales para determinar el éxito de una microempresa es la capacidad empresarial de su conductor, esta capacidad es una variable difícil de medir”¹³.

El autor enfoca la capacidad del individuo para evaluar riesgos. Nos permite medir, asignar recursos y aprovechar oportunidades.



¹³ Rivero Herrera, Edgard. Globalización, la Pyme y mecanismo de articulación. Pág. 47

CLASIFICACION DE LAS PYMES EN DIFERENTES PAISES

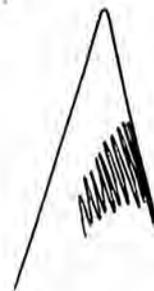
Clasificación Normativa de Mipymes - Según Volumen de Ventas

Tipo de empresa	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	\$610.000	\$1.800.000	\$2.400.000	\$590.000	\$760.000
Pequeña Empresa	\$4.100.000	\$10.300.000	\$14.000.000	\$4.300.000	\$4.800.000
Mediana Empresa	\$24.100.000	\$82.200.000	\$111.900.000	\$28.300.000	\$37.700.000

Clasificación Normativa de Mipymes - Según Personal

Tipo de empresa	Per	V₁₀(US\$)	Coef. de tamaño
Microempresa	hasta 20	hasta 400.000	hasta 0,52
Pequeña Empresa	hasta 100	hasta 2.000.000	hasta 2,58
Mediana Empresa	hasta 300	hasta 10.000.000	hasta 10

Fuente: SSEPYME - Argentina



ESTIMACIÓN DEL NÚMERO DE MYPES FORMALES A NIVEL NACIONAL

De acuerdo a la información proporcionada por la SUNAT y usando el indicador de ventas brutas¹, las micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional ascenderían a 648,147 empresas y representarían el 98% del universo empresarial formal nacional en el año 2,004, conformando el estrato empresarial formal más importante del país.

Perú: Distribución de las empresas formales según rango de tamaño. (Nov 2004)

TIPO DE EMPRESA	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Microempresa 1/	622,209	94.41 %
Pequeña empresa 2/	25,938	3.94 %
Mediana y Gran empresa 3/	10,899	1.65 %
Total	659,046	100.00 %

Notas:

1/ Ventas anuales brutas menores o iguales a 150 UIT

2/ Aproximación. Ventas brutas anuales menores a iguales a 850 UIT

3/ Aproximación. Ventas brutas anuales mayores a 850 UIT

Fuente: SUNAT 2005.

Elaborado en base a los datos del Anexo 1.

¹De acuerdo a la Ley No. 28015, el rango de ventas brutas anuales máximo para una microempresa es de 150 UIT y para una pequeña empresa el rango varía entre 150 UIT y 850 UIT. En el 2004 la UIT equivalía a 3,200 soles.

BOLIVIA

	PYME				TOTAL
	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA	
CLASIFICACION	1-9	10-20	21-49	Mayor 50	
ECONOMICOS					
PIB	12,404,498	1,330,717	1,630,215	31,759,937	48,604,631
PARTICIPACION %	25.52%	2.74%	3.35%	65.34%	100%
SOCIAL					
CLASIFICACION	1-9	10-20	21-49	Mayor 50	
No. EMPRESAS	111,137	3,790	1,935	1,079	117,941
EMPLEO	2,983,503	170,291	122,976	312,450	3,589,220

CHILE

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	hasta 9
Pequeña empresa	10-49
Mediana empresa	50-199

COLOMBIA

Tipo de empresa	Empleados	Activos totales (\$SMLMV)
Microempresa	1-10	menos de 501
Pequeña empresa	11-50	501-5.000
Mediana empresa	51-200	5001-30.000
Gran empresa	Más de 200	Mayor a 30.000

(SMLMV)= Salario Mínimo Legal Mensual Vigente

COSTA RICA

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	Hasta 5
Pequeña empresa	6-30
Mediana empresa	31-100
Empresa grande	Más de 100

MEXICO

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100



URUGUAY

Tipo de empresa	Empleados	Equivalente a ventas máximas anuales netas (U\$S)	Activos máximos (U\$S)
Microempresa	1-4	hasta 60.000	20.000
Pequeña empresa	5-19	hasta 180.000	50.000
Mediana empresa	20-99	hasta 5.000.000	350.000

MERCOSUR

Tipo de empresa	P_{ref}	$V_{ref}(U\$S)$	$Coefl$ de tamaño
Microempresa	hasta 20	hasta 400.000	hasta 0,52
Pequeña empresa	hasta 100	hasta 2.000.000	hasta 2,58
Mediana empresa	hasta 300	hasta 10.000.000	hasta 10

UNION EUROPEA

Tipo de empresa	Empleados		Facturación (Millones de €)		Total de Balance (Millones de €)
Microempresa	< 10	y	≤ 2	o	≤ 2
Pequeña empresa	< 50	y	≤ 10	o	≤ 10
Media empresa	< 250	y	≤ 50	o	≤ 43

JAPON

Tipo de industria	Capital o inversión total (yens)		Empleados
Manufactura, construcción, transporte, etc. (excepto servicios y ventas)	hasta 300.000.000 US\$ 3.870.000	o	hasta 300
Venta mayorista	hasta 100.000.000 US\$ 1.290.000	o	hasta 100
Servicios	hasta 50.000.000 US\$ 645.000	o	hasta 100
Venta minorista	hasta 50.000.000 US\$ 645.000	o	hasta 50



PARTICIPACION DE PYMES EN LA ECONOMIA FORMAL

<i>En porcentajes</i>			
PAÍS	EMPLEO	VENTAS	EXPORTACIONES
 ARGENTINA	43,6	41,0	8,4
 BRASIL	42,6	25,9	12,5
 CHILE	21,2	18,3	3,7
 COLOMBIA	32,0	17,1	ND
 ECUADOR	24,0	15,9	Menos de 2%
 EL SALVADOR	27,7	34,3	Menos de 2%
 MÉXICO	30,8	26,0	Menos de 5%
 PERÚ	11,9	27,0	Menos de 2%
 URUGUAY	47,0	ND	ND

Fuente: CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe

MARCO CONCEPTUAL

ACCIONISTA

El accionista es el propietario de una o más acciones de una sociedad anónima o en comandita por acciones.

Calidad: Orientada a satisfacer o fascinar mejor que los competidores, de manera permanente y plena, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, mejorando continuamente todo en la organización, con la participación activa de todos para el beneficio de la empresa y el desarrollo humano de sus integrantes, con impacto en el aumento del nivel de calidad de vida de la comunidad¹⁴.

Crédito: Constituye el medio principal de equiparar estos medios con las necesidades, los planes anticipados o las decisiones. El crédito constituye en efecto el intercambio, en un plazo de tiempo, de un bien o condición de una contra-partida futura. Representa, por tanto, una confianza fundamental en la realización de dicha contrapartida o en las reglas de juego que la garantizan. De ahí su nombre, que procede directamente del latín credere (creer, fiarse de)¹⁵.

¹⁴ Hernando Mariño. Planeación Estratégica de la Calidad Total. Pág. 2.

¹⁵ Y. Bernard; J.C. Colli. Diccionario Económico financiero. Pág. 344

CARTERA

La cartera es la posesión de títulos por un individuo o por una institución. La cartera puede incluir bonos, acciones, certificados de depósitos bancarios, oro, entre otros.

COBERTURA

La cobertura es la acción de proveer los fondos para el pago de un documento, cautelándose de una responsabilidad. Otra acepción del término cobertura se refiere a la amplitud de una determinada política o a la medida en que sus objetivos son alcanzados. También se entiende por cobertura a la técnica mediante la cual se intenta reducir el riesgo de pérdida debido a movimientos desfavorables del mercado. Igualmente podemos decir que la cobertura consiste en tomar una posición a plazo opuesta a otra posición existente o prevista sobre el mercado a contado.

COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos son los costos de difícil identificación o resultado de bienes y servicios aplicables a la actividad en general. Incluyen costos de operaciones de manufacturas (mantenimiento, gastos generales, etc.

DIVIDENDOS

Los dividendos son la parte del beneficio neto de una sociedad, oficialmente declarado por la asamblea general, para ser distribuido entre los accionistas. El dividendo se paga como una cantidad determinada, por acción poseída por los accionistas.

ENDEUDAMIENTO

El endeudamiento es la utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de la empresa.

EQUIDAD

Equidad es el criterio que orienta la distribución de un determinado atributo entre los miembros de un grupo social. En economía, los atributos considerados se refieren a las oportunidades, a la riqueza, al ingreso, al consumo, etc. Existen muchos criterios de equidad, siendo el igualitarismo uno de ellos, pero no el único.



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (Balance general)

El Estado de Situación financiera o Balance General es el estado que muestra claramente y en forma ordenada la situación financiera de una empresa a una fecha determinada.

ESTADO DE RESULTADOS (Estado de pérdidas y ganancias)

El Estado del Resultados es el documento contable que nos muestra también en forma clara y ordenada los ingresos, costos y gastos e impuestos que se han presentado en la empresa durante un periodo determinado.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

El Estado de Costo de Producción y Ventas es el documento por excelencia que es elaborado por la contabilidad de costos y que muestra claramente la determinación o proceso del costo de producción, así como las cuentas que se utilizaron para llegar al costo de ventas de un periodo determinado, que generalmente es de un año.

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

El Estado de Variaciones en el Capital Contable es el estado financiero que muestra, clara y ordenadamente, los movimientos que tuvo el capital contable en cada una de sus cuentas durante un periodo determinado que, generalmente es de un año.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA (Estado de flujo de efectivo)

Estado de Cambios en la Situación Financiera es el estado financiero que nos muestra claramente como se produjeron los flujos de efectivo (movimiento), es decir, cual fue la fuente y la aplicación que se les dio dichos recursos durante un periodo determinado obteniéndose como resultado final el saldo de efectivo que están en las cuentas de caja y bancos en el balance general.



Eficacia: Aptitud valuable, evidenciable y mensurable para causar o lograr un resultado predefinido. Se aplica tanto a las gestiones, acciones y labores como a sus resultados¹⁶.

Empleo: Representa la actividad global como componente de los efectivos laborales ocupados y de la duración del trabajo efectivo. En cualquier economía moderna, desarrollada o no, la situación y evolución del empleo constituye una de las preocupaciones fundamentales. En el plano de los individuos, los problemas del empleo son principalmente los siguientes: el derecho al trabajo, la seguridad en el empleo, seguridad social, jornada de trabajo¹⁷.

GASTOS DIRECTOS

Los gastos directos son los pagos a empelados, suministradores, beneficiarios y otros receptores privados de los pagos del gobierno.

INVERSIONISTA

Inversionista es la persona física o jurídica que utiliza sus disponibilidades económicas para adquirir acciones o títulos negociables en el mercado financiero.

LIQUIDEZ

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas de corto plazo oportunamente.

Organizaciones: Algo formado por elementos de variadas funciones que contribuyen a un todo y al ejercicio de funciones colectivas interdependientes, en relación a uno o más objetivos particulares¹⁸.

Producción: Creación de un bien o de un servicio adecuado para la satisfacción de una necesidad. La producción se considera como un ciclo creador de utilidad. Desde el punto de vista técnico representa una forma de combinar los factores de producción (recursos naturales, trabajo, bienes de producción) apropiados a dicho fin.

¹⁶ Asamblea Nacional de Rectores. Hacia la modernización y la acreditación de las universidades peruanas. Pág. 112.

¹⁷ Idem. Pág. 462

¹⁸ Asamblea Nacional de Rectores. Ob. Cit. Pág. 121



En su aspecto económico, la noción de producción tiene un contenido que varía según los países. Se vincula a la naturaleza y características de los bienes y servicios creados mediante la combinación de los factores técnicos, así como a las condiciones bajo las cuales se ofrecen para la satisfacción de las necesidades¹⁹.

RENTABILIDAD

La rentabilidad es el rendimiento que generan los activos puestos en operación medida en el curso, generalmente de un año.

SOLVENCIA

La solvencia es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas en los plazos estipulados de vencimiento. Hay que distinguirla de la liquidez, que consiste en la capacidad de la empresa para enfrentar sus obligaciones de corto plazo. La solvencia en cambio, es una situación de liquidez no sólo presente (o de corto plazo), sino también futura.

TASA DE RENDIMIENTO

La tasa de rendimiento es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado que, generalmente es de un año.



¹⁹ Idem. Pág. 1034

V MATERIALES Y METODOS

5.1 MATERIALES

Los materiales que utilizamos para cumplir con nuestra investigación fueron de dos tipos: De ejecución y de impresión.

Los materiales de ejecución fueron los siguientes:

Papel bond 60 gr

Papel copia

Papel Carbón

Folders y fasteners

Engrapadora

Grapas

Perforador

Archivadores

Lápices y otros materiales de escritorio

Fotocopias

Servicio de cómputo para el tipeo

Otros

Los materiales de impresión fueron:

Papel bond 80 gr.

Servicio de tipeo

Servicio de cómputo para la impresión

Fotocopias

Anillado

5.2 POBLACION DE LA INVESTIGACION Y LA MUESTRA

Población

La población está constituida por 2700 empresas (Pymes) de Lima Metropolitana.

Muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizará el muestreo aleatorio simple (MAS) a través de la siguiente formula:



$$n = \frac{Z^2 N pq}{E^2 (N-1) + Z^2 pq}$$

Donde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Población (2700)
- Z = Nivel de confianza (1.96)
- p = Tasa de prevalencia de objeto de estudio
0.60
- q = (1-p) = 0.40
- E = Error de precisión 0.05

Entonces:

$$n = \frac{(1.96)^2 (2700) (0.60) (0.40)}{(0.05)^2 (2700-1) + (1.96)^2 (0.60) (0.4)}$$

$$n = \frac{2489.35}{6.7475 + 0.921984}$$

$$n = \frac{2489.35}{7.669484}$$



$$n = 325 \text{ EMPRESAS PYMES}$$

5.3 LAS TECNICAS, PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.

Técnicas de recolección de datos

Las principales técnicas a utilizar son las siguientes:

Técnicas de Recolección de Información Indirecta.- Se hará mediante la recopilación de información existente en fuentes bibliográficas, y documentos; recurriendo a las fuentes originales en lo posible, ya sean libros, revistas especializadas, periódicos escritos por autores expertos, trabajos de investigaciones anteriores y otros.

Técnicas de Recolección de Información Directa.- Este tipo de información se obtendrá mediante la aplicación de una encuesta en la muestra representativa de la población citada, al mismo tiempo se aplicara la técnica de entrevista.

Instrumentos.- El principal instrumento que se utilizará es el cuestionario que se aplicará a los encargados de la parte económica de las Pymes, este instrumento consistirá de 8 ítems con su respectiva respuesta

5.4 LAS TECNICAS DE ANALISIS DE DATOS

El análisis e interpretación de los datos se utilizará el análisis de asociación estadística, en lo que corresponde al análisis de frecuencias y correlación entre las variables de la investigación y sus respectivos indicadores, correspondientes a la muestra .

5.5 METODOLOGIA DE INVESTIGACION

De acuerdo con el tipo de investigación que voy a desarrollar se trata de un trabajo descriptivo, explicativo, pretendiendo no sólo describir el comportamiento del crecimiento y desarrollo de las Pymes a consecuencia de una mayor presencia en el financiamiento de estas por parte del sistema financiero formal.



VI RESULTADOS

En el Perú, el “subempleo” se constituye fundamentalmente por lo que se conoce como la informalidad, tanto desde un enfoque puramente legalista, que alude a su desenvolvimiento al margen de las normas laborales, fiscales y municipales, cuanto productivas. Con bastante frecuencia, los agentes deficitarios o demandantes de fondos prestables (Pymes) recurren fundamentalmente a dos alternativas de financiamiento: el sistema bancario tradicional, sin embargo, recurrir al sistema bancario, implica un financiamiento más costoso debido a las altas tasas de interés, por lo que el retorno de la inversión de los empresarios se ve seriamente afectado. En nuestro país, son pocas las empresas que pueden obtener tasas competitivas con el sistema bancario. En nuestro país predominan las micros y pequeñas empresas (MyPE), que constituirían el 99,63% del total de empresas del país que alcanza un total de 1'119,254 información al 31 -12 - 2009 ver cuadro (01), de las cuales 543783 operan en lima metropolitana

Cuadro 01

1. MYPE POR SEGMENTO EMPRESARIAL, SEGÚN REGIÓN, 2009

REGIÓN	Segmento Empresarial		TOTAL MYPE	Segmento Empresarial		TOTAL MYPE
	Micro empresa	Pequeña Empresa		Micro empresa	Pequeña Empresa	
LIMA	513 314	30 469	543 783	94,40%	5,60%	100,00%
AREQUIPA	62 868	2 274	65 142	96,50%	3,50%	100,00%
LA LIBERTAD	56 783	1 983	58 766	96,60%	3,40%	100,00%
PIURA	40 465	1 546	42 011	96,30%	3,70%	100,00%
JUNIN	39 163	975	40 138	97,60%	2,40%	100,00%
LAMBAYEQUE	38 520	1 163	39 683	97,10%	2,90%	100,00%
CUSCO	38 246	949	39 195	97,60%	2,40%	100,00%
CALLAO	35 859	1 626	37 485	95,70%	4,30%	100,00%
ANCASH	33 730	1 167	34 897	96,70%	3,30%	100,00%
ICA	26 136	1 010	27 146	96,30%	3,70%	100,00%
CAJAMARCA	21 687	725	22 412	96,80%	3,20%	100,00%
PUNO	20 550	633	21 183	97,00%	3,00%	100,00%
LORETO	19 425	923	20 348	95,50%	4,50%	100,00%
TACNA	18 717	655	19 372	96,60%	3,40%	100,00%
SAN MARTÍN	18 334	647	18 981	96,60%	3,40%	100,00%
UCAYALI	14 362	674	15 036	95,50%	4,50%	100,00%
HUANUCO	13 782	392	14 174	97,20%	2,80%	100,00%
AYACUCHO	11 204	337	11 541	97,10%	2,90%	100,00%
MOQUEGUA	8 125	193	8 318	97,70%	2,30%	100,00%
TUMBES	7 978	239	8 217	97,10%	2,90%	100,00%
PASCO	7 290	239	7 529	96,80%	3,20%	100,00%
APURIMAC	6 965	178	7 143	97,50%	2,50%	100,00%
AMAZONAS	6 302	198	6 500	97,00%	3,00%	100,00%
MADRE DE DIOS	5 976	233	6 209	96,20%	3,80%	100,00%
HUANCAVELICA	3 982	63	4 045	98,40%	1,60%	100,00%
TOTAL	1 069 763	49 491	1 119 254	95,60%	4,40%	100,00%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

Pymes y sus principales actividades

Al 2009 en nuestro país funcionan Micro y Medianas empresas (Mymes) distribuidas en diferentes segmentos empresariales de acuerdo al cuadro 02 y en el cuadro 03 se distribuye las empresas Mypes según actividad económica.

CUADRO 02

MYPE POR SEGMENTO EMPRESARIAL, SEGÚN TIPO DE CONTRIBUYENTE, 2009

TIPO DE CONTRIBUYENTE	Segmento Empresarial		TOTAL MYPE
	Micro empresa	Pequeña Empresa	
PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	811 754	9 962	821 716
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	80 231	8 871	89 102
SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	97 695	17 834	115 529
SOC. COM. RESPONS. Ltda.	44 698	7 084	51 782
SOCIEDAD ANÓNIMA	17 158	4 212	21 370
SOCIEDAD IRREGULAR	11 913	1 015	12 928
SOCIEDAD CIVIL	1 543	154	1 697
UNIVERS. CENTROS EDUCAT. Y CULT.	1 420	106	1 526
SUCESIÓN INDIVISA CON NEGOCIO	966	43	1 009
COOPERATIVAS, SAIS, CAPS	722	136	858
COMUNIDAD CAMPESINA, NATIVA, COMUNAL	584	24	608
SOCIEDAD MINERA DE RESP. LIMITADA	488	7	495
SOCIEDAD CONYUGAL CON NEGOCIO	443	25	468
SOCIEDAD ANÓNIMA ABIERTA	98	16	114
SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES	19	1	20
SOCIEDAD COLECTIVA	19	0	19
EMPRESA DE PROPIEDAD SOCIAL	12	1	13
TOTAL	1 069 763	49 491	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 03

MYPE POR SEGMENTO EMPRESARIAL, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2009

SECCIÓN	Actividad Económica	Segmento Empresarial		MYPE
		Micro empresa	Pequeña Empresa	
A	AGRICULTURA GANADERÍA CAZA Y SELVICULTURA	21 962	1 322	23 284
B	PESCA	2 696	669	3 365
C	EXPLORACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	5 386	535	5 921
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	110 456	5 759	116 215
E	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	551	79	630
F	CONSTRUCCIÓN	25 995	3 005	29 000
	COM. AL POR MAYOR Y MENOR, REPARACIÓN DE			
G	VEHIC. AUTOMOTORES, ART. DOMÉSTICOS	510 604	22 226	532 830
H	HOTELES Y RESTAURANTES	72 374	1 459	73 833
	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y			
I	COMUNICACIONES	80 989	4 508	85 497
J	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	2 369	223	2 592
	ACT. INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE			
K	ALQUILER	124 959	6 942	131 901
M	ENSEÑANZA(PRIVADA)	10 668	457	11 125
	ACTIVIDADES DE SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD			
N	(PRIVADA)	11 893	587	12 480
	OTRAS ACTIV. DE SERVICIOS COMUNITARIAS,			
O	SOCIALES Y PERSONALES	88 861	1 720	90 581
TOTAL MYPE		1 069 763	49 491	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

En el cuadro 04 SE PRESENTA LAS Mypes por volumen de ventas anuales en rangos de la UIT según región, en donde se evidencia que el 48% de las Mypes se encuentran en la Región de Lima, de allí la importancia de nuestra investigación debido a la gran concentración de mypes



Cuadro 04

MYPE POR VENTAS ANUALES EN RANGOS DE UIT, SEGÚN REGIÓN, 2009

REGIÓN	Ventas Anuales					TOTAL
	Hasta 13 UIT	más de 13 a 75 UIT	más de 75 a 150 UIT	más de 150 a 850 UIT	más de 850 a 1700 UIT	
AMAZONAS	5 279	877	146	176	22	6 500
ANCASH	27 280	5 445	1 005	1 059	108	34 897
APURIMAC	5 880	934	151	161	17	7 143
AREQUIPA	49 405	11 464	1 999	2 030	244	65 142
AYACUCHO	9 292	1 642	270	306	31	11 541
CAJAMARCA	17 322	3 683	682	645	80	22 412
CALLAO	28 702	6 010	1 147	1 423	203	37 485
CUSCO	30 976	6 391	879	860	89	39 195
HUANCAVELICA	3 433	474	75	58	5	4 045
HUANUCO	11 070	2 340	372	341	51	14 174
ICA	20 825	4 509	802	908	102	27 146
JUNIN	32 517	5 785	861	858	117	40 138
LA LIBERTAD	44 917	10 219	1 647	1 776	207	58 766
LAMBAYEQUE	31 540	6 018	962	1 039	124	39 683
LIMA	394 007	98 566	20 741	26 464	4 005	543 783
LORETO	15 218	3 491	716	839	84	20 348
MADRE DE DIOS	4 761	1 021	194	186	47	6 209
MOQUEGUA	6 812	1 130	183	172	21	8 318
PASCO	5 937	1 128	225	223	16	7 529
PIURA	32 488	6 831	1 146	1 386	160	42 011
PUNO	16 843	3 160	547	570	63	21 183
SAN MARTIN	14 772	3 039	523	577	70	18 981
TACNA	14 731	3 394	592	588	67	19 372
TUMBES	6 345	1 410	223	214	25	8 217
UCAYALI	11 210	2 600	552	582	92	15 036
TOTAL	841 562	191 561	36 640	43 441	6 050	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE - DGMYPE - DDE

Cuadro 05

MYPE POR VENTAS ANUALES EN RANGOS DE UIT, SEGÚN TIPO ORGANIZACIÓN Y CONTRIBUYENT

TIPO DE ORGANIZACIÓN Y CONTRIBUYENTE	VENTAS ANUALES					TOTAL MYPE
	Microempresa		Pequeña Empresa			
	Hasta 13 UIT	más de 13 a 75 UIT	más de 75 a 150 UIT	más de 150 a 850 UIT	más de 850 a 1700 UIT	
Empresas individuales	724.379	147.339	20.267	17.419	1.414	910.818
Persona natural con negocio	673.340	124.957	13.457	9.397	565	821.716
Empresa Indiv. Resp. Ltda.	51.039	22.382	6.810	8.022	849	89.102
Empresas con forma asociativa	117.183	44.222	16.373	26.022	4.636	208.436
Sociedad anónima cerrada	62.530	25.475	9.690	15.251	2.583	115.529
Soc. Com. Resp. Ltda.	28.774	11.792	4.132	6.173	911	51.782
Sociedad anónima	12.435	3.262	1.461	3.246	966	21.370
Sociedad irregular	8.881	2.316	716	908	107	12.928
Otros	4.563	1.377	374	444	69	6.827
TOTAL	841.562	191.561	36.640	43.441	6.050	1.119.254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE - DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 06

MYPE POR TIPO DE CONTRIBUYENTE SEGÚN REGIÓN, 2009

REGION	TIPO DE CONTRIBUYENTE							TOTAL
	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SOC. COM. RESPONS. LTDA	SOCIEDAD ANONIMA	SOCIEDAD IRREGULAR	OTROS	
AMAZONAS	5 153	608	202	442	30	3	62	6 500
ANCASH	25 439	3 206	3 076	2 655	351	12	158	34 897
APURIMAC	6 046	496	148	360	28	8	57	7 143
AREQUIPA	48 889	7 110	3 201	4 403	512	559	468	65 142
AYACUCHO	9 287	855	614	622	57	21	85	11 541
CAJAMARCA	17 053	1 869	792	2 494	92	19	93	22 412
CALLAO	27 622	2 499	4 535	1 225	948	497	159	37 485
CUSCO	31 968	3 518	1 002	2 212	181	82	232	39 195
HUANCAVELICA	3 313	197	281	190	34	4	26	4 045
HUANUCO	11 796	970	315	861	118	53	61	14 174
ICA	21 660	2 291	1 541	1 093	304	66	191	27 146
JUNIN	32 997	2 497	1 880	1 963	339	124	338	40 138
LA LIBERTAD	45 415	3 949	5 886	2 437	557	203	319	58 766
LAMBAYEQUE	33 310	2 230	1 905	1 696	286	40	216	39 683
LIMA	369 896	40 082	83 100	20 469	16 156	10 835	3 245	543 783
LORETO	15 175	2 600	975	1 196	241	49	112	20 348
MADRE DE DIOS	5 045	626	213	222	59	9	35	6 209
MOQUEGUA	6 162	1 247	176	598	61	12	62	8 318
PASCO	5 752	482	566	519	93	15	102	7 529
PIURA	34 017	3 712	1 588	2 088	212	78	316	42 011
PUNO	16 812	1 938	521	1 511	120	89	192	21 183
SAN MARTIN	15 712	1 400	1 153	420	141	47	108	18 981
TACNA	14 782	2 302	829	1 088	223	59	89	19 372
TUMBES	6.924	581	255	334	69	6	48	8 217
UCAVALI	11.491	1.837	775	684	158	38	53	15 036
TOTAL	821 716	89 102	115 529	51 782	21 370	12 928	6 827	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 07

MYPE POR VENTAS ANUALES EN RANGOS DE UIT, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2009

SECCION	ACTIVIDAD ECONOMICA	Ventas Anuales					TOTAL
		Hasta 13 UIT	más de 13 a 75 UIT	más de 75 a 150 UIT	más de 150 a 850 UIT	más de 850 a 1700 UIT	
A	AGRICULTURA GANADERIA CAZA Y SILVICULTURA	17 097	3 929	936	1 144	178	23 284
B	PESCA	2 031	458	207	571	98	3 365
C	EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	4 270	845	271	464	71	5 921
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	82 277	23 692	4 487	5 052	707	116 215
E	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	408	112	31	62	17	630
F	CONSTRUCCION	18 733	5 360	1 902	2 631	374	29 000
G	COM. AL POR MAYOR Y MENOR, REPARACION DE VEHIC. AUTOMOTORES, ART. DOMESTICOS	407 317	87 503	15 784	19 402	2 824	532 830
H	HOTELES Y RESTAURANTES	58 478	12 525	1 371	1 320	139	73 833
I	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	59 991	17 365	3 633	3 982	526	85 497
J	INTERMEDIACION FINANCIERA	1 672	575	122	184	39	2 592
K	ACT. INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	97 786	21 968	5 205	6 124	818	131 901
M	ENSEÑANZA(PRIVADA)	7 552	2 643	473	424	33	11 125
N	ACTIVIDADES DE SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD (PRIVADA)	8 562	2 807	524	531	56	12 480
O	OTRAS ACTIV. DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES Y PERSONALES	75 388	11 779	1 694	1 550	170	90 581
TOTAL MYPE		841 562	191 561	36 640	43 441	6 050	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 08

MYPE POR VENTAS ANUALES, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2009

DESCRIPCIÓN	Ventas Anuales					TOTAL
	Microempresa		Pequeña Empresa			
	Hasta 13 UIT	más de 13 a 75 UIT	más de 75 a 150 UIT	más de 150 a 850 UIT	más de 850 a 1700 UIT	
Agropecuario	17 097	3 929	936	1 144	178	23 284
Pesca	2 031	458	207	571	98	3 365
Minería	4 270	845	271	464	71	5 921
Manufactura	82 277	23 692	4 487	5 052	707	116 215
Construcción/1	19 141	5 472	1 933	2 693	391	29 630
Comercio	407 317	87 503	15 784	19 402	2 824	532 830
Servicios	309 429	69 662	13 022	14 115	1 781	408 009
TOTAL MYPE	841 562	191 561	36 640	43 441	6 050	1 119 254

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 09

MYPE POR TAMAÑO DE EMPRESA, VENTA ANUAL EN RANGOS DE UIT SEGÚN REGIÓN, 2009, 2010

Regiones	2009						2010						Variación		
	Micro empresas	Pequeña Empresa	TOTAL MYPE	Micro empresas	Pequeña Empresa	TOTAL MYPE	Micro empresas	Pequeña Empresa	TOTAL MYPE	Micro empresas	Pequeña Empresa	TOTAL MYPE	Absoluta	Var Anual	Por Región
	TOTAL	TOTAL		TOTAL	TOTAL		TOTAL	TOTAL		TOTAL	TOTAL				
AMAZONAS	6 302	198	6 500	97,0%	3,0%	100,0%	6 607	212	6 819	96,9%	3,1%	100,0%	305	0,5%	4,5%
ANCASH	33 730	1 167	34 897	96,7%	3,3%	100,0%	35 281	1 359	36 640	96,3%	3,7%	100,0%	1 551	2,3%	4,2%
APURIMAC	6 965	178	7 143	97,5%	2,5%	100,0%	7 738	201	7 939	97,5%	2,5%	100,0%	773	1,2%	9,7%
AREQUIPA	62 868	2 274	65 142	96,5%	3,5%	100,0%	66 402	2 604	69 006	96,2%	3,8%	100,0%	3 534	5,3%	5,1%
AYACUCHO	11 204	337	11 541	97,1%	2,9%	100,0%	12 271	351	12 622	97,2%	2,8%	100,0%	1 067	1,6%	8,5%
CAJAMARCA	21 687	725	22 412	96,8%	3,2%	100,0%	23 355	884	24 239	96,4%	3,6%	100,0%	1 668	2,5%	6,9%
CALLAO	35 859	1 626	37 485	95,7%	4,3%	100,0%	37 731	1 828	39 559	95,4%	4,6%	100,0%	1 872	2,8%	4,7%
CUSCO	38 246	949	39 195	97,6%	2,4%	100,0%	40 551	1 050	41 601	97,5%	2,5%	100,0%	2 305	3,4%	5,5%
HUANCAVELICA	3 982	63	4 045	98,4%	1,6%	100,0%	4 217	89	4 306	97,9%	2,1%	100,0%	235	0,4%	5,5%
HUANUCO	13 782	392	14 174	97,2%	2,8%	100,0%	14 678	440	15 118	97,1%	2,9%	100,0%	896	1,3%	5,9%
ICA	26 136	1 010	27 146	96,3%	3,7%	100,0%	28 004	1 192	29 196	95,9%	4,1%	100,0%	1 868	2,8%	6,4%
JUNIN	39 163	975	40 138	97,6%	2,4%	100,0%	41 714	1 120	42 834	97,4%	2,6%	100,0%	2 551	3,8%	6,0%
LA LIBERTAD	56 783	1 983	58 766	96,6%	3,4%	100,0%	60 043	2 226	62 269	96,4%	3,6%	100,0%	3 260	4,9%	5,2%
LAMBAYEQUE	38 520	1 163	39 683	97,1%	2,9%	100,0%	41 159	1 242	42 401	97,1%	2,9%	100,0%	2 639	3,9%	6,2%
LIMA	513 314	30 469	543 783	94,4%	5,6%	100,0%	546 367	34 005	580 372	94,1%	5,9%	100,0%	33 053	49,3%	5,7%
LORETO	19 425	923	20 348	95,5%	4,5%	100,0%	20 419	998	21 417	95,3%	4,7%	100,0%	994	1,5%	4,6%
MADRE DE DIOS	5 976	233	6 209	96,2%	3,8%	100,0%	6 248	287	6 535	95,6%	4,4%	100,0%	272	0,4%	4,2%
MOQUEGUA	8 125	193	8 318	97,7%	2,3%	100,0%	8 613	230	8 843	97,4%	2,6%	100,0%	488	0,7%	5,5%
PASCO	7 290	239	7 529	96,8%	3,2%	100,0%	7 352	257	7 609	96,6%	3,4%	100,0%	62	0,1%	0,8%
PIURA	40 465	1 546	42 011	96,3%	3,7%	100,0%	43 678	1 780	45 458	96,1%	3,9%	100,0%	3 213	4,8%	7,1%
PUNO	20 550	633	21 183	97,0%	3,0%	100,0%	21 806	753	22 559	96,7%	3,3%	100,0%	1 256	1,9%	5,6%
SAN MARTIN	18 334	647	18 981	96,6%	3,4%	100,0%	19 546	709	20 255	96,5%	3,5%	100,0%	1 212	1,8%	6,0%
TACNA	18 717	655	19 372	96,6%	3,4%	100,0%	19 782	693	20 475	96,6%	3,4%	100,0%	1 065	1,6%	5,2%
TUMBES	7 978	239	8 217	97,1%	2,9%	100,0%	8 653	269	8 922	97,0%	3,0%	100,0%	675	1,0%	7,6%
UCAYALI	14 362	674	15 036	95,5%	4,5%	100,0%	14 552	755	15 307	95,1%	4,9%	100,0%	190	0,3%	1,2%
MYPE Nacional	1069 763	49 491	1119 254	95,6%	4,4%	100,0%	1136 767	55 534	1192 301	95,3%	4,7%	100,0%	67 004	100,0%	5,6%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE-DGMYPE-C/Dirección de Desarrollo Empresarial

CUADRO 10

DISTRITOS	TOTAL MYPE
LIMA	54 619
ANCON	957
ATE	25 072
BARRANCO	3 428
BRENA	7 901
CARABAYLLO	6 854
CHACLACAYO	2 098
CHORRILLOS	13 287
CIENEGUILLA	785
COMAS	21 203
EL AGUSTINO	6 522
INDEPENDENCIA	8 594
JESUS MARIA	9 864
LA MOLINA	12 015
LA VICTORIA	40 516
LINCE	9 203
LOS OLIVOS	21 233
LURIGANCHO	5 500
LURIN	3 125
MAGDALENA DEL MAR	5 871
PUEBLO LIBRE	7 194
MIRAFLORES	20 130
PACHACAMAC	2 050
PUCUSANA	372
PUENTE PIEDRA	8 147
PUNTA HERMOSA	355
PUNTA NEGRA	227
RIMAC	9 262
SAN BARTOLO	270
SAN BORJA	12 922
SAN ISIDRO	13 930
SAN JUAN DE LURIGANCHO	36 586
SAN JUAN DE MIRAFLORES	16 349
SAN LUIS	7 035
SAN MARTIN DE PORRES	33 169
SAN MIGUEL	11 174
SANTA ANITA	12 073
SANTA MARIA DEL MAR	38
SANTA ROSA	262
SANTIAGO DE SURCO	27 948
SURQUILLO	10 730
VILLA EL SALVADOR	14 888
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	12 122
Total Lima Metropolitana	515 880

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2009

Elaboración: PRODUCE –DGMYPE-C/Dirección de Desarrollo Empre

En el Distrito de Ate , también, se evidencia esta actividad empresarial, con el funcionamiento de 25,072 Microempresas con actividades diferenciadas, cuya ubicación y dedicación predomina el área comercial

En cuanto al servicio de Intermediación financiera, existen instituciones financieras que sirven de soporte financiero y que en el Distrito han experimentado un gran despegue (Cuadro N° 11).

CUADRO N° 11

BANCOS QUE PRESTAN AYUDA A LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS EN LOS Ate

MIBANCO
BANCO DEL TRABAJO
COOPERATIVA ANCASH
FINANCIERA EL SUR
COOP. METROPOLITANA DE LIMA

La Intermediación financiera y el apoyo a las exigencias del desarrollo de la pymes.

El crecimiento sostenido del PBI en la última década, también se experimenta en el crecimiento acelerado de la actividad empresarial de los últimos años, situación que ha condicionado a la mayor participación de las entidades financieras, a nivel de instituciones bancarias, cajas municipales, urbanas o rurales, cooperativas ONGs, atendiendo las necesidades y requerimientos de recursos económicos de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), y han permitido consolidar sus actividades, tanto para el abastecimiento interno, local y regional, como para atender la expansión del comercio exterior, especialmente en los rubros de

confecciones y productos agroindustriales, como es el caso del cultivo de frutos, espárragos, alcachofa, entre los más importantes,

En este caso, la intermediación financiera, permite facilitar la asignación de créditos directos a las micro empresas, como se puede observar en los cuadros N° 12, 13,14 y 15; en los cuadros se ilustra sobre los montos, y el tipo de participación en los diferentes rubros de las empresas favorecidos. (Ver anexos)

CUADRO 12

BANCA MULTIPLE

Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
B. de Crédito del Perú	507 442	37.75	37.75
B. del Trabajo	328 892	24.47	62.21
Mibanco	261 299	19.44	81.65
B. Wiese Sudameris	131 330	9.77	91.42
B. Continental	55 058	4.10	95.52
B. Sudamericano	34 067	2.53	98.05
B. Financiero	12 896	0.96	99.01
B. Interamericano de Finanzas	6 841	0.51	99.52
Interbank	5 965	0.44	99.96
B. de Comercio	501	0.04	100.00
B. Estándar Chartered	-	-	
BankBoston	-	-	
BNP Paribas Andes	-	-	
Citibank	-	-	

Fuente: BCR. Memoria 2003 Prompyme 2004

CUADRO N° 14
CAJAS MUNICIPALES

Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
CMAC Arequipa	208 824	20.63	20.63
CMAC Piura	188 376	18.61	39.24
CMAC Trujillo	148 661	14.69	53.93
CMAC Sullana	101 641	10.04	63.97
CMAC Cusco	92 767	9.17	73.14
CMAC Huancayo	58 946	5.82	78.96
CMAC Ica	50 972	5.04	84.00
CMAC Tacna	43 739	4.32	88.92
CMAC Paita	38 733	3.83	92.15
CMAC Del Santa	28 332	2.80	94.95
CMAC Maynas	24 812	2.45	97.40
CMAC Chincha (*)	12 923	1.28	98.67
CMAC Pisco	8 870	0.88	99.55
CMAC Lima	4 554	0.45	100.00

Fuente: BCR. Memoria 2003 Prompyme 2004

CUADRO N° 14

CAJAS RURALES

Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
CRAC Señor de Luren	34 815	18.57	18.57
CRAC Nor Perú	29 124	15.54	34.11
CRAC Cajasur	25 023	13.35	47.46
CRAC San Martín	23 975	12.79	60.25
CRAC Profinanzas	16 112	8.60	68.85
CRAC Credinka	15 133	8.07	76.92
CRAC Cruz de Chalpón	13 579	7.24	84.16
CRAC Chapín	7 352	3.92	88.09
CRAC Cajamarca	6 178	3.30	91.38
CRAC Libertadores de Ayacucho	5 663	3.02	94.40
CRAC Prymera	5 648	3.01	94.42
CRAC Los Andes	4 844	2.58	100.00

Fuente: BCR. Memoria 2003 Prompyme 2004



CUADRO N° 15

EDPYMES

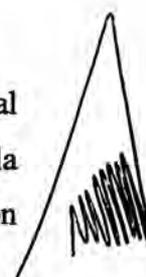
Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
EDPYME Edyficar	104 894	41.97	41.97
EDPYME Proempresa	27 251	10.90	52.87
EDPYME Confianza	27 351	10.94	63.82
EDPYME Crear Arequipa	24 654	9.86	73.68
EDPYME Crear Tacna	14 552	5.82	79.50
EDPYME Raíz	14 384	5.76	85.26
EDPYME Nueva Visión	6 727	2.69	97.95
EDPYME Pro Negocios	6 374	2.55	90.50
EDPYME Crear Trujillo	6 390	2.56	93.06
EDPYME Predivisión	5 402	2.16	95.22
EDPYME Crear Cusco	5 130	2.05	97.27
EDPYME Solidaridad	2 770	1.11	98.38
EDPYME Alternativa	2 890	1.16	99.54
EDPYME Camco Piura	1 157	0.46	100.00

Fuente: BCR. Memoria 2003 Prompyme 2004

Las Intermediarias financieras han venido constituyéndose en un verdadero soporte de recursos económicos y de impulso al desarrollo de la actividad de las Pymes, tanto en Lima Metropolitana, como en todos los ámbitos del país.

Las Tasas de Interés en el Periodo de Estudio.

La adopción del esquema de Metas Explícitas de Inflación ha reforzado el canal de tasas de interés de la política monetaria al haberse reducido la volatilidad de la tasa de interés interbancaria, la cual sirve a su vez de referencia para la formación



del resto de tasas de interés en nuevos soles. La volatilidad de la tasa de interés interbancaria se redujo en promedio de un nivel de 7 puntos básicos en 2004 a 6 puntos básicos en 2005, observándose inclusive que durante algunos meses del año la dispersión estuvo entre 3 y 5 puntos básicos.

El comportamiento de las tasas de interés activas y pasivas en moneda nacional fue diferenciado durante el año. Mientras que las tasas de interés en nuevos soles por depósitos a plazo de 30 días y por préstamos preferenciales a 90 días a empresas corporativas registraron alzas en los últimos meses del año, el resto de tasas activas mostraron una tendencia a la baja a lo largo del año. Esta evolución fue reflejo de una menor prima de riesgo ante la mejora de la actividad económica, una mayor competencia en el mercado y la disminución de la morosidad bancaria. Asimismo, durante el año, se observó una disminución en el diferencial entre las tasas de interés en nuevos soles y dólares debido a que las sucesivas alzas de tasas de interés que efectuó la FED de Estados Unidos de América influyeron en el alza de las tasas de interés en dólares en el mercado local, mientras que la tasa de interés de referencia en nuevos soles se mantuvo invariable en la mayor parte del año.

Como se mencionó anteriormente, las tasas de interés en moneda nacional, principalmente aquéllas de plazos más largos, presentaron durante el año una tendencia a la baja. Así, entre diciembre de 2004 y diciembre de 2005 la tasa de interés activa promedio con estructura de colocaciones constante se redujo de 18,2 a 17,0 por ciento; la de sobregiros de 57,9 a 31,7 por ciento; y la de préstamos y descuentos comerciales hasta 30 días de 7,1 a 6,7 por ciento.

Por el contrario, las tasas de interés de más corto plazo, por ejemplo, la preferencial corporativa y las tasas de interés pasivas, tuvieron un comportamiento al alza debido a las mayores presiones de demanda por nuevos soles de parte de la banca para aumentar sus posiciones en dólares; así como al mayor ritmo de crecimiento de la demanda por créditos.

De otro lado, las tasas de interés en moneda extranjera mostraron un comportamiento ascendente, en línea con el incremento de las tasas de interés en el exterior. Así, por ejemplo la tasa de interés preferencial corporativa en dólares



se elevó de 2,6 por ciento en diciembre de 2004 a 5,5 por ciento en diciembre de 2005; mientras que para el mismo periodo la de depósitos hasta 360 días subió de 1,8 a 2,9 por ciento y la de plazo de 31 a 180 días se incrementó de 1,7 a 2,9 por ciento.

A consecuencia de este comportamiento el diferencial entre las tasas de interés en moneda doméstica y externa se redujo a lo largo del año. En el caso de la tasa preferencial corporativa, dicho diferencial, pasó del 1,2 por ciento en diciembre de 2004 a -1,1 por ciento al cierre de 2005.

En el año 2006 La mayoría de tasas de interés en moneda nacional del mercado bancario mostraron un comportamiento creciente en la primera mitad del año, para luego registrar una tendencia decreciente en la segunda mitad. Influyó en la tendencia del primer semestre la sucesión de alzas de la tasa de interés de referencia del BCRP hasta mayo. Mientras que en el segundo semestre, con tasas de interés de corto plazo más estables, aunadas a una tendencia decreciente del riesgo-país, las tasas de interés tendieron a reducirse, aunque sin llegar a registrar en promedio los niveles de diciembre de 2005.

En el caso de la tasa de interés activa preferencial corporativa a tres meses en nuevos soles, se registró un comportamiento diferenciado a lo largo del año, asociado también a la percepción de disponibilidad de liquidez en nuevos soles por parte de la banca. Durante los primeros meses de 2006, se registró una tendencia creciente pasando de 4,4 por ciento en diciembre de 2005 a 6,8 por ciento en abril de 2006. Este incremento fue incluso mayor al observado en la tasa de interés interbancaria overnight, durante el mismo período, con lo que la diferencia entre ambas alcanzó en promedio 1,4 puntos porcentuales en abril (cuando usualmente esta diferencia solía ubicarse alrededor de un punto porcentual).

Las medidas aplicadas por el BCRP para aliviar la sensación de iliquidez de la banca permitieron que la diferencia entre la tasa preferencial corporativa y la tasa de interés interbancaria se volviera a reducir, manteniendo una tendencia decreciente.



Es así, que al cierre de diciembre de 2006 esta diferencia fue de 0,7 puntos porcentuales. La tasa de interés activa promedio con estructura de colocaciones constante, se incrementó de 17,0 por ciento en diciembre de 2005 a 17 por ciento en abril de 2006, para luego estabilizarse nuevamente en torno a 17,0 por ciento hacia los últimos meses del año. En el caso de las tasas de interés activas y pasivas en moneda extranjera, también se mostró un comportamiento diferenciado entre el primer y segundo semestre. En la primera mitad del año, consistente con los cuatro incrementos de la tasa de interés de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) decretados hasta junio, se registró una tendencia creciente de las tasas de interés en moneda extranjera. En los meses siguientes, en un contexto de mayor estabilidad de las tasas de interés internacionales, se observó cierta estabilidad de las tasas de interés en dólares.

Por ejemplo, la tasa de interés preferencial activa promedio se incrementó de 5,5 por ciento en diciembre de 2005 a 6,1 por ciento en abril de 2006, estabilizándose en torno a ese nivel hasta el cierre del año. En relación al diferencial entre las tasas de interés en soles y dólares del mercado bancario, éste ha de si se trata de tasas de interés pasivas o activas.

En el caso de las tasas pasivas, se ha registrado un incremento en el diferencial entre diciembre de 2005 y diciembre de 2006 principalmente en el caso de depósitos a plazos hasta 360 días. Por su parte, el diferencial en el caso de las tasas activas se ha reducido en el mismo período.

En lo que respecta a las tasas de interés por modalidad, durante el año se registró un descenso en el costo del crédito para microempresas tanto en moneda nacional que pasó de 44,2 a 39,1 por ciento, como en moneda extranjera que pasó de 27,0 a 24,7 por ciento. Este hecho se explica principalmente por la mejora en la capacidad de pago de los prestatarios. Para el caso de los créditos de consumo e hipotecarios, se registró un patrón similar, reflejando una mejora en la percepción de riesgo crediticio que tienen las empresas bancarias sobre estos segmentos del mercado. En el caso de los créditos comerciales se observó un incremento de las tasas de interés en moneda nacional (de 8,2 a 9,5 por ciento) y en las de moneda extranjera (de 9,2 a 9,9 por ciento), lo que se explica porque los créditos

comerciales son de más corto plazo y por tanto más sensibles a las condiciones del mercado monetario.

En el año 2007 en general las tasas de interés en nuevos soles del sistema bancario se mantuvieron estables durante la primera mitad de 2007, para luego aumentar durante el segundo semestre influidos por los ajustes preventivos efectuados por el Banco Central en su tasa de referencia en julio y setiembre (aumentos de 25 puntos básicos en cada oportunidad).

Este comportamiento fue más evidente para las tasas activas y pasivas de corto plazo y con menor grado de riesgo, que dependen más estrechamente de la política monetaria. Por el contrario, las tasas de interés activas de largo plazo mostraron una tendencia decreciente debido al buen desempeño económico y a la mejor situación financiera de las empresas así como a la mayor competencia entre las instituciones del sistema financiero.

En este sentido, la tasa de interés promedio de los depósitos a plazo de 31 a 180 días aumentó 51 puntos básicos durante los primeros diez meses del año, pasando de 4,8 por ciento en diciembre de 2006 a 5,3 por ciento en octubre de 2007, de manera similar a la tasa de interés de referencia, estabilizándose en torno a este nivel al cierre del año. En cambio, la tasa promedio de los depósitos de 181 a 360 días se mantuvo constante en torno al 5,7 por ciento, con excepción de una disminución en 28 puntos básicos registrada entre los meses de mayo a setiembre, período en que se ubicó en 5,5 por ciento. Entre las tasas activas en nuevos soles, la tasa preferencial corporativa a tres meses, que se otorga a los clientes con menor grado de riesgo, aumentó desde 5,2 a 5,6 por ciento entre diciembre de 2006 y de 2007, mientras que la tasa activa de estructura constante, que incorpora créditos de distintos grados de riesgo, se redujo desde 17,1 a 16,3 por ciento en similar período.

En lo que respecta a las tasas de interés por modalidad, la tendencia fue hacia un descenso en el costo del crédito para los sectores corporativo y de microempresas, debido a la mejora en la capacidad de pago de los prestatarios. Así la tasa promedio de los créditos comerciales en nuevos soles se redujo desde 9,5 por ciento en diciembre de 2006 hasta 9,0 por ciento al cierre de 2007, mientras que



la tasa de los créditos a la microempresa disminuyó desde 39,1 hasta 35,6 por ciento en el mismo período.

En el año 2008 Las tasas de interés en soles durante el año 2008 estuvieron influenciadas por el nivel de la actividad económica, las medidas de política monetaria tomadas por el Banco Central y las condiciones de los mercados financieros internacionales.

Las medidas de política monetaria del Banco Central hasta setiembre de 2008, en un contexto de alto crecimiento de la demanda interna y presiones al alza en los precios internos, consistieron en elevar la tasa de interés de referencia y en incrementar las tasas de encaje para las obligaciones en soles y dólares.

Tales acciones impactaron sobre todo a las operaciones de corto plazo en soles, tanto activas como pasivas. La tasa preferencial corporativa en soles (tasa a 3 meses para empresas con mejor percepción de riesgo) aumentó en 1,9 puntos porcentuales en promedio, entre diciembre de 2007 y diciembre de 2008 (de 5,6 por ciento a 7,5 por ciento). Un alza similar tuvo la tasa promedio de los préstamos comerciales (1,8 puntos porcentuales). Sin embargo, en el caso de las tasas en soles de mediano y largo plazo prevaleció el efecto dinamizador propio del ciclo económico expansivo que se tradujo en una mejora de la percepción de riesgo crediticio de los deudores, así como la mayor competencia entre las entidades bancarias. Por dicha razón, la tasa promedio de los créditos de consumo bajó en 1,2 puntos porcentuales entre diciembre de 2007 y diciembre de 2008, mientras que la tasa de los créditos hipotecarios terminó a un nivel similar en el mismo período.

El comportamiento de las tasas de interés en dólares estuvo vinculado a la evolución de las tasas de interés internacionales, a las expectativas sobre el tipo de cambio y a la percepción de riesgo crediticio de los deudores.

Las tasas de corto plazo, sobre todo las activas, fueron las más influenciadas por las condiciones prevalecientes en los mercados mundiales. Durante el primer semestre, la relativa abundancia de fuentes de financiamiento externas, luego de la entrada de un importante volumen de capitales de corto plazo, provocó que la moneda local tendiera a apreciarse y se elevaran las tasas de interés en dólares de



corto plazo. Dicho encarecimiento del crédito en moneda extranjera obedeció, en parte, al incremento de las posiciones forward en nuevos soles (contratos a futuro contra riesgos de apreciación), induciendo a que la tasa local de interés en dólares se ubique por encima de la tasa de interés de corto plazo en soles.

Sin embargo, a partir de junio, cuando los flujos de capitales hacia el país comenzaron a disminuir, las tasas activas de corto plazo en dólares tendieron a bajar. Al cierre de 2008, la tasa interbancaria bajó casi en cinco puntos porcentuales, en comparación a diciembre de 2007 (de 5,9 por ciento a 1,0 por ciento) en concordancia con la reducción de las tasas de interés a nivel mundial luego de la quiebra de Lehman Brothers. Disminuyeron también las tasas pasivas de los depósitos a plazo de menos de 30 días y, en menor medida, las tasas activas de operaciones comerciales de corto plazo.

Cuadro 03

TASA DE INTERES PARA OPERACIONES EN NUEVOS SOLES

(En porcentajes)

Tasas de interés	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Interbancaria	2.5	3	3.3	4.5	5	6.5
Depósitos hasta 30 días	3	3.2	3.6	4.6	4.8	6.5
Depósitos a plazo de 181 a 360 días	4.2	4.4	4.6	5.7	5.6	6.3
Activapreferencial	3.3	3.8	4.4	5.2	5.6	7.5
Préstamoscomerciales	4.5	4.6	4.8	5.2	5.6	7.5
Préstamos a microempresas	9.8	9.6	10.1	9.5	9	10.8
Préstamos de consume	35	35.2	33.5	34.8	33.5	32.3
PréstamosHipotecarios	13	12.5	12.3	10.4	9.8	9.8

Fuente: SBS, INEI

Elaboración: Propia

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

La elaboración de la encuesta, instrumento estadístico que se aplicó ha tenido como objetivo evidenciar la situación real con los resultados, a través de recoger las opiniones que nos permitan obtener información acerca de la dinámica en la gestión de préstamos, facilidades y las condiciones exigidas por los intermediarios financieros formales, a continuación presentamos el procesamiento, análisis e interpretación de estos datos.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS REPRESENTANTES FINANCIEROS DE LAS PYMES EN LIMA METROPOLITANA

Considera usted, que las Instituciones financieras en la actualidad facilitan a las microempresas un financiamiento oportuno, en Lima Metropolitana?

Cuadro 16

Alternativa	Representantes de PYMES	Porcentaje
Definitivamente si	142	43%
Probablemente si	80	26%
Indeciso	40	12%
Probablemente no	34	10%
Definitivamente no	29	9%
Total	325	100%

Con respecto a esta pregunta los encuestados respondieron en un 69% que la microempresa crece principalmente por el financiamiento proveniente del sistema financiero

2. Considera usted, que el volumen de financiamiento que otorgan las instituciones financieras permite a las PYMES mayor crecimiento?



Cuadro 17

Alternativas	Representantes de PYMES	Porcentaje
Siempre	131	39%
Muchas veces	72	22%
Algunas veces	85	26%
Rara vez	24	8%
Nunca	13	5%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

Referente a esta pregunta los encuestados respondieron en un 61% han expresado su conformidad con la gestión

3. Considera usted, que los créditos y desembolsos provenientes del sistema financiero formal permite a las PYMES de Lima Metropolitana planificar la incorporación de tecnologías modernas de producción.

Cuadro 18

Alternativas	Representantes de PYMES	Porcentaje
Definitivamente si	180	54%
Probablemente si	51	15%
Indeciso	35	12%
Probablemente no	33	10%
Definitivamente no	26	8%
Total	325	100%



INTERPRETACIÓN

El 69% de los encuestados respondieron positivamente, respecto a los créditos y desembolsos a través de la intermediación financiera, la cual permite a las Pymes planificar la incorporación de tecnologías modernas en la producción de bienes y servicios.

4. Considera usted, que las microempresas son fuente generadora de empleos en Lima Metropolitana?.

Cuadro 19

Alternativas	Representantes de PYMES	Porcentaje
Siempre	155	47%
Muchas veces	64	19%
Algunas veces	45	14%
Rara vez	25	9%
Nunca	37	11%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 66% de los encuestados respondió afirmativamente que las microempresas son fuente generadora de empleos.

5. Considera usted, que el tamaño y su nivel de producción de las PYMES en Lima Metropolitana le permite acceder al sistema financiero con facilidad?.



Cuadro 20

Alternativas	Total	Porcentaje
Definitivamente si	113	34%
Probablemente si	90	28%
Indeciso	52	16%
Probablemente no	30	10%
Definitivamente no	40	12%
Total	325	100%

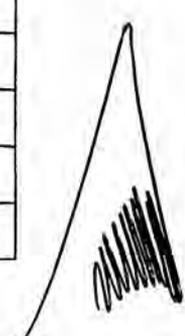
INTERPRETACIÓN

Referente a esta pregunta el 34% de los encuestados consideran que el tamaño y la producción de las Pymes le permitan acceder al sistema financiero con mayor facilidad.

6. Considera usted, que la calidad del producto y de los servicios que produce las PYMES es determinante en la competitividad?

Cuadro21

Alternativas	Total	Porcentaje
Siempre	140	42%
Muchas veces	88	26%
Algunas veces	45	14%
Rara vez	27	8%
Nunca	33	10%
Total	325	100%



INTERPRETACIÓN

El 68% de los encuestados, contestaron a la pregunta afirmativamente, es decir, la calidad del producto y de los procesos que ofrece las Pymes, son cada vez más competitivos.

7. Considera usted, que la eficiencia de los directivos permite una buena gestión financiera de las Pymes en Lima Metropolitana?

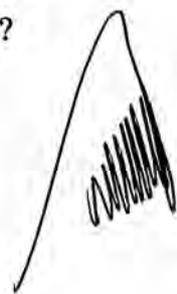
Cuadro 07

Alternativas	Total	Porcentaje
Definitivamente si	88	26%
Probablemente si	110	35%
Indeciso	43	13%
Probablemente no	47	14%
Definitivamente no	37	11%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 26% de los encuestados opinan que la eficiencia de los directivos va permitir una buena gestión financiera de las Pymes al vez sea otro la causa de su negatividad.

8. Considera usted, que la efectividad de los responsables de la gestión, permite a las microempresas colocar sus productos en el mercado nacional e internacional?



Cuadro 08

Alternativas	Total	Porcentaje
Siempre	102	31%
Muchas veces	88	26%
Algunas veces	61	18%
Rara vez	40	14%
Nunca	34	11%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 57% de los encuestados consideran que la efectividad de los responsables de la gestión, permite al microempresario colocar sus productos a los diferentes mercados,

9. Considera usted, que la evolución de los mercados de valores puede ser un elemento imprescindible para las microempresas?.

Cuadro 09

Alternativas	Total	Porcentaje
Definitivamente si	130	10%
Probablemente si	90	20%
Indeciso	45	45%
Probablemente no	35	11%
Definitivamente no	25	14%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 30% de los encuestados, consideran que la evolución de los mercados de valores puede ser un elemento imprescindible para las Pymes.

10. Considera usted, que la estructura financiera desempeña un papel esencial en la solidez de la empresa?.

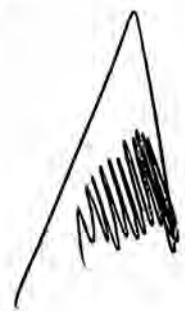
Cuadro 10

Alternativas	Total	Porcentaje
Siempre	130	41%
Muchas veces	90	28%
Algunas veces	35	11%
Rara vez	45	14%
Nunca	25	8%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 41% de los encuestados consideran que la estructura financiera desempeña un papel esencial en el mantenimiento de la salud empresarial.

11. Considera usted, que la globalización de la economía obliga a las Pymes a adaptarse a nuevos conceptos de competencia?.



Cuadro 11

Alternativas	Total	Porcentaje
Definitivamente si	121	39%
Probablemente si	99	30%
Indeciso	44	13%
Probablemente no	28	8%
Definitivamente no	33	10%
Total	325	100%

INTERPRETACIÓN

El 79% de los encuestados consideran que la globalización de la economía, es determinante para que las Mypes se adapten a los cambios a nivel mundial.

12. Disponen de una estructura que permita desarrollar las actividades que conduzcan a la obtención de los objetivos propuestos?.

Cuadro 12

Alternativas	Total	Porcentaje
Definitivamente si	120	36%
Probablemente si	95	29%
Indeciso	40	14%
Probablemente no	37	11%
Definitivamente no	33	10%
Total	325	100%



INTERPRETACIÓN

El 36% de los encuestados disponen de una estructura que les permite desarrollar las actividades que le conducen a la obtención de los objetivos.

Contrastación de la Hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usó la distribución ji cuadrada puesto que los datos disponibles para el análisis están distribuidos en frecuencias absolutas o frecuencias observadas. El test de ji cuadrada es la más adecuada para esta investigación porque las variables son cualitativas.

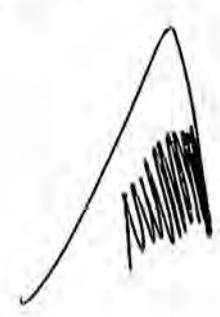
Hipótesis 1

Ho: Las Instituciones financieras a través de la intermediación financiera no contribuyen eficientemente a elevar el tamaño y la producción para el desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana.

Ha: Las Instituciones financieras a través de la intermediación financiera contribuyen eficazmente a elevar el tamaño y la producción para el desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana.

Bajo la hipótesis nula de independencia, se sabe que los valores del estadístico X^2 se distribuyen según la distribución ji cuadrada, que depende del parámetro grados de libertad, para probar la hipótesis de independencia de criterios, se ha considerado un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y 16 grados de libertad, cuyo valor tabla es de $X^2=26.30$ que luego será comparado con un ji cuadrado calculado para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.

Podemos concluir que las dos variables están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (Ho) y aceptamos la hipótesis alternativa (Ha) como probablemente cierta.



VII DISCUSION

Las técnicas empleadas permitieron realizar el análisis de fiabilidad correspondiente, certificando la validez de los resultados que se consiguieron, Considerando un error de 0.05 se ha determinado que el crecimiento y desarrollo de las Pymes depende de las facilidades que brinden los intermediarios financieros para que las empresas de esta categoría accedan a los préstamos. Sobre los resultados se puede afirmar, que el sistema financiero en los últimos años viene brindando mayor financiamiento a las Pymes

CONCLUSIONES

La intermediación financiera ha coadyuvado al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, a través del otorgamiento de préstamos.

El financiamiento proveniente de las instituciones financieras, han contribuido a incrementar la operatividad de las Pymes en Lima Metropolitana.

La orientación de recursos financieros hacia las Pymes ha permitido un desarrollo de sus actividades, consolidado la situación actual y el futuro de las mismas.

RECOMENDACIONES

Fomentar la bancarización y las bondades del financiamiento en aquellas empresas Mypes que no participan del otorgamiento de préstamos del sistema financiero.

Fomentar programas de capacitación a los conductores de las pymes a efectos de tener conocimiento básico de finanzas en especial en el uso del apalancamiento financiero.



VIII REFERENCIAS

CASTELLARES Rolando – DÍAZ Enrique – ROCCA Lilian – VARGAS Julio, El ABC del Mercado de Capitales; Universidad San Ignacio de Loyola, 165 páginas, Lima 1998.

COMISIÓN NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES, Memorias 2003-2008.

COMISIÓN NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES, Gerencia de Investigación y Desarrollo, Viabilidad de incorporación de nuevos emisores al mercado de valores: Pequeñas y medianas empresas. Febrero de 2001.

FLORES SORIA, Jaime. Pymes. Teoría y práctica. Editorial Centro de especialización en contabilidad y finanzas. E. I. R. L.

LEY DEL MERCADO DE VALORES, Decreto Legislativo N° 861. Fecha 22/10/1996.

LEY DE TÍTULOS VALORES, Ley N° 27287. Fecha 19/06/2000.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES, Ley N° 26887. Fecha 09/12/1997.

LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS, Ley N° 26702. Fecha 09/12/1996.

MACROCONSULT, Desarrollo de mecanismos que faciliten el acceso de nuevos emisores al Mercado de Valores; Estudio realizado en el mes de setiembre de 2004.

MARTÍN MATO Miguel Ángel, Mercado de Capitales; Editorial Thomson, Argentina 2007, 230 páginas.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, Resultado de Consulta Ciudadana: Acceso al Financiamiento a través del Mercado de Valores; 116 páginas, Lima 23 de mayo de 2001.

MONTOYA MANFREDI Ulises – MONTOYA ALBERTI Ulises – MONTOYA ALBERTI Hernando, Comentarios a la Ley de Títulos Valores; Editora Jurídica Grijley, Lima 2005.

NORIEGA NAIRN Fernando, La Bolsa de Valores, Instituciones e Instrumentos del Mercado de Valores Peruano, Primera edición, Universidad de San Martín de Porres, 236 páginas, Lima 1 998.

REVISTA DE DERECHO THEMIS 40, La Oferta Pública Primaria de Valores; páginas 71-85. Piaggio Torre Tagle Ezio.

REVISTA IBEROAMERICANA DE MERCADOS DE VALORES N° 6, Tema: El Mercado de valores como Fuente Alternativa de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa en el Perú; julio 2002.

SERRA PUENTE-ARNAO Gerardo, EL Mercado de Valores en el Perú; Editores Cultural Cusco S.A., Lima 2002.

TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES, Decreto Supremo N° 093-2002-EF. Fecha 15/06/2002.

TOLA NOSIGLIA José, El Mercado de Valores y la Bolsa en el Perú; Editorial Mass Comunicación SRL, 589 páginas, Lima 1994.

INFORMATOGRAFÍA:

<http://www.conasev.gob.pe>. (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores)

<http://www.bvl.com.pe>. (Bolsa de Valores de Lima)

<http://www.smv.gob.pe> (Superintendencia del Mercado de Valores)

<http://www.mef.gob.pe> (Ministerio de Economía y Finanzas)

<http://www.bcrp.gob.pe>. (Banco Central de Reserva del Perú)



IX APENDICES

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS REPRESENTANTES FINANCIEROS DE LAS PYMES EN LIMA METROPOLITANA

Considera usted, que las Instituciones financieras en la actualidad facilitan a las microempresas un financiamiento oportuno, en Lima Metropolitana?

- Definitivamente si ()
- Probablemente si ()
- Indeciso ()
- Probablemente no ()
- Definitivamente no ()

Considera usted, que el volumen de financiamiento que otorgan las instituciones financieras permite a las PYMES mayor crecimiento?

- Siempre ()
- Muchas veces ()
- Algunas veces ()
- Rara vez ()
- Nunca ()

Considera usted, que los créditos y desembolsos provenientes del sistema financiero formal permite a las PYMES de Lima Metropolitana planificar la incorporación de tecnologías modernas de producción

- Definitivamente si ()
- Probablemente si ()
- Indeciso ()
- Probablemente no ()
- Definitivamente no ()



Considera usted, que las microempresas son fuente generadora de empleos en Lima Metropolitana?

- Siempre ()
- Muchas veces ()
- Algunas veces ()
- Rara vez ()
- Nunca ()

Considera usted, que el tamaño y su nivel de producción de las PYMES en Lima Metropolitana le permite acceder al sistema financiero con facilidad.

- Definitivamente si ()
- Probablemente si ()
- Indeciso ()
- Probablemente no ()
- Definitivamente no ()

Considera usted, que la calidad del producto y de los servicios que produce las PYMES es determinante en la competitividad?

- Siempre ()
- Muchas veces ()
- Algunas veces ()
- Rara vez ()
- Nunca ()

Considera usted, que la eficiencia de los directivos permite una buena gestión financiera de las Pymes en Lima Metropolitana?

- Definitivamente si ()
- Probablemente si ()



- Indeciso ()
- Probablemente no ()
- Definitivamente no ()

Considera usted, que la efectividad de los responsables de la gestión, permite a las microempresas colocar sus productos en el mercado nacional e internacional?

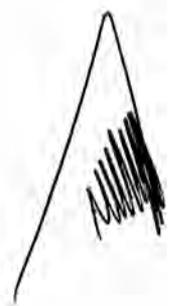
- Siempre ()
- Muchas veces ()
- Algunas veces ()
- Rara vez ()
- Nunca ()

9. Considera usted, que la evolución de los mercados de valores puede ser un elemento imprescindible para las microempresas?.

- Definitivamente si ()
- Probablemente si ()
- Indeciso ()
- Probablemente no ()
- Definitivamente no ()

10. Considera usted, que la estructura financiera desempeña un papel esencial en la solidez de la empresa?.

- Siempre ()
- Muchas veces ()
- Algunas veces ()
- Rara vez ()
- Nunca ()



11. Considera usted, que la globalización de la economía obliga a las Pymes a adaptarse a nuevos conceptos de competencia?.

Definitivamente si ()

Probablemente si ()

Indeciso ()

Probablemente no ()

Definitivamente no ()

12. Disponen de una estructura que permita desarrollar las actividades que conduzcan a la obtención de los objetivos propuestos ?.

Definitivamente si ()

Probablemente si ()

Indeciso ()

Probablemente no ()

Definitivamente no ()

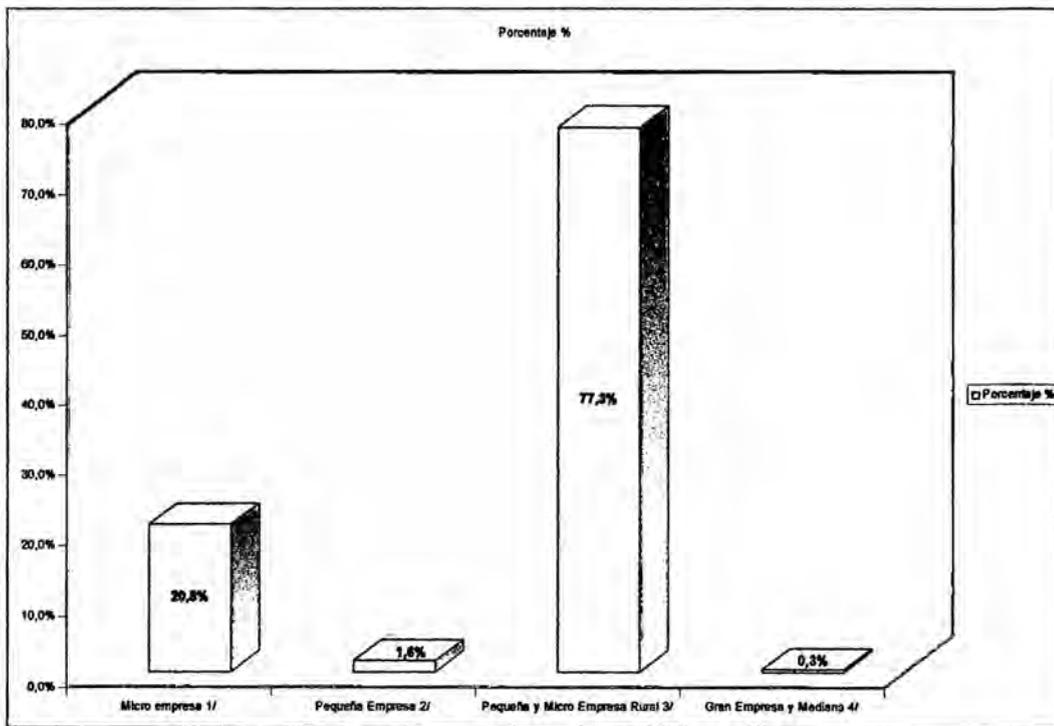


X ANEXOS

ANEXO 01 GRÁFICOS: FUNCIONAMIENTO, DESARROLLO Y PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LAS PYMES

GRÁFICO N° 1

PERÚ: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN TAMAÑO

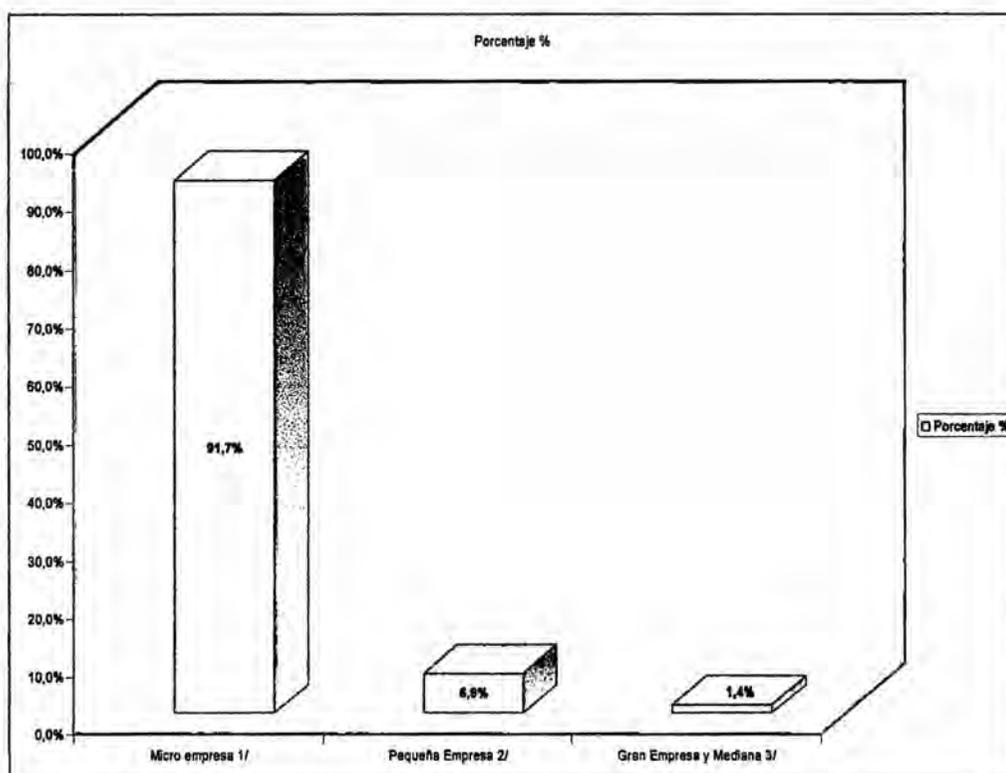


Elaboración: PROMPYME



GRÁFICO N° 2

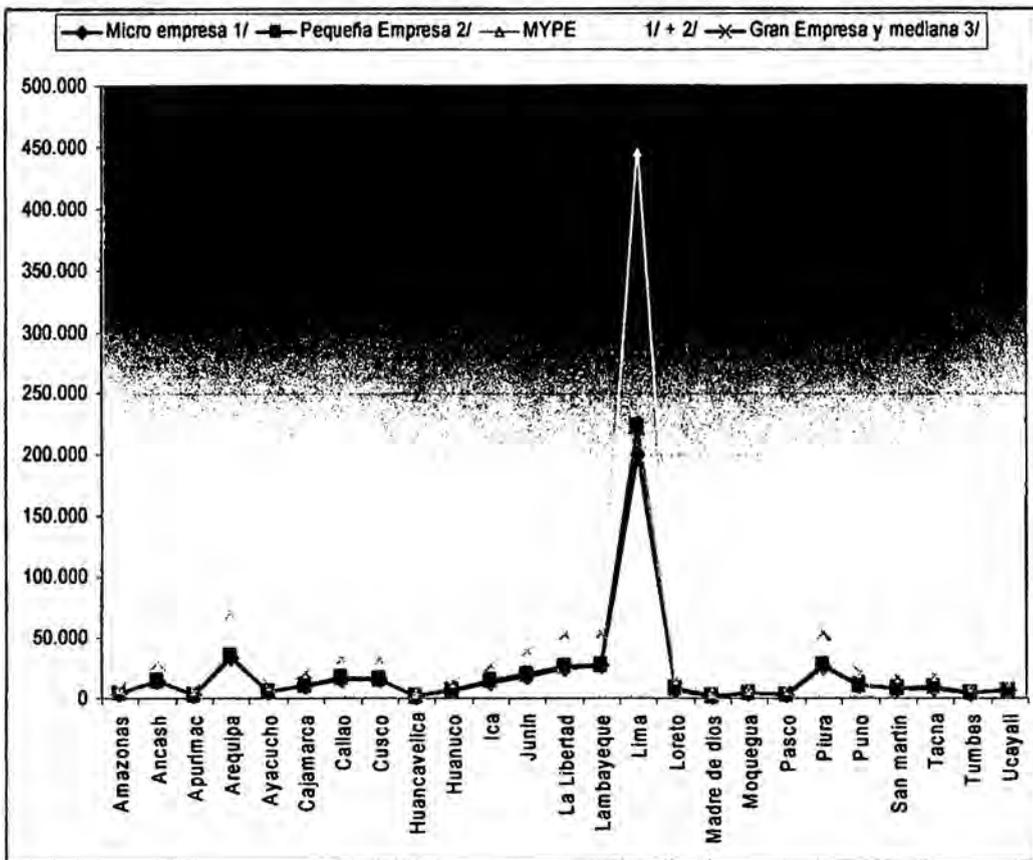
PERÚ URBANO: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN TAMAÑO



Elaboración: PROMPYME

GRÁFICO Nº 3

PERÚ: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN TAMAÑO Y REGIÓN



Elaboración: PROMPYME

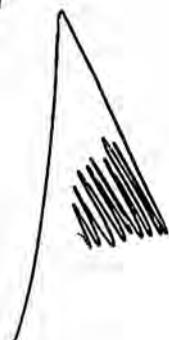
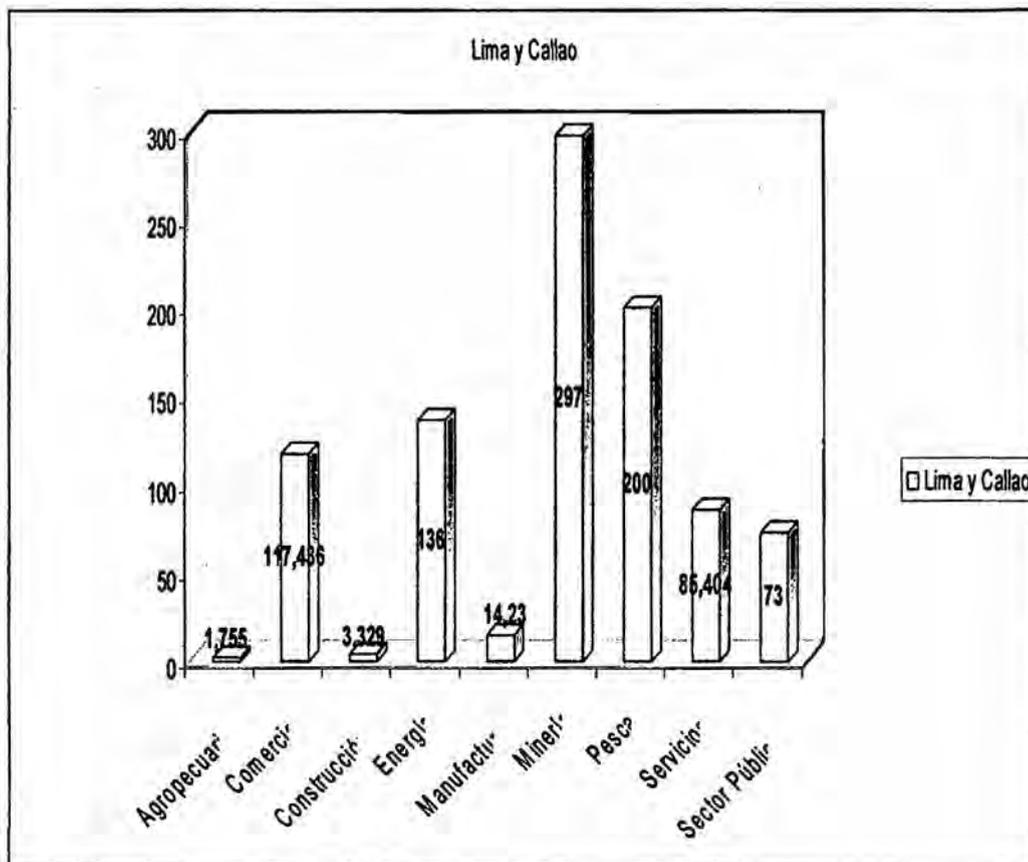


GRÁFICO N° 4

LIMA: DISTRIBUCIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS FORMALES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO



Fuente: SUNAT. Declaración de Renta 2001. Empresas que venden menos de US \$ 750,000 al año.

Elaboración: PROMPYME



ANEXO 02: Matriz de Consistencia

PROBLEMA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS	JUSTIFICACION	HIPOTESIS	METODOLOGIA	VARIABLES
<p>¿De qué manera la intermediación financiera satisface las exigencias del crecimiento sostenido de las Pymes en Lima Metropolitana?</p> <p>Problemas secundarios ¿De qué manera las instituciones financieras a través de la intermediación contribuyen a elevar el tamaño y la producción de las Pymes en Lima Metropolitana?</p> <p>¿Cómo el volumen de recursos económicos colocados por intermediación financiera, a través de créditos consolidados el desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana?</p> <p>¿De qué manera las instituciones financieras son eficientes En el otorgamiento de créditos y desembolsos de acuerdo a las exigencias del desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana?</p>	<p>Objetivo General. Determinar el nivel de satisfacción de la intermediación financiera a las exigencias del crecimiento sostenido de las Pymes en Lima Metropolitana.</p> <p>Objetivos específicos Determinar la contribución de las Instituciones Financieras a través de la Intermediación a elevar el tamaño y la Producción de las Pymes en Lima Metropolitana.</p> <p>Determinar el nivel de consolidación del crecimiento de las Pymes, con el volumen de Recursos financieros colocados por la intermediación financiera a través de créditos en Lima Metropolitana.</p> <p>Determinar el nivel de eficacia de las Instituciones Intermediación financiera en el otorgamiento de créditos y desembolsos de acuerdo a las exigencias del desarrollo de las Pymes en Lima Metropolitana.</p>	<p>Es importante el resultado de la investigación, porque ello servirá como medio de orientación a las actividades de desarrollo de las Pymes y contar con la seguridad de alcanzar créditos o préstamos en las entidades financieras, que funcionan como intermediadores financieros en el mercado local, regional, nacional e internacional.</p>	<p>Hipótesis general La intermediación financiera Satisface significativamente las exigencias del crecimiento sostenido de las Pymes en Lima Metropolitana.</p> <p>Hipótesis específicas Las Instituciones Financieras a través de la Intermediación, contribuyen eficazmente a elevar el tamaño y la producción para el desarrollo de las Pymes en Lima</p> <p>El volumen de Recursos económicos colocados por la Intermediación Financiera a través de los créditos, consolida favorablemente el desarrollo de las Pymes en Lima.</p>	<p>Tipo de investigación Por la manera como se ha planteado el estudio, el tipo de investigación es una investigación aplicada en razón de que nos permitirá responder a las interrogantes y objetivos de la investigación, utilizando los conocimientos de la normatividad del objeto de estudio.</p> <p>Técnicas, procedimientos e instrumentos:</p> <p>a.- Fichaje.- fichas referenciales, fichas de contenido y fichas resumen</p> <p>b.- Encuesta: Cuestionarios estructurados.</p> <p>c.- Análisis de contenido.- Fichas de observación</p>	<p>Variable Independiente (Vi) La intermediación financiera</p> <p>Variable dependiente (Vd) exigencias del desarrollo de las pymes</p>