



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE
LAS MYPE EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLANTAS
ORNAMENTALES LAS ORQUIDEAS DEL MERCADO “LAS FLORES” DE
PIEDRA LIZA – LIMA, 2016**

AUTORA:

EMILY ANGELICA MEZA ESPINOZA

ASESOR:

C P. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE
LAS MYPE EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLANTAS
ORNAMENTALES LAS ORQUIDEAS DEL MERCADO “LAS FLORES”
DE PIEDRA LIZA – LIMA, 2016**

AUTORA:

EMILY ANGELICA MEZA ESPINOZA

ASESOR:

C P. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE : _____

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

SECRETARIO : _____

Dr. Enrique Loo Ayne

MIEMBRO : _____

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros

ASESOR : _____

C.P.C Gabriel Jorge Reyes Pizarro

AGRADECIMIENTO:

Expreso mi agradecimiento a Dios que me guía en el camino de la vida; y a mi familia; y a la Universidad, una base en mi carrera profesional.

A mis profesores y compañeros de estudios, quienes conocí en estos años, superando las adversidades de la vida y así finalmente concluir con bien mi carrera profesional.

DEDICATORIA:

Dedico este este trabajo de investigación a mi familia en general, gracias al apoyo y dedicación, con la que me han estado apoyando para terminar mis estudios durante todos estos años.

A mis padres, quienes me han estado apoyando incondicionalmente desde muy joven, cada día en mi vida.

A mi hermana, que me apoyado durante este tiempo y me da el ejemplo a seguir adelante y desarrollarme en mi profesión.

RESUMEN

El trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE para el desarrollo de su negocio en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas”, del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza - Lima 2016. En el Perú, para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), es limitado acceder a un financiamiento mucho menos en una entidad bancaria por que cobran tasas muy altas y muchos requisitos, con los cuales no cuentan por que son pequeños, informales. Igualmente existen instituciones financieras que ofrecen un financiamiento a las MYPE o PYME conocidos también en otros países, las cuales ofrecen créditos pequeños pero sin tantos requisitos y que son favorables con tasa de interés bajos y puedes pagar a corto, mediano y largo plazo según lo contratado con la entidad financiera, estas entidades financieras están orientadas a ofrecen microfinanzas y son las especialmente para este tipo de empresas. Las MYPE necesitan recibir un financiamiento para invertir en su negocio y mejorar en lo que necesitan para crecer y desarrollarse con la finalidad de obtener una mejor producción y mejorar sus ingresos, así obtener una mayor rentabilidad en su negocio, para ello necesitan mucha información, conocer las fuentes de financiamiento y obtener asesoramiento según al tipo de empresa o negocio que posean y como deberían invertir el dinero y no hacer gastos innecesarios.

Palabras claves: financiamiento, micro finanzas, tasas, crédito, MYPE, rentabilidad.

ABSTRACT

The research work aims to determine the characterization of the financing and profitability of MYPE for the development of your business in the Association of producers of ornamental plants "orchids" of the market stone flowers Liza - Lima 2016. In the Peru for Micro and small enterprises (MYPE) is limited access to funding much less in a bank that charge very high fees and many requirements which do not count because they are small, informal. There are also financial institutions that provide financing to MYPE or PYME known also in other countries, which offer small loans, but without so many requirements and that they are favorable interest rate low and can pay in the short, medium and long term, according to the contract with the financial institution, these financial institutions are oriented to offer microfinance and are the specially for this type of companies. The MYPE need to get funding to invest in your business and improve on what they need to grow and develop in order to obtain a better production and thus improve their income get a higher return on your business, so need lots of information, know the sources of financing and advice as to the type of company or business who possess and should invest the money and not to make unnecessary expenses.

Keywords: finance, microfinance, fees, credit, MYPE, profitability.

CONTENIDO

CARATULA	
CONTRACARATULA	
JURADO EVALUADOR DE TESIS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT.....	v
CONTENIDO	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
2.1. Antecedentes	6
2.1.1. Internacionales.....	6
2.1.2. Nacionales.	9
2.1.3. Regionales	12
2.1.4. Locales.....	14
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1 Financiamiento	16
2.2.2 Rentabilidad.....	31
2.2.3 La Micro y Pequeña Empresa (MYPE).....	34
2.2.4 Floricultura	43
2.3. Marco conceptual	48
2.3.1 Definición financiamiento	48
2.3.2 Definición rentabilidad	49
2.3.3 Definición MYPE.....	49
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1. Diseño de la investigación	50
3.2. Población y muestra	50
3.3. Definición y operacionalización de variables	50
3.4. Técnicas e instrumentos.	50
3.4.1. Técnicas.....	50
3.4.2. Instrumentos.....	51
3.5. Plan de análisis.....	51
3.6. Matriz de consistencia.....	51
3.7. Principios éticos.....	51
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	52
4.1. Resultados.....	52
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	52
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	66
4.2. Análisis de resultados.....	69
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	69
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2	71
V. CONCLUSIONES	73
VI. RECOMENDACIONES.....	74
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	75
7.1. Referencias bibliográficas.....	75
7.2. Anexos.....	79

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación desarrollado en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza, constituido básicamente la gran mayoría por MYPE informales, creados hace más de 20 años el mercado está constituido por asociaciones algunas de las MYPE en el mercado son formales y emiten documentos comerciales.

Este proyecto se hace con la finalidad de que las MYPE del mercado puedan mejorar, para ello deben de tener estrategia para así ellos podrán realizar sus objetivo según la ley de la MYPE, ellos puedan formalizarse en su totalidad, acogerse a los beneficios que les traería y así poder acceder a mas financiamiento aunque para ello, ellos tienen que acogerse a ciertas normas, por ello son informales porque no les conviene y el dinero ganado es en su mayoría para volver a invertir en más de sus productos para volver a vender. En el mercado las MYPE se nota que les falta financiamiento, ya que la mayoría no cuenta con un financiamiento y el que tiene es una minoría y a ellos les falta promoción mediante la publicidad de sus productos a nivel del mercado en general o propio de cada asociación individualmente, una manera sería a través de folleto o en la internet ya que es la novedad por estos tiempos tecnológicos y ver que producto ofrecen por que las plantas que ofrecen son por estación aunque ellos tienen una variedad de clientes nacionales y extranjeros; actualmente los negocios cuentan con un capital que proviene de sus ahorros y de la venta de sus productos, y algunos si cuentan con un financiamiento de entidades financieras quienes ofrecen los préstamos, aunque para ello siempre les piden requisitos, lo cual no les conviene a muchos de ellos por diversas razones, aunque en estos momentos les sería de utilidad un financiamiento ya que ellos serán reubicados a otra parte aunque tendrán que seguir trabajando de igual manera, pero será mejor y el lugar sería propio, ya se han formalizado la mayoría; años atrás, no contaban con los documentos pertinentes como sus boletas, facturas, etc. que son necesarios aunque ya se cambiarán por que la propiedad no les pertenece si no a la municipalidad, ellos mejorarán sus negocios con la misma temática pero mejorando cosas hasta que se reubiquen en otro lugar ya destinado que ellos escogieron.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en el Perú, se han desarrollado de manera progresiva, por este motivo este con el proyecto de investigación se ha decidido averiguar cómo es el financiamiento y la rentabilidad en el negocio de la asociación, si una MYPE pueden acceder a un financiamiento por la entidades bancarias fácilmente; cuales son los problemas que ellos tienen porque en nuestro país la MYPE son la gran mayoría.

De manera, que al obtener un financiamiento podrían con optimismo y estrategias, alcanzar los objetivos y establecerse de manera segura su negocio. Las Micro y Pequeñas Empresas, (MYPE) que se encuentran en el mercado compitiendo algunas legalmente y otras no.

El Banco Nacional de Agricultura y Desarrollo Rural de la India, lanzó un esquema de obligación conjunta o Joan Liability Group (JLG), que busca brindar financiamiento a los microempresarios. Este esquema funciona mediante la formación de un grupo conformado por un mínimo de cuatro y un máximo de diez personas, las cuales solicitan un préstamo a través de un mecanismo de garantía conjunta. Dicho grupo de microempresarios realizan actividades económicas similares o en el mismo sector.

Bajo este esquema, NABARD da incentivos a los bancos a fin de que ellos promocionen y financien este tipo de iniciativas. Así mismo, brinda apoyo a dichas instituciones, realizando capacitaciones y conferencias, así como compartiendo experiencias con el personal de dichos bancos, a los cuales refinancia por el 100% del crédito que estos otorguen a los miembros del JLG.

La formulación del plan de negocios, es una de las etapas más difíciles para un empresario de la Micro y Pequeña Empresa, porque el día a día no le permite enfocarse en la elaboración de este plan. Recordemos que el empresario está orientado a tomar decisiones y actuar, antes que a escribir informes o planes. Sin embargo, es recomendable que le dedique el tiempo suficiente para tener su plan de negocios, porque gracias a él disminuirá el riesgo de su inversión y le permitirá prever algunas contingencias que pueden afectar el desarrollo y la rentabilidad de su negocio en el futuro cercano (Villarán Weinberger, 2009).

En Latinoamérica, los préstamos bancarios constituyen una alternativa de financiamiento bastante accesible para las PYME. Estas cuentan en Chile, Colombia y el Perú, por ejemplo, con una alta tasa de acceso al crédito bancario. En el caso de las PYME chilenas, el porcentaje es de 72%; y en Colombia, de 68%, En el Perú llega a 63%; sin embargo, menos del 34% corresponde a plazos mayores de un año, como en Chile. El Salvador es la única excepción, pues en este país el 74% de los créditos son a plazos superiores a un año. (Mendiola, Aguirre, Campos, Cuadros, & Lodwig, 2016)

El objetivo de este trabajo es ubicar las condiciones del financiamiento a las PYME en México durante los últimos años. Se trata de extraer conclusiones que sirvan de base para evaluar las políticas públicas que inciden en ese proceso y retroalimentar su formulación. En un primer apartado, se analiza el comportamiento de los flujos de fondos en la economía mexicana para precisar la situación del sector privado y las restricciones que, en el agregado, enfrenta el financiamiento de la actividad empresarial. Posteriormente, se presenta un bosquejo de la estructura institucional del sistema financiero mexicano, se resalta la importancia de la banca múltiple y de la banca de desarrollo en el otorgamiento de crédito a las PYME. Se analiza la participación de los principales bancos en el crédito a las empresas y su concentración, así como las razones, desde la perspectiva bancaria, para la baja canalización de recursos a las PYME (Lecuona Valenzuela).

Un rol fundamental en el fomento y la formalización de las MYPE juega el servicio brasileño de apoyo a la Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), entidad privada de interés público y con presencia en todos los estados del país, cuya principal fuente de financiamiento son las retenciones salariales de las empresas (OIT, 2014).

Los créditos financieros se han incrementado a lo largo del tiempo, tanto en el número de colocaciones como en los montos de los préstamos.

Entre setiembre del 2011 y setiembre del 2012, el número de empresas que obtuvo financiamiento del sistema financiero aumentó en 12%. Dicho crecimiento ocurrió principalmente en las Medianas y Pequeñas Empresas, y fue del 21% en cada una de estas categorías. En lo que respecta al saldo de la deuda, el incremento ascendió a

cerca del 15%, y en este ámbito las pymes estuvieron ampliamente representadas, con casi el 48% (Mendiola, y otros, 2014).

Entre marzo y setiembre de 2012, el número de empresas que obtuvo financiamiento del sistema financiero se incrementó en 5,1%. Por tipo de empresa, este crecimiento se dio principalmente en las grandes, medianas y pequeñas empresas. El saldo de deuda con el sistema financiero de las grandes, medianas y pequeñas empresas se incrementó en 10,1%, 10,3% y 10,8%, respectivamente, durante el periodo marzo 2012 – setiembre 2012. En ese mismo período, el crédito a microempresas se incrementó levemente (1,7%) y el saldo de crédito a empresas corporativas en 5,1%. Si clasificamos las colocaciones en el sistema financiero según el tipo de empresa, los porcentajes muestran un representativo 26% para las empresas medianas, 19% para las empresas pequeñas, 8% para la microempresas, 23% para la gran empresa y 24% para corporativo (BCRP, 2012).

El principal problema de la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) comerciales de Huancayo, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, y aquellos que no califican o son morosos se les cierra todas las puertas, y lo único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. A ello debemos agregar, el riesgo de encontrarnos con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de nuestra casa u otros bienes (UNCP , 2011).

Por tanto en el trabajo de investigación el enunciado del problema es el siguiente: ¿Cómo es la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza – Lima, 2016?

Después de realizar el enunciado del problema, se llegó a plantear los objetivos, y tenemos así el objetivo general: determinar la caracterización que tiene el financiamiento y rentabilidad de las MYPE para el desarrollo de su negocio en la

Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza – Lima, 2016.

Posteriormente están los objetivos específicos, el primer objetivo específico es; analiza el financiamiento que puede conseguir las MYPE y el beneficio que pueda obtener para mejorar e incrementar sus ingresos en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza-Lima 2016; el segundo objetivo, es determinar si el financiamiento que tienen las MYPE es ventajoso y rentable en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza - Lima 2016.

Finalmente, llegamos a la siguiente justificación en el proyecto: el presente estudio es importante porque nos permitirá conocer de manera más clara, concreta y precisa las características del financiamiento que tiene las MYPE (Micro y Pequeñas Empresas) en nuestro país, y como es que influye en el sector del trabajo de investigación, el cual es la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” en el Mercado de flores de Piedra Liza. El cual es en su mayoría es informal y no cuentan con los beneficios de financiamiento que tienen las MYPE formales y registradas en el REMYPE en nuestro país, ya que al formalizarse podrían obtener desarrollarse en el campo de su negocio. Al obtener un financiamiento en una MYPE podrán formalizarse correctamente ya que ellos son informales y crear un mercado de plantas de gran renombre y ser el más grande así proponerse a exportar y competir con el mercado de flores el cual nos están quitando clientes y apoderándose en su campo.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Los antecedentes internacionales, son las tesis o trabajos de investigación que fueron desarrollados en otros países, los cuales se utilizan con la finalidad de apoyar en la investigación en proceso; así comparar y relacionar sobre el tema de estudio en particular; también, como antecedentes nacionales, son los estudios de trabajos realizados en nuestro propio país durante los últimos años, los cuales comprenden a todo nuestro país en general, también están los antecedentes regionales que viene a desarrollarse en el ámbito regional de nuestros país, y locales a nivel de lugar, de donde escogimos como lugar de nuestro trabajo de investigación y que son de ayuda, cada uno según el tema de financiamiento en las MYPE en otros países como en nuestro propio país.

2.1.1. Internacionales

Aróstegui, (2013). En su trabajo de investigación denominado “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas“- Argentina, llega a las siguientes conclusiones: se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las Pequeñas y Medianas Empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Se verificó que los resultados en lo

referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña, concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas.

Velecela, (2013) En su trabajo de investigación denominado “Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las PYME”- Ecuador. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYME la que se puede resumir de la siguiente manera: en nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYME; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYME. Problemas de escasez de trabajadores calificados, la adaptación tecnológica y los recursos financieros. Los dueños o propietarios, generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYME no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente. Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los establecimientos contables y financieros, sin embargo, se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa. Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYME,

pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales. Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la banca en general, se ha podido determinar que para acoplarse a la estructura de las PYME, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo. Por último, este trabajo contiene pautas que pueden ayudar a un microempresario al momento de buscar financiamiento, a entender que es lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las PYME no poseen información óptima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.

González, (2014). En su trabajo de investigación denominado “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYME del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá”, llega a las siguientes conclusiones: seguidamente y con el ánimo de contextualizar las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las Pequeñas y Medianas Empresas y una caracterización del sector comercio. Respecto al primero, se logró identificar la definición y clasificación de las empresas por tamaño en Colombia, el número de establecimientos, distribución geográfica, empleos generados, distribución empresarial por actividad económica y la evolución que han experimentado las PYME en el período 2008 a 2013 tanto en Colombia como en Bogotá. De este modo se observó, que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, PYME en un 3.5% y grandes empresas tan sólo un 0.13%, se evidencia que las PYME generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca, con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente. En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la

distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Identificación de una relación de la gestión financiera con el acceso a financiamiento, y partiendo del análisis estadístico obtenido, se encontraron los resultados que se describen a continuación. Teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la Cámara de Comercio, se evidencia que la participación de las PYME en el parque empresarial bogotano, representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para formalización empresarial y generación de empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo, se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por PYME (83.78%). Considerando la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas PYME del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales.

2.1.2. Nacionales

Vega, (2012). En su trabajo de investigación denominado: “Análisis del Financiamiento para las PYME en la Región Piura” - Perú, llega a las siguientes conclusiones: el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora la competitividad,

promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permite que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o a las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. En la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las Micro y Pequeñas Empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida decida y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE. La Micro y Pequeña Empresa en la Región Piura formal e informal, es un sector muy importante en la economía regional, puesto que los principales sectores económicos, como son la agricultura, servicios, industrias, construcción están conformadas por microempresas. En la Región Piura, el empleo ha encontrado su cauce en este sector y en autoempleo, tanto en provincia de la costa y sierra. Los conductores de las MYPE, en una gran porción ha alcanzado solamente el nivel primaria sea completa o incompleta son mayormente varones. Las edades de estos conductores se concentran entre 25 y 44 años los trabajadores también se ubican en gran parte en este rango, pero también en el de los jóvenes de 14 a 24 años .se observa un mayor nivel educativo en los empleados que en los obreros y los trabajadores familiares no remuneradas .por otro lado, existen más empleadas mujeres que obreros varones. Los sueldos percibidos por los empresarios de la MYPE son bajos indicando esta remuneración la baja productividad de las actividades económicas que realizan, que puede tener como causas intensas competencia en el sector económico donde operan la falta de tecnología moderna y otros relacionados a su escasa calificación.

De la cruz, (2015). En su trabajo de investigación denominado “El Financiamiento y su Incidencia en los Resultados de Gestión de las Empresas del Sector Comercio Agroindustrial Del Valle Del Alto Piura en el 2015”. En esta tesis se llegó a la siguiente conclusión: en relación al financiamiento el 20% accede a crédito bancario, el 30% en cajas municipales y el 50% hace uso de préstamos en el mercado informal (prestamistas y usureros). El 60% de empresarios agroindustriales solicitaron créditos en el último año, mientras el 40% no solicitó. El 50% de los encuestados manifestó su satisfacción en cuanto a la atención oportuna por parte de la entidad

financiera, mientras el otro 50% no se encuentra satisfecho con el apoyo brindado por la entidad financiera. Los encuestados manifestaron que entre los factores que limitan la obtención del crédito al sector agroindustrial está la documentación incompleta 40%; deudas anteriores no cumplidas 30%; y no contar con las garantías necesarias para acceder al crédito 30%. En relación a lo que desearía encontrar en las entidades financieras; el 50% de los encuestados desea asesoría especializada en créditos; el 20% agilidad en los créditos; el 20% tasas preferenciales, y el 10% menos exigencia en cuanto a garantías para el otorgamiento de los créditos. Ante la pregunta formulada, el 80% manifestó que un banco especializado en crédito agroindustrial solucionaría el problema de financiamiento para este sector, mientras el 20% manifestó que no, pues actualmente existe un banco para el sector agrario y no apoya al sector y es muy complicado acceder al financiamiento. El financiamiento en las empresas agroindustriales se convierte en generador de desarrollo, formalidad, competitividad y rentabilidad, brindando los fondos necesarios para fortalecer el capital de trabajo y realizar inversiones en herramientas, insumos, y activos fijos, que podrán ser usados como garantía para el otorgamiento de créditos bancarios, permite a la vez llevar a cabo labores de investigación, capacitación, desarrollo tecnológico y mejorar los procesos productivos, lo que incide notablemente en los resultados de gestión de las agroindustrias, permitiendo optimizar la utilización de sus recursos con tecnología, mejorar la calidad de sus productos, bajar sus costos de producción, elevar su nivel competencia, tentar la exportación y obtener mejoras en su rentabilidad.

Mejía, (2014). En su trabajo de investigación denominado “Control de la Morosidad Como Estrategia para Mejorar el Nivel de Rentabilidad en la Financiera CrediScotia de la Ciudad de Huaraz, Período 2012”. Llegó a las siguientes conclusiones: “las políticas de crédito son todos los lineamientos que utiliza el gerente financiero de una empresa, para otorgar facilidades de pago a determinado cliente. La misma implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito y disciplinaria en una institución y tienen relación directa desde la identificación como sujeto crédito hasta el otorgamiento”. En la encuesta, el 45% de los socios dicen que conocen las políticas de crédito; en tanto que el 55% dicen que

no conocen las políticas de crédito. Se debe dar, como requisito para el cliente, una capacitación financiera y se debería cumplir dicho requisito para concientizar al cliente; al respecto, el 55% presentan todos los requisitos; 35% presentan parcialmente, y el 10% no presentan los requisitos solicitados. Estos problemas conllevan a la morosidad y pérdidas para la financiera. La responsabilidad del oficial de crédito además de conceder los montos acordados en el manual, debe realizar un seguimiento permanente de la operación, lo cual le permitirá identificar la existencia de problemas en la posición financiera del prestatario, pudiendo adoptar medidas preventivas en caso de requerirlas, a fin de mantener un nivel de riesgo adecuado.

2.1.3. Regionales

Kong, Moreno, (2014). En su trabajo de investigación denominado “Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Distrito de San José – Lambayeque, en el Período 2010-2012”; llega a las siguientes conclusiones: bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el Período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el Período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal

proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las MYPE de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPE. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Tello, (2014). En su trabajo de investigación denominado “Financiamiento del Capital de Trabajo para Contribuir al Crecimiento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo-La Libertad, Perú”. Concluye se la siguiente manera: uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como cajas municipales, cajas rurales. Cooperativas de ahorro y crédito, financieras las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las MYPE del Distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron una mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de

los valores esperados. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de las relaciones costo/beneficio haciéndolas más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

2.1.4. Locales

De Olazábal, Delpero, Flores (2013). En su trabajo de investigación denominado “Planeamiento Estratégico de las Flores”, llega a las siguientes conclusiones: los distintos actores encargados del cultivo, corte, empaque y comercialización de flores en el Perú, no se encuentran cohesionados como industria, por lo que no han logrado desarrollar ventaja competitiva. Hasta el momento cada empresa maneja una postura individualista y no holística, es por ello que el principal reto que tiene este planeamiento estratégico es vencer este enfoque individual y lograr que los distintos actores asuman que son parte de una industria y promuevan las prácticas que desarrollen la competitividad. El liderazgo del sector le corresponde a la Asociación Peruana de Arquitectura del Paisaje (APAP), quienes tienen que apoyarse en la Asociación de Exportadores, en PROMPERÚ y en el Ministerio de Agricultura. La visión que se propone para el año 2023 establece que el Perú se colocará entre los tres primeros exportadores latinoamericanos de flores, y entre los 10 primeros a nivel mundial; ofreciendo al mercado flores variadas de distintos climas, cumpliendo con altos estándares de calidad. Para ello deberán alcanzarse los siguientes objetivos de largo plazo: El mercado nacional de flores es altamente informal, con semillas de contrabando y un manejo del producto de forma artesanal, sin estándares de calidad ni uso de cadenas en frío. Este planeamiento estratégico propone la construcción de un mercado mayorista especializado en la ciudad de Lima, que permita la preservación de las flores hasta que lleguen al consumidor final, alargando su vida útil. Hay que lograr que los agricultores comprendan que a pesar de que estos insumos son más económicos terminan por limitar su rentabilidad. Esto ocurre porque las flores sin certificación están condenadas al mercado nacional informal, donde los precios que se pagan son los menores.

Santander, (2013). En su trabajo de investigación denominado “Estrategias para Inducir la Formalidad de la MYPE de la Industria Gráfica- Offset por Medio de Gestión Competitiva”, llega a las siguientes conclusiones: los organismos estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la MYPE, que van desde la implementación de un régimen especial tributario-laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias. Las normas y políticas públicas dictadas a favor de la formalidad de la MYPE no plantean objetivos a largo plazo y se producen constantes cambios sobre los parámetros para determinar a la MYPE. Las instituciones y organismos encargados de la promoción y supervisión de la MYPE se trazan objetivos similares por separado. No existe una herramienta diseñada para el acceso a la formalidad de la MYPE que fusione los esfuerzos que orientan las diferentes instituciones y organismos del Estado. Plantear una estrategia que actúe coadyuvando a las políticas públicas de acceso a la formalidad de la MYPE, involucra diseñar un plan coherente de acercamiento de la Norma a los empresarios. La competitividad empresarial se entiende como la habilidad que posee una empresa de diferenciarse de sus competidores y así conseguir un posicionamiento que garantice su éxito. La propuesta competitiva del gobierno se ha planteado superar el asistencialismo, por ello el Consejo Nacional de la Competitividad, observa metas bien estructuradas que vienen surtiendo efectos. Los programas de mejora de la competitividad dirigidos por particulares poseen resultados satisfactorios de acceso a la formalidad al crear una relación directa con el empresario MYPE, permitiendo así conducir su comportamiento en una costumbre que otorga sostenibilidad a la estrategia competitiva formal; es allí donde no hace énfasis el gobierno y por tanto sus políticas públicas no generan resultados óptimos. El manejo de costos, marketing, administración y gestión empresarial, contabilidad y finanzas, derecho, innovación tecnológica y manejo de residuos; son conocimientos necesarios para que el empresario MYPE posea una empresa competitiva. Se agrega a ello el profundo conocimiento de la industria en la que opera, que le permitirá distinguirse de sus competidores.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Financiamiento

El sistema financiero

El sistema financiero es el conjunto de mercado donde se transa dinero y activo financieros (acciones, bonos, etc.) En este se dan encuentro personas y empresas que tiene excedentes de dinero (ofertantes) con aquella que necesitan dinero (demandantes). En otras palabras el sistema financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero.

El sistema financiero o mercado de dinero está compuesto, a su vez, por dos mercados: el mercado financiero y el mercado de capitales. Lo que diferencia a estos mercados, es la forma como se canalizan los recursos entre los que tienen excedentes (ofertantes) y los que los necesitan (demandantes).

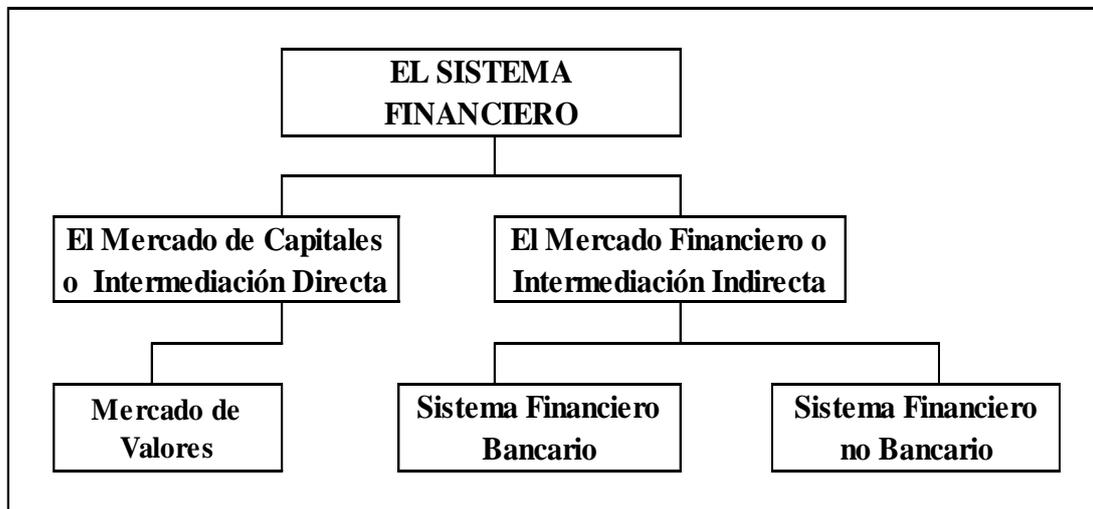
El mercado financiero también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que tienen a los que los requieren, a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quien entregar los fondos en calidad de préstamos.

El mercado de capitales o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez (Briceño, 2009).

Objetivo del financiamiento

El objetivo del financiamiento es la adquisición de activos fijos o la sustitución de la deuda que fue utilizada para la adquisición de los activos fijos, y que hoy es más costosa que la que podrían obtener en el mercado de capitales; o es de corto plazo y les genera un descalce de plazos. Se considera que este objetivo es el adecuado, pues una inversión en esta clase de activos, cuando la mediana empresa se encuentra en crecimiento y ha identificado una demanda insatisfecha permite una mayor

generación de ingresos en los siguientes años, con lo que la capacidad de repago de la deuda de la empresa sería mayor (Mendiola, Aguirre, Campos, Cuadros, & Lodwig, 2016).



Sistema financiero bancario

En Latinoamérica, los préstamos bancarios constituyen una alternativa de financiamiento bastante accesible para las pymes en nuestro país cuentan con una alta tasa de acceso al crédito. Por lo tanto, se puede concluir que a pesar del alto acceso que tienen las medianas empresas al financiamiento bancario, este se halla restringido a las deudas a largo plazo, y solo se financian inversiones a través de la banca en la medida en que se cuente con un fuerte capital que permita sobrecolateralizar dicho financiamiento.

En nuestro país está constituido por los siguientes Bancos:

- ❖ Banco Central de Reserva.
- ❖ Banco de la Nación.
- ❖ Banca Comercial.

Sistema financiero no bancario

Existen también entidades financieras especializadas en hacer préstamos a las pymes. Se caracterizan por exigir menos requerimientos y otorgar créditos más pequeños que

la banca comercial. En el Perú, se hace referencia a las financieras, cajas municipales, cajas rurales y EDPYME (entidades de desarrollo para la pequeña y mediana empresa).

Aunque los costos son más elevados que los de un crédito bancario, constituyen por lo general la primera alternativa de financiamiento externo para empresas pequeñas que tienen poco tiempo en el mercado o cuyas actividades son percibidas como de mayor riesgo por la banca. El hecho de que el costo financiero sea más alto se explica por el lado de la oferta, dado el mayor costo operacional, capacitación, seguimiento y control de créditos atomizados y mayores provisiones. En el Perú y en otros países, estas entidades financieras también se encargan de canalizar los fondos de la banca de segundo piso (Mendiola, Aguirre, Campos, & Lodwig, 2016).

Entidades financieras (BCRP, 2016)

- ❖ Empresas Bancarias.
- ❖ Entidades Financieras Estatales.
- ❖ Empresas Financieras.
- ❖ Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC).
- ❖ Cajas Municipales de Crédito Popular (CMCP).
- ❖ Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC).
- ❖ EDPYME.

Fuentes de financiamiento

La empresa necesita financiamiento para llevar a cabo sus inversiones. La financiación puede ser externa (accionistas, proveedores, entidades de crédito, etc.) o interna (autofinanciamiento generada con los beneficios obtenidos). Cada una de las fuentes de financiamiento presenta unas características que es preciso conocer para decidir cuáles de las diferentes opciones de financiación son más convenientes para la empresa (Soriano, 2010).

El financiamiento puede provenir de diversas fuentes de obtención, como son:

1. **Ahorros personales:** para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
2. **Amigos y los parientes:** las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
3. **Bancos y uniones de crédito:** las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
4. **Las empresas de capital de inversión:** estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

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

1. El financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- ❖ **Crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- ❖ **Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- ❖ **Línea de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

- ❖ **Papeles comerciales:** esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- ❖ **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- ❖ **Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

2. El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- ❖ **Hipoteca:** es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- ❖ **Acciones:** es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- ❖ **Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- ❖ **Arrendamiento financiero:** contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de

una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Club Planeta, 2016).

Financiamiento actual de las PYME en el Perú

Las entidades del sistema financiero reúnen información relevante para la evaluación de riesgo crediticio del solicitante; lo hacen a través de diferentes fuentes de información cualitativa y cuantitativa, como centrales de riesgo, proveedores, el sistema financiero, entre otras.

En finanzas y financiamiento, existen dos fuentes para conseguir información. La más importante es aquella que proporciona el propio cliente, y que brinda información cualitativa y cuantitativa, como la que corresponde a los aspectos general y legal, operacional, patrimonial, crediticio, a los estados financieros y comprobantes de pagos de IGV e impuesto a la renta, lo cual está normado por la (SBS) Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Briceño, 2009).

Créditos

En el Perú según la (SBS) Superintendencia de Banca, Seguros y AFP en la Resolución N ° 14353 en el 2009, la cartera de créditos está clasificada en ocho tipos:

- ❖ Créditos Corporativos.
- ❖ Créditos a Grandes Empresas.
- ❖ Créditos a Medianas Empresas.
- ❖ Créditos a Pequeñas Empresas.
- ❖ Créditos a Microempresas.
- ❖ Créditos de Consumo Revolvente.
- ❖ Créditos de Consumo No Revolvente.
- ❖ Créditos Hipotecarios.

Clasificación de créditos

De acuerdo con el nuevo Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones (Resolución SBS N° 11356-2008), que entró en vigencia a partir de julio de 2010, se modifica la clasificación de los créditos, estableciéndose las siguientes definiciones:

Créditos corporativos

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

Adicionalmente, se consideran como créditos corporativos los créditos soberanos, los concedidos a entidades del sector público (incluyendo gobiernos locales y regionales), a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía.

Créditos a grandes empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o, a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Créditos a medianas empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el Sistema Financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas.

Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

Créditos a pequeñas empresas

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

Créditos a microempresas

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

Créditos de consumo

Créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Créditos hipotecarios para vivienda

Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Pero los tipos de créditos más comunes y que normalmente se usan son los siguientes:

Tipos de crédito en el financiamiento

El apoyo financiero directo o indirecto que las instituciones financieras puedan entregar a las personas naturales o empresas esta normado por la SBS y se clasifican de la siguiente manera:

Crédito comercial

Destinado a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a 30,000 o su equivalencia en moneda nacional. se considera dentro

de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

Crédito de las microempresas

Bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las características siguientes:

Crédito de consumo

Representan apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino, siendo estos “crédito de libre disponibilidad”, “crédito automotriz” y “tarjetas de crédito”.

Crédito hipotecario

Créditos destinados a personas naturales para comprar, constituir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias (Briceño, 2009).

Tasas de interés

En el Perú, las tasas de interés las determina el mercado. El Estado puede contribuir a reducir las tasas promoviendo la competencia entre las entidades bancarias, de modo que éstas se ven forzadas a bajar costos y ofrecer mejores condiciones a sus clientes. Esa es una labor permanente de la Superintendencia de Banca y Seguros.

En la actualidad, el costo del crédito es alto, en parte debido a la precaria situación patrimonial de muchas empresas del país y los elevados niveles de cartera morosa. Al presentar las empresas un riesgo muy alto, los bancos les exigen tasas altas a pesar de contar con un buen nivel de liquidez (MEF, 2016).

Tipos de tasas

-Por momento de cobro

Tasa de interés vencida: es aquella que se cobra al momento del pago de crédito. Los cancela al momento en que pague el préstamo.

Tasa de interés adelantado: se denomina así porque se aplica al momento del desembolso de préstamo, a diferencia de las tasas vendidas cuya aplicación se da al momento del pago de la deuda.

Esta clase de tasas es utilizada en las operaciones denominadas de descuento, que las instituciones financieras realizan con sus clientes en plazos menores a 360 días.

-Por cliente

Tasas de interés activa: es la tasa de interés que las instituciones financieras cobran cuando prestan dinero.

Tasa de interés pasiva: es la tasa de interés que las entidades financieras pagan cuando reciben dinero en depósito.

-Por variabilidad:

Tasa de interés fija: es la tasa de interés que permanece invariable a lo largo de todo el plazo del préstamo o del depósito efectuado.

Tasa de interés variable: esta tasa puede modificarse a lo largo del plazo acordado de pago del préstamo de permanencia del depósito.

Le recomendamos preguntar antes de recibir el dinero, si la tasa de interés que le aplican será fija o variable, para evitarse sorpresas.

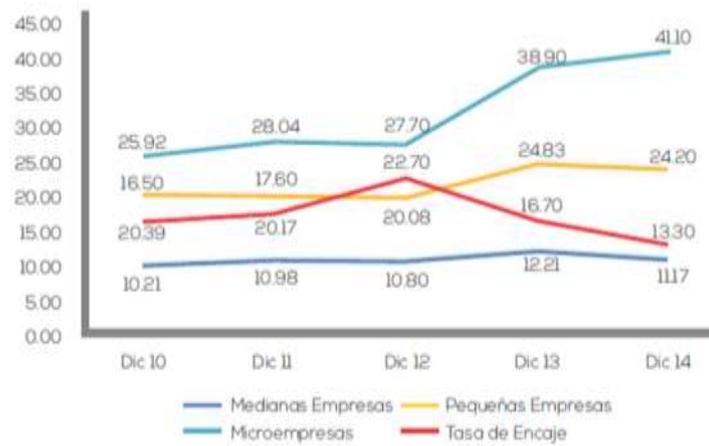
-Por cumplimiento:

Tasa de interés compensatorio: es la tasa que cobran las entidades financieras como contraprestación del crédito otorgado, estando incluida en cada cuota a pagar. Su cálculo se realiza entre las fechas de pago de las cuotas del préstamo, aplicándose al saldo de la deuda.

Tasa de interés moratoria: es la que se aplica si se incumple el pago de por lo menos una cuota en la fecha establecida. Se calcula desde el primer día de no pago de la cuota sobre la base de esta y por días que no se pagaron (Briceño, 2009).

Evolución de las tasas de interés promedio al segmento Mipyme

(Variación interanual)



Nota: Las MIPYME en cifras 2014 ministerio de producción 2015 (PRODUCE, 2015).

Ratios financieros

Los indicadores del desempeño empresarial

Los ratios financieros se calculan a partir de 2 o más cifras obtenidas de los estados financieros de la empresa estas cifras pueden ser obtenidas del balance general o del estado de resultado los ratios cuantifican numerosos aspectos del negocio pero no se deberían utilizar individualmente sin tener en cuenta los estados financieros. Más bien, deben ser parte integral del análisis de los estados financieros. De los resultados de un ratio surgirá la pregunta “¿por qué?”, y la respuesta debe venir de un análisis más profundo o global referido al entorno de la empresa que está siendo analizada.

La utilidad práctica de los ratios financieros

Los ratios nos permiten hacer comparaciones entre compañías, entre sectores económicos, entre periodos diferentes de la misma empresa, entre una compañía y la media de su sector de actividad.

Entre el método de análisis mediante el cálculo de ratios o indicadores, es el procedimiento de evaluación financiera más extendido. Se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un ratio o índice, cuyo resultado permita inferir algunas características especiales de dicha relación.

Debido a que el tamaño de las empresas puede diferir notoriamente de un caso a otro, aunque pertenezcan a un mismo sector, la comparación entre ellas o aún de la misma empresa, si su tamaño ha variado significativamente con el paso de los años, solo puede hacerse a través de razones o índices.

Clasificación de ratios financieros

Los ratios financieros han sido clasificados para una mejor interpretación y análisis en cuatro principales grupos:

-Ratios de liquidez.- Se le utiliza para determinar la capacidad de pago de la empresa a corto plazo.

-Ratios de endeudamiento.- Permite conocer como la empresa financiera sus activos son deudas a terceros. También proporciona la razón entre la deuda con terceros y su patrimonio.

Capital de trabajo.- Sin ser un índice propiamente, ayuda en la interpretación financiera y permite conocer la disponibilidad de capital operativa de la empresa.

-Ratios de rentabilidad.- Permite expresar las utilidades obtenidas en el periodo, como un porcentaje de las ventas, de los activos o patrimonio.

A su vez, cada uno de estos grupos incorpora una serie de ratios o índices que serán estudiados de manera independiente.

-Ratios de liquidez

Este índice permite saber si el activo circulante de la empresa puede servir para cumplir las obligaciones del pasivo circulante. Este ratio representa el financiamiento con que cuenta la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (menos de un año).

$$\text{RATIO DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Prueba ácida.- Este cálculo determina cual sería la capacidad de pago que tiene la empresa, considerando solo el efectivo actual y el efectivo próximo (cuentas por cobrar) es decir, excluyendo las mercaderías.

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{MERCADERIAS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Ratio acidísimo.- Permite determinar los recursos líquidos de que dispone la empresa, para cumplir sus compromisos, sin considerar otras cuentas del activo circulante, es decir solo caja y bancos.

$$\text{RATIO ACIDÍSIMO} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Ratios de endeudamiento

Para financiar sus activos, una empresa básicamente tiene dos formas de hacerlo: con deudas a terceros y con patrimonio.

Endeudamiento sobre activos.- Para conocer la forma como la empresa financiera sus activos, se utilizan el índice financiero llamado endeudamiento sobre activos. También suele hablarse de solvencia, que es la inversa del endeudamiento, es decir, a mayor endeudamiento menor solvencia.

El endeudamiento sobre los activos permite medir el grado de compromiso que la empresa tiene al financiar sus activos con deudas a terceros, es decir mide el porcentaje de los activos financieros con deudas a terceros.

El financiamiento de los activos de una empresa dependerá de su situación económica, de las condiciones de negocio, de las políticas gerenciales y del objeto que persigue.

$$\begin{array}{l} \text{Ratio Deuda} \\ \text{S/. Activos} \end{array} = \frac{\text{PASIVO CIRCULANTE} + \text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{ACTIVOS}}$$

Ratio deuda sobre patrimonio.- Permite conocer si la deuda con terceros es mayor, igual o menor que el patrimonio que posee la empresa. Mientras mayor sea el endeudamiento con terceros en relación al patrimonio de la empresa, así como la magnitud de las deudas a corto plazo, mayor será el riesgo financiero.

$$\text{Ratio Deuda s/. Activos} = \frac{\text{PASIVO CIRCULANTE} + \text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Ratos de capital de trabajo

Representa la diferencia entre lo que la empresa tiene disponible para el pago de las deudas corrientes y el monto de las deudas mismas, es decir, es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. El capital de trabajo es la base sobre la cual el microempresario planifica las estrategias operativas de su empresa.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

Ratios rentabilidad

Es el rendimiento o retorno valorado en las unidades monetarias que la empresa obtiene a partir de sus recursos, es decir, es la utilidad del periodo expresada como un porcentaje de las ventas, de los activos o del capital.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTA} = \frac{\text{UTILIDAD DEL PERIODO} \times 100}{\text{VENTAS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS} = \frac{\text{UTILIDAD DEL PERIODO} \times 100}{\text{ACTIVOS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL} = \frac{\text{UTILIDAD DEL PERIODO} \times 100}{\text{CAPITAL}}$$

(García Palao & Palao Castañeda, 2010).

El ratio de morosidad de los créditos del sistema financiero se elevó ligeramente los últimos doce meses, por la menor calidad de la cartera en los segmentos de medianas empresas, de consumo e hipotecario. Se observa también ligeros aumentos en el ratio de morosidad en el segmento de grandes empresas. Este deterioro se explica, en parte, por la actividad económica de los dos últimos años. Además, el sistema financiero podría enfrentar un escenario de mayor morosidad en caso el crecimiento económico sea menor al esperado.

Es importante señalar que, en los últimos doce meses, el saldo de la cartera morosa del sistema financiero creció 15,4% anual en moneda nacional y 3,3% anual en moneda extranjera. En esta última moneda, la cartera morosa en los créditos hipotecarios registra una tasa de crecimiento anual de 19,9%²⁷ y en las grandes empresas, 6,1%. En cambio, se observa una reducción de los créditos morosos en moneda extranjera en los segmentos de empresas corporativas (65,6%), de pequeñas empresas (13%) y de microempresas (20,2%).

Cuadro 2.4
RATIO DE MOROSIDAD POR TIPO DE CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO
(%)

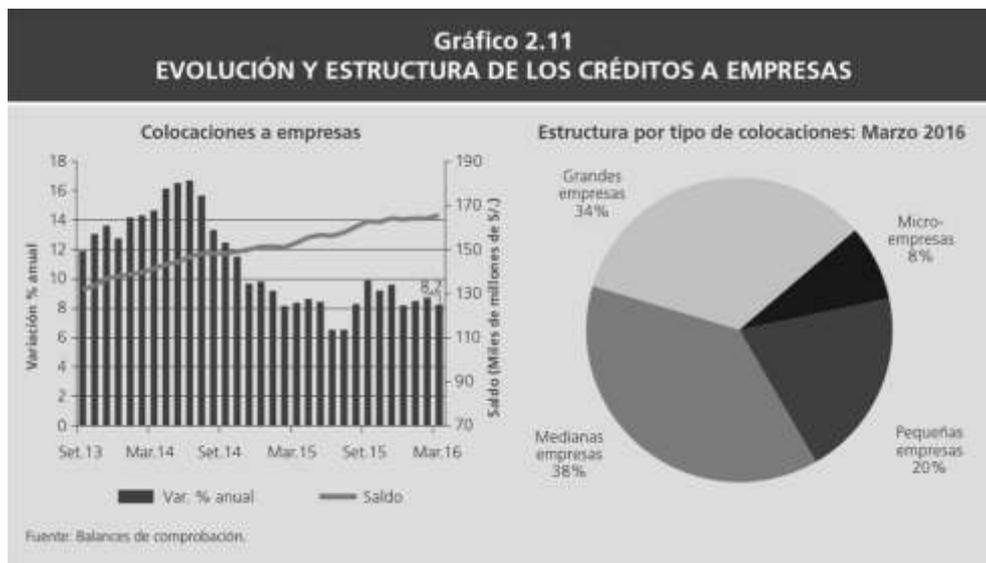
	MN		ME		Total	
	Mar.15	Mar.16	Mar.15	Mar.16	Mar.15	Mar.16
Total	4,6	4,3	3,2	4,0	4,1	4,2
Total empresas	5,4	4,5	3,3	3,9	4,4	4,3
Corporativos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Grandes empresas	0,8	0,9	1,7	2,4	1,3	1,6
Medianas empresas	8,7	8,1	6,4	8,3	7,4	8,2
Pequeñas empresas	11,7	10,7	14,1	22,0	11,9	11,4
Microempresas	6,7	5,9	8,1	11,1	6,7	6,0
Total hogares	3,6	4,0	2,9	4,3	3,5	4,0
Consumo	4,8	5,1	4,2	5,8	4,7	5,2
Tarjeta de Crédito	5,1	6,1	3,3	2,9	5,0	5,9
Préstamos	4,6	4,5	4,6	7,6	4,6	4,7
Hipotecarios	1,7	2,2	2,5	3,8	2,0	2,6

Fuente: Balances de comprobación.

La rentabilidad del sistema financiero se mantuvo estable en los últimos doce meses. Sin embargo, la mejora en la eficiencia operativa se compenso con la reducción del margen financiero.

Financiamiento a las empresas

La tasa de crecimiento anual del financiamiento a las empresas por parte del sistema financiero se ha mantenido prácticamente estable en los últimos doce meses, luego de registrar una sostenida desaceleración desde mediados de 2014.



Por su parte los créditos a las medianas, a las pequeñas, y a las microempresas, mantienen tasas de crecimiento cercanas a cero, debido a las medidas correctivas adoptadas por las entidades financieras en su política crediticia tales como los ajustes en sus modelos de scoring y el fortalecimiento de sus áreas de cobranzas y de riesgos.

Si clasificamos las colocaciones en el sistema financiero según el tipo de empresa, los porcentajes muestran un representativo 38% para las empresas medianas, 20 % para las empresas pequeñas, 8% para la microempresas, 38% para la gran empresa (BCRP, 2016).

2.2.2. La rentabilidad

Podemos definir la rentabilidad, como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento. Existen muchas formas de calcular la rentabilidad. Nos centraremos en: rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Rentabilidad económica

La primera la vamos a obtener relacionando el beneficio alcanzado con los medios materiales (económicos) de los que dispongo, esto es con el activo real.

Beneficios antes de impuestos e intereses / Activo real

ROE = UTILIDAD NETA / PATRIMONIO TOTAL

Se le conoce por sus siglas en inglés R.O.A. (Return Over Assets). Hay que indicar que si en la empresa en cuestión su activo tiene oscilaciones, o se maquilla a fin de año, más exacto y correcto sería tomar el Activo Total Medio (ATM), muy usado en las entidades financieras.

El ROA mide de forma separada las actividades operativas y las de inversión, de las de financiación. De esta manera con el ROA puedo comparar dos o más empresas con diferentes pasivos y con estructuras de pasivo distintas.

La fórmula general del ROA: Beneficios / Activo la puedo desglosar, a su vez, en dos cocientes:

Beneficio / Ventas y Ventas / Activo.

Este desglose nos da una información añadida pues puede identificar dónde está la mejoría o empeoramiento del ratio. El primero recoge el margen de la actividad. El segundo la rotación de las ventas.

La rentabilidad financiera

La calcularemos relacionando los beneficios antes de impuestos con el patrimonio neto o capitales propios.

Beneficios antes de impuestos / Patrimonio neto

Se le conoce por sus siglas en inglés, ROE (Return On Equity). Es un clásico en el análisis de empresas y muy usado en la información de los analistas bursátiles.

Para calcular la rentabilidad financiera real tendremos en cuenta los aspectos vinculados a las subvenciones mal contabilizadas y, en una esfera más amplia, a unos ingresos quizás inflados por excesiva facilidades a los clientes.

Rentabilidad de una empresa

La rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión principalmente a corto plazo, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen. Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión, beneficios de personal.

Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración (Díaz Llanes, 2012).

Análisis de du Pont

Es un herramienta para la evaluación financiera que combina los principales indicadores financieros como es el ROE y ROA el cual nos ayuda para determinar la eficiencia en la empresa y nos ayuda en la rentabilidad. Es una manera de desglosar el ROE y ROA en sus componentes.

El rendimiento sobre el capital contable ROE es importante para administradores e inversionistas. Es frecuente que la efectividad de los administradores se mida por cambios en el ROE con el tiempo, y su compensación puede estar ligada a metas basadas en el ROE por lo tanto es importante que se comprenda lo que se puede hacer para mejorar el ROE de la empresa y que requiere conocimiento de lo que cause cambios en el roe en el tiempo.

El ROE de la empresa por el análisis de Du Pont nos ha mostrado que podría ser mejorado por cualquiera de las siguientes: aumentar el margen de utilidad neta,

aumentar la rotación de activo total o aumentar la cantidad de deuda respecto al capital contable (Shank, 2016).

La rentabilidad de las empresas muestra una tendencia decreciente en los últimos cuatro años producto de los menores márgenes brutos (ante el alza de los costos de producción) y de las pérdidas por diferencia de cambio (BCRP, 2016).

Finalmente, hay que destacar que la mayoría de empresas del sistema financiero ha venido obteniendo una rentabilidad positiva y capitalizando un monto considerable de sus utilidades. A junio de 2014, la rentabilidad anualizada sobre activos del sistema en su conjunto registró un nivel de 1.9%, en tanto que la rentabilidad anualizada sobre capital alcanzó un 18.4% (Romero, Luy , & Sotomayor, 2015).

2.2.3. La Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Las Micro y Pequeñas Empresas conocidas como MYPE constituyen hoy en día los motores de desarrollo de las iniciativas económicas en el Perú, generan una gran cantidad de empleo directo permitiendo generar riqueza no solo a quienes la conforman sino en el entorno que éstas se desarrollan. Algunas MYPE han superado inclusive el mercado interno y se han arriesgado a buscar mercados en el exterior asumiendo de este modo una visión exportadora.

A través de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas.

Considerando que existe hasta tres posibles regímenes tributarios a los que las MYPE podrían acceder, nos estamos refiriendo al Nuevo RUS, el Régimen Especial y el Régimen General del Impuesto a la Renta. (SUNAT).

Mediante la Ley N° 28015, se aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa en 2013, para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, otorgando beneficios laboral, sociales, las exportaciones y crecimiento de las MYPE y poder incentivar a la formalización. Mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, publicado el 30 de setiembre de 2008, se aprobó el 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.

Según el TUO de la ley MYPE el régimen laboral especial está constituido por los beneficios laborales contemplados en la Ley y se aplica sólo a la Micro y Pequeña empresa que cumpla con las características establecidas en el artículo 5 de la Ley, y se encuentre debidamente registrada en el REMYPE. El régimen laboral especial no es aplicable a la micro y pequeña empresa sujeta a otros regímenes laborales especiales, con excepción de la microempresa sujeta al Régimen Especial Agrario de la Ley N° 27360, Ley de Promoción del Sector Agrario, la cual puede optar por acogerse al presente régimen laboral especial conforme a lo previsto en la Séptima Disposición Complementaria Final de la Ley. COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario suscriben los convenios y contratos necesarios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales, con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos gestionados ante diferentes fuentes y fondos en fideicomiso, así como los provenientes de la cooperación técnica internacional, hacia las MYPE (SUNAT, 2008).

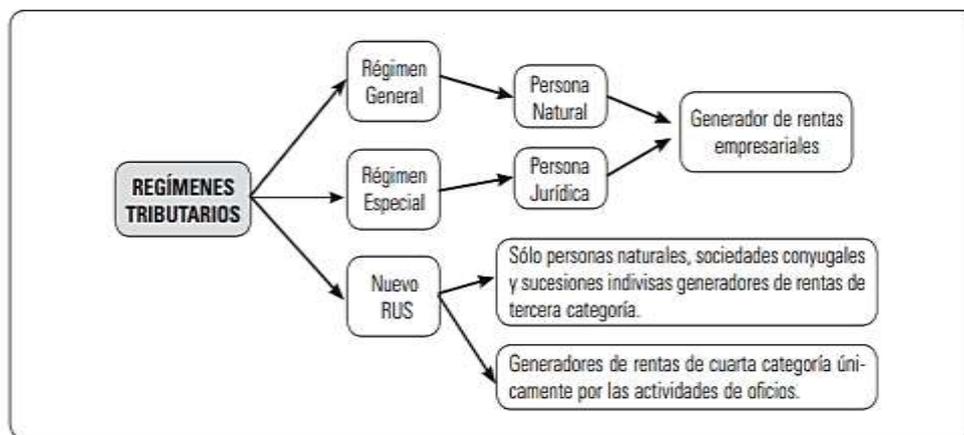
Regímenes tributarios

Las actividades económicas que las empresas realizan, les generan rentas de tercera categoría porque tienen un fin lucrativo, es decir generar ganancias. Por ello cada negocio o empresa debe elegir un régimen tributario para pagar el impuesto a la renta y los demás tributos que generen sus actividades.

El régimen tributario de la Micro y Pequeña Empresa Las normas vigentes en fomento de la MYPE, que establecen un régimen tributario especial de acuerdo a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), son:

- NUEVO RUS (Régimen Único Simplificado).
- RER (Régimen Especial de Renta).
- Régimen General de Renta (SUNAT, 2016).

Los regímenes tributarios del RER o del Nuevo RUS obedecen precisamente al cumplimiento del mandato constitucional de respeto al principio de igualdad, al igual que el rol promotor del Estado. A continuación, presentamos en forma esquemática los regímenes tributarios a los cuales pueden o deben acceder las Micro Empresa y Pequeña Empresa, según corresponda, en función a los requisitos o condiciones establecidas:



Nota: MYPEqueña empresa crece. PROINVERSION Agencia de la Promoción de la Inversión Privada.

En un entorno que se muestra cada vez más globalizado, en el que la competencia puede llegar de cualquier lugar del mundo, las MYPE podrán competir cada vez menos si siguen una estrategia de liderazgo en costos.

Por ello, el proceso de integración con otros mercados, como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, hace de la innovación en todas sus vertientes, en

especial la tecnológica, el elemento principal que determinará en los próximos años la competitividad de estas empresas.

Esta situación lleva a que, según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEPYME), las MYPE se conviertan en el segmento empresarial prioritario en el diseño de la estrategia de competitividad y promoción del empleo en el Perú.

el Plan Nacional de Competitividad MYPE apuesta por un concepto sistémico a través de la capacidad competitiva de las empresas y de incrementar su tamaño para que las microempresas se conviertan en pequeñas y las pequeñas en medianas empresas, a la búsqueda de incrementar la capacidad de absorción de empleo de calidad en este segmento empresarial (YAMAKAWA, y otros, 2010).

Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE

Las funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE son las siguientes:

1. Crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de la MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la CONASEV, para el mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.
2. Diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación a favor de la MYPE, la cual incluirá la supervisión de los créditos y la asistencia técnica directa e información. Dicha metodología será transferida a las empresas del sistema financiero, preferentemente a las dedicadas a las microfinanzas.
3. Evaluar la pertinencia de tercerizar las actividades de supervisión del Producto Financiero Estructurado - PFE diseñado por COFIDE, con el fin de garantizar su aplicación, a través de las actividades privadas facilitadoras de negocios, los

promotores de inversión, asesores y consultores de la MYPE, entre otros, siempre que estos cumplan con las normas básicas de calificación que determine COFIDE.

4. Adoptar las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de la MYPE, estableciendo las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

Beneficios de formalizar una MYPE como persona jurídica

Las personas jurídicas pueden:

- ❖ Participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios.
- ❖ Tienen mayor facilidad para acceder al sistema de crédito formal.
- ❖ En casos fortuitos (pérdidas) responden frente a obligaciones con terceros sólo por el monto de capital aportado.
- ❖ No tienen ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- ❖ El propietario o socio y sus familiares trabajadores de la empresa gozan de seguro y beneficios sociales.
- ❖ Conocen el rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados económicos contables.
- ❖ Pueden expandir su empresa ampliando su capital social o abriendo nuevas filiales.

El Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)

Para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), el que está a cargo del Ministerio de Trabajo. Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio

de Trabajo y Promoción del Empleo, que es la entidad que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT (Obregón Sevillano, 2015).

El **REMYPE** tiene por finalidad:

- a. Acreditar que un Micro o Pequeña Empresa cumple con las características establecidas en la ley.
- b. Autorizar el acogimiento de la Micro y Pequeña Empresa a los beneficios que le correspondan conforme a la ley y el reglamento.

Condiciones para acceder al REMYPE

Para efectos de inscribirse en el REMYPE y en consecuencia gozar de los beneficios previstos en la ley y el reglamento, se deben de cumplir con las siguientes condiciones:

- a. **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b. **Pequeña Empresa:** ventas anuales superiores a 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Cabe precisar que para efectos de acceder al REMYPE, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo evaluará el cumplimiento de ambas características (número de trabajadores y de ventas) para cada caso particular, es decir, sea que se trate de una micro o de una pequeña empresa, en los 12 últimos meses calendarios.

En lo referente a la permanencia en el REMYPE, se evaluarán mensualmente, el cumplimiento de las características en los 2 años calendarios anteriores. Es necesario que ingrese a la página web del Ministerio de Trabajo para inscribirse (Obregón Sevillano, 2015).

Agentes vinculados al sistema de financiamiento para las MYPE

Programa de Cobertura Múltiple MYPE (COBMYPE)

Es el programa mediante el cual se brindan coberturas de forma directa o indirecta para garantizar el financiamiento de las MYPE. Dichas coberturas se harán con cargo a los recursos del Fondo Múltiple de Cobertura MYPE.

Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)

Es una empresa estatal de derecho privado regulada por el Decreto Legislativo N° 206, que tiene por finalidad contribuir al desarrollo integral del país, mediante la captación de ahorro e intermediación financiera para asignarlo con sus propios recursos a proyectos y financiamiento de nuevas empresas o empresas dentro de las políticas de deserción del Estado.

Institución Financiera Intermediaria (IFI)

Es la institución que participa en las operaciones de financiamiento para la MYPE. Para que una IFI sea considerada elegible para acceder a los programas de cobertura del COBMYPE deberá cumplir con lo siguiente:

Ser supervisada por la SBS, no estar dentro de los regímenes de vigilancia, intervención o disolución y liquidación, previstos en la Ley N° 26702, y haber suscrito un Contrato de Cobertura Directa COFIDE-IFI o un Contrato de Cobertura Indirecta Entidad Operadora-IFI.

Fondo múltiple de cobertura MYPE (Fondo)

Es el Fondo regulado por la Ley y el Reglamento, que tiene por objeto ejecutar un conjunto de programas de garantías y seguros, que faciliten el acceso al financiamiento de la MYPE, por medio de la combinación de instrumentos que coadyuven al desarrollo masificado de las microfinanzas.

Así, a través del Fondo se brindarán coberturas sobre los riesgos que se deriven del financiamiento que otorgue las IFI a la MYPE.

Micro y Pequeña Empresa

Es la persona natural o jurídica que constituye una unidad económica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que puede ser Microempresa o Pequeña Empresa.

Operaciones del sistema de financiamiento para las MYPE

Fianza

Es un contrato mediante el cual el fiador acepta cumplir con la obligación del deudor, en caso de incumplimiento de la obligación principal. Entre sus características tenemos:

La fianza se celebra entre el fiador y el acreedor, el fiador se obliga a cumplir determinada prestación, que en este caso sería dineraria, el fiador garantiza el cumplimiento de una obligación ajena, y el fiador responde en caso de incumplimiento del deudor.

Fideicomiso

Es el contrato mediante el cual una persona (fideicomitente) transfiere bienes a otra persona (fiduciario), para la constitución de un patrimonio fideicometido. El fiduciario ejerce el dominio fiduciario del patrimonio fideicometido, el cual está afecto al cumplimiento de un fin o fines específicos a favor de un tercero o del propio fideicomitente (fideicomisario). Para el financiamiento de las MYPE, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ha constituido un patrimonio fideicometido constituido por el Fondo, donde COFIDE actúa como fiduciario y el MEF como fideicomitente y fideicomisario.

Préstamo

Es una operación de crédito mediante la cual la IFI le suministra recursos financieros a la MYPE, de acuerdo a las condiciones establecidas en el Reglamento.

Seguro

Es un contrato mediante el cual una persona (asegurador) asume el riesgo frente a otra persona (asegurado) de que ocurra un hecho futuro e incierto, obligándose a

cumplir con una prestación de carácter pecuniario cuando el riesgo se haya convertido en siniestro. En contraprestación, el asegurado se obliga a pagar una prima o comisión al asegurador por la asunción del riesgo (Bustamante Caballero, 2010).

Se puede percibir como mediante un estudio las MYPE se han estado formalizando durante los últimos años y la estimación que se tiene durante una década según el ministerio de producción.

Perú: empresas formales, según segmento empresarial, 2014		
Tamaño Empresarial 1	Nº de Empresas	%
Microempresa	1 518 284	94,9
Pequeña Empresa	71 313	4,5
Mediana empresa	2 635	0,2
Total de Mipymes	1 592 232	99,5
Gran Empresa	8 388	0,5
Total de Empresas	1 600 620	100,0

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2014
Elaboración: PRODUCE - Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria (DEMI)

Nota: PRODUCE Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria Agosto – 2015.

Uno de los desafíos para lograr reducir la informalidad laboral en América Latina y el Caribe es avanzar en la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, que son las principales generadoras de empleos en nuestra región.

Es un desafío complejo pues la informalidad es un fenómeno multidimensional y el mundo de las MYPE es sumamente heterogéneo. Pero los datos de que disponemos nos indican que este es un obstáculo importante en el camino de nuestros países hacia el desarrollo económico y social, y que será necesario encontrar soluciones para avanzar en la reducción de la desigualdad y de la pobreza.

Durante la última década América Latina y el Caribe, registraron un período de crecimiento sostenido que incluso resistió en buen pie los embates de la crisis internacional. El desempleo urbano bajó a mínimos históricos de 6,2% en 2013. Sin embargo, la informalidad, aunque también descendió, es persistente y sigue afectando a 47,7% de los trabajadores ocupados. De acuerdo con estimaciones de la OIT, al menos 60% de los trabajadores en las microempresas están empleados en condiciones de informalidad.

La mayoría de los trabajadores informales de la región pertenece al 20% más pobre de la población, entre quienes la tasa de informalidad laboral es de 72%, más del doble de lo que sucede entre el 20% de mayores ingresos, entre quienes la informalidad es de 31%, lo cual permite establecer un claro vínculo con la desigualdad de ingresos (OIT, 2014).

Estimación del número de micro y pequeñas empresas informales, 2010-2014

Tamaño	Número total estimado de micro y pequeñas empresas ¹	Micro y pequeñas empresas Formales	Micro y pequeñas empresas Informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2010	3,939,773	1,199,347	2,740,426	30.4	69.6
2011	3,858,975	1,289,107	2,569,868	33.4	66.6
2012	3,842,114	1,345,390	2,496,724	35.0	65.0
2013	3,658,808	1,518,469	2,140,339	41.5	58.5
2014	3,637,720	1,597,061	2,040,659	43.9	56.1

Nota: el número total de micro y pequeñas empresas se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de micro y pequeñas empresas formales provienen del padrón de contribuyente de la Sunat
 1/ Incluye actividad principal y secundaria
 Fuente: INEI-ENAHO (metodología actualizada)
 Fuente: Sunat
 Elaboración: PRODUCE-DEMI

Nota: Las MIPYME en cifras 2014 ministerio de producción 2015.

2.2.4 La floricultura

Es la disciplina de la horticultura consistente en el arte y la técnica del cultivo de flores y plantas ornamentales en explotaciones para la obtención de flores y su comercialización. La asociada con la jardinería, persigue el cultivo de plantas con

flores de una especie o grupos de especies por su belleza y satisfacción anímica. La floricultura comercial se ocupa de los cultivos de plantas para obtener flores para su venta. Sus productos se destinan a la ornamentación, a la industria e incluso a fines medicinales. Además, involucran a otras actividades comerciales, como la producción de semillas, bulbos e infinidad de elementos imprescindibles para esta actividad intensiva, que van desde los fertilizantes y agroquímicos (insecticidas, fungicidas y herbicidas) hasta las macetas y sustratos para el cultivo. El proceso puede entrañar una serie de riesgos que se describen en este artículo así como las posibles medidas preventivas al respecto.

La floricultura comenzó a crecer a nivel mundial a partir de la década de 1970. La aparición de los plásticos para cubiertas de invernaderos, los riegos por aspersión o de precisión por goteo, los equipos modernos, la logística de movimientos de la mercadería y el transporte tanto por vehículos refrigerados como por avión, la han convertido en una actividad de alcance mundial. Holanda, con sus mercados de subastas, convirtió a la floricultura en un fenómeno transnacional

A partir de 1990, países de otros continentes desarrollaron rápidamente la floricultura como actividad económica y el crecimiento del mercado de exportación dio lugar al desarrollo integrado de los distintos aspectos de la actividad, esto es, la producción, la tecnología, la investigación científica, el transporte y la conservación. La internacionalización de la producción y la investigación han introducido el papel de la ingeniería genética que se suma a las prácticas convencionales de selección, cruzamiento e inducción de mutaciones como una herramienta más para mejorar o modificar los cultivos vegetales y obtener nuevas variedades de plantas. Hoy en día, prácticamente, la mayor cantidad de mejoras y de obtenciones genéticas las realizan compañías internacionales.

Los principales países productores y consumidores de flor cortada son: Holanda en Europa, Estados Unidos en Norteamérica y Japón en Asia, abarcando los tres más del 50% del comercio mundial. En Europa, Alemania es el primer país importador seguido de Reino Unido, Países Bajos y Francia (MAPFRE, 2014).

La floricultura en el Perú

El transporte de las flores se realiza de forma aérea, por su corta vida, por lo que la posición del Perú le da acceso a los mercados de la Cuenca del Pacífico, pero se encuentra alejado de los mercados europeos. Los acuerdos y tratados comerciales abren la puerta a gran cantidad de mercados, entre ellos los principales consumidores de flores como lo son Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. Sin embargo, la falta de inversión en investigación y desarrollo puede perjudicar a esta industria, como a muchas otras en el país. Las flores son un producto que requieren de tecnificación, además de necesitar un clima específico por lo que la diversidad de regiones que ofrece el Perú es ideal para cultivar distintas variedades en distintas zonas.

La industria de flores del Perú se propone, para el año 2023, ser el tercer productor latinoamericano de flores y estar entre los 10 primeros del mundo. Esto lo logrará ofreciendo flores según los estándares internacionales, tanto al mercado nacional como al extranjero, con personal calificado y motivado. Mediante la inversión privada se incrementará el área de cultivo y se tecnificará para lograr mayor rendimiento, generando así rentabilidad. Pero todo debe hacerse dentro del marco legal vigente, evitando la discriminación y promoviendo la equidad y los empleos dignos (De Olazábal Angulo, Delpero Barrios, & Flores Ugaz, 2013).

Las flores y sus competidores se analizan la ventaja competitiva de las flores, desde cinco dimensiones:

- ❖ Poder de negociación de los proveedores.
- ❖ Poder de negociación de los compradores.
- ❖ Amenaza de los sustitutos.
- ❖ Amenaza de los entrantes.
- ❖ Rivalidad de los competidores, o rivalidad dentro del sector.

La diferencia entre las exportaciones e importaciones de flores en el Perú es amplia, dejando ingresos a la industria. Sin embargo, es muy variable año tras año y solamente a partir del 2010 ha tenido un crecimiento constante.

Según (Burga Núñez, 2009) los costos que tienen los floricultores en el Perú son los siguientes:

- a. Mano de obra, que representa el 48%.
- b. Insumos y material vegetal 28%.
- c. Mantenimiento, alcanza el 2%.
- d. Energía 3%.
- e. Depreciación de los activos alcanza el 6%.
- f. Gastos de administración y ventas 6%.
- g. Gastos financieros que son el 7%.

Las empresas floricultoras peruanas acceden a préstamos específicos para la actividad exportadora, ya que no hay en el mercado productos financieros diseñados específicamente para la actividad florícola.

En el cultivo se necesitan sistemas que permitan controlar las condiciones de las plantaciones, en este sentido el Perú se encuentra atrasado, como consecuencia de la baja capacidad de inversión que tienen los pequeños agricultores. Mientras que en Colombia ya que se han incorporado sistemas de monitoreo de cultivo a distancia para poder controlar en tiempo real sin necesidad.

En el Perú el uso de sistemas de información no está difundido ni generalizado en la industria. Esto limita el desarrollo de la cadena de producción y comercialización, ya que no se coordinan tiempos y requerimientos de forma eficiente ni oportuna.

Las flores se comercializaban desde en productor hacia los exportadores, mercados mayoristas tiendas como florerías, la publicidad es realizada por internet sitios web de las tiendas para así ser conocidos más y ofrecer sus productos y precios. Para el Perú el uso del internet es importante, ya que cada participante en la industria maneja su propia página web, a través de la cual realizan contactos y ofrecen sus productos. (Burga Núñez, 2009).

El mercado de flores

La próxima feria “Perùflora” 2014 busca incentivar el culto a las flores y a las plantas ornamentales. Ante la difícil competencia que existe fuera del país, los productores quieren apostar ahora por el mercado nacional.

Ecuador, según Manolo Arias, nos ha sacado 30 años de ventaja. El 2013 exportó más de 800 millones de dólares en flores. Colombia está mejor: exportó por más de 1,200 millones (es el segundo proveedor de flores en el mundo). El Perú, apenas vendió por 11 millones.

Rodolfo Bachman, Gerente General del Vivero “Los Inkas”, piensa que hay potencial para impulsar la floricultura y la jardinería y el cultivo de plantas ornamentales en el país. La solución está clara: hay que mirar primero al mercado local. Fomentar una cultura de amor a las plantas y el mejor espacio para hacerlo será la Feria Internacional de Flores “Perùflora”.

Carmen Ibérico, Presidenta de la Asociación Peruana de Arquitectura del Paisaje, señala otros problemas que dificultan el crecimiento:

1. los productores son minifundistas y necesitan asociarse.
2. faltan vías de comunicación que conecten los campos con la ciudad; y
3. les falta capacitación tecnológica.

Bachman, insiste: la mejor manera de fomentar que crezca el negocio de la exportación es consolidar primero el mercado local. Que esas empresas sirvan de ejemplo a tantos comerciantes informales. Que los ayuden a salir de esa rutina de camiones sucios y flores por el piso. Para mejor forma de empezar a consolidar el negocio localmente es simple: la creación de un mercado mayorista de flores.

En Lima hay dos grandes mercados que acopian la producción de flores del interior: el de Piedra Liza y el Santa Rosa, ambos en la Vía de Evitamiento, distantes unos cuantos kilómetros, ambos en el Rímac. Son desordenados, sucios y venden al por mayor y menor.

Considera también, que debería establecerse un mercado para las plantas ornamentales, que es un negocio distinto, aunque complementario. Sugiere ubicarlo cerca del mayorista de flores, de preferencia en la ribera del río Rímac, en esa zona paisajística ubicada entre la planta de la Atarjea y el Zoológico de Huachipa. En el Perú no hay una cultura de flores, la cultura de flores hay en Europa, en Italia, en Francia; donde las flores son para toda ocasión. Aquí son para los muertos y para los días especiales, como el Día de la Madre o del Padre. Manolo Arias, el comerciante

de orquídeas, discrepa; Él cree que cada vez más los limeños están adquiriendo el gusto de decorar sus casas y departamentos con plantas y flores. Por eso, él es optimista. Sus orquídeas, las más bellas del mundo, estarán en buenas manos (Miranda, 2014).

Venta de flores este año

El mercado de flores en el país movió unos 80 millones de soles en el primer trimestre de este año, gracias a las mayores ventas registradas por el Día de San Valentín y el Día Internacional de la Mujer, informó hoy la cadena de flores “Las ventas realizadas por el Día de San Valentín y el Día Internacional de la Mujer fueron los principales dinamizadores del desarrollo comercial durante este primer período del año”, sostuvo el Director Gerente de Kukyflor, Martín Mendoza del Solar. Las ventas por el Día del Amor y la Amistad, registraron unos 21 millones de soles, tanto en el mercado formal como informal. Mientras que en el Día de la Mujer se verificó un crecimiento de 35% de parte del sector privado añadió.

“De esta manera, se augura que todo el mercado supere las expectativas del año pasado, mostrando un sostenido crecimiento mes a mes”, previó. “Se han logrado los objetivos trazados en los tres primeros meses del año, lo que demuestra que cada vez los peruanos se preocupan por mostrar un detalle a sus queridos en fechas especiales”, destacó. Kukyflor, es una cadena distribuidora de flores y cuenta con más de 20 años en el mercado, previendo llegar a provincias próximamente (Agencia Peruana de Noticias ANDINA, 2016).

2.3. Marco conceptual

2.3.1 Financiamiento

El financiamiento es la obtención de recursos económicos es un préstamo para adquirir bienes mediante un créditos en un plazo y tiempo acordado en un contrato entre ambas partes para adquirir bienes y servicios, El préstamo será devuelta con un monto adicional (interés) así el financiamiento puede ayudar a tomar decisiones en favor de la empresa.

Finanzas, según el diccionario, se refiere a hacienda, caudal y negocios. Se le define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los

negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional. Así, la palabra “finanzas” se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor (García Padilla, 2014).

2.3.2 Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora Torres, 2011).

2.3.3. La Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Califican como micro y pequeña empresa

- a. **Microempresa:** de uno 1 hasta diez 10 trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b. **Pequeña empresa:** de uno 1 a cien 100 trabajadores inclusive y ventas brutas anuales de hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- c. **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT (Bustamante Caballero, 2010).

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental – descriptivo.

Es no experimental ya que se realizó sin tocar especialmente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró. Para así investigar el financiamiento en nuestro país, se recolectaron los antecedentes un momento y en un período y tiempo determinado, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contenido.

3.2. Población y muestra

De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.

3.3. Definición y operacionalización de variables

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

1. **Análisis documental.**- En esta técnica para la investigación se utilizaron las siguientes pautas revistas, textos, libros, artículos de internet y otras fuentes documentales relacionadas con información de caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE.
2. **Indagación.**- Esta técnica nos ayudó en la investigación y recolección de los datos cualitativos de este proyecto, relacionados con información de financiamiento y rentabilidad de las MYPE relacionado con el trabajo de investigación.
3. **Conciliación de datos.**- Los datos recolectados de los autores serán adjuntados en esta investigación de acuerdo a las fuentes encontradas, para que sean tomados en cuenta y así estarán relacionadas al trabajo.

3.4.2. Instrumentos

Para la obtención de datos en el trabajo de investigación se utilizó:

Fichas bibliográficas.- Se utilizaron los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y las fuentes de información relacionadas con la información relacionado con el trabajo de investigación.

Guías de análisis documental.- Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información del trabajo de investigación.

3.5. Plan de análisis

Conforme al modelo de la investigación del trabajo, que se ha tenido en cuenta los resultados del estudio de las informaciones recolectadas.

3.6. Matriz de consistencia

Ver anexo N°1

3.7. Principios éticos

Se tuvieron en cuenta los principios éticos para realizar la presente investigación.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 : Analiza el financiamiento que puede conseguir las MYPE y el beneficio que pueda obtener para mejora e incrementar sus ingresos en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza - Lima 2016.

Trabajos de investigación de los Antecedentes Nacionales, Regionales y Locales, aquí tenemos a los siguientes:

CUADRO N° 1

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Aróstegui, (2013)	En su trabajo de investigación denominado “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas“- Argentina, llega a las siguientes conclusiones: se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las Pequeñas y Medianas Empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o

	<p>falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña, concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas.</p>
<p>Veleccla, (2013)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las PYME”- Ecuador. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYME la que se puede resumir de la siguiente manera: en nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYME; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYME. Problemas de escasez de trabajadores calificados, la adaptación tecnológica y los</p>

	<p>recursos financieros. Los dueños o propietarios, generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYME no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente. Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los establecimientos contables y financieros, sin embargo, se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa. Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYME, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales. Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la banca en general, se ha podido determinar que para acoplarse a la estructura de las PYME, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un</p>
--	--

	<p>préstamo. Por último, este trabajo contiene pautas que pueden ayudar a un microempresario al momento de buscar financiamiento, a entender que es lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las PYME no poseen información óptima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.</p>
<p>González, (2014)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYME del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá”, llega a las siguientes conclusiones: seguidamente y con el ánimo de contextualizar las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las Pequeñas y Medianas Empresas y una caracterización del sector comercio. Respecto al primero, se logró identificar la definición y clasificación de las empresas por tamaño en Colombia, el número de establecimientos, distribución geográfica, empleos generados, distribución empresarial por actividad económica y la evolución que han experimentado las PYME en el período 2008 a 2013 tanto en Colombia como en Bogotá. De este modo se observó, que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, PYME en un 3.5% y grandes empresas tan sólo un 0.13%, se evidencia que las PYME generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca, con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente. En cuanto a la</p>

	<p>caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Identificación de una relación de la gestión financiera con el acceso a financiamiento, y partiendo del análisis estadístico obtenido, se encontraron los resultados que se describen a continuación. Teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la Cámara de Comercio, se evidencia que la participación de las PYME en el parque empresarial bogotano, representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para formalización empresarial y generación de empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo, se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por PYME (83.78%). Considerando</p>
--	--

	<p>la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas PYME del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el período de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales.</p>
<p>Vega, (2012).</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado: “Análisis del Financiamiento para las PYME en la Región Piura” - Perú, llega a las siguientes conclusiones: el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permite que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o a las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. En la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las Micro y Pequeñas Empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida decida y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE. La Micro y Pequeña Empresa en la Región Piura formal e informal, es un sector muy importante en la economía regional, puesto que los principales sectores económicos, como son la agricultura, servicios, industrias, construcción están conformadas por microempresas. En la Región Piura, el empleo ha encontrado su cauce en este sector y en autoempleo, tanto en provincia de la costa y sierra. Los</p>

	<p>conductores de las MYPE, en una gran porción ha alcanzado solamente el nivel primaria sea completa o incompleta son mayormente varones. Las edades de estos conductores se concentran entre 25 y 44 años los trabajadores también se ubican en gran parte en este rango, pero también en el de los jóvenes de 14 a 24 años .se observa un mayor nivel educativo en los empleados que en los obreros y los trabajadores familiares no remuneradas .por otro lado, existen más empleadas mujeres que obreros varones. Los sueldos percibidos por los empresarios de la MYPE son bajos indicando esta remuneración la baja productividad de las actividades económicas que realizan, que puede tener como causas intensas competencia en el sector económico donde operan la falta de tecnología moderna y otros relacionados a su escasa calificación.</p>
<p>De la cruz, (2015)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “El Financiamiento y su Incidencia en los Resultados de Gestión de las Empresas del Sector Comercio Agroindustrial Del Valle Del Alto Piura en el 2015”. En esta tesis se llegó a la siguiente conclusión: en relación al financiamiento el 20% accede a crédito bancario, el 30% en cajas municipales y el 50% hace uso de préstamos en el mercado informal (prestamistas y usureros). El 60% de empresarios agroindustriales solicitaron créditos en el último año, mientras el 40% no solicitó. El 50% de los encuestados manifestó su satisfacción en cuanto a la atención oportuna por parte de la entidad financiera, mientras el otro 50% no se encuentra satisfecho con el apoyo brindado por la entidad financiera. Los encuestados manifestaron que entre los factores que limitan la obtención del crédito al sector agroindustrial está la</p>

	<p>documentación incompleta 40%; deudas anteriores no cumplidas 30%; y no contar con las garantías necesarias para acceder al crédito 30%. En relación a lo que desearía encontrar en las entidades financieras; el 50% de los encuestados desea asesoría especializada en créditos; el 20% agilidad en los créditos; el 20% tasas preferenciales, y el 10% menos exigencia en cuanto a garantías para el otorgamiento de los créditos. Ante la pregunta formulada, el 80% manifestó que un banco especializado en crédito agroindustrial solucionaría el problema de financiamiento para este sector, mientras el 20% manifestó que no, pues actualmente existe un banco para el sector agrario y no apoya al sector y es muy complicado acceder al financiamiento. El financiamiento en las empresas agroindustriales se convierte en generador de desarrollo, formalidad, competitividad y rentabilidad, brindando los fondos necesarios para fortalecer el capital de trabajo y realizar inversiones en herramientas, insumos, y activos fijos, que podrán ser usados como garantía para el otorgamiento de créditos bancarios, permite a la vez llevar a cabo labores de investigación, capacitación, desarrollo tecnológico y mejorar los procesos productivos, lo que incide notablemente en los resultados de gestión de las agroindustrias, permitiendo optimizar la utilización de sus recursos con tecnología, mejorar la calidad de sus productos, bajar sus costos de producción, elevar su nivel competencia, tentar la exportación y obtener mejoras en su rentabilidad.</p>
<p>Mejía, (2014)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Control de la Morosidad Como Estrategia para Mejorar el Nivel de Rentabilidad en la Financiera CrediScotia de la Ciudad de</p>

	<p>Huaraz, Período 2012”. Llegó a las siguientes conclusiones: “las políticas de crédito son todos los lineamientos que utiliza el gerente financiero de una empresa, para otorgar facilidades de pago a determinado cliente. La misma implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito y disciplinaria en una institución y tienen relación directa desde la identificación como sujeto crédito hasta el otorgamiento”. En la encuesta, el 45% de los socios dicen que conocen las políticas de crédito; en tanto que el 55% dicen que no conocen las políticas de crédito. Se debe dar, como requisito para el cliente, una capacitación financiera y se debería cumplir dicho requisito para concientizar al cliente; al respecto, el 55% presentan todos los requisitos; 35% presentan parcialmente, y el 10% no presentan los requisitos solicitados. Estos problemas conllevan a la morosidad y pérdidas para la financiera. La responsabilidad del oficial de crédito además de conceder los montos acordados en el manual, debe realizar un seguimiento permanente de la operación, lo cual le permitirá identificar la existencia de problemas en la posición financiera del prestatario, pudiendo adoptar medidas preventivas en caso de requerirlas, a fin de mantener un nivel de riesgo adecuado.</p>
<p>Kong, Moreno, (2014)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Distrito de San José – Lambayeque, en el Período 2010-2012”; llega a las siguientes conclusiones: bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las fuentes de</p>

	<p>financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el Período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el Período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las MYPE de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPE. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las</p>
--	--

	<p>MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.</p>
<p>Tello, (2014)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Financiamiento del Capital de Trabajo para Contribuir al Crecimiento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo-La Libertad, Perú”. Concluye se la siguiente manera: uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como cajas municipales, cajas rurales. Cooperativas de ahorro y crédito, financieras las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las MYPE del Distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un</p>

	<p>financiamiento para su capital de trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron una mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de las relaciones costo/beneficio haciéndolas más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.</p>
<p>De Olazábal, Delpero, Flores (2013)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Planeamiento Estratégico de las Flores”, llega a las siguientes conclusiones: los distintos actores encargados del cultivo, corte, empaque y comercialización de flores en el Perú, no se encuentran cohesionados como industria, por lo que no han logrado desarrollar ventaja competitiva. Hasta el momento cada empresa maneja una postura individualista y no holística, es por ello que el principal reto que tiene este planeamiento estratégico es vencer este enfoque individual y lograr que los distintos actores asuman que son parte de una industria y promuevan las prácticas que desarrollen la competitividad. El liderazgo del sector le corresponde a la Asociación Peruana de Arquitectura del Paisaje (APAP), quienes tienen que apoyarse en la Asociación de Exportadores, en PROMPERÚ y en el Ministerio de Agricultura. La visión que se propone para el año 2023 establece que el Perú se colocará entre los tres primeros exportadores latinoamericanos de flores, y entre los 10 primeros a nivel mundial; ofreciendo al mercado</p>

	<p>flores variadas de distintos climas, cumpliendo con altos estándares de calidad. Para ello deberán alcanzarse los siguientes objetivos de largo plazo: El mercado nacional de flores es altamente informal, con semillas de contrabando y un manejo del producto de forma artesanal, sin estándares de calidad ni uso de cadenas en frío. Este planeamiento estratégico propone la construcción de un mercado mayorista especializado en la ciudad de Lima, que permita la preservación de las flores hasta que llegan al consumidor final, alargando su vida útil. Hay que lograr que los agricultores comprendan que a pesar de que estos insumos son más económicos terminan por limitar su rentabilidad. Esto ocurre porque las flores sin certificación están condenadas al mercado nacional informal, donde los precios que se pagan son los menores.</p>
<p>Santander, (2013)</p>	<p>En su trabajo de investigación denominado “Estrategias para Inducir la Formalidad de la MYPE de la Industria Gráfica- Offset por Medio de Gestión Competitiva”, llega a las siguientes conclusiones: los organismos estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la MYPE, que van desde la implementación de un régimen especial tributario-laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias. Las normas y políticas públicas dictadas a favor de la formalidad de la MYPE no plantean objetivos a largo plazo y se producen constantes cambios sobre los parámetros para determinar a la MYPE. Las instituciones y organismos</p>

	<p>encargados de la promoción y supervisión de la MYPE se trazan objetivos similares por separado. No existe una herramienta diseñada para el acceso a la formalidad de la MYPE que fusione los esfuerzos que orientan las diferentes instituciones y organismos del Estado. Plantear una estrategia que actúe coadyuvando a las políticas públicas de acceso a la formalidad de la MYPE, involucra diseñar un plan coherente de acercamiento de la Norma a los empresarios. La competitividad empresarial se entiende como la habilidad que posee una empresa de diferenciarse de sus competidores y así conseguir un posicionamiento que garantice su éxito. La propuesta competitiva del gobierno se ha planteado superar el asistencialismo, por ello el Consejo Nacional de la Competitividad, observa metas bien estructuradas que vienen surtiendo efectos. Los programas de mejora de la competitividad dirigidos por particulares poseen resultados satisfactorios de acceso a la formalidad al crear una relación directa con el empresario MYPE, permitiendo así conducir su comportamiento en una costumbre que otorga sostenibilidad a la estrategia competitiva formal; es allí donde no hace énfasis el gobierno y por tanto sus políticas públicas no generan resultados óptimos. El manejo de costos, marketing, administración y gestión empresarial, contabilidad y finanzas, derecho, innovación tecnológica y manejo de residuos; son conocimientos necesarios para que el empresario MYPE posea una empresa competitiva. Se agrega a ello el profundo conocimiento de la industria en la que opera, que le permitirá distinguirse de sus competidores</p>
--	---

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

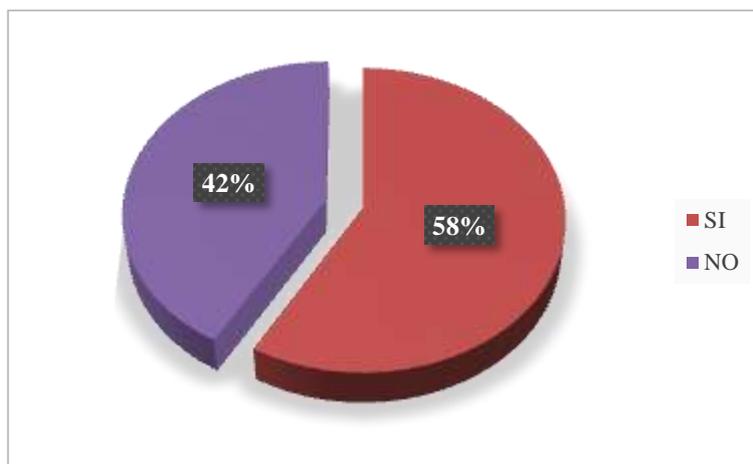
Determinar si el financiamiento que tienen las MYPE es ventajoso y rentable en la Asociación de Productores de Plantas Ornamentales “Las Orquídeas” del Mercado “Las Flores” de Piedra Liza - Lima 2016.

¿Considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Si ()

No ()

<u>Financiamiento y Rentabilidad</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
SI	7	58.3%
NO	5	41.7%
TOTAL	12	100.0%

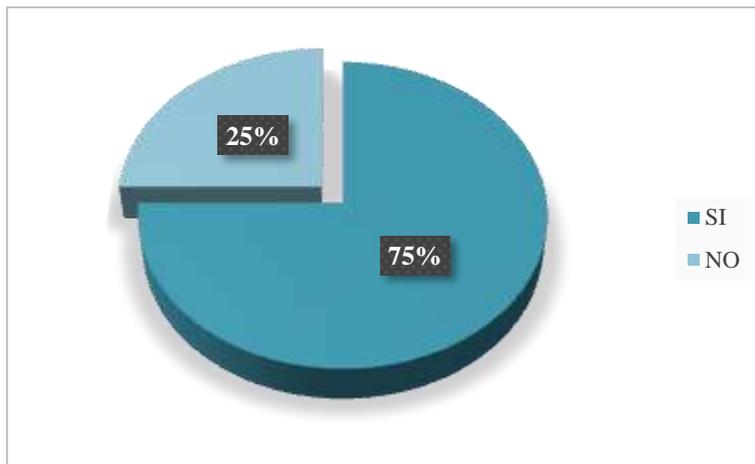


¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Si ()

No ()

<u>Mejora de Rentabilidad</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
SI	9	75.0%
NO	3	25.0%
TOTAL	12	100.0%

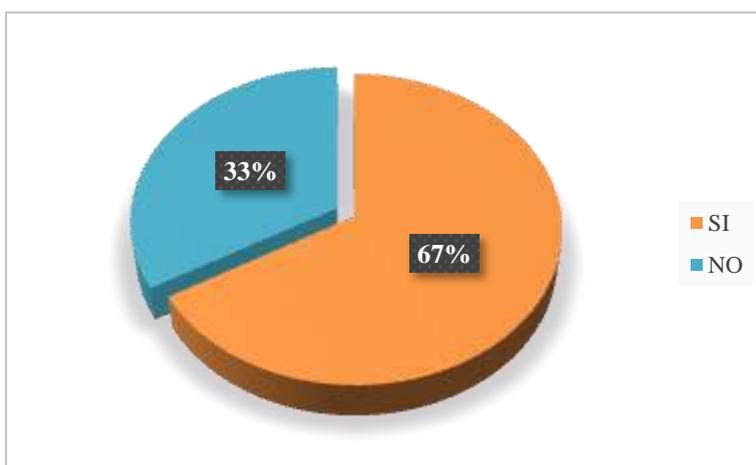


¿Aplica algún tipo de estrategia para incrementar la venta y mejorar la rentabilidad de tu empresa?

Si ()

No ()

<u>Estrategia de Ventas</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
SI	8	66.7%
NO	4	33.3%
TOTAL	12	100.0%

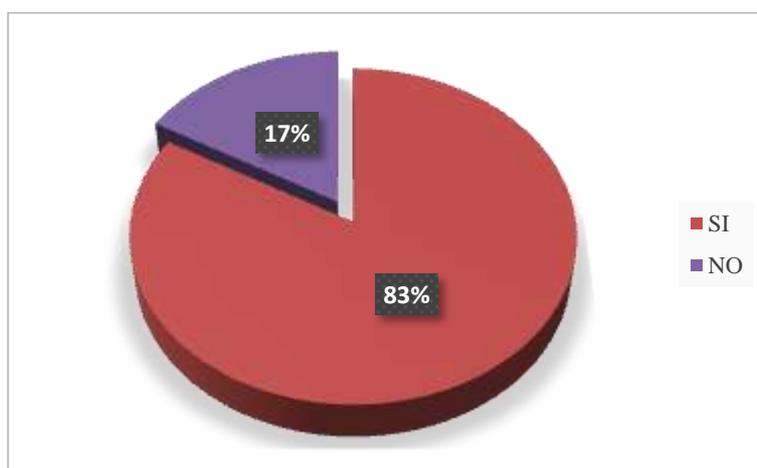


¿Crees que sería una ventaja usar la publicidad como folletos o el internet (redes sociales) para ampliar las ventas?

Si ()

No ()

	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
SI	10	83.3%
NO	2	16.7%
TOTAL	12	100.0%



4.2. Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Con referencia al financiamiento que se puede conseguir en las MYPE o PYME en otros países, **Aróstegui (2013)** se refiere que en la financiación existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Mientras que **Velecela, (2013)** menciona que en su país en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYME, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYME no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, las PYME no poseen información óptima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia. **Soriano, (2010)** menciona que la empresa necesita financiamiento para llevar a cabo sus inversiones. La financiación puede ser externa o interna, cada una de las fuentes de financiamiento presenta unas características que es preciso conocer para decidir cuáles de las diferentes opciones de financiación son más convenientes para la empresa. **González, (2014)** indico que en su país Colombia la relación de la gestión financiera con el acceso a financiamiento, y partiendo del análisis estadístico, se ha obtenido la evidencia que la participación de las PYME en el parque empresarial bogotano representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para formalización empresarial y generación de empleo.

Según **Vega, (2012)** el financiamiento en la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los

usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida decida y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE. La Micro y Pequeña Empresa en la Región Piura formal e informal es un sector muy importante en la economía regional, puesto que los principales sectores económicos, como son la agricultura, servicios, industrias, construcción están conformadas por microempresas. Pero en el caso **De la Cruz, (2015)** menciona que en su investigación que los encuestados manifestaron que entre los factores que limitan la obtención del crédito al sector agroindustrial está la documentación incompleta 40%, deudas anteriores no cumplidas 30% y no contar con las garantías necesarias para acceder al crédito 30%. El financiamiento en las empresas agroindustriales se convierte en generador de desarrollo, formalidad, competitividad y rentabilidad. **Mejía, (2014)** menciona que las políticas de crédito son todos los lineamientos que utiliza el gerente financiero de una empresa, para otorgar facilidades de pago a determinado cliente. La misma implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito y disciplinaria en una institución y tienen relación directa desde la identificación como sujeto crédito hasta el otorgamiento. Se debe dar, como requisito para el cliente, una capacitación financiera y se debería cumplir dicho requisito para concientizar al cliente ya que si una empresa o persona no sabe de estos problemas conllevan a la morosidad.

Kong, Moreno, (2014) indica que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales. **Tello, (2014)** comenta que las Micro y Pequeñas Empresas, enfrentan un limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias

como cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito.

De Olazábal, Delpero, Flores (2013) indica que el mercado nacional de flores es altamente informal, con semillas de contrabando y un manejo del producto de forma artesanal, sin estándares de calidad ni uso de cadenas en frío. Esto ocurre porque las flores sin certificación están condenadas al mercado nacional informal, donde los precios que se pagan son los menores. **Burga Núñez, (2009)** menciona que las empresas floricultoras peruanas acceden a préstamos específicos para la actividad exportadora, ya que no hay en el mercado productos financieros diseñados específicamente para la actividad florícola.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Respecto a la rentabilidad de la investigación:

El 100% de las MYPE encuestadas (12) manifestaron que si Considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa. A lo que el 58% respondió que SI, y el 42% respondió que NO, lo cual nos indica que el financiamiento que ellos tienen por el momento si es favorable pero les falta un financiamiento mucho mayor.

El 100% de las MYPE encuestadas (12) manifestaron que si Creen que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos. A lo que el 75% respondió que SI, y el 25% respondió que NO, lo cual nos indica que el la rentabilidad en el negocio es muy bueno pero necesitan más asesoramiento para una mayor rentabilidad y que puedan crecer.

El 100% de las MYPE encuestadas (12) manifestaron que si ellos Aplican algún tipo de estrategia para incrementar la venta y mejorar la rentabilidad de tu empresa. A lo que el 67% respondió que SI, y el 33% respondió que NO, lo cual nos indica que ellos han estado vendiendo sus productos sin pensar en cómo mejorar el negocio e incrementar su ganancia y obtener una rentabilidad a futuro.

El 100% de las MYPE encuestadas (12) manifestaron que si ellos Creen que sería una ventaja usar la publicidad como folletos o el internet (redes sociales) para ampliar las ventas. A lo que el 83% respondió que SI, y el 17% respondió que NO, lo cual nos indica que ellos han estado más preocupados en el negocio y no tienen tiempo para informarse y capacitarse, ya que la mayoría son adultos mayores y hay pocos jóvenes en este negocio y no saben sobre cosas la tecnología como de la moderna publicidad a través de internet lo cual lo beneficiaría más para que el negocio de las plantas ornamentales y flores mejore.

V. CONCLUSIONES

Según el objetivo específico 1:

Se logró analizar la caracterización del financiamiento en las MYPE de la asociación en el mercado de flores, el financiamiento a nivel internacional y de nuestro país en caso de las MYPE el acceso al crédito es difícil y solo puede acceder a pequeños créditos ya que son pequeñas empresas que no tienen una estabilidad económica fija, por lo que en su mayoría son informales pero son muy importante para la economía de nuestro país las MYPE no cuentan con mucho apoyo del estado por ello no hay una mejora favorable para el desarrollo de las MYPE en el Perú, los empresarios no están actualizados en el campo empresarial y sobre el financiamiento por ello no conocen las fuentes de financiamiento que les ayudaría a tener una mayor capacidad para desarrollo de la empresa.

Según el objetivo específico 2:

Se logró determinar que el financiamiento para las MYPE es muy ventajoso ya que gracia a un financiamiento se puede llegar a que una empresa crezca y se desarrolle así al renovarse pueda mejorar e incrementar la rentabilidad que tiene la empresa, para ello necesitan mucha información y asesoramiento según al tipo de empresa que tiene, así podrán aplicar estrategias para mejorar el negocio del mercado de las flores a través de la tecnología.

VI. RECOMENDACIONES

Según el objetivo específico 1:

El estado debe apoyar a que las MYPE de nuestro país lleguen a tener un financiamiento mayor para que ellos puedan crecer y bajar la informalidad que existe, también dando asesoramiento e información para que estas puedan desarrollarse y contribuir con la economía de nuestro país.

Según el objetivo específico 2:

El mercado debe proyectarse a desarrollarse y convertirse en una gran empresa, buscar ser reconocido en nuestro país como el mercado de flores más grandes y ordenado con una infraestructura mejor en su nuevo local, y conseguir que todas las MYPE que se encuentran en este mercado lleguen a formalizarse. Así poder ser exportación a nivel nacional e internacional.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Peruana de Noticias ANDINA. (1 de Abril de 2016). Mercado de Flores en el Perú movió S/ 80 millones en primer trimestre. Obtenido de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-mercado-flores-el-peru-movio-s-80-millones-primer-trimestre-605961.aspx>

Aróstegui, A. A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. En Tesis de Maestría, Universidad Nacional de la Plata. Buenos Aires, Argentina. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>

BCRP. (NOVIEMBRE de 2012). BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2012.pdf>

BCRP. (2016). Banco Central de Reserva del Perú. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/sitios-de-interes/entidades-financieras.html>

BCRP. (Mayo de 2016). Banco Central de Reserva del Perú. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-mayo-2016.pdf>

Briceño, P. L. (2009). Finanzas y Financiamiento las herramientas de gestión que toda empresa debe conocer. Lima: USAID/PERÚ.

Burga Núñez, T. R. (2009). Planeamiento estratégico para la industria floricultora del Perú . Lima, Perú: Tesis de Maestría, CENTRUM.

Bustamante Caballero. (2010). Manual de micro y pequeñas finanzas MYPE 2010. Lima: Tingo S.A.

Club Planeta. (21 de 7 de 2016). Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm

- De La Cruz Riofrío Juárez, G. (2015). El financiamiento y su incidencia en los resultados de Gestión de las empresas del sector Comercio Agroindustrial Del Valle Del Alto Piura en el 2015. En Tesis de Licenciatura, Univerdidad Católica los Ángeles de Chimbote. Piura, Perú.
- De Olazábal Angulo, J. A., Delpero Barrios, J. A., & Flores Ugaz, E. (2013). Planeamiento Estratégico de las Flores. En Tesis de Maestria, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Díaz Llanes, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Malaga, España: Fundación Universitaria Andaluza "Inca Garcilaso".
- García Padilla, V. M. (2014). Introducción a las Finanzas. México: Grupo Editorial Patria S.A.
- García Palao, V. G., & Palao Castañeda, C. J. (2010). Rentabilidad y Flujo de Caja. Lima, Perú: Septiembre S.A.C.
- González Cómbita, S. M. (2014). La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá. En Tesis Maestria, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá D.C., Colombia. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>
- Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. En Tesis de Licenciatura, Universidad Católico Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú.
- Lecuona Valenzuela, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economiaunam*, 69-91.
- MAPFRE. (diciembre de 2014). la floricultura y sus riesgos. Obtenido de https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1082191
- MEF. (2016). Ministerio de Economía y Finanzas(MEF). Obtenido de http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2210%3Asistema-financiero&catid=297&Itemid=100143&lang=es

- Mejía Bustos, V. H. (2014). Control de la morosidad como estrategia para mejorar el nivel de rentabilidad en la financiera CrediScotia de la ciudad de Huaraz periodo 2012. En Tesis de Maestría, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/ULADECH_CATOLICA/57
- Mendiola, A., Aguirre, C., Campos, P., Cuadros, G., & Lodwig, D. y. (2016). Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano. Lima: Universidad ESAN.
- Mendiola, A., Aguirre, C., Chuica, S., Palacios, R., Peralta, M., Rodríguez, J., & Emilia, S. (2014). Factores críticos de éxito para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores para las pymes en el Perú. PERÚ: UNIVERSIDAD ESAN.
- Miranda, Ó. (7 de Setiembre de 2014). La República. El Perú es un Campo de Flores. Obtenido de <http://larepublica.pe/07-09-2014/el-peru-es-un-campo-de-flores>
- Obregón Sevillano, T. M. (2015). Regimen Especial Laboral de la Micro y Pequeña Empresa. Asesor Empresarial.
- OIT. (2014). Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Brasil. BRASIL: FORLAC - OIT.
- PRODUCE. (27 de octubre de 2015). Ministerio de la Producción. Obtenido de <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2014.pdf>
- Romero, L., Luy , M., & Sotomayor, N. (2015). Sistema financiero peruano 1990-2014. Obtenido de http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/rebper_2015_vol_xi/20160113_Poggi_Luy_Romero_Sotomayor.pdf
- Santander Cjuno, C. K. (2013). Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica- offset por medio de gestión competitiva. En Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Shank, T. R. (2016). Análisis financiero con Microsoft Excel (7 ed.). Mexico D.F: Cengage Learning.

- Soriano, M. J. (2010). Introducción a la Contabilidad y Financiamiento. Barcelona , España: Profit.
- SUNAT. (2008). D.S. N° 007- 2008-TR. Obtenido de <http://www.mundomype.com/archivos/Reglamento-del-TUO-de-la-Ley-MyPE.pdf>
- SUNAT. (Julio de 2016). La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT. Obtenido de <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/registro-unico-del-contribuyente-ruc/71-mype/formalizacion2/registro-unico-del-contribuyente-ruc/226-que-opciones-tienen-las-mypes-para-tributar.html>
- Tello Correa, L. N. (2014). Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. En Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú.
- UNCP . (2011). Innovación Contable. Revista Científica Estudiantil , 102.
- Velecela Abambari, N. E. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes. En tesis de Maestría, Universidad Cuenca. Cuenca, Ecuador. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Villarán Weinberger, K. (2009). Plan de Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Perú: USAID/PERÚ.
- YAMAKAWA, P., DEL CASTILLO, C., BALDEÓN, J., ESPINOZA, L. M., GRANDA, J. C., & VEGA, L. (2010). Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana. LIMA: UNIVERSIDAD ESAN.
- Zamora Torres, A. I. (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. México: Ademia Española.

7.2 Anexos

ANEXO N° 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLANTAS ORNAMENTALES “LAS ORQUÍDEAS” DEL MERCADO “LAS FLORES” DE PIEDRA LIZA - LIMA 2016.”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Operacionalización		Metodología
			Variables	Indicadores	
<p>Problema Principal</p> <p>¿Cómo es la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en la Asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la caracterización que tiene el financiamiento y rentabilidad de las MYPES para el desarrollo de su negocio en la asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016.</p> <p>Objetivo Especifico</p> <p>1. Analiza el financiamiento que puede conseguir las MYPES y el beneficio que pueda obtener para mejora e incrementar sus ingresos en la asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016.</p> <p>2. Determinar si el financiamiento que tienen las MYPES son ventajosos y rentables en la asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016.</p>		<p>Variable Dependiente</p> <p>X Financiamiento</p> <p>Variable Independiente</p> <p>Y Rentabilidad Z MYPES</p>	<p>✓ Ratios ✓ Créditos ✓ EE.FF ✓ Tasas</p>	<p>❖ Tipo de investigación: Cualitativo</p> <p>❖ Nivel de investigación: Descriptivo</p> <p>❖ Diseño de investigación: No experimental</p> <p>❖ Muestra y Población</p> <p>De acuerdo al Método de Investigación Bibliográfica y Documental no es aplicable a alguna población ni muestra.</p> <p>❖ Técnica e Instrumentos</p> <p>Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron las fichas bibliográficas y Guías de análisis documental. Las técnicas que se utilizaron son Análisis documental, Indagación, Conciliación de datos.</p>

ANEXOS. N° 2

ACTIVIDADES PROGRAMADAS	JULIO			AGOSTO				SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE	
	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Elaboración del proyecto de investigación	X	X	X	X													
Presentación y aprobación del proyecto de investigación.					X	X											
Revisión del trabajo de campo							X										
Elaboración del informe de tesis.							X	X	X	X	X						
Revisión y corrección del informe de tesis.												X					
Aprobación del informe de tesis.													X	X	X	X	
Preparación de la sustentación de la tesis.															X	X	X