



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU
INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS DE LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
ABARROTÉS – CASO DE COMERCIAL PRINCESA DE LA
CIUDAD DE GUADALUPE – LA LIBERTAD - PERIODO 2016”**

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

AUTOR:

ARRASCUE SERRANO CARLOS MARTIN

ASESOR:

CP. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERU

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

PRESIDENTE:

MG. VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA

SECRETARIO:

MG. CPC. DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO

MIEMBRO:

DRA. CPC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

ASESOR:

CPC. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

AGRADECIMIENTO.

En el presente trabajo de tesis, en primer lugar me gustaría agradecer a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mis profesores por su esfuerzo y dedicación, quienes con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y motivación han logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

Son muchas las personas que han colaborado en mi formación profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida.

Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

DEDICATORIA.

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis Padres quienes por ellos soy lo que soy. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Para toda mi familia, en especial mis hijas que son el motivo e inspiración para seguir adelante.

A mis amistades por su apoyo, consejos, comprensión y ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objeto de validar y justificar las características del financiamiento y su incidencia en los resultados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes – caso de Comercial Princesa de la ciudad de Guadalupe – La Libertad - periodo 2016. Esta investigación fue cualitativa y de nivel descriptiva. Mediante un cuestionario estructurado se encuestó a 30 comerciantes de la ciudad para determinar si presentan un beneficio que les ayuden a salir adelante mediante financiamiento. Los principales resultados que se obtuvieron son los siguientes: **Respecto al financiamiento de las MYPE:** el 50% comento que si trabaja con créditos a corto plazo, además el 67% comento que si pagan impuestos, mientras que el 33% no y el 73% comento que si ha obtenido intereses económicos y el 27% no. **Respecto a las principales características de las MYPE:** El 70% comento que la MYPE es formal, mientras que el 30% no, además el 60% comento que si presenta ventajas y el 40% comento que las MYPE no presentan ventajas.

Palabra clave: Financiamiento y MYPE.

ABSTRACT

The present research was carried out with the purpose of validating and justifying the characteristics of the financing and its impact on the results of the micro and small companies of the commerce sector - grocery sector - case of Commercial Princesa of the city of Guadalupe - La Libertad - This research was qualitative and of descriptive level. A structured questionnaire surveyed 30 merchants in the city to determine if they have a benefit to help them get through financing. The main results obtained are as follows: Regarding the financing of MSEs: 50% said that if they work with short-term loans, 67% said that if they pay taxes, while 33% do not and 73% I comment that if you have obtained economic interests and 27% do not. Regarding the main characteristics of the MSEs: 70% said that the MSE is formal, while 30% not, in addition 60% said that if it has advantages and 40% said that MSEs do not have advantages.

Keyword: Financing and MYPE.

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA.....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT	VI
CONTENIDO	VII
I. INTRODUCCION	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	2
2.1. ANTECEDENTES	2
2.1.1 Antecedentes Nacionales	2
2.1.2 Antecedentes internacionales	6
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.2.1 Financiamiento	9
2.2.2 Sistema tributario Nacional para las MYPE	31
2.3 MARCO CONCEPTUAL O HIPÓTESIS	43
III. METODOLOGÍA.....	58
3.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	58
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	58
3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN DE LOS DATOS.....	58
3.3.1 Técnicas	59
3.3.2 Instrumentos	60
3.4 PLAN DE ANÁLISIS	60
3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	60
3.6 PRINCIPIOS ÉTICOS.....	62
IV. RESULTADOS	66
4.1 ANTECEDENTES	66
Antecedentes Nacionales	66

Antecedentes internacionales	70
4.2 RESULTADOS	75
4.3 COMPARACIÓN DE RESULTADOS CON OTRAS TESIS	79
4.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS	85
V. CONCLUSIONES	89
APORTES COMPLEMENTARIOS.....	90

I. INTRODUCCION

La propuesta del presente trabajo es Validar o justificar conocimientos que ya se tienen y utilizarlos para analizar y determinar el financiamiento y su incidencia en los resultados de las MYPE.

La micro y pequeña empresa tiene relevancia en la economía peruana y su participación es cada vez mayor, al ser la mayor fuente generadora de trabajo y agente dinamizador del mercado.

Es por ello que el estado está lanzando una serie de reformas tributarias, las mismas que están dirigidas a impulsar el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas.

Y nosotros como profesionales egresados de la carrera de contabilidad debemos ponerle énfasis en este rubro.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Nacionales

(Herrera, 2005) Afirma que las pequeñas y microempresa (MYPE) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las MYPE constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI. Las PYMES constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Además este investigador ha identificado tres grandes problemas de las PYMES en el Perú:

El primer problema principal de las MYPE en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien les compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las MYPE en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc. es con la finalidad de vender cada vez más y bien.

Resulta, por lo tanto, sumamente importante (vital) poner énfasis en que vender significa tener cada vez mejores mercados (o clientes), es el objetivo principal de las MYPE (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de las MYPE en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las MYPE no hay mercados – porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay, pues muchos – sino decimos que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las MYPE, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo gran problema de las MYPE en el Perú – y vinculado al primero – es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las MYPE no tienen capital no porque no haya – dinero hay y de sobra – sino porque por una serie de razones las MYPE no pueden hacer uso del dinero o de los capitales. La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Enorme cantidad de pequeños y microempresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener, por ejemplo, créditos. Un gran contingente de jóvenes potencialmente empresarios, por ejemplo, con proyectos en mano, tienen prematuras frustraciones debido a la falta de capital y a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales.

Un tercer gran problema de las MYPE que dificulta su desarrollo en el Perú – e igualmente vinculado al primero -, es la casi absoluta ausencia de la tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las MYPE si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes). Es en ese tema que las universidades –centros eminentemente productores y de transferencia de ciencia, tecnología e innovación a través de las investigaciones científicas- tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las MYPE en el Perú.

(Arbulú, 2007) En el Perú, las PYME representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables del 49% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO, son las PYME las que concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual. El desarrollo de la PYME (Pequeña y Micro Empresa) y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la PEA. Según datos de la SUNAT, las PYME

participan en el proceso productivo del país realizando un conjunto de actividades económicas heterogéneas, siendo Comercio y Servicios las que concentran la mayor cantidad de PYMES (49% y 33% respectivamente), seguido de Manufactura (11% del total de PYMES formales) y más rezagados Agropecuario y Construcción (3% cada uno). El sector PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME), generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado). Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. Dentro de las microempresas, existe una clasificación según el criterio de los niveles de acumulación. El primero corresponde a empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de ingresos, en las que se ubican las empresas cuyo nivel de ingresos es menos que sus egresos y se descapitalizan permanentemente (empresas de supervivencia) y aquellas que logran equiparar ingresos con egresos (empresas de subsistencia). El segundo nivel corresponde a empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de ganancias, conocidas como empresas de acumulación o desarrollo. Es por este motivo que algunos autores precisan que las microempresas de supervivencia deben ser objeto de políticas sociales y las de acumulación deben fomentarse en el marco general de las políticas de desarrollo. En los países del tercer mundo, la mayoría de microempresas presenta serias limitaciones en su desempeño como consecuencia de la baja calificación del empresario y de los trabajadores y los escasos activos fijos que poseen, trayendo como consecuencia una baja

productividad, productos de baja calidad, altos niveles de desperdicios, lo que finalmente se traduce en altos niveles de subempleo, informalidad y pobreza para los trabajadores de este sector. Sin embargo, las microempresas muestran algunas ventajas tales como: capacidad de adaptación y flexibilidad, facilidad para adaptar sistemas de calidad, contacto directo entre el empresario y el cliente y entre el empresario y sus trabajadores. Las PYME, como cualquier otra empresa, demandan mano de obra y tienen trabajadores bajo diversas formas de contratación, sin embargo, en otros aspectos tienen rasgos propios que las diferencian de las empresas de mayor tamaño. Una de las características principales es que en la microempresa existe un importante aporte de mano de obra no remunerada, mayormente familiar (TFNR = trabajadores familiares no remunerados), que contribuye con la fuerza de trabajo pero no es retribuida con algún tipo de remuneración monetaria. Existen PYMES que tienen TFNR y trabajadores asalariados; en otras, aparte del empleador, la fuerza de trabajo está únicamente constituida por TFNR, quienes han sido considerados dentro del empleo demandado por las PYMES, teniendo en cuenta que muchas veces su participación posibilita la creación y continuidad de las actividades económicas de estas unidades de producción.

2.1.2 Antecedentes internacionales

(Begazo, 2016), Los países integrantes del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) ratificaron su intención de contribuir en la “internacionalización” de la micro y pequeña y empresa (Mypes). Esto, en mérito a la importancia que tienen en la generación de empleo y el aporte a la producción de bienes y servicios de cada nación.

Este acuerdo forma parte de la declaración de la reunión de los ministros de Comercio, que durante dos días revisaron las conclusiones a las que arribaron los funcionarios de sus estados durante las 40 reuniones desarrolladas entre el 5 y 15 de mayo, en nuestra ciudad.

“Lo más importante es el sentimiento general de promover que la micro, pequeña y mediana empresa sean parte de las cadenas globales de suministros”, manifestó la ministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Magali Silva, quien además presidió este grupo de trabajo.

Hay que recordar que a diferencia de nuestro país, donde ocho de cada diez de estas unidades de negocio subsisten en la informalidad —según la Sociedad de Comercio Exterior—, en Japón, China y Corea del sur, están totalmente insertadas a la economía y acceden al mercado mundial.

Allí radica la principal diferencia entre las economías desarrolladas y aquellas que están en vías de desarrollo, y como consecuencia la sostenibilidad de las denominadas Mypes, al menos en nuestro país, es muy efímera.

A nivel mundial el Perú ocupa el noveno lugar en emprendimiento y la cuarta ubicación en América Latina —de acuerdo al reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015—, sin embargo la gran mayoría de iniciativas empresariales que sustentan este indicador se desarrollan dentro del campo de la informalidad.

Además, debemos tener en cuenta que la micro, pequeña y mediana empresa constituyen el principal agente dinamizador del empleo, pero si la gran mayoría de ellos son informales, entonces el empleo que ofrecen no reconoce ningún derecho laboral (seguridad social, vacaciones, CTS y gratificaciones).

En este contexto, el proceso de “internacionalización” de las Mypes, constituye un gran reto, tanto para formalizar a este sector productivo, como para fomentar su sostenibilidad en el tiempo.

Hacia el 2020

Otro de los temas incluidos en la declaración de la reunión de ministros de Comercio del Foro APEC, fue la aprobación de los ocho capítulos —de nueve— elaborados del Estudio Estratégico para crear el Área de Libre Comercio Asia-Pacífico.

La meta es llegar al 2020 con la implementación de un mercado global que facilite el comercio y las inversiones en las 21 economías integrantes de este espacio de cooperación. Pero la tarea no es sencilla. El Alto Funcionario del Perú ante el APEC, Raúl Salazar, advirtió que en este momento “existen barreras no arancelarias que limitan la aplicación de tratados comerciales dentro de esta zona geográfica”.

Por su parte, el director de la Unidad de Soporte de APEC, Denis Hew, consideró que serán necesarias “reformas estructurales a nivel de cada país”, no solo para ayudar en la recuperación económica, ante el escenario de desaceleración mundial, sino con la finalidad de facilitar la liberalización del comercio.

Recuperación lenta

Hew, proyectó también una “recuperación lenta” a nivel de las economías del Foro APEC como consecuencia del contexto mundial. “Hacia el 2015 tendremos un crecimiento promedio de 2.6%, y para el periodo 2017-2018 se llegará a 2.8%”, señaló.

En esa perspectiva, sostuvo que los próximos dos a tres años serán difíciles, por lo que “se tendrá que mejorar las relaciones comerciales y generar las reformas (estructurales) necesarias que permitan superar este escenario”.

Producto del menor crecimiento económico de los estados que integran el Foro APEC, durante el 2015 las exportaciones experimentaron una contracción en el orden de un 8,7% y las importaciones en 11.5%.

Esto se tradujo en una reducción de la importación de los productos industriales en 25%. En el caso del precio de la energía, cayó en 45%; mientras que el costo del petróleo crudo disminuyó en 44%, y de los metales en 23%.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Financiamiento

Concepto

(Prezi, <https://prezi.com>, 2015), Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto.

(definicion.mx, 2015) Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar

el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable.

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler.

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, éstas pueden emitir un bono que acreedores particulares comprarán a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez puede negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

El Estado suele realizar la misma operativa que las empresas para garantizarse financiamiento externo. En este caso, su deuda es monitoreada por distintas consultoras que suelen atribuir una nota a su deuda; en el caso de llegar a una situación de cesación de pago, la posibilidad de financiarse en el futuro será muy improbable. Otra alternativa menos onerosa por la flexibilidad y las bajas tasas de interés cobradas es la posibilidad de financiarse mediante organismos internacionales de crédito. En este caso, estos llevarán un monitoreo de las cuentas públicas a fin de considerar que los pagos sucesivos podrán ser efectuados.

Marco Legal e Institucional de las Políticas de Financiamiento.

(Baanante, 2005), La regulación y la supervisión de las entidades de micro finanzas en el Perú están a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (SBS). Entre las principales actividades de la SBS está la supervisión y la evaluación de riesgos crediticios, de mercado, de liquidez, operacional y legal del sistema financiero del país. El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (Edpymes). Durante los últimos quince años ha habido un avance importante en el diseño de un marco legal e institucional adecuado para el desarrollo de políticas financieras en general y las del micro crédito, en particular. A inicios de la década de los noventas se llevó a cabo una reforma financiera orientada a hacer más eficiente el mercado financiero en un contexto de una economía abierta de libre mercado, cuyos cambios tuvieron un impacto positivo sobre el sistema bancario (Morris 2000). Esta reforma incluyó el diseño de un nuevo marco normativo, que reemplazó al que proveía la Ley de Bancos de 1932, y otorgó un nuevo rol a la entidad supervisora del sistema, fortaleciendo sus capacidades de supervisión. Algunos de los elementos más asaltantes de este nuevo marco son: la ampliación de las actividades de los bancos, a través del concepto de banca múltiple; el impedimento de que el Estado sea propietario de empresas financieras de primer piso; fomento de la competencia a través de mayor transparencia en la asignación de licencias a la vez que estándares más estrictos; y eliminación de controles a la asignación del crédito y tasas de interés. Así mismo, se dio una nueva Ley Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, que amplió sus instrumentos de

fiscalización y facultades de sanción. La estabilidad del sistema financiero en este periodo, a pesar de las diferentes crisis internacionales, es un buen indicador de los efectos positivos de la reforma emprendida. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (MES). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAcs, CRACs y las EDPYMES en el mercado de las micro finanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera (Alvarado y Ugaz 1998). Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes. Otra innovación también importante fue aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor –dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las PYME en la oferta crediticia formal. El nuevo marco normativo permitió –entre otros aspectos- la expansión del sector financiero, y en particular el de micro finanzas, que era prácticamente inexistente a inicios de los noventas. Esto posibilitó que entre 1990 y 1997 la cobertura del sistema financiero en general se incrementó notablemente: “mientras que el 16.6% de los hogares a escala nacional disponían de acceso al crédito en 1994, en 1997 esta cifra se había elevado al 32.0 %” (Portocarrero et al. 2002: 25). Y, lo que es más importante, los intermediarios financieros formales aumentaron su participación como fuentes de financiamiento del 12.2 % en 1994 al 31.7 % en 1997, llegando a ser en ese

último año la segunda fuente más importante de crédito. Por otro lado, los especialistas concuerdan en que si bien los avances en el marco institucional y jurídico han sido notorios durante la década de los noventa, aún persisten problemas que tienen que ver con la precariedad de la seguridad jurídica, la informalidad legal, falta de mecanismos efectivos para la ejecución de garantías y en la institucionalidad para la resolución de conflictos económicos y financieros, y la debilidad en la protección de los derechos de propiedad – problemas vinculados a la agenda pendiente de una reforma de la administración de justicia en el país-. Estos temas, por supuesto, van más allá de la problemática de las micro finanzas, afectando al sistema financiero en general. En efecto, el informe anual del Banco Mundial (2005) sobre el clima para los negocios encontraba que el Perú es uno de los países donde el acreedor está más desprotegido. Actores en las políticas financieras para PYME Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las PYME es la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a PYME. Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a PYME. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos

orientados a PYME. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado. El capital del fondo es de poco más de 7 millones de dólares. FONDEMI es otro fondo (6 millones de dólares) creado en la década pasada y que continúa operando a través de la banca comercial. Si bien sus volúmenes son limitados, ambos fondos han sido fuente de financiamiento para el crecimiento de pequeñas empresas. Finalmente, un elemento también importante para la expansión del sistema financiero y que surgió en la década pasada son las centrales de riesgo. Estas entidades organizan información de historia crediticia de individuos y empresas, proveyendo un insumo clave para la toma de decisiones de asignación de crédito. Actualmente funcionan dos entidades privadas, Infocorp y Certicom, pero también la misma SBS y las Cámaras de Comercio brindan este tipo de servicios.

Los Créditos generan un gran impacto económico financiero en la MYPE

Julio Lira Segura (S.F). Las colocaciones crediticias a las micro y pequeñas empresas (MYPE) generarán un impacto económico ascendente a 17,500 millones de dólares en Perú durante este año, proyectó el presidente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito [CMAC] de Sullana, Joel Siancas.

“Solo el hecho de que el sistema financiero preste más de 3,500 millones de dólares a las MYPE tiene un efecto muy positivo, pues replica hasta en cinco veces en la economía peruana”, manifestó a la agencia Andina.

Sostuvo que cuando una entidad financiera otorga un préstamo a una microempresa, éste no queda allí sino que genera un círculo virtuoso en el mercado nacional.

Los microcréditos, que ahora ascienden a 3,500 millones de dólares, recirculan a nivel de la economía, se inyectan a un movimiento comercial de producción donde los peruanos compran y venden servicios o bienes y, de esta manera, se dinamizan también varias cadenas productivas a nivel nacional.

Destacó que el sector de micro finanzas sigue en crecimiento sostenido a pesar que este es un año de crisis financiera internacional.

Financiamiento a corto plazo

(miempresapropia, 2016), **Liquidez para tu negocio.** En determinadas circunstancias tendrás que realizar desembolsos en el corto plazo que no pueden ser cubiertos por tus actuales ingresos. A ésta situación se le conoce como iliquidez. Esto no es necesariamente malo, puede ser, que estés comprando insumos, materia prima, mercadería, pagando a nuevos colaboradores con la finalidad de aumentar tus ventas en el corto plazo, debido ante la mayor demanda de tus clientes o de repente ante un pedido de cliente importante. Para no parar, será necesario que cuentes con fondos adicionales, a los que se les conoce como CAPITAL DE TRABAJO. En caso de que no lo tengas, existe justamente una línea de financiamiento a corto plazo cuyo fin es apalancar las necesidades de liquidez inmediatas de tu negocio, a este producto se le conoce como CRÉDITO DE CAPITAL DE TRABAJO.

Crédito de Capital de Trabajo

Entre las principales características y ventajas de este producto están:

- a) el tiempo del financiamiento oscila entre 3 y 18 meses.
- b) la aprobación es más sencilla que otros productos de financiamiento.
- c) Se pueden realizar prepagos o el pago total anticipadamente.
- d) Puede estar asociada a una línea de crédito con lo cual puedes retirar en cualquier momento la

totalidad o una parte de la misma. Usualmente muchas entidades financieras la asocian a una tarjeta de crédito para poder disponer de los fondos en cajero o hacer pagos con ella.

Entre los requisitos más comunes están:

- a) Tu negocio debe haber estado funcionando por lo menos entre 6 a 12 meses. El tiempo exigido depende de la entidad financiera. Por ejemplo las entidades de microcrédito son más flexibles en este aspecto pero usualmente la tasa es más alta.
- b) Las últimas declaraciones de impuestos (PDT) y declaración de renta anual. Sin embargo, es importante mencionar que esto no siempre es un requisito indispensable. Algunas entidades financieras también pueden otorgar financiamiento a negocios en proceso de formalización.

Préstamo de Activo Fijo

Si tienes necesidades de financiamiento para la compra de herramientas, equipos, maquinarias o mejoramiento de tu local es recomendable solicitar un PRÉSTAMO DE ACTIVO FIJO que tiene como característica más importante tener un tiempo de pago mayor que un CRÉDITO DE CAPITAL DE TRABAJO, dado que el aumento de los ingresos de tu negocio todavía serán reflejados en el futuro, producto del aprovechamiento de estos nuevos activos. Entre las principales características están:

- a) Son préstamos con un plazo de financiamiento con un promedio entre 24 y 36 meses llegando inclusive hasta 60 meses dependiendo del tipo de activo y monto a financiar.
- b) En algunos casos se exige que tu pagues también un porcentaje del activo para compartir los riesgos con la entidad financiera

Entre los requisitos que te pedirán están:

- a) Documentos de la empresa si eres persona natural con negocio o persona jurídica como DNI, Copia Literal, Testimonio de la empresa, Ficha RUC, entre otros

- b) Las declaraciones de impuestos, niveles de ingresos mensuales y antigüedad de la empresa también serán considerados a la hora de la aprobación del préstamo.
- c) En algunos casos se pide una proforma del activo que se va a comprar así como seguros y/o garantías hipotecarias.

Debido a las diferentes necesidades de financiamiento de los emprendedores, las entidades financieras ofrecen actualmente una gran variedad de productos para cubrir diversos requerimientos como por ejemplo:

Créditos para tu local comercial

El cual se puede destinar para la compra de locales, construcción, reparación y/o mejora de los mismos. Los plazos de financiamiento pueden ser hasta 60 meses y para montos mayores te solicitarán proformas de la compra o gastos relacionados para la mejora de tu local.

Créditos de línea múltiple

En donde en un solo producto te ofrecen diferentes tipos de préstamos cada uno con sus propios límites de capital, intereses y restricciones para ser usados.

Créditos para asociaciones de comerciantes, productores o mercados

Destinado para la compra de terrenos, locales terminados, remodelaciones entre otros. En este caso el contrato es entre la entidad financiera y la asociación de los emprendedores.

Compra de deuda

En la cual una entidad financiera puede asumir todas tus obligaciones financieras que tengas con otra entidad y ofrecerte nuevas condiciones de intereses y mayores plazos de pago.

Financiamiento a largo plazo

(BELAUNDE, 2016), En la literatura económica y financiera se suele reconocer la importancia del financiamiento de largo plazo a los tomadores de créditos hipotecarios y a las empresas y proyectos para la estabilidad de la economía en general. Ese tipo de financiamiento, cuando está ampliamente disponible, contribuye a un mejor planeamiento estratégico por parte de las empresas, y permite una menor vulnerabilidad a la volatilidad de las condiciones macroeconómicas, y al mismo tiempo reduce dicha volatilidad y contribuye a la estabilidad financiera.

Por ello es alarmante escuchar al director gerente general de uno de los mayores bancos del país alertar sobre una tendencia excesiva de muchas empresas a financiar necesidades de largo plazo mediante créditos de corto plazo. Es alarmante porque desde el punto de vista de la gestión del riesgo empresarial, no es razonable hacerlo y porque ese tipo de errores se ha cometido mucho en el pasado en numerosos países, empeorando las crisis financieras y sus efectos en la economía real. En la misma línea cabe recordar que muchos créditos hipotecarios en los países anglosajones, y que entraron en problemas, se daban con plazos relativamente cortos con riesgo de refinanciación muy elevado.

Al mismo tiempo, lo que alarma también es que muchos bancos estén dispuestos a prestar a corto plazo a las empresas para necesidades de largo plazo. Porque ello tampoco aparece como muy lógico desde el punto de vista del manejo del riesgo crediticio. Vale la pena preguntarse por qué lo hacen.

Una de las razones es que sencillamente las regulaciones financieras a menudo favorecen al financiamiento de corto plazo, asignándole una menor carga de capital necesario (para simplificar con un ejemplo, para un préstamo de 100, si este es de corto plazo se dirá que cuenta

por 20 en “ponderación” respecto del capital, y luego ese número se va elevando cuanto más largo es el préstamo). Entonces el incentivo para financiar a corto plazo es muy fuerte.

Lo que muchos no saben, salvo en círculos especializados, es que las nuevas regulaciones internacionales llamadas Basilea III, en respuesta a la última crisis, y su aplicación a nivel europeo y luego en otros países, están agravando el problema del incentivo a prestar más a corto plazo. Y ello deriva de reglas que tienen que ver con el capital mínimo y con los ratios de liquidez. En Europa Continental el debate sobre este tema es tanto más fuerte que la tradición bancaria en varios países, siendo un ejemplo notable Alemania, es que las necesidades de largo plazo se financian a largo plazo y punto; y para muchos bancos lo que es normal, y ven como su función económica histórica, es el aceptar un “riesgo de transformación”, es decir que parte de esos créditos de largo plazo esté financiado con recursos de corto plazo (depósitos). Justamente un especialista germánico de regulación financiera me citaba hace poco el caso de entidades financieras regionales alemanas especializadas en financiar a largo plazo grandes equipos industriales de las Pymes, y cuya solidez demostrada estaba basada en un análisis del riesgo crediticio muy riguroso, y que ahora se veían penalizadas por las nuevas regulaciones.

Este es un tema “peliagudo”: ¿es correcto desde un punto de vista macroeconómico desincentivar el crédito a largo a plazo y premiar en cierta forma malas prácticas crediticias? Debe recordarse que durante mucho tiempo para nuestros bancos era imposible dar financiamiento de largo plazo, lo que reflejaba la situación de crisis económica casi permanente que el país vivió entonces. “No les quedaba otra”, vistas las circunstancias, pero no era algo sano de todas maneras.

Y en el mercado es ahora plenamente conocido que los bancos europeos, por el efecto de las nuevas normas, financian cada vez menos a largo plazo, lo que plantea un problema para el

financiamiento de grandes proyectos, trátase de créditos corporativos, de “Project Finance” o de financiamiento de asociaciones público-privadas. Estas normativas están afectando también el financiamiento a las Pymes. Lo peor es que el problema ha sido identificado muy bien por la Comisión Europea, por ejemplo, pero el trauma de la crisis financiera domina también las mentes y la prioridad para los reguladores es evitar que se produzca otra. Y esas regulaciones luego se van adoptando en el resto de países.

Lo que nos lleva a lo que se está viendo de manera creciente: la búsqueda de los fondos de pensiones, y de las empresas de seguros, que necesitan activos de largo plazo al tener muchas obligaciones de largo plazo (como las pensiones para los fondos especializados y los seguros de vida con ahorro y las rentas vitalicias para las empresas de seguros), como inversionistas en deuda de dichos proyectos. No es fácil porque para ellas resulta algo complicado tomar el riesgo del período de construcción, salvo que esté muy bien cubierto. Y felizmente que están ahí, sino muchos proyectos en el mundo entero no podrían ser financiados.

Por otro lado, este tipo de instituciones son también una importantísima fuente de financiamiento de largo plazo para los bancos; sin ellas, las capacidades de financiamiento de largo plazo de los bancos y otras entidades financieras, serían más reducidas. Desgraciadamente, ya se está mencionando que la nueva regulación Solvencia II para las empresas de seguros podría desincentivar que adquieran instrumentos de largo plazo emitidos por empresas.

Y algo que se olvida a menudo es la importancia que tienen los fondos de pensiones y las empresas de seguros para el desarrollo de un mercado de capitales local (que con el tiempo termina por alcanzar también a las Pymes). Siempre ha sido así en todas partes del mundo. Y es algo que también contribuye a la estabilidad financiera y a la sostenibilidad económica de largo plazo. Y es un aspecto que las clasificadoras internacionales y las áreas de riesgo país de los

grandes bancos, así como los grandes inversionistas internacionales, miran con una atención creciente. Cuando se está empezando a desarrollar esto en un país, aunque sea incipiente, uno de los errores más fatales que se puede cometer es destruir lo poco que se tiene.

Una dimensión adicional, que también está ampliamente demostrada ahora como un factor negativo en cuanto al riesgo país: es cuando un Estado se ve obligado a asumir obligaciones pensionarias crecientes, lo que puede ser una amenaza para la sostenibilidad fiscal de largo plazo, peor aún si las tendencias demográficas son desfavorables.

Por ello, no sólo sorprende esa tendencia de las regulaciones financieras a favorecer al crédito de corto plazo, aún cuando no es lógico darlo; también sorprenden iniciativas normativas tendientes a destruir a las fuentes de financiamiento de largo plazo de la economía y de desarrollo de un mercado de capitales local (más vale tener uno en construcción progresiva aunque haya muchas cosas que mejorar, que destruirlo o debilitarlo significativamente).

Sistema financiero en las MYPE

(Comercio, 2015), Existe desinformación. Hay confusiones de todo tipo y esto es lo que los lleva a no entrar a la formalidad, explica Gina Medrano, subgerenta de Promoción Empresarial de Cofide. Prueba de ello es que solo el 13% de MYPE (microempresas y pequeñas empresas) participan en el sistema financiero mediante un crédito.

Aunque salimos bien rankeados internacionalmente en acceso al crédito, lo que vemos es que estos empresarios no tiene idea de cómo acceder a él. afirma Medrano.

Al 2013 existían más de 3 millones de MYPE en nuestro país, de las cuales la mitad está formalizada. Sin embargo, es una cifra que debe tomarse con pinzas. “La formalidad se mide por

registros, pero esto no necesariamente indica que estén insertadas entregando facturas, boletas, entre otras funciones”, señala la ejecutiva de Cofide.

(elcomercio.pe, 2015) Según el Cofide, la informalidad existente en este sector se debe principalmente a temas de información.

Cómo acceder al crédito, el tipo de régimen tributario en el que deben estar o el tipo de persona jurídica que mejor se les ajusta son algunas de las dudas que tienen miles de microempresarios y pequeños empresarios en el Perú.

“Existe desinformación. Hay confusiones de todo tipo y esto es lo que los lleva a no entrar a la formalidad”, explica Gina Medrano, subgerenta de Promoción Empresarial de Cofide. Prueba de ello es que solo el 13% de mype (microempresas y pequeñas empresas) participan en el sistema financiero mediante un crédito.

“Aunque salimos bien rankeados internacionalmente en acceso al crédito, lo que vemos es que estos empresarios no tiene idea de cómo acceder a él”. afirma Medrano.

Al 2013 existían más de 3 millones de mypes en nuestro país, de las cuales la mitad está formalizada. Sin embargo, es una cifra que debe tomarse con pinzas. “La formalidad se mide por registros, pero esto no necesariamente indica que estén insertadas entregando facturas, boletas, entre otras funciones”, señala la ejecutiva de Cofide.

Financiamiento con crédito comercial.

(Atilio, 2016), 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.

(definicionabc, <https://www.definicionabc.com>, 2015), El crédito comercial consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Ambos pactan una fecha de pago que obviamente el cliente deberá respetar y cumplir porque de lo contrario puede caberle alguna acción legal en su contra por no respetar conforme el plazo estipulado.

Sin lugar a dudas esta acción comercial es una de las usadas y extendidas en el mundo comercial por parte de las empresas, inclusive se acerca en materia de uso a los típicos préstamos que ofrecen las entidades financieras que son los que llevan la delantera.

La enorme difusión debemos atribuirla a que esta acción le permite al cliente hacerse una mercadería que necesita ya en su comercio y pagarla más adelante. Probablemente esa misma mercadería ya vendida le permitirá ser parte del pago de la misma al proveedor. En este caso el aporte que realiza el crédito comercial está orientado directamente a ser un destacado financiamiento de la empresa.

También, el crédito comercial, resulta ser un gran recurso para aquellas empresas pequeñas y medianas que recién están asomando la cabeza en un negocio y entonces este crédito se erige en una excelente alternativa de inversión para darle empuje a la propuesta comercial.

Ahora bien, es importante que destaquemos que este tipo de acciones tendrán un impacto cierto en las finanzas de la empresa que compra a pagar y por lo tanto deberá dejarlo asentado en sus cuentas para evitar complicaciones futuras a la hora de pagar. Una de ellas, como señalamos anteriormente, no disponer del dinero en el momento que debe cancelar el pago.

Se debe ser muy responsable y estar atento de estos números para que como dijimos no se generen a partir de este crédito situaciones financieras riesgosas que pongan en peligro la

rentabilidad de un negocio.

Financiamiento con Crédito bancario

(concepto.de, 2015), El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la **economía de los países**. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas (en los casos en los que no está directamente regulada). Una fuerte restricción en el **acceso al crédito**, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el **desempleo**. Sin embargo, el acceso al crédito ilimitado tiene sus riesgos, ya que hay muchos precedentes de países donde al cabo de un tiempo se hizo imposible para muchos acreedores lograr que se les devuelva el dinero, generándose un repentino estallido en la desconfianza y con ello, una caída estrepitosa de la **inversión** de un momento a otro.

Con todo, los créditos bancarios no dejan de ser un instrumento fundamental para la **capitalización**, tanto de los individuos como de las empresas. Grandes emprendimientos a lo largo de la historia no hubieran sido posibles sin el puntapié inicial dado mediante uno de estos instrumentos financieros. Las **cooperativas de crédito** apuntan a acercar estas inyecciones de dinero a los sectores con menos posibilidades de acceder al crédito bancario, dados los rigurosos requerimientos formales que las instituciones bancarias suelen tener. Para ciertos particulares o pequeñas y medianas empresas, esta puede resultar la única alternativa de financiación viable.

Financiamiento con Pagaré.

(Prezi, <https://prezi.com>, 2014), Es un instrumento negociable el cual es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

(novicap, 2016), El pagaré es un documento usado como método de pago por el cual una o varias personas se exige a cubrir un importe a favor de otra persona en un plazo convenido. No es obligatorio que el beneficiario acepte un pagaré, en el momento de comprobar el contrato este podrá solicitar otra manera de pago.

En este sentido, son dos las personas que intervienen en la creación de un pagaré:

Librado: Sujeto que se responsabiliza a abonar el importe.

Beneficiario: Sujeto a cuya orden debe abonarse el importe estipulado en el pagaré.

En este procedimiento es posible que participe un tercer sujeto, el avalista, que asegura el pago del pagaré. Es de mencionar que la gran mayoría de pagarés que se emite no cuentan con un avalista. Se diferencia del cheque porque en el pagaré queda determinado el instante en el cual se podrá percibir su cobro. Hay diferentes tipos de pagaré

Es de mencionar que existen diferentes tipos de pagaré. Para que un pagaré cumpla la legalidad y se considere válido tiene que contener los siguientes requisitos según el artículo 94 de la Ley Cambiaria y del Cheque:

La palabra pagaré: Tiene que constar la palabra pagaré fielmente escrita en el documento. No se considerarán válidas otras palabras derivadas como pagará, pagar, etc. Es más, algunos

profesionales juristas no consideran válida la palabra pagaré si aparece escrita en el margen o en la esquina del documento. Según ellos, la palabra debe aparecer en el centro del documento y todo tiene que estar debidamente escrito en el idioma autonómico.

Importe en números y letras: El importe a pagar tendrá que estar escrito en números y letras en el documento. No se considerará válido pagar en otros bienes que no sean dinero físico.

Fecha de vencimiento: Deberá marcar la fecha de vencimiento en que se realizará el pago del importe. Existen diferentes tipos de vencimiento (a un plazo desde la fecha, a un plazo desde la vista, a la vista...). la fecha de vencimiento se tendrá que señalar con número o letras. No es necesario que se señale en los dos formatos pero sí que es importante que no se altere o manipule. Tiene que ser una fecha concreta y posible.

Lugar en que se realizará el pago del importe: Solamente es necesario indicar la relación, no es necesario que se especifique la calle y el número. Si el lugar de pago mancara en el pagaré, se suplirá por el lugar de emisión.

Nombre del beneficiario: Se escribirá el nombre completo de la persona a favor de quien se emite el pagaré, o más comúnmente conocida como beneficiario. Aquellos pagarés que lleven el nombre del portador, se consideraran nulos.

El lugar y la fecha de emisión del pagaré: Sin estos componentes, el pagaré se considerará nulo.

Firma del emisor del pagaré: Firma de la persona o entidad obligada a pagar el pagaré a su vencimiento. La tendencia de los profesionales juristas es exigir la firma en forma manuscrita y original. Hay algunos que una firma digital no la consideran válida.

No existe un modelo oficial de pagaré en papel timbrado, por lo que ha de considerarse que cualquier documento que reúna los principios enumerados tendrá la consideración de pagaré.

Financiamiento externo para las MYPE.

(IFB, Google, 2011), Comenta que existen 3 alternativas de crédito:

Créditos comerciales.

Instituciones financieras de desarrollo.

Fondos rotatorios.

Las Instituciones financieras ofrecen a las MYPE 3 tipos de crédito:

Por campaña.

Capital de trabajo.

Bienes de capital.

Las MYPE para ser sujetos de crédito deben demostrar algunos atributos:

Fuente de pago.

Conocimiento o experticia en el negocio.

Solvencia moral.

Salud económica-financiera

(caballerobustamante, 2011), Las MYPE, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto (debido a que se cobran altas tasas de interés). Ello se explica a que les aquejan diversos problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia

de bienes para el otorgamiento de garantías reales. Aparte de los obstáculos descritos, se atribuyen otras características a las MYPES que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, ya que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. Pero, a pesar de los aspectos negativos, estudios como el de Fernando Villarán y otros autores, concluyen que estas unidades económicas, en conjunto, promueven el desarrollo de la economía y constituyen el principal sector que brinda empleos. Por ejemplo, en el año 2004, se calculó que existían alrededor de 2, 518,617 MYPES en el Perú, de las cuales eran empresas formales 648,147 y empresas informales 1, 870,470. Es a consecuencia de lo expuesto que se deben implementar mejores medidas que promuevan el financiamiento a dichas empresas y puedan lograr su desarrollo sobre todo en estos tiempos de coyuntura difícil. Medidas para el Acceso al Financiamiento de las MYPE El 01 de octubre del 2008 se publicó el Decreto Supremo N° 008- 2008-TR, Reglamento del TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE). En dicho Reglamento se desarrolla las normas previstas en la LEY de MYPES referidas al financiamiento de las mismas, con el objetivo de que se les facilite el acceso a los recursos financieros. Las más importantes se describen a continuación: • El artículo 21 del Reglamento subraya que el Estado, a través de COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario, suscribirán convenios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos hacia las MYPE. Asimismo, el Banco de la Nación podrá acceder a convenios de cooperación con instituciones de micro finanzas no supervisadas por la SBS y

asociaciones no financieras de apoyo a las MYPE, para efectos de compartir locales o brindar algún servicio por ventanilla en beneficio de las mismas. • Por otro lado, el artículo 22 del Reglamento estipula que el Estado promueve el acceso al crédito a las MYPE, en especial de aquellas instituciones dedicadas a las micro finanzas; y que la SBS deberá definirle los parámetros para que las que no son supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financiero. • Asimismo, el artículo 23 del Reglamento asigna a COFIDE las funciones de: Crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de actividades de las empresas de promoción, inversión y asesoría de las MYPE, que no se encuentran reguladas por la SBS o por la CONASEV con miras a su mejor funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros y tecnología que facilite la intermediación de las MYPE; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de estas empresas.

Instituciones de Financiamiento de las MYPES

En esta primera parte, revisaremos las diferentes fuentes de financiamiento a través de COFIDE, en la próxima edición tocaremos las distintas formas de solvencia que dan las instituciones bancarias al mundo de las micro y pequeñas empresas.

COFIDE La Corporación Financiera de Desarrollo S.A.(COFIDE), es una empresa de economía mixta que tiene autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), y en 1,41% a la CAF (Corporación Andina de Fomento). Esta entidad realiza todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y estatutos; y en general, toda clase de operaciones afines. Actualmente, desempeña las funciones de un banco de desarrollo (de segundo piso), que le permite canalizar los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Así mismo,

esta modalidad le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de la micro y pequeña empresa, canalizando los recursos. Servicios y Productos Financieros de COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito suficientes para financiar todas las etapas de un proceso de inversión, las cuales son canalizadas hacia los beneficiarios (microempresarios o pequeños empresarios) a través de una Institución Financiera Intermediaria (IFI). La IFI tiene el encargo de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE. Cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación, resultado de la correspondiente evaluación crediticia. Programas de Financiamiento que ofrece COFIDE Cada uno de los programas de financiamiento que COFIDE ha creado para las MYPE tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo propósito, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos mecanismo como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros. Igualmente todos los programas comparten semejanzas en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (Beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero. Estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto. No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIs puedan

canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPE. Estas consideraciones financieras son:

- La tasa de interés que se cobra a la IFI es establecida por el Directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de Inspección y Vigilancia y para operaciones con más de un desembolso.
- La tasa de interés que cobra las IFIs a las MYPE al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes.

A continuación, describimos los cinco programas que están bajo la supervisión de COFIDE, los requisitos y consideraciones financieras que se piden para pertenecer a ellos.

2.2.2 Sistema tributario Nacional para las MYPE.

¿Cómo se define al Tributo?

(Sunat, 2016), Es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines

Impuesto:

Es el tributo cuyo pago no origina por parte del Estado una contraprestación directa en favor del contribuyente. Tal es el caso del Impuesto a la Renta.

Contribución:

Es el tributo que tiene como hecho generador los beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales, como lo es el caso de la Contribución al SENCICO.

Tasa:

Es el tributo que se paga como consecuencia de la prestación efectiva de un servicio público, individualizado en el contribuyente, por parte del Estado. Por ejemplo los derechos arancelarios de los Registros Públicos.

(actualicese.com, 2014), Los tributos, son los aportes que todos los contribuyentes tienen que transferir al Estado; dichos aportes son recaudados en ocasiones directamente por la administración pública o en algunos casos por otros entes denominados recaudadores indirectos.

En nuestro país, la obligación de tributar está dada en el numeral 9 del artículo 95 de la Constitución Nacional, en la que se menciona que todos los colombianos deben “contribuir al funcionamiento de los gastos e inversión del Estado dentro de los conceptos de justicia y equidad”.

Existen tres clases de tributos:

Los Impuestos: son dineros que pagan los particulares y por los que el Estado no se obliga a dar ninguna contraprestación. El objeto de los impuestos es principalmente atender las obligaciones públicas de inversión; dos ejemplos de impuestos son: impuesto de Renta y complementarios, y el Impuesto sobre las ventas.

Contribuciones: esta clase de tributo se origina en la obtención de un beneficio particular de obras destinadas para el bienestar general. Las contribuciones se consideran tributos obligatorios aunque en menor medida que los impuestos. Un ejemplo de contribución es: la contribución por

valorización, que se genera en la realización de obras públicas o de inversión social efectuada por el Estado y que generan un mayor valor de los predios cercanos.

Tasas: son los aportes que se pagan al Estado, como remuneración por los servicios que este presta; generalmente son de carácter voluntario, puesto que la actividad que los genera es producto de decisiones libres. Ejemplos de tasas en Colombia: peajes (producto de la decisión libre de viajar), sobretasa a la gasolina (producto de la decisión libre a tener un medio de transporte propio), entre otros servicios que presta el Estado.

Una de las principales diferencias entre las tres clases de tributos, es el nivel de obligatoriedad que cada una maneja; en el cuadro que se muestra a continuación se distinguen fácilmente dichas características.

Micro y pequeñas empresa.

Definición de MYPE.

(Pacífico, 2003), La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

(monografias.com, 2015), El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

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

Características de la MYPE.

(Pacífico, 2003), El capital se divide en participaciones. El aporte de capital puede ser en bienes o en efectivo. El número de socios no puede exceder de 20 personas, sean estas naturales o jurídicas. Su responsabilidad es limitada, solo el patrimonio de la sociedad responde frente a las deudas de la sociedad.

Las características de la MYPE tiene la siguiente historia:

- Ley N° 28015, art 3° (03/07/2003)

Presidente: Alejandro Toledo.

Ley de Promoción y formalización de las MYPE

Micro E	1 – 10 Ws	150 Uit
Pequeña E	1 – 50 Ws	850 Uit

- D.Leg que modifica ley 28015 (art.3°) (27/06/2008)

Presidente: Alan Garcia Perez

Micro E 1 – 10 Ws 150 UIt

Pequeña E 1 – 100 Ws 1700 UIt

- Ley N° 30056 (02/07/2013)

Presidente: Ollanta Humala

Cambia a MIPYME

Micro E 150 UIt

Pequeña E 1700 UIt

Mediana E 2300 UIt

Agrega una categoría (Mediana) y omite el N° de trabajadores como requisito.

Ventajas de la MYPE.

Mayor acceso a información del mercado: la capacidad de su mercado y la corta distancia con sus clientes, les permite conocer mejor a su cliente y estar al tanto de las variaciones que ocurren en su línea de negocio.

Trato personalizado: A diferencia de las grandes empresas, tienen la ventaja de poder ofrecer una atención personalizada, Como ejemplo, podemos mencionar que un mismo trabajador puede atender a un cliente durante todo el ciclo de compra.

Mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado: al contar con una estructura organizativa sencilla, hace que las MYPE puedan adaptarse mejor y más rápido a las innovaciones en cuanto a gustos y preferencias del cliente y/o consumidor.

Mayor capacidad para corregir errores: debido al tamaño de su estructura, tienen la ventaja de corregir sus errores rápidamente, por ejemplo, tienen mayor facilidad para remediar un producto que no tuvo éxito, una mala campaña publicitaria, o una mala elección del público objetivo.

Mejor manejo de reclamos: pueden atender directamente las quejas o reclamos del cliente, por ejemplo, un mismo trabajador puede atender directamente las quejas o reclamos de un cliente, y darle solución sin que éste tenga que consultar con varios empleados.

Mayor identificación y compromiso en los trabajadores: Por ser una organización pequeña y no tener una marcada división de funciones, los trabajadores tienen mayor oportunidad de aportar sus ideas y recomendaciones para mejorar la gestión empresarial.

(quiminet.com, 2011), Sostiene que las ventajas de la MYPE son:

- Flexibilidad
- Pioneras, son un motor importante para el desarrollo del país.
- Garantía de Progreso, tienen posibilidad de crecimiento.
- Proveedoras de bienes y servicios.
- Innovadoras y creativas.
- Equilibran la sociedad.
- Importantes empleadores, absorben una importante porción de la población económicamente activa para dar trabajo.
- Sostén de la demanda
- Contribuyentes impositivos.
- Evitan la concentración, se establecen en diversas regiones del país de acuerdo a su giro en la producción.
- Permiten el equilibrio regional

- Dinamizan la economía
- Ayudan a la movilidad social
- Aportan a la productividad global

Desventajas de la MYPE.

Volatilidad.

Sensible a entornos negativos.

Desinformadas y no comunicadas.

Bajo volumen en su producción y ventas.

Retraso tecnológico, no se reinventan con el paso del tiempo.

Problemas de acceso al financiamiento.

Carencia de estrategias para crecer. La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

Dificultades de gestión.

Baja productividad. No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.

Falta de comunicación interna y externa (estrategias de publicidad y marketing).

Crecimiento no planificado. Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.

Falta de organización que trae como consecuencias problemas en las ventas, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, mala ubicación, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

(quiminet, 2011), Sostiene que las desventajas son:

- Volatilidad.
- Sensible a entornos negativos.
- Desinformadas y no comunicadas.
- Bajo volumen en su producción y ventas.
- Retraso tecnológico, no se reinventan con el paso del tiempo.
- Problemas de acceso al financiamiento.
- Carencia de estrategias para crecer. La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- Dificultades de gestión.
- Baja productividad. No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Falta de comunicación interna y externa (estrategias de publicidad y marketing).
- Crecimiento no planificado. Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- Falta de organización que trae como consecuencias problemas en las ventas, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, mala ubicación, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Bien vale la pena pensar en grande y hacer todo lo posible por lograr desarrollar un proyecto de empresa, que con el paso del tiempo y una buena organización logre crecimiento y reconocimiento, las PYMES son una excelente opción.

La formalidad de las MYPE.

(IFB, Google, 2011), Los beneficios más importantes de la formalización de las MYPE son:

Oportunidad para hacer crecer su empresa, abriendo sucursales y ampliando su capital.

Mayor oportunidad para obtener un crédito formal.

Pueden competir con grandes empresas en el mercado Nacional.

Orden en las operaciones contables, lo que le permitiría analizar si su negocio les genera pérdidas o ganancias.

Oportunidad para concursar en licitaciones públicas y privadas como proveedor de bienes y/o servicios.

Oportunidad de participar en capacitaciones que da el Ministerio de la Producción, Cámara de Comercio, etc.

(aempresarial, 2012), Remuneración mínima sería gran obstáculo, según experto del BM

Por Karín Acevedo Damián

Cuando se le pregunta a un empresario que está en la informalidad por qué no pasa al lado de los formales, usualmente responde que ser formal no le trae ningún beneficio y, además, el costo para formalizarse es muy alto para sus intereses.

Ese tipo de respuestas reportó el último estudio del Banco Mundial (BM): "Informalidad: Escape y exclusión" en diversos países de Latinoamérica. Y el Perú no es la excepción.

Según Guillermo Perry, economista jefe para América Latina y El Caribe del Banco Mundial, mientras el resto de países tiene un grado de informalidad entre 50% y 60%, el Perú supera estos porcentajes y se ubica en un 70%.

Las causas de este alto grado de informalidad son varias, entre ellas, la falta de políticas públicas que generen incentivos para la formalización. Actualmente, muchas de las pequeñas

empresas (que tienden a ser informales) no ven en la formalidad un beneficio, sino más bien un perjuicio por los altos costos que son necesarios para realizar trámites o para cumplir una legislación laboral muy estricta.

"Pero también hay otros problemas que hay que reducir y facilitar. Por ejemplo, aquí el salario mínimo es tan alto que se vuelve muy oneroso para las pequeña empresas y microempresas", dijo Perry a El Comercio.

Comentó que en otros países, como Colombia, este tema se convierte en la principal causa de la informalidad. En el Perú, comentó, es probable que este factor influya bastante, aunque no sea el más determinante.

Asimismo, precisó que los costos laborales no salariales, como la compensación por tiempo de servicios (CTS), seguro de salud, afiliación a sistemas previsionales, entre otros, son también altos y no incentivan la formalidad de las Mype.

"Para una pequeña o microempresa pagar 52% del salario en estos costos es muy alto; si bien la propia ley ha planteado que las microempresas puedan pagar salarios menores mientras se mantengan en cierto tamaño, esto a su vez no les permite crecer, porque si crecen aumentan los costos. Entonces prefieren quedarse chicas", explicó.

El especialista sugirió que por una parte se debe hacer atractiva la formalidad, mediante incentivos apropiados y para ello se debe revisar los programas orientados a la microempresa y mejorarlos para que, a través de su implementación, se promueva la formalidad.

Perry, sostuvo que a pesar de que el Perú ha mejorado los tiempos y costos que toman los trámites para que una microempresa sea formal, todavía en las encuestas que hace el BM a los empresarios se llega a la conclusión de que el Perú es uno de los países donde las normas para

acceder a la formalidad son muy complejas y los trámites más costosos que en otros países de la región. Por tanto, recomendó seguir trabajando en este tema.

Importancia de las MYPE en la economía peruana.

En la actualidad las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

Mejoran la distribución del ingreso.

Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

(altavoz.pe, 2014), El Perú es un país de emprendedores, estamos entre los puestos más altos en Latinoamérica. El emprendedor es aquella persona que tiene una idea, que la percibe como una oportunidad y hace todo bajo su poder para hacerla realidad. Los emprendedores tienen visión, pasión, determinación, persistencia, saben lo que quieren y van en busca de ello.

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPE) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPE van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales.

Matriz de transición

La matriz de transición es una herramienta que provee información acerca de cómo se categoriza una empresa al inicio y al final de un periodo específico, facilitando la visualización del crecimiento o decrecimiento de las empresas en un país.

Según un estudio realizado por el Ministerio de la Producción, en el 2007, el 97.8% del empresas formales eran micro empresas; mientras que las pequeñas empresas comprendían el 2.1%. Para el 2013, la composición de empresas varió: las microempresas llegaron a representar el 87.8% y las pequeñas empresas aumentaron a 10.9%. Se puede observar cómo al pasar los años, el tamaño de microempresas disminuyó y las pequeñas empresas aumentaron.

Se puede apreciar, en la matriz de transición, que el 88.9% de las microempresas y el 47.7% de las pequeñas empresas se quedan en su estrato inicial, durante el periodo 2007-2013.

A las microempresas les cuesta avanzar al siguiente nivel. En la matriz apreciamos que de las 38,399 microempresas que existían en el 2007, 34,078 no crecieron a la siguiente categoría. Es más común que las pequeñas empresas retrocedan hacia una microempresa, que avancen hacia una mediana. De las 814 pequeñas empresas que había en 2007, 313 retrocedieron y 388 se mantuvieron.

Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado, pues al ser pequeño aplica sobremanera: “la unión hace la fuerza”.

Regímenes tributarios para las MYPE.

Las empresas pueden acogerse a los siguientes Regímenes Tributarios:

Régimen General de Impuesto a la Renta.

Régimen MYPE Tributario (17/12/2016, D.Leg 1269)

Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER).

Régimen Único Simplificado.

El régimen laboral especial tiene la finalidad de brindar beneficios para el empleado así como para el empleador.

2.3 Marco conceptual o Hipótesis.

Financiamiento: (Prezi, <https://prezi.com>, 2015), Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

(definicionabc, <http://www.definicionabc.com>, 2017), Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Cabe destacarse que las maneras más comunes de lograr el financiamiento para algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de un individuo o de una empresa, o bien vía crédito que se suele gestionar y lograr en una institución financiera.

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones); según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

Inversor o Inversionista: (Fogade, 2015), Es la persona, sociedad o empresa que adquiere

instrumentos de renta fija o variable, o cualquier otra alternativa que le genere un rendimiento a futuro.

(svs, 2016), El perfil del inversionista se refiere a las características de una persona que guían la manera en que debiera tomar sus decisiones de inversión, incluido su nivel de tolerancia al riesgo, en relación a los diversos instrumentos de inversión que existen en el mercado.

En la medida que conozca qué tipo de inversionista es usted, podrá elegir de mejor forma entre las alternativas de inversión a las que puede optar o crear una mezcla de inversiones que se adapten a su perfil.

Saber cuáles son las necesidades y objetivos de inversión actuales, cuál es el horizonte de inversión, la disponibilidad con la que necesitará el dinero, el nivel de riesgo con el que se siente más cómodo, ayuda a definir el perfil del inversionista.

Diversos factores influyen en el perfil del inversionista:

La edad y el horizonte de tiempo de la inversión, que determinan cuánto tiempo podemos esperar para que la inversión de frutos.

Los ingresos, tanto los que percibe hoy, como los que espera obtener.

Las obligaciones financieras contraídas, mientras más obligaciones tenga con otros, tendrá menor capacidad de ahorro.

Patrimonio, que representa el respaldo económico con el que cuenta.

Capacidad de ahorro, que le permitirá aprovechar oportunidades o hacer frente a imprevistos.

Tolerancia al riesgo, cuánto se está dispuesto a arriesgar.

Conocimientos financieros, es más fácil invertir en algo conocido que en algo desconocido.

Objeto de la inversión, define en qué se utilizarán los recursos invertidos, por ejemplo, para comprar una casa o sólo si se trata de inversión de excedentes.

Rentabilidad deseada, rendimiento que espera obtener en el futuro de la inversión.

Básicamente, existen tres perfiles de inversionistas:

Conservador

Este inversionista se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad. Por lo tanto, escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá (su capital). No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas.

Prefiere invertir en instrumentos de deuda, como títulos de deuda, depósitos a plazo o cuentas de ahorros, porque puede saber la rentabilidad que tendrán al adquirirlos.

Dentro de este perfil puede haber todo tipo de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos con familias por mantener, o deudas por cubrir, o personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones.

Tal vez no sea ésta la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos.

Moderado

Este inversionista es cauteloso con sus decisiones, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias. Procura mantener un balance entre rentabilidad? y seguridad.

Suele buscar la creación de un portafolio? o cartera de inversión? que combine inversiones en instrumentos de deuda y capitalización.

Inversionistas de este tipo hay de distintas edades. Generalmente se trata de personas con ingresos estables, que pueden ser entre moderados y altos, padres de familia con capacidad de ahorro.

Agresivo

Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario. Se trata por ejemplo, de inversionistas jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.

Esta clase de inversionistas corre riesgos en los mercados y opta por los instrumentos que prometen las ganancias más elevadas, sin importar si en un momento dado se arriesga a perder la mayor parte de la inversión.

Este tipo de personas prefieren portafolios de inversión en los que combinan fondos de capitalización, deuda a corto plazo y deuda a largo plazo. Ser un inversionista agresivo puede dar buenos resultados, siempre que no se esté invirtiendo el dinero de los gastos cotidianos. No es recomendable mantener esta actitud de riesgo cuando no se cuenta con la suficiente solvencia, o si se tienen compromisos familiares importantes.

Visión: (trabajo.com, <http://www.trabajo.com.mx>, 2014), Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización.

La visión es creada por la persona encargada de dirigir la empresa, y quien tiene que valorar e incluir en su análisis muchas de las aspiraciones de los agentes que componen la organización, tanto internos como externos.

La visión se realiza formulando una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño (compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa) de lo que debe ser en el futuro la empresa.

Una vez que se tiene definida la visión de la empresa, todas las acciones se fijan en este punto y las decisiones y dudas se aclaran con mayor facilidad. Todo miembro que conozca bien la visión de la empresa, puede tomar decisiones acorde con ésta.

Importancia de la visión

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

En sectores maduros, la importancia de la visión es relativa, no tiene mucha trascendencia, pero en sectores nuevos, el correcto planteamiento de la visión es esencial para conseguir lo que la empresa quiere.

Ventajas que tiene el establecer una visión

- + Fomenta el entusiasmo y el compromiso de todas las partes que integran la organización.
- + Incentiva a que desde el director general hasta el último trabajador que se ha incorporado a la empresa, realicen acciones conforme a lo que indica la visión. Recordando que los mandos superiores tienen que predicar con el ejemplo.

+ Una adecuada visión, evita que se le hagan modificaciones, de lo contrario cualquier cambio esencial dejaría a los componentes de la empresa sin una guía fiable, fomentando la inseguridad general.

El propósito estratégico como parte de la visión

Una vez que la visión ha sido creada e integrada en la actividad diaria de la empresa, aparece el propósito estratégico. Éste se refiere a buscar aspectos más concretos de la visión, materializándola.

Las características esenciales del propósito estratégico son:

- Plantear metas muy ambiciosas que llevarán a la compañía a un éxito total.
- Tener una visión estable, si modificaciones.
- Todos hacia una misma visión: cada uno de los recursos que componen la organización tiene que involucrarse totalmente en la búsqueda de la visión. Para ello desarrollarán todos los esfuerzos que estén a su alcance, compartiendo momentos de euforia y de crisis.

Como se realiza la visión de una empresa

El contestar estas preguntas le puede orientar para definir la visión de su empresa.

- ¿Cómo será el proyecto cuando haya alcanzado su madurez en unos años?
- ¿Cuáles serán los principales productos y servicios que ofrezca?-¿Quiénes trabajarán en la empresa?
- ¿Cuáles serán los valores, actitudes y claves de la empresa?
- ¿Cómo hablarán de la empresa los clientes, los trabajadores y la gente en general que tenga relación con ella?

Misión: (Negocios, 2014), La misión de una empresa es una declaración o manifestación duradera del objeto, propósito o razón de ser de una empresa.

(wikipedia, <https://es.wikipedia.org>, 2017), La misión empresarial es el conjunto de objetivos generales y principios de trabajos para avanzar organización, que se expresa por medio de una declaración de la misión, que resume la misión empresarial en una sola frase, con el objetivo de comunicar la misión a todos los miembros de la organización. Los miembros de la organización son comúnmente conocidos como stakeholder o accionistas en la bibliografía estratégica, y comprende a los empleados, dueños, inversionistas o interesados, proveedores, clientes y a la comunidad.

La misión empresarial tiene sentido en tanto sea conocida por los stakeholders, pues proporciona un marco objetivo, sin ambigüedades ni malentendidos, para entender qué esperar de la compañía, y qué espera la compañía de cada uno.

La declaración de la misión es una forma muy difundida y efectiva de comunicarles la misión. Su efectividad depende de dos aspectos principales:

El método de formulación de la declaración, que no deje fuera ningún aspecto esencial de la misión de la compañía. La síntesis de la declaración a una frase única

Esta última característica es muy importante para una rápida y efectiva difusión y absorción del concepto. La única contra que se le atribuye es la forma antiestética, complicada y antinatural que suele adoptar la frase, que puede producir aversión, por lo menos la primera vez que se lee. A veces las compañías usan su declaración de misión como un eslogan publicitario, pero esto es una desviación del verdadero propósito.

Pagaré: (Merino, 2012), es un título que registra una obligación de pago. La persona que lo emite, que se conoce como suscriptora, se compromete a pagar a un segundo individuo (el beneficiario o tomador) una cierta cantidad de dinero en un plazo estipulado.

(novicap.com, 2016), Los pagarés bancarios son aquellos que son emitidos por entidades bancarias en forma de talonarios o en formato continuo para impresora. La mayor parte de los pagarés que se emiten son de esta tipología. Normalmente se cargan contra la cuenta de la compañía en la entidad de financiación que se ha encargado de emitir el pagaré. También existen los pagarés no bancarios, aquellos denominados así porque son las propias empresas las encargadas de emitirlos.

En el período de un intercambio comercial, una vez el vendedor haya emitido su factura, el comprador entrega un pagaré bancario al vendedor por el importe de la factura recibida y con el plazo de vencimiento acordado.

Una vez en poder del beneficiario, si este posee una línea de descuento de pagarés con una entidad bancaria, puede descontar el pagaré y de esta manera conseguir liquidez de forma rápida anticipando su cobro. En el documento constarán diferentes cláusulas financieras que regularán la operación y constituirán algunos aspectos como el tipo de interés que la entidad bancaria cobrará por anticipar el importe del pagaré hasta la fecha de plazo.

Cuando venza el pagaré, el banco del beneficiario presentará el documento de cobro en la cuenta bancaria en la que se emitió el pagaré. El susodicho será entregado por el emisor si es atendido por la cuenta bancaria. Si no fuese atendido, se debe mandar al protesto notarial, por medio del cual el notario de fe de que el pagaré fue presentado al ingreso en el plazo de vencimiento pero no fue percibido. Esto permite empezar la actividad ejecutiva de cobro por parte del emisor. Entre tanto, la entidad bancaria que anticipó el cobro del pagaré bancario

procede a cargar en la cuenta del beneficiario el coste del pago, con todos los gastos adicionales que hayan podido ocurrir, como los desembolsos de gratitud, de protesto legal y los intereses de dilación y de descubierto.

Ventajas

Para las empresas emisoras que usan el pagaré bancario como método para alargar sus pagos, existen las siguientes ventajas:

En el plazo de tiempo que ha pasado entre la emisión del susodicho y el vencimiento, el deudor, puede recoger el capital necesario para pagar la deuda, así como el importe correspondiente a los intereses.

Al conseguir alargar su pago, puede ir invirtiendo el dinero en otros proyectos.

La compañía que acepta un pagaré bancario también obtiene beneficios del trato:

El beneficiario posee una fianza legal que le asegura el cobro del capital acordado en el pagaré en el plazo de vencimiento del mismo.

Si se alcanza el plazo de vencimiento y no se ha hecho efectivo el pago, el beneficiario puede llevar a la entidad a juicio y aunque sea a posteriori, conseguirá cobrar su dinero.

Desventajas

Pero no todo son ventajas a la hora de aceptar un pagaré. Veamos sus inconvenientes.

Importe mínimo: Los bancos exigen una cantidad de dinero mayor que en otros productos de ahorro e inversión.

Comisión de cancelación: Las instituciones bancarias pueden aplicar comisiones si el cliente quiere recuperar su capital antes de que llegue la fecha de plazo.

Mayor peligro: No se hallan adheridos al Fondo de Garantía de Depósitos ni de Inversiones.

Baja solvencia: estos cotizan en el mercado secundario, por lo que las entidades no garantizan su disponibilidad inmediata. Hay que esperar unos días hasta que se venda en el mercado secundario.

Excedente: (wikipedia, 2016), Es la parte de la producción que sobra una vez cubiertas las necesidades básicas y el consumo corriente. El excedente puede acumularse (almacenarse) o si es convertido en moneda es posible su ahorro.

(enciclopediafinanciera.com, 2015), El excedente productor es un concepto basado en la Ley de la Oferta y la Demanda, y es el beneficio adicional que obtienen por la venta de sus productos, ya que son capaces de venderlos a un precio mayor del que estarían dispuestos a cobrar.

En otras palabras, la diferencia entre la cantidad que un productor recibe de la venta de un bien y la cantidad más baja que el productor está dispuesto a aceptar por el producto. Cuanto mayor sea la diferencia entre los dos precios, mayor es el beneficio para el productor.

Predominio: (wordreference, 2005), Superioridad, poder que se tiene sobre algo o alguien.

(Gardey, 2012), El concepto de predominio hace referencia a la supremacía, preponderancia o influencia que alguien o algo tiene sobre otra persona o cosa. El término puede aplicarse en una gran cantidad de ámbitos, siempre con este significado.

Con respecto al origen etimológico del término predominio, su estructura indica que tiene una clara procedencia del latín, ya que es fruto de la suma de varios componentes de dicha lengua: el prefijo “prae-“, que puede traducirse como “antes” o “delante”; el sustantivo “domus”, que es

sinónimo de “casa”; el sufijo “-inus”, que es equivalente a “procedencia”; el sufijo “-io”, que se usa para indicar “resultado”.

Veamos algunas oraciones de ejemplo: “El equipo visitante impuso su predominio a partir de un acertado control del balón”, “El predominio de la corriente moderada dentro del partido político es evidente”, “La encuesta muestra el predominio de la pizza entre las comidas preferidas de los porteños”.

La idea de predominio se aplica con frecuencia en el contexto del deporte. Cuando dos equipos o competidores se enfrentan en el campo de juego, cada uno intenta imponerse haciendo uso de diversas herramientas (talento, capacidad física, táctica, etc.). Lo habitual es que, cuando un equipo o competidor consigue superar al rival, se hable de que ha impuesto su predominio.

En este ámbito, también hay que establecer que es habitual que se recurra a emplear el término predominio para decirse que un equipo ha tenido durante más tiempo la posesión del balón. Un ejemplo de ello sería el siguiente: “El F.C. Barcelona dejó claro su predominio en el partido frente al Real Madrid, pues tuvo la pelota más de 70% del tiempo del encuentro”.

El predominio también es una tendencia que sobresale dentro de un determinado grupo o sector. Si la plantilla de una empresa está compuesta en un 80% por ingenieros, se podrá decir que la ingeniería es la profesión que ejerce un predominio en dicha compañía.

Algo similar puede indicarse respecto a los patrones de consumo o los intereses en una sociedad. Cuando, de cada diez películas que se estrenan en los cines de un país, siete tienen origen estadounidense, se puede afirmar que la industria cinematográfica de Estados Unidos ejerce un predominio.

En la sociedad puede observarse un predominio de la figura masculina por sobre la femenina en todas las posiciones de poder, tanto en el ámbito de la política como en el corporativo y en el

mundo del entretenimiento. Si bien la mujer ha adquirido una fuerza considerable en las últimas décadas, aún es considerada el sexo débil, y esto le supone grandes desafíos y sacrificios para alcanzar sus objetivos personales y profesionales, independientemente de sus capacidades.

A todo ello tendríamos que añadir que también existe lo que se conoce como predominio lingüístico. Se trata de un término que se emplea en la española comunidad valenciana para diferenciar dos partes de su territorio. Así, se habla de que en una hay un predominio del valenciano, por ser una lengua tradicional asentada entre la población, mientras que en la otra el castellano es el que predomina.

Hay ocasiones en que no existe el predominio ya que ninguna fuerza se impone sobre otra. Un partido de fútbol que termina 0 a 0 no revela ningún predominio, al menos en el resultado.

En el caso de la medicina, se usa la terminología de predominio vagal. Este se usa para dejar constancia en una persona en concreto que tiene más “presencia” lo que sería el sistema parasimpático. Aquel es un antídoto perfecto contra el estrés, una respuesta totalmente positiva del organismo, ya que puede producir cambios muy buenos en la mente y en el cuerpo.

Énfasis: (thefreedictionary, 2016), Fuerza de expresión o de entonación con que se quiere realzar la importancia de lo que se dice o se lee.

(significados.com, 2014), Como énfasis se denomina la operación de dar realce, destacar o acentuar alguna cosa, ya para indicar su importancia, ya para dirigir la atención de otra persona hacia allí.

Un énfasis puede manifestarse con una fuerza particular en la entonación cuando decimos o leemos algo en voz alta. En este sentido, es un importante recurso oratorio para facilitarle al auditorio reconocer los puntos más relevantes del discurso, y con ello su comprensión.

Asimismo, podemos valernos no solamente del tono de voz, sino también de nuestras expresiones o de nuestra gestualidad para indicar a nuestro interlocutor con un énfasis la relevancia de una cosa.

De allí que darle énfasis a algo signifique realzarlo, destacarlo del resto, darle mayor visibilidad y transmitir a la persona con quien hablamos el interés que suscita determinado asunto en contraste con otros.

Definición de rentabilidad

(economipedia.com, <http://economipedia.com>, 2016), La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Rentabilidad Económica

(economia48.com, 2009), Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es

independiente de la estructura financiera o composición del pasivo. Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100. Mientras que la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad del capital propio, la rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiación utilizada (propia o ajena) y su coste.

Rentabilidad Financiera

Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos. Cuando la rentabilidad económica es superior al coste del endeudamiento (expresado ahora en tanto por ciento, para poder comparar, y no en valor absoluto como anteriormente), cuanto mayor sea el grado de endeudamiento mayor será el valor de la rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas, en virtud del juego del denominado efecto palanca. Por el contrario, cuando la rentabilidad económica es inferior al coste de las deudas (el capital ajeno rinde menos en la empresa de lo que cuesta) se produce el efecto contrario: el endeudamiento erosiona o aminora la rentabilidad del capital propio.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación.

El diseño de investigación es descriptivo – No experimental

No experimental porque mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El Diseño de investigación descriptiva es un método válido para la investigación de temas o sujetos específicos y como un antecedente a los estudios más cuantitativos. Aunque hay algunas preocupaciones razonables en relación a la validez estadística , siempre y cuando las limitaciones sean comprendidas por el investigador, este tipo de estudio representa una herramienta científica invaluable.

A pesar de que los resultados siempre están abiertos a cuestionamiento y a diferentes interpretaciones, no hay duda de que son preferibles a no realizar ninguna investigación en absoluto.

3.2 Población y Muestra.

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

3.3 Técnicas e instrumentos de protección de los datos

3.3.1 Técnicas

Análisis documental.

Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de internet y otras fuentes documentales relacionadas con la información sobre la incidencia del financiamiento en los resultados de la MYPE Comercial Princesa. Rubro abarrotes del distrito de Guadalupe.

Indagación.

Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad, la misma que está relacionada con información sobre la evidencia de la incidencia del financiamiento en los resultados de la MYPE Comercial Princesa. Rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe.

Conciliación de datos.

Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta, en tanto estén relacionados con información sobre la incidencia del financiamiento en los resultados de la MYPE Comercial Princesa. Rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe.

3.3.2 Instrumentos

Fichas bibliográficas.

Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet; y de todas las fuentes de información relacionadas con la incidencia del financiamiento en los resultados de la MYPE.

Guías de análisis documental.

Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información sobre el financiamiento y su incidencia en el resultado de la MYPE.

3.4 Plan de análisis.

De acuerdo a la naturaleza de la investigación de los resultados se realizará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios y estudios realizados en las informaciones recolectadas.

3.5 Matriz de consistencia

Título: LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS DE GESTION EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO ABARROTOS DE LA CIUDAD DE GUADALUPE PERIODO 2016.

Problema	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		Variables	Indicadores	
<p>Enunciado del Problema</p> <p>¿Cuál es la gestión financiera y su impacto en los resultados de gestión de las empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe. Periodo 2016?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Conocer las características del financiamiento, de las empresas del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe periodo 2016.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a) Conocer las principales características de los representantes legales.</p> <p>b) Determinar las principales</p>	<p>Gestión financiera.</p> <p>Resultados</p>	<p>Ratios Financieros.</p> <p>Estado de Resultados.</p> <p>Análisis Vertical y Horizontal.</p>	<p>Diseño</p> <p>No experimental</p> <p>Bibliográfico</p> <p>Técnicas</p> <p>Se aplicaron las siguientes técnicas:</p> <p>La observación</p> <p>La entrevista</p> <p>La encuesta</p> <p>Instrumentos</p> <p>Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron:</p> <p>Fichas bibliográficas</p> <p>Encuestas</p>

	<p>características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro de abarrotes de la ciudad de Guadalupe.</p> <p>c) Describir las políticas del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro de abarrotes de la ciudad de Guadalupe.</p> <p>d) Identificar el impacto financiero de las microempresas.</p>			
--	--	--	--	--

3.6 Principios éticos

(Bernal, 2004), Un contador público debe considerar y estudiar al usuario de sus servicios como ente económico separado, relacionarlo con las circunstancias particulares de su actividad,

sean estas internas o externas, con el fin de aplicar en cada caso las técnicas y métodos más adecuados para el tipo de ente económico y la clase de trabajo que se le ha encomendado.

Los Principios Del Contador Público Son:

- 1- Integridad:** El contador Público deberá mantener su integridad moral, y de él se espera la rectitud, honestidad, dignidad y sinceridad, en cualquier circunstancia, dentro de este principio también quedan comprendidos otros conceptos a fines que, sin requerir una mención o reglamentación expresa, puedan tener relación con las normas de actuación establecidas.

- 2- objetividad:** Esta representa ante todo la imparcialidad y actuación sin prejuicios en todos los asuntos que corresponden al campo de acción profesional del contador público.

- 3- independencia:** En el ejercicio profesional, el contador público deberá tener y demostrar absoluta independencia mental y de criterio con respecto a cualquier interés que pudiere considerarse incompatible con los principios de integridad y objetividad.

- 4- responsabilidad:** Sin perjuicio de reconocer que la responsabilidad, como principio de ética profesional se encuentra implícitamente comprendida en todas y cada una de las normas de ética y reglas de conducta del contador público, es conveniente y justificada su mención expresa como principio para todos los niveles de la actividad contable.

- 5- Confidencialidad:** La relación del contador público con el usuario de sus servicios es el elemento primordial en la práctica profesional.
- 6- observancia de las disposiciones normativas:** El contador público deberá realizar su trabajo cumpliendo eficazmente las disposiciones profesionales promulgadas por el estado y por el consejo técnico de la contaduría pública aplicando los procedimientos adecuados debidamente establecidos.
- 7- competencia y actualización profesional:** El contador público solo deberá contratar trabajos para lo cual él o sus asociados o colaboradores cuenten con las capacidades e idoneidad necesaria para que los servicios comprometidos se realicen en forma eficaz y satisfactoria.
- 8- difusión y colaboración:** El contador público tiene la obligación de contribuir de acuerdo con sus posibilidades personales, al desarrollo, superación y dignificación de la profesión, tanto a nivel institucional como en cualquier otro campo que como los de la difusión o de la docencia, le sean asequibles.
- 9- Respeto entre colegas:** El contador público debe tener siempre presente que la sinceridad, la buena fe y la lealtad para con sus colegas son condiciones básicas para el ejercicio libre y honesto de la profesión y para la convivencia pacífica, amistosa y cordial de sus miembros.

10- Conducta ética: El contador público deberá abstenerse de realizar cualquier acto que pueda afectar negativamente la buena reputación o repercusión en alguna forma en descrédito de la profesión.

Estos principios básicos deben ser aplicados por el contador público tanto en el trabajo más sencillo como en el más complejo, sin ninguna excepción. De esta manera contribuirá al desarrollo de la contaduría pública a través de la práctica cotidiana de su profesión. Los principios básicos de ética son aplicables a todo contador público por el solo hecho de serlo, sin importar la índole de su actividad o la especialidad que cultive, tanto el ejercicio independiente o cuando actúe como funcionario o empleado de las instituciones públicas o privadas, en cuanto sea compatible con sus funciones.

ETICA DEL CONTADOR PÚBLICO

(Avarez, 2012), En la ley 43 de 1990 se encuentra el código de ética del contador público; diariamente se ve como son quebrantadas las normas básicas expuestas en esta ley, en muchas ocasiones los contadores públicos son incitados por los mismos gerentes de las empresas, y luego de que la empresa empieza a tener inconvenientes con cualquier tipo de entidad, estos delatan a sus contadores. Es muy importante que todo contador público que ejerza sus funciones tenga claro a lo que se expone al infringir las normas, quizá muchas veces se hace para darle gusto a personas que no tienen nada que ver con la ejecución de la profesión pero que en algún momento causan numerosos daños tanto a los contadores públicos como a las mismas

empresas, ya que estas tarde que temprano se verán en serios aprietos económicos por multas, liquidez, sanciones, etc. La norma más violada de la ley 43 de 1990 es el artículo 37 y subsiguientes, los cuales pertenecen a los principios básicos de ética profesional como la Integridad, objetividad, independencia, responsabilidad y observaciones de las disposiciones normativas, las cuales son muy elementales para los profesionales de la contaduría pero pareciera que ni siquiera supieran que existen o que simplemente se dejan a un lado. La profesión como Contadores Públicos exige mucha responsabilidad al dar asesorías y desempeñar labores referentes a la Contaduría por lo que se hace muy necesario e importante actualizar los conocimientos en este aspecto para un buen desempeño de la labor. Claro está que no es de desconocer las excelentes labores que realizan muchos Contadores Públicos trabajando con verdadero compromiso y responsabilidad tanto con ellos mismos como con las empresas y por lo tanto con la sociedad; labores que hacen que la parte financiera sirva verdaderamente para lo que fue creada la contabilidad.

IV. RESULTADOS

4.1 Antecedentes

Antecedentes Nacionales

(Herrera, 2005) afirma que las pequeñas y microempresas (MYPE) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las MYPE constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo

alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI. Las PYMES constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Además este investigador ha identificado tres grandes problemas de las PYMES en el Perú:

El primer problema principal de las MYPE en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien les compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las MYPE en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc. es con la finalidad de vender cada vez más y bien.

Resulta, por lo tanto, sumamente importante (vital) poner énfasis en que vender significa tener cada vez mejores mercados (o clientes), es el objetivo principal de las MYPE (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de las MYPE en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las MYPE no hay mercados – porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay, pues muchos – sino decimos que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las MYPE, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo gran problema de las MYPE en el Perú – y vinculado al primero – es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las MYPE no tienen capital no porque no haya – dinero hay y de sobra – sino porque por una serie de razones las MYPE no pueden hacer uso del dinero o de los capitales. La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Enorme cantidad de pequeños y microempresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener, por ejemplo, créditos. Un gran contingente de jóvenes potencialmente empresarios, por ejemplo, con proyectos en mano, tienen prematuras frustraciones debido a la falta de capital y a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales.

Un tercer gran problema de las MYPE que dificulta su desarrollo en el Perú – e igualmente vinculado al primero -, es la casi absoluta ausencia de la tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las MYPE si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes). Es en ese tema que las universidades –centros eminentemente

productores y de transferencia de ciencia, tecnología e innovación a través de las investigaciones científicas- tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las MYPE en el Perú.

(formacione.galeon, 2009), Las micro y pequeñas empresas – MYPE, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una MYPE), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las MYPE), pero, ¿en qué momento empezó a darse el fenómeno de proliferación de estas pequeñas unidades económicas?, ¿qué motivó a los emprendedores a crear sus propias empresas?, a continuación presentamos una complicación resumida de este proceso evolutivo.

La evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Antecedentes internacionales

(Gestión, 2014), El acceso al financiamiento sigue siendo un problema y existen 2,500 millones de personas en países desarrollados que no usan los servicios financieros formales.

En el mundo existen más de 200 millones de pequeñas empresas que no cuentan con los recursos necesarios para crecer, reportó hoy la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés).

Agregó que el aumento del acceso al financiamiento sigue siendo un problema, ya que existen 2,500 millones de personas en los países en desarrollo que no usan los servicios financieros formales.

En ese sentido, las soluciones digitales y las nuevas tecnologías ofrecen un gran potencial para superar los enormes desafíos del desarrollo y contribuirán a que el Grupo del Banco Mundial alcance la meta del acceso universal a los servicios financieros para 2020, según varios oradores que participaron en un seminario realizado durante las Reuniones de Primavera 2014 del Banco Mundial.

“Los beneficios de las finanzas digitales se extienden mucho más allá de los servicios financieros convencionales, ya que estas pueden ser también una herramienta poderosa y un motor para la creación de empleo en los países en desarrollo”, dijo Jin-Yong Cai, vicepresidente ejecutivo y director general de la IFC.

El foro fue copatrocinado por IFC, el Grupo del Banco Mundial y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP). Durante el evento, moderado por el director ejecutivo del CGAP, Tilman Ehrbeck, se mostraron casos de empresas que están realizando innovaciones en esta área.

Luego se realizó un panel de líderes del sector privado y representantes gubernamentales, quienes analizaron cómo estos nuevos modelos de negocio pueden proyectarse en mayor escala en los países en desarrollo.

Los representantes de empresas, tales como bKash, Airtel Money-Africa y Mobisol, describieron de qué manera están enfrentando los importantes retos del desarrollo mediante distintos enfoques relacionados con las finanzas digitales

“En la medida que millones de pobres utilizan el dinero móvil, como bKash, ellos contribuyen directamente a generar muchos efectos multiplicadores de los recursos, los cuales se pueden usar en actividades productivas como el financiamiento de nuevas empresas. De esta manera, el dinero digital permite que la gente común contribuya en los esfuerzos para construir la nación y en la macroeconomía de la nación”, señaló Kamal Quadir, director ejecutivo de bKash.

La prestación de servicios financieros a través de innovaciones tecnológicas, como el dinero móvil, puede ser un catalizador para el suministro y el uso de varios otros servicios, como el crédito, los seguros, el ahorro y la educación financiera. Quienes ahora están excluidos pueden disfrutar de un mayor acceso a transferencias de dinero, microcréditos y seguros.

“Las palabras de moda ‘finanzas digitales’, ya son una realidad cotidiana para nuestros clientes de Tanzania, Kenya y Rwanda, que están utilizando Mobisol Solar Home Systems”, dijo Thomas Duveau, quien lidera el desarrollo de negocios en Mobisol. “Pagar por la energía solar en pequeñas cuotas a través de dinero móvil no es una ‘opción extraña’: ya es la norma para transacciones comerciales de quienes están en la base de la pirámide económica”.

Las finanzas digitales también ofrecen grandes oportunidades a las pequeñas empresas al darles acceso al financiamiento, a los sistemas de pagos electrónicos y a productos financieros seguros, además de ofrecerles la posibilidad de construir un historial de sus finanzas.

Arjuna Costa, socio de Omidyar Network, subrayó la importancia de las finanzas digitales para los prestamistas ya que gracias a ellas pueden obtener los historiales de crédito y datos de las transacciones de los individuos y de las empresas.

Sandhya Rani, administradora general de Correos del estado de Andhra Pradesh (India), destacó el enorme potencial de la tecnología financiera digital en el desarrollo rural y el papel que ha desempeñado India Post.

“Con más de 155 000 oficinas de correos, la mayor parte de ellas en áreas rurales, estamos preparados para cumplir un papel decisivo en la mejora de la inclusión financiera pues podemos entregar con eficacia una variedad de servicios financieros, incluyendo actividades bancarias, seguros y remesas, incluso en las áreas más alejadas del país”, señaló.

Walt Macnee, presidente del Centro para el Crecimiento Inclusivo de MasterCard, precisó que innovaciones electrónicas, como el pago móvil y el prepago, permiten que las personas tengan vidas más seguras y sentirse más empoderadas e incluidas, y que el dinero digital será la única manera de alcanzar el acceso universal a las finanzas en 2020.

Al concluir la sesión, todos los participantes coincidieron en que para que este tipo de innovaciones se pueda aplicar de manera más amplia, la estrecha cooperación público-privada es un factor clave para eliminar barreras, tales como costo, distancia y regulaciones complejas.

(emprendepyme, 2015), En todas las economías del mundo, las PYME son de gran importancia. En Europa, por ejemplo, se estima que un 97% de todas las empresas son PYME.

Las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

En aquel sentido, gracias a que estas emplean a una gran cantidad de personas con menores costes salariales por trabajador, aportan cierta estabilidad al mercado laboral (muchos empleados ubicados en muchas empresas, en lugar de concentrados en unas pocas empresas grandes).

Por su tamaño, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Esto aunado a las particularidades de su gerencia, suelen propinarle un espacio especial en las políticas públicas y en la academia.

(wipo, s.f.), Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. Las Pymes son la fuerza impulsora de gran número de innovaciones y contribuyen al crecimiento de la economía nacional mediante la creación de empleo, las inversiones y las exportaciones. A pesar de la importancia que tienen las Pymes para la vida económica y de las posibilidades que ofrece el sistema de propiedad intelectual (P.I.) para el fomento de su competitividad, a menudo las Pymes no saben aprovechar debidamente ese sistema.

En octubre de 2000, los Estados miembros de la OMPI aprobaron la propuesta de establecer un nuevo programa de actividades centrado en las necesidades de las Pymes de todo el mundo en materia de P.I. El programa de actividades de la OMPI para las Pymes tiene como finalidad fomentar el uso eficaz del sistema de P.I. por parte de las Pymes a escala mundial. Mediante este programa, se pretende dar a conocer mejor la importancia de la P.I. a las pequeñas y medianas empresas y promover iniciativas que hagan que el sistema de P.I. sea más accesible, más sencillo y más económico para esas empresas.

(Center, 2013), El elemento clave para la transformación política y económica de cualquier país es la creación de un importante sector privado, y un mayor desarrollo de la actividad emprendedora.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, sobre todo en las economías emergentes, donde realizan un aporte fundamental a las exportaciones y al comercio.

Aunque la economía global está asociada con las grandes corporaciones multinacionales, cuyos productos pueden ser encontrados alrededor del mundo, las PYMES también contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales.
- Exportan productos y servicios para nichos de mercado más especializados.
- Importan y distribuyen productos de PYMES extranjeras.

Además, en las economías emergentes, el rol de las pequeñas y medianas empresas es fundamental para la promoción de la actividad emprendedora, el fomento de la innovación y la capacidad de diversificación.

Y por si fuera poco, numerosos estudios han demostrado que las PYMES contribuyen al crecimiento del empleo en tasas mayores que las grandes corporaciones, para representar una importante porción del empleo total.

Estas empresas se desarrollan en los mercados extranjeros mediante la adopción de un proceso que evoluciona por etapas. Así, pasan de un estado a otro a medida que adquieren mayor experiencia internacional.

En general, el proceso de internacionalización evoluciona a partir del desarrollo del conocimiento del mercado extranjero y los recursos que la compañía adquiere del mercado.

En este contexto, es necesario que las PYMES adopten innovación en función del desarrollo de su proceso de expansión global: las herramientas on-demand que permiten la implantación en escala según las necesidades del negocio, ayudan a llevar a cabo este proceso con éxito.

4.2 Resultados

Objetivo específico N° 1:

Determinar las características relevantes de los representantes legales de las MYPE

Cuadro N° 01: Respecto al Objetivo específico N° 1

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 23% que corresponde a 7 trabajadores oscilan entre de 30 a 35 años, el 20% que corresponde a 6 trabajadores oscilan entre 35 a 40 años, el 37% que corresponde a 11 trabajadores oscilan entre 40 a 45 años y el 20% que corresponde a 6 trabajadores oscilan entre 45 a 50 años.
Sexo	2	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 80% que corresponde a 24 trabajadores son masculinos, el 20% que corresponde a 6 trabajadores son femeninos.

Grado de instrucción	3	En el grafico se observa que, el 100% de los encuestados corresponde a los 30 trabajadores que presentan superior universitaria completa.
Estado civil	4	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 67% que corresponde a 20 trabajadores son casados, el 17% que corresponde a 5 trabajadores son convivientes y el 17% que corresponde a 5 trabajadores son divorciados.
Profesión	5	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 60% que corresponde a 18 trabajadores son administradores, el 27% que corresponde a 8 trabajadores son contadores y el 13% que corresponde a 3 trabajadores son abogados.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04, 05 (ver Anexo 02).

Objetivo específico N° 2:

Determinar las principales características de las MYPE

Cuadro N° 02: Respecto al Objetivo específico N° 2

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Impacto económico Financiero en las MYPE	6	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 7% que corresponde a 2 trabajador comentó que si conoce el actual impacto económico financiero en las MYPE y el 93% que corresponde a 28

		trabajadores comentaron que no conocen el impacto económico financiero actual en las MYPE.
Formalidad en la MYPE	7	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 70% que corresponde a 21 trabajadores comentaron que si es formal la MYPE y el 30% que corresponde a 9 trabajadores comentaron que no es Formal la MYPE.
Ventajas en la MYPE	8	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 60% que corresponde a 18 trabajadores comentaron que si posee ventajas la MYPE y el 40% que corresponde a 12 trabajadores comentaron que no posee ventajas las MYPE.
Políticas de las MYPE	9	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 10% que corresponde a 3 trabajador comentó que si conoce las políticas de la MYPE y el 90% que corresponde a 27 trabajadores comentaron que no conocen las políticas de las MYPE.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 (ver Anexo 02).

Objetivo específico N° 3:

Determinar las principales características del financiamiento de las MYPE

Cuadro N° 03: Respecto al Objetivo específico N° 3

SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento a largo plazo	10	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 50% que corresponde a 15 trabajadores comentaron que si es mejor el financiamiento a largo plazo y el 50% que corresponde a 15 trabajadores comentaron que no es mejor el financiamiento a largo plazo.
Paga impuesto	11	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 67% que corresponde a 20 trabajadores comentaron que si pagan impuestos y el 33% que corresponde a 10 trabajadores comentaron que no pagan impuestos.
Intereses económicos	12	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 73% que corresponde a 22 trabajadores comentaron que si han obtenido intereses económicos y el 27% que corresponde a 8 trabajadores comentaron que no han obtenido intereses económicos.
Créditos Bancarios	13	En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 83% que corresponde a 25 trabajadores comentaron que si trabajan con créditos bancarios y el 17% que corresponde a 5 trabajadores comentaron que no trabajan con crédito bancario.

Fuente: Tablas 10, 11, 12, 13 (ver Anexo 02).

4.3 Comparación de resultados con otras tesis

4.3.1. Laura Elizabeth Márquez Castillo, de la universidad San Martín de Porres, en su informe de tesis denominada: EFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS, concluye lo siguiente:

a) La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta.

b) Se ha determinado que el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación y efectividad de sus operaciones crediticias con todo tipo de empresas con la misión de emitir informes oportunos para lograr un retorno oportuno de los créditos dados por las ventas efectuadas.

c) Se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe darles a las Medianas y Pequeñas empresas en lo concerniente a su política de créditos es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión e en los proyectos en que la empresa se embarca. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.

d) Lograr optimizar los recursos con los que cuenta la Mediana y pequeña empresa a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de Estados Financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. Se ha establecido que es muy importante el record crediticio de una Mediana y Pequeña empresa para

que el sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

e) De forma positiva se ve la Normatividad Legal establecida para las Medianas y Pequeñas empresas permitiendo un financiamiento dentro de una empresa por qué se va a echar a andar los proyectos propuesto, las proyecciones financieras logrando el fortalecimiento patrimonial dando la importancia que tienen la Mediana y pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza. Es así que las normas tributarias deben orientarse a crear beneficios diferentes para las Medianas y Pequeñas empresas

4.3.2. Jasmine Gonzales Luquillas de la universidad San Martin de Porres, en su informe de tesis denominada: **GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL EN EL MARCO DE LA LEY N° 28015 EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA - AÑO 2013**, concluye lo siguiente:

a. El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.

b. La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.

c. Un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015.

d. La mayoría de las empresas no cuenta con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras.

4.3.3. Jessica Aracely Kong Ramos, de la universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, en su informe de tesis denominada: “INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012, concluye lo siguiente:

a) Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES 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.

b) Al evaluar el desarrollo de las MYPES 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.

c) 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 77 facilidades a LAS MYPES 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 MYPES.

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

4.3.4. Manglio Aguilar Olivera, de la universidad de Puno, en su informe de tesis denominada: EL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO”. UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA DEMANDA DE CRÉDITOS, concluye lo siguiente:

a) En el presente trabajo, se ha intentado explicar el mecanismo de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno, además de analizar la demanda de financiamiento se intenta determinar las variables que influyen sobre la demanda, para tal efecto se ha hecho un análisis de la oferta y demanda de crédito, se ha considerado a 139 micro y pequeñas empresas de los diferentes CIU. Bajo este contexto, se trata de analizar el impacto de las variables capacitación, edad, localización, experiencia de los micro y pequeños empresarios, tamaño de la unidad empresarial, valor de los activos y número de empleados, así como los efectos de otras variables

relevantes y lograr con ello una explicación adecuada del comportamiento del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

b) En el análisis de la oferta de crédito se determinó que la banca formal no tiene mayor presencia en el segmento de la micro y pequeñas empresas. Sin embargo, la que si tiene una mayor participación en la provisión de créditos para éstas unidades empresariales es Edpyme Edyficar entidad especializada en microfinanzas.

c) Al sector económico hacia el cuál se orienta el crédito de parte de las instituciones bancarias y no bancarias es el comercio, a pesar de que Puno siempre se ha identificado como una zona agropecuaria.

d) El problema de información asimétrica presente en este tipo de mercados generan problemas de selección adversa y riesgo moral encareciendo los créditos para las micro y pequeñas empresas.

e) La literatura de la demanda de préstamos sugiere que se debería considerar variables capacitación, experiencia, localización, número de empleados, tamaño de la unidad empresarial, valor de los activos, edad y mejora, de los análisis se desprende que las variables más relevantes son: valor de los activos y experiencia del micro y pequeño empresario, las mismas que influyen positiva y negativamente, lo anterior significa que el valor de los activos representa la garantía o colateral que las instituciones financieras solicitan a los diferentes micro y pequeños empresarios para poder otorgarles crédito, es decir, mientras mayor sea el valor de los activos la posibilidad de acceder al mercado de crédito será mayor y por tanto la demanda de crédito aumentará.

f) Respecto a las características de los micro y pequeños empresarios, cuando se consideró la edad del micro y pequeño empresario se obtuvieron como resultado que la edad promedio de los

micro y pequeños empresarios fluctúan entre 25 a 30 años, destacándose el hecho de que no existen micro y pequeños menores de 15 años de edad, la mayor concentración se nota en los que tienen 35 años o más que representan el 45%. 7. El tamaño de las unidades empresariales se han considerado básicamente dos, las que pertenecen al grupo de las micro empresas que representan el mayor porcentaje 91% y sólo un 9% pertenecen a las pequeñas empresas, por otro lado, es necesario destacar que el número de empleados que tienen las unidades empresariales son menores de 10 que representan el 92% y sólo el 8% tienen más de 10 empleados.

g) El 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 50% no lo han hecho, de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias y obtuvieron crédito el 95,6% de las unidades empresariales y sólo el 4% no accedieron al crédito.

e) Los que no solicitaron crédito básicamente no lo hicieron por falta de información y el resto manifestaron tener otro tipo de problemas.

f) Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente.

g) Las unidades empresariales afrontaron diferentes problemas en el pago de su crédito siendo los más relevantes las altas tasas de interés a los que pactaron los préstamos (42%), la disminución de las ventas (41%) y los aspectos tributarios(11%) 40 12. Respecto a si el crédito mejoró o no la situación de las micro y pequeñas empresas, el 92% manifestaron haber mejorado con el acceso al crédito, los aspectos que fortalecieron básicamente fueron las producción y el capital de trabajo.

4.3.5. Cintya Kristel Santander Cjuno, de la Pontificia Universidad católica del Perú, en su informe de tesis denominado: **ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA**, concluye lo siguiente:

a) En el Perú más del 98% de las empresas son micro o pequeñas empresas, predominando las microempresas; para el año 2010 la MYPE empleaba a 1'197,963 trabajadores. Se mantiene una relación entre el crecimiento de la MYPE y el desarrollo económico del país, a pesar de ello aún no se le ha otorgado el reconocimiento necesario a la capacidad productiva de la MYPE.

b) 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. Estas diferentes herramientas no vienen siendo aprovechadas por los empresarios debido a su baja difusión y a que están dispersas en distintas páginas web que no son comúnmente revisadas por los empresarios.

c) 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.

d) Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento. No existen criterios uniformes que determinen la formalidad de una empresa, afectando la condición de los trabajadores dependientes a ellas. 84 La informalidad es un fenómeno que se presenta en todo tipo de empresas, no únicamente en la industria gráfica o en la MYPE. Se tiene que una empresa aún siendo aparentemente formal puede asumir conductas informales por diferentes motivaciones de sus representantes. La formalidad e informalidad de un empresario muchas veces depende de sus convicciones personales, alejar al empresario de falsos paradigmas implica darle a conocer los beneficios que le otorgan las normas.

e) El acceso a la formalidad tiene un costo mayor al que promueve el Estado, esta cifra es considerablemente incrementada por el costo de la licencia de funcionamiento municipal, se determinó que ésta es la mayor barrera de acceso a la formalidad con valores que fluctúan entre los S/.300 y S/.600 solo en Lima Metropolitana.

f) 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.

g) 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. Un empresario que se maneja dentro de las líneas de la formalidad puede ser más competitivo que un empresario informal. En la actualidad, la informalidad representa un modo de ingreso fácil, con bajo margen de ganancia que no puede perdurar en el tiempo. Actuar dentro de la formalidad es una herramienta competitiva en sí.

4.4 Análisis de resultados

4.4.1 En el grafico N°3 observamos que el 100% de los representantes legales presentan estudios superiores, esto afirma la hipótesis, ya que los propietarios al tener su educación completa muestran un perfil muy concreto, presentan una perspectiva de mando y además presentan cualidades básicas de liderazgo en las MYPE,

4.4.2 En el grafico N°13 se observa que el 83% de los representantes de la micro y pequeña empresa si se correlacionan con las entidades bancarias pues mayormente trabajan con créditos bancarios ya que cada representante ve su mejor comodidad para poder solventar cualquier problema que se le presente. Producto de ello se contradice la hipótesis pues las MYPE si se correlacionan con las entidades bancarias.

4.4.3 En el gráfico N° 6 se observa que el 93% de los representantes de las MYPE en su mayoría no conocen el impacto económico actual, pues si de ello existiera un conocimiento en las MYPE se generaría un círculo virtuosos en el mercado nacional, según Julio Lira Segura, sostuvo que cuando una entidad financiera otorga un préstamo a una microempresa, éste no queda allí sino que genera un círculo virtuoso en el mercado nacional. De esto podemos confirmar nuestra hipótesis, pues si existiera conocimiento del impacto económico financiero en nuestra localidad se presentaría otra realidad.

4.4.4 En la gráfica N°9 podemos ver que los 90% de los representantes de la micro y pequeña empresa en su mayoría no conocen las políticas de las MYPE, pues esto conlleva a que exista informalidad en ello y no se presente un éxito adecuado. Según blog de contadores y auditores, comenta que si hay algo que queda claro de lo tratado en ambos es que el desarrollo en materia de políticas públicas de promoción de la MYPE en el Perú todavía es, por un lado, desigual y, por el otro, bastante distante del dinamismo del sector al que precisamente debería atender. existen grandes temas que a pesar de tener varias décadas en discusión todavía tienen poco que mostrar en términos de efectividad. ¿Cómo conseguir que los pequeños negocios se integren y mantengan dentro del circuito formal? ¿Cómo hacerlos partícipes de la globalización? ¿Cómo propiciar que se redibuje la estructura productiva del segmento para explotar de mejor manera el potencial del país? ¿Qué características podrían adoptar las políticas de promoción de la MYPE para incrementar sus posibilidades de éxito?, prácticamente no ha surgido ninguna iniciativa alternativa que promueva un mayor entendimiento de la realidad de la MYPE, se ha invertido muy poco y se ha perdido el tiempo en debates ideológicos o políticos.

El resultado es que todavía se habla mucho de lo mismo y se soluciona todavía muy poco, Producto de ello confirmamos nuestra hipótesis, pues si se tuviera conocimiento de las políticas de financiamiento se disminuiría las informalidades, se entendería los malestares que contrae las informalidades.

V. CONCLUSIONES

En lo que respecta a las características de los representantes legales se llega a la conclusión de que en la ciudad de Guadalupe en el rubro de abarrotes en los propietarios si presentan una perspectiva de mando y además presentan cualidades básica de liderazgo

De acuerdo a lo investigado sobre las características del financiamiento se llega a la conclusión de que en la ciudad de Guadalupe en el rubro de abarrotes si se correlacionan con las entidades bancarias. Esto se demuestra con el cumplimiento de algunos puntos que benefician a las MYPE, como por ejemplo los cómodos intereses y las ventajas que brindan. Las entidades bancarias presentan ante las MYPE un buen apoyo para poder crecer en el mercado.

En lo que respecta al impacto económico financiero actual en el sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe llegamos a la conclusión de que los representantes de las MYPE en su mayoría no tienen conocimiento de este tema,

Respecto a las políticas del financiamiento de la MYPE del sector comercio rubro abarrote en la ciudad de Guadalupe, llegamos a la conclusión de que los representantes de las MYPE no tiene conocimiento respecto al tema.

APORTES COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

Google, <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-pymes-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>

Google, <http://larepublica.pe/impresa/opinion/732722-solo-las-mypes-salvaran-al-peru>

Google, <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>

Google, <http://elcomercio.pe/economia/peru/solo-13-mypes-participa-sistema-financiero-noticia-1823221>

Google, <https://www.quiminet.com/articulos/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-de-las-pymes-2648172.htm>

Google, <http://eticayprincipiosdelcp.blogspot.pe/>

Google, <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

.trabajo.com. (2015). <http://www.trabajo.com.mx/>. Retrieved from

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

actualicese.com. (2014, Abril 08). <http://actualicese.com>. Retrieved from

<http://actualicese.com/2014/04/08/definicion-y-clasificacion-de-los-tributos/>

aempresarial. (2012). <http://aempresarial.com>. Retrieved from

<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=2795>

altavoz.pe. (2014). <http://altavoz.pe>. Retrieved from <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan>

[importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo](http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo)

- Arbulú, J. (2007). PYME: LA SOCIA MAYORITARIA DEL PERÚ. *Diario El Peruano*, 1, 2.
- Asbanc. (2016). <http://www.asbanc.com.pe>. Retrieved from <http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC%20Semanal%20197%20-%20Financiamiento%20a%20Mypes%20y%20Microfinancieras.pdf>
- Atilio, B. (2016, Noviembre 07). <http://www.monografias.com>. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Avarez, D. S. (2012, Noviembre 18). *eticayprincipiosdelcp*. Retrieved from <http://eticayprincipiosdelcp.blogspot.pe/>
- Baanante, M. J. (2005, Octubre). <http://www.grade.org.pe>. Retrieved from <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>
- Begazo, R. V. (2016, Mayo 27). *encuentro.pe*. Retrieved from <http://encuentro.pe/analisis/enforo-apec-acordaron-internacionalizar-a-mypes/>
- BELAUNDE, G. (2016, 01 24). *gestion.pe*. Retrieved from <http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/2016/01/financiamiento-de-largo-plazo-y-regulacion-financiera.html>
- Bernal, R. V. (2004, Mayo 18). Retrieved from <http://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/Novitas25/FileNovitas25/CONCEPTO55CTCP.htm>
- caballerobustamante. (2011). <http://www.caballerobustamante.com.pe>. Retrieved from http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf
- Center, S. N. (2013, Octubre 10). <http://news.sap.com>. Retrieved from <http://news.sap.com/latinamerica/2013/10/10/importancia-global-pymes/>

Comercio, E. (2015, Julio 03). *http://elcomercio.pe*. Retrieved from <http://elcomercio.pe/economia/peru/solo-13-mypes-participa-sistema-financiero-noticia-1823221>

concepto.de. (2015). *http://concepto.de*. Retrieved from <http://concepto.de/credito-bancario/>

crecenegocios. (2014, Mayo 03). *http://www.crecenegocios.com*. Retrieved from <http://www.crecenegocios.com/la-mision-de-una-empresa/>

definicion.mx. (2015). *https://definicion.mx*. Retrieved from <https://definicion.mx/financiamiento/>

definicionabc. (2015). *https://www.definicionabc.com*. Retrieved from <https://www.definicionabc.com/economia/credito-comercial.php>

definicionabc. (2017). *http://www.definicionabc.com*. Retrieved from <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

documents.mx. (2015, Julio 10). *http://documents.mx*. Retrieved from <http://documents.mx/documents/antecedentes-de-las-pymes-en-el-mundo.html>

economia48.com. (2009). *http://www.economia48.com*. Retrieved from <http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-economica/rentabilidad-economica.htm>

economipedia.com. (2016, Octubre 13). *http://economipedia.com*. Retrieved from <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

economipedia.com. (2016, Octubre 13). *http://economipedia.com*. Retrieved from <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

elcomercio.pe. (2015, Julio 03). *http://elcomercio.pe*. Retrieved from <http://elcomercio.pe/economia/peru/solo-13-mypes-participa-sistema-financiero-noticia-1823221>

emprendepyme. (2015). <http://www.emprendepyme.net>. Retrieved from <http://www.emprendepyme.net/la-importancia-de-las-pyme-en-la-economia.html>

enciclopediafinanciera.com. (2015). <http://www.encyclopediafinanciera.com>. Retrieved from <http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-excedente-del-productor.html>

Fogade. (2015). <http://www.fogade.gob.ni>. Retrieved from http://www.fogade.gob.ni/images/archivos_pdf/educacion_financiera/glosario_terminos_inversion.pdf

formacione.galeon. (2009). <http://formacione.galeon.com>. Retrieved from <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>

Gardey, J. P. (2012). <http://definicion.de>. Retrieved from <http://definicion.de/predominio/>

Gestión. (2014, Abril 21). <http://gestion.pe/>. Retrieved from <http://gestion.pe/economia/mas-200-millones-pequenas-empresas-mundo-no-tienen-recursos-necesarios-crecer-2094907>

Herrera, N. E. (2005). *Las Pequeñas y Microempresas en el Peru*. Lima.

<http://www.eumed.net>. (n.d.). <http://www.eumed.net>. Retrieved from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

IFB. (2010, junio 5). *Google*. Retrieved marzo 5, 2012, from http://www.ifb.edu.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=3&JER=373

IFB. (2011, julio 7). *Google*. Retrieved marzo 15 2012, from http://www.ifb.edu.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=3&JER=373

Merino, J. P. (2012). Retrieved from <http://definicion.de/pagare/>

miempresapropia. (2016, Setiembre 24). *mep.pe*. Retrieved from <https://mep.pe/prestamos-bancarios-para-emprendedores-en-el-peru/>

Mondragón, V. (2016, Noviembre 06). <http://www.diariodelexportador.com>. Retrieved from <http://www.diariodelexportador.com/2015/11/en-que-consiste-el-pagare-como.html>

monografias.com. (2015). <http://www.monografias.com>. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Negocios, C. (2014, Mayo 03). <http://www.crecenegocios.com>. Retrieved from <http://www.crecenegocios.com/la-vision-de-una-empresa/>

novicap. (2016, Julio). <https://novicap.com>. Retrieved from <https://novicap.com/financiacion/tipos/descuento/pagare/modelos/bancario.html>

novicap.com. (2016). <https://novicap.com>. Retrieved from <https://novicap.com/financiacion/tipos/descuento/pagare/modelos/bancario.html>

Pacifico, A. (2003, Julio 03). <https://alianzapacifico.net>. Retrieved from <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

Planeta, C. (2016, Enero 10). <http://www.trabajo.com.mx>. Retrieved from http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

Prezi. (2014, Abril 03). <https://prezi.com>. Retrieved from <https://prezi.com/bwlssnm6cw/tipos-de-financiamiento/>

Prezi. (2015, Nov 12). <https://prezi.com>. Retrieved from <https://prezi.com/jcas1f0-iyoi/f-i-n-a-n-c-i-a-m-i-e-n-t-o/>

Prezi. (2015, Agosto 14). <https://prezi.com>. Retrieved from <https://prezi.com/pvaisx0fhd2e/financiamiento/>

quiminet. (2011, Noviembre 29). <https://www.quiminet.com>. Retrieved from <https://www.quiminet.com/articulos/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-de-las-pymes-2648172.htm>

quiminet.com. (2011, Noviembre 29). <https://www.quiminet.com>. Retrieved from <https://www.quiminet.com/articulos/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-de-las-pymes-2648172.htm>

significados.com. (2014). <https://www.significados.com>. Retrieved from <https://www.significados.com/enfasis/>

Sunat. (2016, Diciembre 30). <http://www.sunat.gob.pe>. Retrieved from http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_entiende.html

svs. (2016). <http://www.svs.cl>. Retrieved from <http://www.svs.cl/educa/600/w3-article-1252.html>

thefreedictionary. (2016). Retrieved from <http://es.thefreedictionary.com/%C3%A9nfasis>

trabajo.com. (2014). <http://www.trabajo.com.mx>. Retrieved from http://www.trabajo.com.mx/vision_de_una_empresa.htm

trabajo.com. (2015). <http://www.trabajo.com.mx>. Retrieved from http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

trabajo.com.mx. (2015). <http://www.trabajo.com.mx>. Retrieved from <http://www.trabajo.com.mx>:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

Villafuerte, D. B. (2005). *Antecedente de las Pymes en el mundo*. EEUU.

Villafuerte, D. B. (2015). <http://www.eumed.net/>. Retrieved from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

wikipedia. (2016, Diciembre 11). Retrieved from <https://es.wikipedia.org/wiki/Excedente>

wikipedia. (2017, Mayo 09). <https://es.wikipedia.org>. Retrieved from

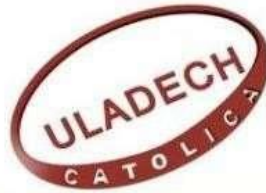
https://es.wikipedia.org/wiki/Declaraci%C3%B3n_de_la_misi%C3%B3n

wipo. (n.d.). <http://www.wipo.int>. Retrieved from 2004:

http://www.wipo.int/sme/es/about_sme.html

wordreference. (2005). Retrieved from <http://www.wordreference.com/definicion/predominio>

ANEXO N°1



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN –

DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y su incidencia en los resultados de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Guadalupe periodo 2016.

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

Edad del representante legal de la empresa:

Sexo: Masculino.....Femenino.....

Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: Completa.....

Primaria Incompleta.....Secundaria completa..... Secundaria Incompleta.....

Superior No Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta.....

Superior Universitaria Completa.....

Estado Civil: Soltero.....Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....

Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

¿Conoce usted el actual impacto económico financiero en las MYPE?

¿Piensa usted que la MYPE es formal?: Sí.....No.....

¿Cree usted que la MYPE posee ventajas? Si.....No.....

¿Conoce usted las políticas de la MYPE?: Si..... No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

¿Piensa usted que el Financiamiento es mejor a corto plazo? SiNo.....

¿Paga impuestos? SiNo.....

¿A obtenido intereses económicos? Si.....No.....

¿Trabaja con crédito bancario? Si.....No.....

ANEXO N^o2

1 Edad del representante legal de la empresa:

Tabla 1: Edad de los representantes

ALTERNATIVAS	fi	%
35 – 30 años	7	23%
35 – 40 años	6	20%
40 – 45 años	11	37%
45 – 50 años	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

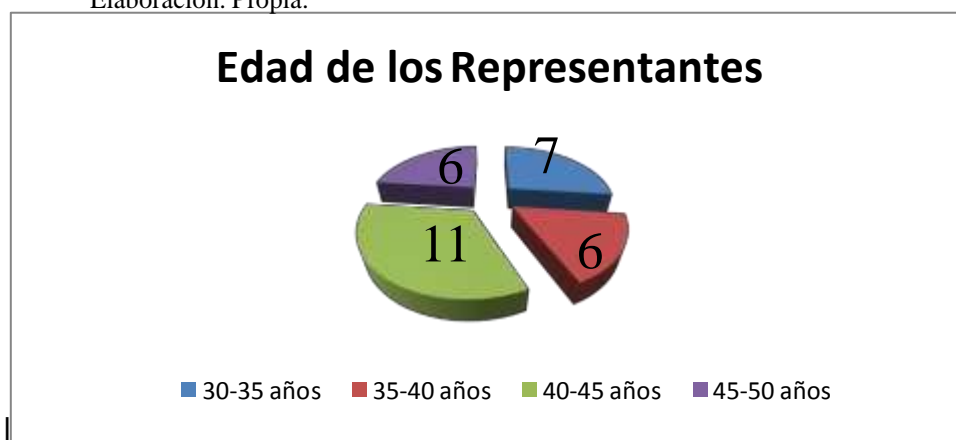


GRAFICO 1: EDAD DE LOS REPRESENTANTES

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia.

Interpretación:

En el gráfico observamos que, del 100% de los encuestados el 23% que corresponde a 7 trabajadores oscilan entre de 30 a 35 años, el 20% que corresponde a 6 trabajadores oscilan entre 35 a 40 años, el 37% que corresponde a 11 trabajadores oscilan entre 40 a 45 años y el 20% que corresponde a 6 trabajadores oscilan entre 45 a 50 años.

2 Sexo: Masculino....Femenino....

Tabla 2: Tipo de sexo

ALTERNATIVAS	fi	%
Masculino	24	80%
Femenino	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.



GRAFICO 2: TIPO DE SEXO

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.

Interpretación:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 80% que corresponde a 24 trabajadores son masculinos, el 20% que corresponde a 6 trabajadores son femeninos.

3 Grado de instrucción:

Tabla 3: Grado de instrucción

ALTERNATIVAS	fi	%
Primaria, secundaria, superior	30	100%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.



GRAFICO 3: GRADO DE INSTRUCCIÓN

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el grafico se observa que, el 100% de los encuestados corresponde a los 30 trabajadores que presentan superior universitaria completa.

4 Estado Civil:

Tabla 4: Estado civil

ALTERNATIVAS	fi	%
Casado	20	67%
Conviviente	5	17%
Divorciado	5	17%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.



GRAFICO 4: ESTADO CIVIL

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 67% que corresponde a 20 trabajadores son casados, el 17% que corresponde a 5 trabajadores son convivientes y el 17% que corresponde a 5 trabajadores son divorciados.

5 Profesión:

Tabla 5: Profesión

ALTERNATIVAS	fi	%
Administrador	18	60%
Contador	8	27%
Abogado	4	13%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Propia.

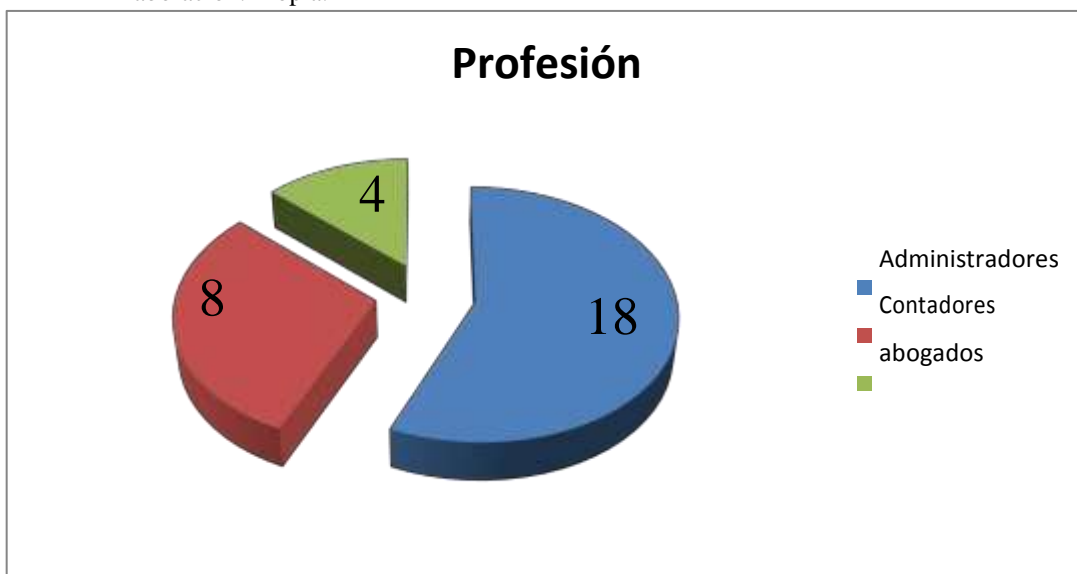


GRAFICO 5: PROFESIÓN

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 60% que corresponde a 18 trabajadores son administradores, el 27% que corresponde a 8 trabajadores son contadores y el 13% que corresponde a 4 trabajadores son abogados.

6 ¿Conoce usted el actual impacto económico financiero en las MYPE?

Si...No...

Tabla 6: ¿Conoce usted el actual impacto económico financiero en las MYPE?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	2	7%
No	28	93%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.



Gráfico 6 ¿CONOCE USTED EL ACTUAL IMPACTO ECONÓMICO FINANCIERO EN LAS MYPE?

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 7% que corresponde a 2 trabajador comentó que si conoce el actual impacto económico financiero en las MYPE y el 93% que corresponde a 28 trabajadores comentaron que no conocen el impacto económico financiero actual en las MYPE.

7 ¿Piensa usted que la MYPE es formal?: Sí.....No.....

Tabla 7: ¿La MYPE es formal?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	21	70%
No	9	30%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.



GRAFICO 7: ¿LA MYPE ES FORMAL?

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 70% que corresponde a 21 trabajadores comentaron que si es formal la MYPE y el 30% que corresponde a 9 trabajadores comentaron que no es Formal la MYPE.

8 ¿Cree usted que la MYPE posee ventajas?: Si.....No.....

Tabla N° 8 :¿ Cree usted que la MYPE posee ventajas?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	18	60%
No	12	40%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.



GRAFICO 8: ¿TIENE VENTAJAS LA MYPE?

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 60% que corresponde a 18 trabajadores comentaron que si posee ventajas la MYPE y el 40% que corresponde a 12 trabajadores comentaron que no posee ventajas las MYPE.

9 ¿Conoce usted las políticas de las MYPE?: Si..... No.....

Tabla N° 9: ¿Conoce usted las políticas de la MYPE ?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	3	10%
No	27	90%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.



GRAFICO 9: ¿CONOCE USTED LAS POLÍTICAS DE LA MYPE?

Fuente: Encuesta.
Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 10% que corresponde a 3 trabajador comentó que si conoce las políticas de la MYPE y el 90% que corresponde a 27 trabajadores comentaron que no conocen las políticas de las MYPE.

10 ¿Piensa usted que el financiamiento es mejor a corto plazo?: Sí.....No.....

Tabla N° 10 ¿Piensa usted que el financiamiento es mejor a corto plazo?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	15	50%
No	15	50%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuestas Aplicadas

ELABORACION: Propia del investigador



GRAFICO 10: ¿PIENSA USTED QUE EL FINANCIAMIENTO ES MEJOR A LARGO PLAZO?

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el grafico se observa que, del 100% de los encuestados el 50% que corresponde a 15 trabajadores comentaron que si es mejor el financiamiento a largo plazo y el 50% que corresponde a 15 trabajadores comentaron que no es mejor el financiamiento a largo plazo.

11 ¿Paga impuestos? Si.....No.....

Tabla N° 11 ¿Paga impuestos?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	20	67%
No	10	33%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuestas Aplicadas

ELABORACION: Propia del investigador



GRAFICO 11: ¿PAGA IMPUESTOS?

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 67% que corresponde a 20 trabajadores comentaron que si pagan impuestos y el 33% que corresponde a 10 trabajadores comentaron que no pagan impuestos.

12 ¿Ha obtenido intereses económicos? Si.....No.....

Tabla N° 12 ¿Ha obtenido intereses económicos?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	22	73%
No	8	27%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuestas Aplicadas

ELABORACION: Propia del investigador

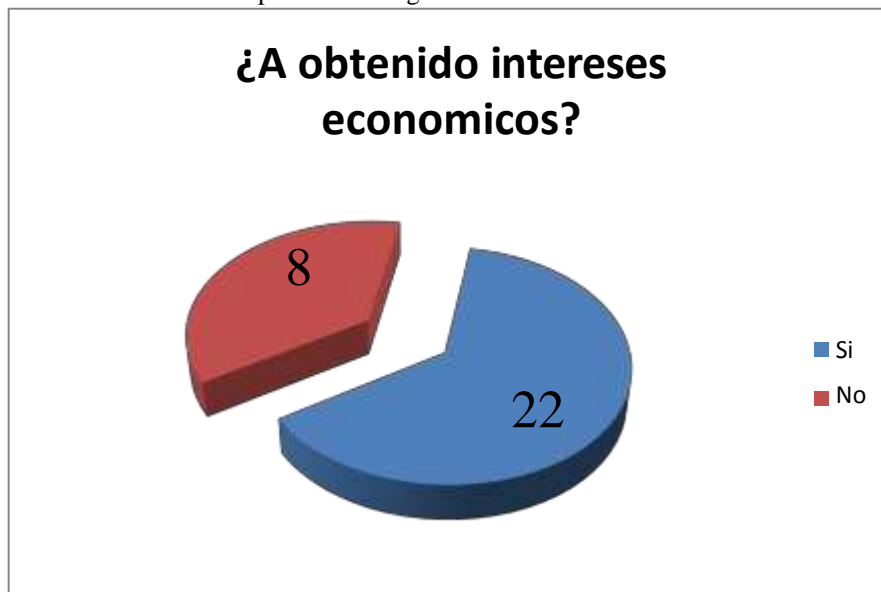


GRAFICO 12: ¿A OBTENIDO INTERESE ECONÓMICOS?

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 73% que corresponde a 22 trabajadores comentaron que si han obtenido intereses económicos y el 27% que corresponde a 8 trabajadores comentaron que no han obtenido intereses económicos.

13 ¿Trabaja con crédito bancario? Si.....No.....

Tabla N° 13 ¿Trabaja con créditos bancarios?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	25	83%
No	5	17%
TOTAL	30	100%

FUENTE: Encuestas Aplicadas
ELABORACION: Propia del investigador



GRAFICO 13: ¿TRABAJA CON CRÉDITOS BANCARIOS?

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia.

INTERPRETACION:

En el gráfico se observa que, del 100% de los encuestados el 83% que corresponde a 25 trabajadores comentaron que si trabajan con créditos bancarios y el 17% que corresponde a 5 trabajadores comentaron que no trabajan con crédito bancario.