



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

***DIFICULTADES FINANCIERAS QUE LAS PYMES
ATRAVIESAN PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO
EN LIMA-METROPOLITANA***

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN FINANZAS**

**AUTOR
WILDER ANDRES SANDOVAL LUJAN**

**ASESOR
MG. FÉLIX JAVIER GUTIÉRREZ PAUCAR**

**JURADO
DR. ANTON DE LOS SANTOS JUAN
DR. AMBROSIO REYES JORGE
MG. BAZAN RAMIREZ WILFREDO**

**LIMA-PERÚ
2018**

DEDICATORIA

*A mis señores padres **Andrés Sandoval Berrocal** y **Nicolaza Iuján Castilla**, por sus buenos ejemplos que impartieron, su comprensión, y por todo el apoyo que recibí.*

AGRADECIMIENTO

*A mi asesor de Tesis, Magíster **Félix Javier Gutiérrez Paucar**, por su constante orientación en el desarrollo de la tesis; quien demostró ser un excelente profesional y experto en temas de PYMES; producto de ello se pudo culminar el presente trabajo de investigación.*

Asimismo, a todas aquellas personas que, directamente e indirectamente hicieron posible el desarrollo de los documentos técnicos y colaboraron en el trabajo de campo; que fue arduo y laborioso.

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es analizar los factores que limitan a las micros y pequeñas empresas de Lima Metropolitana en acceder a los créditos que brindan las instituciones financieras. Cabe indicar que se ha tomado como referencia a las Pymes de los diversos rubros como son producción, comercio y servicios, a fin de conocer la opinión respectiva de las Pymes frente a las solicitudes que realizan a las diversas instituciones financieras.

Asimismo, se ha utilizado el método de aplicación de encuestas a las Pymes de Lima Metropolitana, a fin de analizar las variables específicamente relacionadas con la formalización (situación legal), tiempo de funcionamiento de la Pymes y tasa de interés que ofrecen los bancos en los créditos que otorgan. Además de ello se ha considerado otros factores relevantes que nos ayudaran a conocer la situación real en la que atraviesa cada Pyme, al solicitar un crédito.

Finalmente, con esta investigación se espera obtener información que ayude aplicar estrategias de gestión frente a esta problemática mundial como son las Pymes.

Palabras Clave: PYMES, Financiamiento, Créditos, Formalización, Entidades Financieras.

Abstract

The objective of this paper is to analyze the factors that limit the micro and small companies of the district of Lima Metropolitana in accessing the loans provided by financial institutions. It should be noted that reference has been made to the Pymes of the various items such as production, trade and services, in order to know the respective opinion of Pymes in relation to the requests made to the various financial institutions.

Likewise, the method of applying surveys to Pymes in the district of Lima Metropolitana has been used to analyze the variables specifically related to the formalization (legal situation), operating time of Pymes and the interest rate offered by banks in the credits they grant. In addition, other relevant factors have been considered that will help us to know the real situation in which each Pyme goes through, when requesting a loan.

Finally, with this research it is expected to obtain information that helps to apply management strategies in the face of this global problem such as Pymes.

Keywords: SMEs, Financing, Credits, Formalization, Financial Entities.

INTRODUCCIÓN

La presente Tesis de Investigación, está referido a los problemas que atraviesan las Pymes para la obtención de financiamiento de parte de las instituciones financieras, en Lima Metropolitana.

Elegí el tema a raíz de la gran cantidad de PYMES¹ que existen en nuestro país, que requieren de una mayor oferta y difusión sobre el tema de programas de financiamiento de dinero por parte de las instituciones financieras. Por otro lado, los micros y pequeños empresarios son parte importante de la economía de nuestro país y se concentran un gran número en Lima Metropolitana, por lo que considero un buen lugar para realizar dicha investigación.

El estudio se realizó en base a información primaria y secundaria que se obtuvo de diferentes medios como son: bibliotecas, Internet, folletos y diccionarios, refrendado con trabajos realizados anteriormente sobre Pymes y complementada con recopilación de datos a través de encuestas realizadas a diferentes empresas de las Pymes de Lima Metropolitana.

La investigación tuvo como objetivo conocer las dificultades para las Pymes en acceder al crédito en las instituciones financieras ubicadas en

¹ Fuente: Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa y su Reglamento Ley N° 28015 D.S. N° 009-2003 TR.
PYME: Micro y Pequeña Empresa, es el significado de la siglas al cual se está refiriendo, tal como lo define la ley.

el Lima Metropolitana y a la vez identificar las principales variables involucradas en este proceso.

La Tesis contiene siete capítulos divididos de la siguiente manera:

El primer capítulo se presenta el planteamiento del Problema donde damos alcances sobre la realidad de las Pymes en el Perú y la oferta de créditos existentes en Lima Metropolitana, así como también planteamos los objetivos, la justificación, los alcances y las limitaciones de la investigación; mientras que en el segundo capítulo tratamos el Marco Teórico donde mencionamos el marco histórico, el legal y el conceptual que orientan el desarrollo del tema y también la formulación de la hipótesis. En el tercer capítulo se plantea la Metodología de la investigación, donde se desarrolla sobre el tipo y nivel de la investigación, las técnicas de recolección de datos, su procesamiento e interpretación y de los cuadros estadísticos, gráficos, que nos ayuden a tener una mejor visualización de la investigación realizada. En el cuarto capítulo se presenta los resultados de las entrevistas a los expertos de las instituciones financieras y las encuestas realizadas a los empresarios de la PYMES y finalmente el capítulo cinco se presenta las conclusiones y las recomendaciones sobre la investigación realizada, se adjunta las referencias bibliográficas utilizadas y los anexos respectivos.

INDICE

	Página
Portada.....	I
Título.....	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento.....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRAC.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	VII
ÍNDICE.....	VIII

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes.....	10
1.2 Planteamiento del problema.....	20
1.2.1 Problema principal.....	20
1.2.2 Problemas específicos.....	21
1.3 Objetivos de la investigación	21
1.3.1 Objetivo principal	21
1.3.2 Objetivos específicos.....	21
1.4 Justificación e importancia	22
1.5 Alcances del estudio	22
1.6 Limitaciones del estudio	22

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Marco histórico.....	23
2.2 Marco Legal.....	36
2.3 Marco Conceptual.....	38
2.4 Formulación de las hipótesis.....	44
2.1.1 Hipótesis principal	44
2.1.2 Hipótesis específicas	44

CAPÍTULO III	METODO	
3.1	Tipo y nivel de investigación	46
3.2	Método y Diseño metodológico	46
3.3	Técnicas de recolección de datos	47
3.4	Técnicas para el procesamiento de la información.....	51
CAPÍTULO IV	PRESENTACIÓN RESULTADOS	
4.1	Resultados de la entrevista.....	52
4.2	Resultados de la encuesta.....	52
4.3	Contrastación de hipótesis.....	62
CAPÍTULO V	DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1	Discusión.....	63
5.2	Conclusiones.....	63
5.3	Recomendaciones.....	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		69
ANEXOS:		
Anexo N° 1.-	Validación del Instrumento.....	72
Anexo N° 2.-	Confiabilidad del instrumento.....	73
Anexo N° 3.-	Matriz de consistencia.....	74

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Ronald Daniel mercado Abanto (2014), en el estudio de investigación realizado sobre **“El Mercado de Valores como fuente de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa”**, concluye en la posibilidad de que las Pymes obtengan financiamiento a través del Mercado de Valores, mediante la emisión de instrumentos de corto plazo, en tanto se reduzca el riesgo financiero y se diversifique la colocación de instrumentos financieros a emitirse.

Sebastián Aladro Vargas, Cristián Ceroni Valenzuela, Enmanuel Montero Booth, (2011), en el estudio sobre **“Los Problemas de Financiamiento en las Mipymes: un caso práctico”**, concluye que, se ha podido evidenciar que el acceso de las Pymes al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso.

Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este

sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor.

Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las Pymes. Por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor.

Se pudo ver también, que las Pymes en el mundo entero suponen un gran activo para los países, dado su gran aporte al empleo y crecimiento del país, pero a la vez suponen un gran desafío para las autoridades, dada su alta tasa de proliferación y quiebra, lo que las hace tan susceptibles a los vaivenes de la economía. Asimismo, se conoció la realidad internacional con respecto a los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring, y se constató que son herramientas muy utilizadas alrededor del mundo y que operan de una forma muy similar que en nuestro país.

Finalmente se puede decir que como País nos encontramos en buen pie, pero sin duda debemos avanzar más en regulaciones que impidan el abuso de algunas instituciones financieras, así como en la protección de las Pymes desde su creación hasta su desarrollo.

Juan Vaca Estrada (2012), en la Tesis Doctoral sustentada sobre: ***“Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”***, manifiesta que gran parte de las instituciones financieras requieren al deudor una garantía, aquella que minimice el riesgo para el acreedor y tenga un seguro para en caso de que la empresa no pague (Kon y Storey, 2003). Esto acarrea costos para la empresa, se tiene que realizar un avalúo del bien, se debe realizar una hipoteca en caso de tratarse de un bien inmueble. No solo esto, en ocasiones no hay bienes en la empresa y entonces el dueño debe utilizar sus bienes personales, así nos lo señalaron Avery et al. (1998) y Voordeckers y Steijvers (2006).

Encontramos también algunas formas de entender cuan intensa es la relación entre las empresas y los bancos, así, encontramos, por ejemplo que casi el 50% de las empresas estudiadas trabaja con un solo banco, esto nos indica que carecen de las ventajas de la multirelación, pero por otro lado su relación es más fuerte. Para aquellas empresas que trabajan con más de un banco, encontramos que la mayoría cuenta con un banco de casa, es

decir, el principal se lleva entre el 60% y el 90% de las operaciones de la empresa. Otra forma de ver que tan fuerte es la relación es a través de los años que se conocen, los datos nos reflejan que poco más de la mitad ya tiene una relación de 7 años o más. Lo cual nos dice que las empresas han cultivado una relación, y han obtenido beneficio de ella en la obtención de crédito.

Martín Luciano Miranda (2013), estudio realizado sobre: ***“Los problemas de financiamiento en las Pymes”***, concluye que dentro de los obstáculos que impiden el financiamiento a las Pymes está la información asimétrica que existe, los costos de información, los problemas de señalización, los problemas del personal, las condiciones macroeconómicas, etc.

Raúl Esteban Reinoso Ramos (2010), en la Tesis presentada sobre: ***“ Estudio del acceso a financiamiento para las Pymes del distrito Metropolitano de Quito del año 2000 al 2008”*** concluye que las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito identifican a los bancos como las instituciones que más créditos entregan al sector, sin embargo la canalización de los recursos se hace luego de un proceso de calificación crediticia que no se compadece con su realidad, es decir, las valoraciones no se adaptan a las posibilidades que las pymes pueden ofrecer en su calidad de clientes, indicando que la calificación crediticia no es efectiva. La evaluación de los sujetos de crédito se convierte entonces en una de las principales limitaciones para tener un

desarrollo eficiente en el mercado y dificulta el acceso a un proceso de integración comercial que beneficiaría a todos sus integrantes, siendo esta una de las dificultades externas que definen la capacidad de crecimiento de las pymes en virtud al apalancamiento aplicado.

No existe un sistema de desarrollo empresarial que tenga como base en el acceso a financiamiento para pymes y que permita una integración comercial por medio de asesorías y consultorías que faciliten el desarrollo tanto de las empresas como de las instituciones financieras y a través de ellas de todo el sistema económico del país. La falta de intermediarios entre las pymes y las Ifis (Instituciones Financieras) fricciona la relación que tienen y agrava las diferencias de opinión que existen entre ambos sectores en materia crediticia, con lo cual las empresas no acuden a las instituciones financieras y éstas no crean plataformas comerciales que se adapten a las necesidades de las pymes. Complementariamente, la falta de consultorías y asesorías que pueden brindar agentes externos a las empresas dificulta la presentación de información financiera adecuada para el acceso a crédito, como también priva a las empresas de acceder a la oportunidad de conocer acerca de los beneficios de apalancamiento y de las formas como utilizar de manera efectiva el dinero recibido por el crédito solicitado. Adicionalmente la asesoría o consultoría sobre este tema es escasa para las instituciones

financieras, por lo que ellas no cuentan con una plataforma de servicio que se especialice en el sector pymes, esto, haciendo referencia al período de estudio. La asesoría para las Ifis debe estar concentrada en el método de evaluación crediticia con la finalidad de poder solicitar a las pymes información adecuada y sobretodo hacer una valoración objetiva de estos datos y poder concretar la relación de negocios con este sector.

Rafael Bustamante Romaní (2005), En su Tesis “*El problema del Racionamiento del Crédito en el Sistema Bancario Peruano*”, explica sobre el planteamiento de **Stiglitz** y **Weiss** (1981), con referencia a la **información asimétrica**, sobre la tasa de interés que cobran los bancos afectan el riesgo de los créditos de dos formas posibles: a) clasificando a los prestamistas potenciales o b) afectando las acciones de los prestamistas. La tasa de interés que un individuo está dispuesto a pagar puede actuar como un mecanismo de detección; quienes estén dispuestos a pagar mayores tasas, pueden ser en promedio más riesgosos- están dispuestos a endeudarse a tasas altas porque estiman que la probabilidad de repagar el préstamo es baja. Los individuos menos riesgosos, que no están dispuestos a pagar esa mayor tasa, se autoexcluyen, dando lugar así a la selección adversa. A medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de los prestamistas aumenta –porque sólo toman préstamos los más riesgosos-, disminuyendo los beneficios del banco. Además el banco

es el que determina la tasa de interés que maximiza el rendimiento esperado de su cartera de préstamos.

Velisario Cieza Pérez, Juvenal Lozano Lozano y Gerardo Lozada Tam (1998), en su investigación sobre “**Los costos de la información en la Intermediación Financiera**”, manifiesta que los costos de información se ven compuestos principalmente por dos (2) variables, las cuales se dan a conocer: a) El costo de oportunidad por malas colocaciones: se considera que es el resultado de un problema de riesgo moral traducido en costos y que sería la mejor manera de poder explicar el por qué la diferencia entre las tasas de interés, tasa activa menos tasa pasiva, no se reduce significativamente a pesar de que el resto de factores, tanto macroeconómicos y microeconómicos, han experimentado una considerable tendencia a la baja en los últimos años. Constituyéndose, de este modo, el costo de oportunidad por malas colocaciones como el exceso de provisiones para una determinada cartera de créditos, lo que implicaría mantener una mayor cantidad de fondos inmovilizados, cuyo costo sería la pérdida de intereses en otras alternativas que impliquen un menor déficit o exceso de provisiones. Por otro lado, el costo de oportunidad por malas colocaciones significaría una falta de liquidez para el banco, por mala selección de cartera, lo que podría conducirlo a no cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones. b) El diferencial del margen financiero entre bancos de distintos grupos: se considera que esta situación refleja el problema de selección adversa si tenemos en

cuenta que actualmente en el mercado financiero existen cuatro grupos de bancos: bancos grandes, bancos medianos, bancos pequeños y bancos de consumo. Siendo los bancos de consumo los que cobran mayores intereses, además de comisiones elevadas, comparados con los que aplican los bancos grandes; esto es así porque el manejo de información relevante por los bancos grandes ha llevado a una segmentación del mercado, logrando posiciones de mercado que no les exigen incurrir en mayores riesgos, dejando los riesgos potenciales más altos para que sean asumidos por los demás grupos de bancos.

Pablo M. Chauca Malásquez (2007), en su tesis sobre ***“Micro y Pequeña Empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva de desarrollo local”***, manifiesta que el entorno mundial y nacional actual exige a las micro, pequeñas y medianas empresas elevar su productividad y competitividad. Para ello, no sólo es necesario mejorar sus condiciones tecnológicas físicas, sino sobre todo las condiciones de trabajo, las relaciones y actitudes sociales de los grupos de trabajo existentes al interior de dichas empresas.

Siguiendo con el mismo autor, la competencia laboral es el conjunto de conocimientos (saber), aptitudes (saber hacer) y actitudes (saber ser) que caracterizan a cada trabajador, y que le permiten desempeñarse en una función de trabajo, en el caso de las pequeñas empresas, las actitudes llegan a ser más determinantes que las otras características en el logro de la eficacia y eficiencia que alcanza el

trabajador, y por tanto en la competitividad empresarial. En esa perspectiva, la educación y la capacitación resultan ser los mecanismos más idóneos para lograr esos objetivos. De ahí que las pequeñas empresas para concretizar sus ventajas competitivas de mayor flexibilidad y adaptabilidad respecto al medio ambiente, deben constituirse en organizaciones en permanente aprendizaje, para lo cual deben implementar programas de desarrollo de personal y capacitación para sus trabajadores.

Además, el principal problema que puede traer aparejado el personal especializado es la repetición en las tareas, situación que puede traer como consecuencia desmotivación en el personal y una baja tanto en la productividad como en la competitividad.

La Porta (1997, 1998), Galindo y Micco (2001) y Kaufman, Krauf, y Mastruzzi (2003), en sus estudios realizados sobre *“La protección imperfecta de los contratos de crédito”*, indica sobre las dificultades en su cumplimiento y permite al deudor, a través del incumplimiento, recuperar parte de los activos involucrados en la actividad o proyecto objeto de financiamiento. Al decidir el incumplimiento el deudor compara la utilidad esperada que representa el incumplimiento con el valor de continuar operando el proyecto y pagando el servicio de deuda. Manteniendo fijo el tamaño del proyecto, el valor de continuarlo se incrementa con el capital de la empresa (y decrece con el apalancamiento), ya que el empresario obtiene una mayor o menor proporción del rendimiento del proyecto;

por tanto a medida que aumenta el apalancamiento la opción de incumplir resulta más atractiva. El establecimiento por parte de las instituciones financieras de restricciones en el otorgamiento de créditos constituye una forma de limitar el apalancamiento de la empresa; en consecuencia los empresarios con bajo capital (situación que comprende a las PYMES) ven restringido su acceso al crédito.

Juan Cuattromo y Leandro A. Serino (2010), en su estudio sobre *“Condiciones Macroeconómicas”* manifiesta que el régimen cambiario y las características de la política monetaria limitan la expansión del crédito. La existencia de metas cuantitativas sobre el crecimiento en la cantidad de dinero requieren establecer límites sobre el crecimiento del crédito al sector privado. Si a las metas monetarias se añade la política de tipo de cambio competitivo y el resultado superavitario del balance de pagos, las limitaciones sobre la expansión del crédito bancario se acentúan. Esto último se explica de modo intuitivo: la contrapartida de un exceso de oferta de divisas, al tipo de cambio meta determinado por el BCRP, es una expansión de los saldos en moneda doméstica. Si la expansión de base monetaria excede los límites autoimpuestos por el BCRP, la autoridad monetaria debe esterilizar todo ese excedente de pesos mediante la colocación de títulos al sistema financiero en una magnitud consistente con su programa monetario.

Debe notarse aquí el rol central que juega en el mercado de crédito la solvencia potencial de los tomadores de crédito. En efecto, la

necesidad de contar con colaterales sólidos y hojas de balance transparentes puede generar un poderoso efecto negativo sobre el mercado de créditos. Más aún, cuando la normativa de la autoridad monetaria procura evitar a toda costa situaciones de inestabilidad financiera pueden generarse estrangulamientos en el mercado de créditos, cuya naturaleza implica la toma de riesgo en función de potenciales ganancias.

En conjunto, y aún sin negar el rol central de la legislación en la morfología del sistema financiero, los expositores han destacado que la caracterización de las limitaciones a la expansión del crédito en Argentina responde a problemas de índole estructural, cuya resolución escapa al ámbito formal y las políticas públicas orientadas exclusivamente al corto plazo.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1.- Problema principal:

¿Existen dificultades en el acceso al financiamiento de los créditos a las Pymes de Lima Metropolitana?

- **Problemas específicos:**
- ¿Cuál es la relación entre la inversión y el financiamiento de parte de los Intermediarios Financieros con las Micro y Pequeñas Empresas?
- ¿La situación legal de las PYMES afecta la decisión de aprobación de crédito por parte de las instituciones financieras?

- ¿Cómo afecta el tipo de interés en la decisión de solicitud de crédito por parte de las Pymes?
- ¿Cuáles son los factores que motivan que las PYMES tengan dificultades para trabajar con los intermediarios financieros?

1.3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:

1.3.1 Objetivo Principal:

- **Identificar las dificultades actuales sobre el acceso al financiamiento de las Pymes de Lima Metropolitana.**

1.3.2.- Objetivos Específicos:

- Identificar las diferentes líneas de crédito que otorga las Instituciones Financieras de Lima Metropolitana.
- Evaluar la legalidad de las diferentes Pymes.
- Identificar la influencia que ejerce el tipo de interés en la decisión de solicitud de crédito.
- Identificar el tiempo que demoran las instituciones bancarias para otorgar un crédito a las Pymes.

1.4.- JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

- La finalidad es investigar este tema, para conocer los obstáculos que se presentan las instituciones financieras para acceder al financiamiento.

- A través de la investigación podremos conocer también las variables que alejan al empresario Pyme de las posibilidades de ser sujeto de crédito en las instituciones financieras.

1.5.- ALCANCES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO:

1.5.1.- Alcances: La presente investigación se desarrollará en Lima metropolitana tomando en cuenta el año (2016), con la finalidad de conocer los aspectos más relevantes que inciden en la obtención del crédito para las Pymes.

1.5.2.- Limitaciones: Esta investigación sobre las Pymes de Lima Metropolitana solamente tocará los sectores de Industria, Comercio y Servicio.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Histórico

Históricamente, el sector de la Micro y Pequeña Empresa, en su proceso de desarrollo, ha tenido escaso apoyo de parte del Estado y las instituciones financieras, en la mayoría de los países de América Latina. Si bien es cierto que existen algunos países, cuyos gobiernos, han brindado a este sector oportunidades para su desarrollo, pero estos esfuerzos han quedado cortos con relación a las verdaderas necesidades del mismo.

La presencia de las Micro y Pequeñas Empresas como unidad básica en el proceso de desarrollo económico de los pueblos, es indiscutible. No obstante, el estudio de su problemática y participación en el desarrollo productivo ha sido postergado en innumerables oportunidades por la falta de una política integral que asocie a las empresas, gobierno y trabajadores; por ello es esencial para la estabilidad y crecimiento de este sector empresarial, la existencia de políticas económicas, claras y coherentes pero en un ambiente de respeto al libre mercado.

Las PYMES en el Perú, como en gran parte de Latinoamérica, constituyen la forma empresarial más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo, pues el 70% de la población económicamente activa (PEA) es absorbida por las micro y pequeñas empresas. Por otro lado, sólo el 6% de los emprendedores de las PYMES acceden al sistema

bancario privado formal; mientras la oferta de crédito en 2015 fue de US\$ 17,000.00 millones, la demanda por préstamos comerciales alcanzaba US\$ 100,000 millones. En suma, existe un exceso de demanda de crédito (80%), que debería ser cubierta por las instituciones financieras.

¿Cómo se conceptualiza a las Pymes en el Perú? Se entiende por PYME a la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización y gestión, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y prestación de servicios dentro de los parámetros que establezca la ley 28015².

El único requisito que la ley establece para clasificar a las micro y pequeñas empresas es el número de trabajadores, para el primer caso, éste no excede a 10 y para el segundo caso a 100. Se supone que el Estado tiene por responsabilidad incentivar la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que permitan su consolidación empresarial y su crecimiento sostenido, funciones que en estos últimos años lo han implementado, pero muy marginalmente para la realidad económica del país.

Las Micro y Pequeñas Empresas se han constituido en uno de los brazos productivos más importantes del país. Su importancia no sólo se puede medir por su grado de participación en la formación del Producto Bruto Interno, sino que, además, se ha constituido en un sector que ha abierto

² Ley N° 28015 – Ley de la Micro y Pequeña Empresa - 2003

espacios para la captación de mano de obra, contribuyendo por ello a la generación de empleo coyuntural y sostenido.

El hecho que hayan cubiertos espacios productivos no significa que han crecido en forma sana y con fortalezas estructurales, si observamos su comportamiento a través del tiempo nos podemos dar cuenta que estas unidades productivas adolecen de deficiencias en sus economías internas que le impide alcanzar niveles óptimos de competitividad. Si revisamos la Cadena de Valor de una empresa nos vamos a dar cuenta de las debilidades que presenta en cada una de sus actividades primarias y de apoyo, lo que constituyen factores que retardan en su proceso de desarrollo.

La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a la empresa como un todo, en éstas organizaciones radican muchas actividades discretas en sus diferentes áreas operativas. Por ello la Cadena de Valor descompone a la empresa ya sea PYMES o grandes organizaciones en sus actividades estratégicas relevantes, para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existente y potenciales. La cadena de valor ésta inserta en un sistema de valor.

Por otro lado, otro concepto que tienen que entender las Micro y pequeñas Empresas para optimizar su gestión y así puedan superar sus deficiencias estructurales es la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Esta matriz es una manera de concatenar el análisis del entorno, y determinar un diagnóstico sobre los escenarios futuros del sector al que pertenece la empresa. A partir de dicho

diagnóstico se deberán identificar las oportunidades y amenazas presentes y futuras que plantean las diversas variables analizadas.

Antes de elaborar una acción empresarial conviene conocer el medio ambiente dentro del cual operan las empresas. ¿Cuáles son sus oportunidades?, ¿A Qué amenazas y restricciones se enfrentan?, lo que llamamos comúnmente investigación de mercado, pero que en realidad corresponde, en un sentido más amplio, a un estudio del medio ambiente actual y futuro, es la base de todo esfuerzo de la Planeación Estratégica.

Si hablamos de las Micro y pequeñas Empresas, las operaciones, la logística interna, mercadotecnia y ventas como el servicio post venta, presentan problemas que urgen corregir a fin de que hagan más consistente su participación en el mercado.

Como bien sabemos, el actual escenario económico exige empresas competitivas y eficientes, con estrategias que apunten a coberturar mercados y posicionarse de ellos a base de sus propias fortalezas. Como se sabe ventaja competitiva es cualquier característica de la empresa que la diferencia de la competencia dentro de un sector. Como afirma Michael Porter, " toda empresa que obtiene beneficios de un modo sostenido tiene algo que sus competidores no pueden igualar; aunque en muchos casos lo imiten, no solo tiene una ventaja competitiva sino que ésta es sostenible a mediano y largo plazo.

Michael Porter³, afirma, además, que, sólo existen dos tipos básicos de ventajas competitivas que las empresas pueden poseer: Las de bajo costo y las de diferenciación, los cuales se combina en el alcance de las operaciones de la empresa, para producir estrategias genéricas y alcanzar un desempeño superior a la media de la industria.

Toda empresa, así también las Micro y Pequeñas empresas buscan la diferenciación como forma de lograr rentabilidades importantes en el mercado, ¿Cuándo un mercado es susceptible de diferenciación?, Aquel donde los clientes están dispuestos a pagar más para obtener un producto o servicio de una empresa que de otra. Cabe señalar que la diferenciación no solo es posible en sectores industriales, sino también en el sector servicio, en estos casos el producto único está incluido en el personal de la empresa, en los sistemas de funcionamiento y en su estilo de dirección.

Pero a pesar de las limitaciones presentadas en las PYMES, donde todavía no se manejan óptimamente los conceptos sobre planeación estratégica, o ventaja competitiva, han sabido abrirse espacios en los mercados, un claro ejemplo es el Emporio comercial de “Gamarra”, que inclusive participan con sus productos en mercados externos, pero esto no quita la conveniencia de replantear estrategias, para maximizar su valor como organización.

El capital de trabajo y de inversión que manejan las Pequeñas y Microempresas, son insuficientes para reconvertirse tecnológicamente,

³ Michael Porter (1980) – **Ventaja Competitiva** – Harvard Business School

que bien se podría decir que es una debilidad estructural, esto aunado a la falta de liquidez para negociar con sus proveedores, se constituyen en un serio problema financiero que les limita las posibilidades de crecer sanamente y abastecer nuevos mercados.

Los factores que condicionan el desenvolvimiento de la pequeña industria se derivan en parte, de los que denomina comúnmente la coyuntura económica, es decir, del comportamiento en el corto plazo de determinadas variables vinculadas con el desarrollo.

Esto es lo que viene sucediendo con las PYMES del país; como la desaceleración se ha profundizado en estos últimos años, existen muchas empresas que vienen cerrando sus operaciones y otras que merecen una labor profunda de reingeniería empresarial.

Como sabemos el Sistema Financiero, se divide en dos grandes campos, los intermediarios financieros bancarios y los intermediarios financieros no bancarios con sus respectivos órganos de control y supervisión, como lo son la Superintendencia de Banca y Seguros y la CONASEV. En esta macro estructura ubicamos a COFIDE, a las EDPYMES, Cajas Rurales, Cajas Municipales, financieras, etc.

Los Bancos, son intermediarios financieros, que tienen por función asistir financieramente a las empresas deficitarias de capital. Como bien se conoce los entes prestamistas pueden conceder préstamos pero debidamente garantizados con respaldo patrimonial de los entes solicitantes de crédito. Para que las empresas, como las Micro y pequeñas Empresas, accedan a un crédito es necesario la presentación

de un proyecto de inversión, el cual pasará a un comité calificador para su evaluación. Este mecanismo, por ejemplo, lo emplea COFIDE para sus diferentes líneas de crédito.

Los intermediarios financieros bancarios también han estado inmersos en la crisis local como internacional; muestra de ello es el crecimiento de su cartera pesada la quiebra de algunos y el salvamento de algunos de ellos como fue el Banco Wiese, situación que los ha llevado a ser mesurados y cuidadosos con sus operaciones activas. Para ser sujetos de crédito, actualmente se necesita ser una empresa sólida, con buenos ratios financieros, con un buen respaldo patrimonial, con ingresos que asegure el retorno de los créditos, es decir, que sean catalogados como clientes exclusivos de los bancos.

La no exclusividad o clientes dudosos implica la limitación en los créditos para solventar el capital de trabajo y de inversión en las PYMES, lo cual le imposibilita acumular valores de competitividad.

Esto es lo que sucede en las PYMES textiles que, por las limitaciones que tienen para el acceso del crédito, tiene serios problemas, por ejemplo, para cumplir con sus metas de producción. Esto se ha convertido en una cadena perniciosa, que no permite acumular fortalezas para repotenciar el principal brazo productivo del país.

Una verdadera cultura de competitividad, la falta de creación de valor, el desconocimiento para abrir nuevos espacios de mercado, la falta de una gerencia estratégica han originado que las PYMES proyecten una imagen de serias debilidades al Sistema Bancario y no Bancario; organismos que

respondieron con la limitación de sus créditos; hecho que por cierto ha impedido formar una franja micro empresarial con optimas potencialidades en Lima Metropolitana.

Sin duda, los bancos juegan un papel de primer orden en el desarrollo productivo, la actual coyuntura económica aunada a la globalización exige, Alianzas Estratégicas entre ambos sectores, como forma de afrontar la elevada competencia que se viene dando en el mercado.

Como las PYMES, presentan serias restricciones en la banca tradicional o comercial, orientaron sus necesidades de crédito a la Banca de Consumo, incluido MI BANCO, cuyos costos financieros, en vez de dar solución a sus problemas de liquidez agravan su situación financiera, llegando a extremos de perder sus activos por los elevados costos crediticios que imponen estos intermediarios financieros. Con mercados con elevada competencia, es difícil soportar un costo financiero por más del 100%, tal como cobra la Banca de Consumo, pero fue así como operaban y siguen operando en el actual escenario financiero.

Es de esperar que los Intermediarios Financieros reordenen su política y consideren a las PYMES como un mercado objetivo seguro y rentable, que bien podrían convertirse en sus principales aliados estratégicos.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS LIGADOS AL DESARROLLO DE LAS PYMES

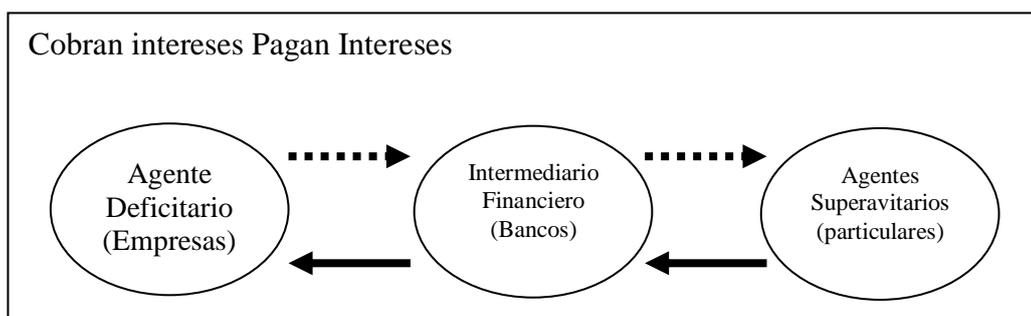
1. Intermediación financiera

En el Sistema Económico caracterizado por la utilización de la moneda como medio de pago; existen agentes económicos deseosos de activos líquidos para cubrir sus brechas deficitarias, pero a la vez existen agentes económicos que tienen saldos favorables de estos activos que buscan créditos, a veces especulativos, a través de su colocación. Entre los primeros se encuentran mayormente las empresas que necesitan capital para emprender sus programas de inversión o utilizarlos como capital de trabajo; dentro de los segundos, se encuentran el público, el gobierno y otros agentes económicos que poseen saldos favorables en su movimiento de cuentas. Pero como la transacción financiera, entre los agentes deficitarios y superavitarios es muy costosa, por la dificultad que encuentran por encontrarse en un mercado definido; es que aparecen los intermedios financieros, como los bancos, que dentro del sistema actúan como captadores de los agentes superavitarios y colocadores de los agentes deficitarios. Estos intermediarios financieros; que pueden ser instituciones financieras o no, que configuran el Sistema Monetario o colocadores de capitales de corto plazo; están regidos por normativas emanadas del Gobierno Central como la Ley de Bancos; cuyo cumplimiento debe ser vigilado por la Superintendencia de Banca y Seguros, organismo de control cuya función se encuadra en el monitoreo

de las cuentas de los Estados Financieros de los intermediarios financieros y; como forma de proteger los intereses del público ahorrista. La importancia de los intermediarios financieros radica, en que estas organizaciones movilizan capitales que son utilizados por las organizaciones empresariales que actúan en el sector real; para financiar sus ampliaciones de planta; para reconvertirse tecnológicamente; asimismo para lubricar el proceso productivo; cuyos efectos directos, como colaterales se van a reflejar en el grado de competitividad que logran en el mercado doméstico como el de ultramar. Por cierto, este último objetivo estratégico, no sólo dependerá del monto de capital de inversión y de la calidad de su utilización, sino también es necesario la confluencia de factores inherentes a la actividad misma de los negocios, tales como, la calidad de las políticas, estrategias como tácticas empresariales, que como es obvio, deben ser de la más óptima eficacia para enfrentar los retos de los mercados globalizados.

En el **Gráfico N° 1** Se expone el mecanismo de la intermediación financiera:

GRÁFICO N° 1: INTERMEDIARIOS FINANCIEROS



Entre los agentes deficitarios se pueden localizar a las pequeñas y microempresas (PYMES); organizaciones empresariales, que como cualquier otra, necesita del palanqueo del caso para solventar su capital de trabajo, ampliar su capacidad de planta, sus líneas de producción, y otras actividades propias de una empresa que, apuntan a optimizar sus operaciones en el mercado.

Definitivamente, la sostenibilidad del mercado real, depende de cuan fuerte y competitivo sea el mercado financiero (intermediarios financieros). En este sentido, si en éste sector se presentan deficiencias estructurales, como es en el manejo de la tasa de interés, colocaciones, concentraciones de crédito, tipo de organización; el retardo productivo se verá reflejada en los indicadores macroeconómicos especialmente en el PBI, que a la vez generará un escenario laboral de mínimas oportunidades; situación que por las evidencias empíricas se ha convertido en un hecho crónico en el Perú.

Dada la importancia de los intermediarios financieros, en la vida económica del país; debido a que su participación a través del financiamiento, genera importantes efectos multiplicadores de tipo económico como social; es necesario crear un marco legal que impida todo tipo de anomalías en éste sector; y a la vez es imprescindible la creación de una cultura que apunte a la competitividad, que va a impactar positivamente en los sujetos deficitarios de créditos, como son las

PYMES, las medianas y las grandes empresas, es decir aquellas organizaciones cuya función principal es la creación de riqueza.

Uno de los graves problemas del país y así lo afirman los microempresarios textiles del emporio de Gamarra, es la actitud desalentadora de los intermediarios financieros para otorgar los créditos y poder solventar sus proyectos de inversión; situación que según ellos, los induce a acudir a un mercado informal de capitales, que si bien es cierto es ágil para los desembolsos, pero prácticamente movilizan capitales con elevadas tasas de interés y condiciones de retorno, que en vez de apoyar al despegue empresarial, se convierten en un elemento confiscador y retardatario.

Por la calidad de los activos que manejan y por la deficiente garantías reales que tienen disponible para respaldar un crédito las PYMES se convierten en no ser sujetos de crédito, lo cual, como es de entender dificultan su proceso de desarrollo. Por ello la propuesta de Hernando de Soto en su texto⁴ "El Otro Sendero"; en donde explícitamente da a entender la necesidad de formalizar los patrimonios de aquellos grupos microempresariales para convertirse justamente en sujetos de créditos para los intermediarios financieros: Situación que, por cierto se propone lograr con los retardos productivos que se ve reflejada en los indicadores macroeconómicos especialmente en el PBI. Esto a la vez genera un escenario laboral de mínimas oportunidades; situación que por las evidencias empíricas se ha convertido en un hecho crónico en el Perú.

Dada la importancia de los intermediarios financieros, en la vida económica del país; debido a que su participación a través del financiamiento, genera importantes efectos multiplicadores de tipo económico como social; es necesario crear un marco legal que impida todo tipo de anomalías en éste sector; y a la vez es imprescindible la creación de una cultura que apunte a la competitividad, que va a impactar positivamente en los sujetos deficitarios de créditos, como son las PYMES, las medianas y las grandes empresas, es decir aquellas organizaciones cuya función principal es la creación de riqueza.

Los intermediarios financieros que se ha conceptualizado en la primera parte de la presente investigación; están debidamente organizados; que van a configurar el Sistema Financiero de un país. Cabe señalar que, los intermediarios financieros pueden ser clasificados como de primer piso y de segundo piso; siendo los primeros de ellos, aquellos que colocan directamente a los agentes deficitarios; y los segundos se caracterizan por movilizar sus activos líquidos a través de intermediarios financieros de primer piso; un claro ejemplo es la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) ; organización financiera que coloca su amplia gama de líneas de crédito a través de los bancos, Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDPYMES y otros tipo de instituciones financieras.

Otra forma de clasificar a los intermediarios financieros; es el bancario y los no bancarios, cuyas operaciones activas como pasivas las realizan en el mercado monetario.

⁴ Hernando de Soto (1986) – El Otro Sendero – Instituto de Libertad y Democracia

2.2. Marco legal

- **El Decreto Legislativo 705 (05.11.91) Ley Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa.** Establece la diferencia en el tamaño, en el número de trabajadores y en el monto anual de ventas.

-**Ley General. De la Pequeña y Mediana Empresa N° 27268 (27-05-2000)**, con esta Ley se crearon instrumentos de Promoción y formalización de las Empresas existentes.

-**Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015 – Mypes, (03-07-03) y su Reglamento D.S. 009 -2003 TR (12-09-03)** cuyo objetivo fue incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al PBI, la ampliación del mercado internacional y su contribución a la recaudación tributaria.

-**Ley de Promoción al Desarrollo Económico y Productivo de las Mypes. N° 28304 (27-07-04)**; esta norma crea el sistema integrado de asistencia técnica a las Mypes descentralizada (SIATMYPE); dirigida a elevar la productividad y capacidad de crecimiento de las Mypes rurales.

-**Decreto Legislativo N° 1086 (28-06-2008) Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.**

- **Objetivo:** Promover la competitividad, formalización y desarrollo de las Mypes para la ampliación del mercado interno y externo de estas empresas; en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

-Asimismo El Decreto Legislativo tiene que ver con las características Mypes, el Régimen laboral, con la seguridad en salud y sistema de pensiones sociales, con modificaciones al Régimen especial y Régimen general del empleo a la renta y disposiciones complementarias finales.

-Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Publicado el 30 – 10 - 2008.

Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

-Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Publicado el 30 – 09 - 2008

Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE.

-Resolución de Superintendencia N° 187-2008/SUNAT - Publicado el 25 de Octubre de 2008. Aprueban la forma y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social.

2.3 Marco Conceptual

- **Banca Comercial.**

Las PYMES en la última década ha experimentado un insuficiente apoyo para fortalecer sus operaciones por parte de la banca comercial, ya que para estos intermediarios crediticios, la calificación era muy pobre para sus exigencias de colocaciones.

La Banca Comercial dentro del Sistema Financiero, por el tipo de fondos que maneja, que son de corto plazo, son muy exigentes en la calificación de las solicitudes de crédito para financiar proyectos; ponderando para la viabilizar los fondos líquidos las garantías hipotecarias o reales, que es una de las debilidades estructurales que presenta las PYMES, incluidas las textiles y de confecciones, en todos los sectores productivos en la cual están operando.

Un estudio realizado por la Universidad Nacional de Ingeniería en CENTRO COFIDE, donde se da servicios tecnológicos, llegó a establecer que por cada usuario (PYMES), que acude a éste Centro de Consultoría con la creencia de acceder a un préstamo, ya que en la banca comercial prácticamente le habían quitado toda posibilidad para lograr un crédito.

Y otro porcentaje de Pymes demandaba reconversión tecnológica o mejora de procesos en su productividad.

Consultados los microempresarios sobre su respaldo patrimonial, los presentados eran insuficientes para sus requerimientos de capitales. Aquí se centra una de las deficiencias estructurales de las PYMES que a la vez induce que no sea un sector atractivo para la Banca Comercial, que

según los funcionarios de estos bancos, las tasas de interés que cobran, a pesar que están muy por encima de los internacionales, (LIBOR-PRIME- RATE) no cubren los riesgos ni los costos en que incurren por este tipo de intermediación.

Al margen del problema planteado, la Banca Comercial, mantiene vinculaciones con las PYMES a través de varios servicios. Productos que, por las investigaciones realizadas dentro de los microempresarios, no llegan a cubrir sus expectativas para potenciar sus negocios, con la eficacia que exigen los mercados globalizados.

A continuación se detalla el perfil de los principales bancos del Sistema Financiero:

- **Banca de Negocios:**

Creada especialmente para atender las necesidades y exigencias de las empresas (sea personal natural o jurídica), si tienen una facturación menor a un millón de dólares. Las garantías reales para los créditos agrícolas llegan hasta el 200% del préstamo.

Dentro de la banca de negocios, se desarrolló el producto Crédito Efectivo de Negocios, que financia las necesidades de capital de trabajo y la compra de activos fijos, con montos que va de US\$ 2,000 a US\$ 20,000 y US\$ 5,000 a US\$ 30,000 respectivamente, con una tasa efectiva que oscila entre 45% y 25%.

- **Banca Corporativa:**

Es una banca que atiende a un segmento empresarial, cuyas ventas superen los US\$ 15 millones. Para ser calificado como cliente de esta banca, aparte del monto ya señalado, se requiere; tener activos de gran tamaño, y demandantes de servicios electrónicos de alta tecnología, ser emisores de papeles comerciales u obligaciones y cotizaciones de acciones en bolsa, además poseer una posición diferenciada en el mercado a través de ventas, marcas o procesos especiales, por último mantener una estructura administrativa profesionalizada y sofisticada, con gran potencialidad de negocios.

- **Banca Institucional:** es una banca que está dirigida atender las necesidades Crediticias de instituciones gubernamentales, organismos descentralizados, proyectos estatales, colegios, universidades, ONGs, organizaciones internacionales, Cooperativas, Cajas Rurales.

- **Banco Continental:** Es la tercera entidad bancaria en el Perú, con una cuota del mercado, depósitos del 16.7%, es la cuarta empresa peruana en activos, la quinta en beneficio neto y la sexta en beneficio bursátil.

- **Préstamos comerciales:** Otorga liquidez para capital de trabajo y la compra de activos fijos. Dentro de los intermediarios financieros bancarios se encuentra una clase de banca especializada en las PYMES, que a pesar de contar con intereses que muchas veces son prohibitivas en estos últimos años se han constituido en una importante fuente de financiamiento a este sector empresarial.

- **Mi Banco**

Es una entidad financiera conformada por capitales privados y con respaldo de instituciones internacionales como Profound Internacional S.A. y Acción Comunitaria Internacional. Las tasas que maneja en moneda nacional, supera el 40%, pero son de rápido desembolso y retorno. Esta política crediticia manejada por el banco, es con la finalidad de cubrir contingencias de devolución de los créditos, ya que el 70% de los desembolsos que otorga son sin aval.

Las líneas que maneja Mibanco son las siguientes:

- **Mi Capital**

Son prestamos de capital de trabajo, para hacer devueltos en un plazo de 24 meses, cuyo monto mínimo es de S/ 300 y en dólares el monto mínimo es de US\$ 300, siendo la tasa activa del 50% y 30% respectivamente.

- **Mi Equipo**

Es una línea crediticia que maneja MIBANCO para la adquisición de activos fijos. El monto mínimo en soles como en dólares es de S/. 850 y US\$ 250 respectivamente, con un costo crediticio del 45% y 25% al año.

- **Mi Local**

Los microempresarios con esta línea de crédito tiene la opción de comprar locales comerciales, para centralizar sus operaciones, asimismo puede ser usado para la ampliación o remodelación del que posee. El monto mínimo como la tasa de interés es igual para la línea de Mi Equipo.

Préstamos personales - Banca Personal.

- **Mi Facilidad**

Es el préstamo personal de MIBANCO que ayuda resolver situaciones inesperadas de salud, viaje, oportunidad de negocio. Es un crédito para dependientes como independientes. Los montos mínimos es de S/ 300 y US\$ 100 respectivamente; con una tasa de interés del 45% y 30%.

El Crédito.- Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción a la entidad financiera, que le aseguren el cobro del mismo.

El Financiamiento.- Es todo recurso que obtiene [una empresa](#) ó una persona natural y/o jurídica de un intermediario financiero, para utilizarlo en alguna actividad, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, [gastos](#), etc.

Préstamo.- El préstamo es una operación financiera de prestación única. En ella, una parte (llamada prestamista) entrega una cantidad de dinero a otra (llamada prestatario) que lo recibe y se compromete a devolver el capital prestado en el vencimiento pactado y a pagar unos intereses (precio por el uso del capital prestado) en los vencimientos señalados en el contrato.

El Corto Plazo.- Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar [capital de trabajo](#), no es recomendable financiar [Activos Fijos](#) en el corto plazo.

El Largo plazo.- Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

Tasa de Interés.- Lucro del Capital, tasa aplicable a los préstamos.

Formalidad.- Cumplir con lo que manda la ley

Informalidad.- Es aquella que no se ajusta a los mandatos legales.

Legalidad.- Conforme a Ley, que cumple fielmente los mandatos legales

Ilegalidad.- Contrario a la Ley

MYPE.- Micro y Pequeñas Empresas

MTPE.- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Sujeto de Crédito: Es la persona física o moral que reúne las características necesarias y suficientes para ser beneficiaria de un crédito.

Capacidad financiera: Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento.

2.4 Formulación de la hipótesis

2.4.1 Hipótesis Principal

- **El mejoramiento de las políticas de financiamiento por parte de los intermediarios financieros logran facilitar el acceso al crédito de las Pymes de Lima Metropolitana.**

2.4.2 Hipótesis Específicas

- Las Instituciones Financieras deben reconsiderar los requisitos que solicitan a las Pymes para otorgarles crédito de dinero en efectivo.
- Buscar asesoría, antes de acceder a un crédito, con la finalidad de que especialistas puedan negociar la tasa de interés, en referencia a los montos solicitados y el tiempo de pago.
- Promover los programas de Constitución y formalización por parte de las instituciones financieras e instituciones públicas como el Ministerio de Trabajo, a fin de reducir la informalidad.
- Promover los programas de capacitación de las instituciones públicas como el Ministerio de Trabajo, los Gobiernos locales a fin de desarrollar la mejora en la Gestión Empresarial de las Pymes.

2.4.3 VARIABLES E INDICADORES

- **Variable Dependiente**

- Financiamiento

- **Variables Independientes**

- Tipo de Interés
- Formalidad e Informalidad (relacionada al intervalo del monto otorgado)

- Tiempo de aprobación de crédito

- **Indicadores**

- Valor de la tasa de interés a corto plazo y largo plazo

- Numero de empresas formales e informales

- Identificar las asesorías que reciben los empresarios Pymes.

- Numero de días que tardan en otorgar el crédito.

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en la investigación, el trabajo reunió las condiciones metodológicas y temáticas suficientes para ser considerado como una investigación **Descriptiva, explicativa y correlacional** ", en razón que para su desarrollo se utilizaron conocimientos relacionados al mejoramiento de políticas en el otorgamiento de créditos, para luego ser aplicados por los intermediarios financieros.

3.1.2 Nivel de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio, se consideró que reunió las condiciones suficientes para ser considerada una investigación descriptiva.

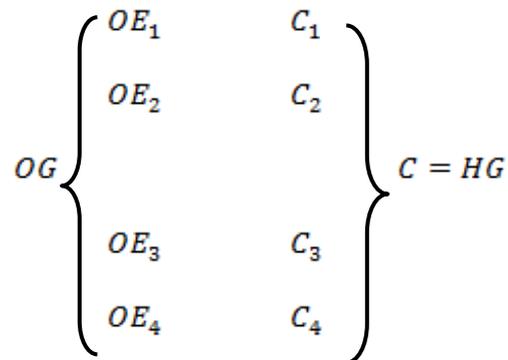
3.2 Método y diseño de investigación

3.2.1 Método

Los principales métodos que se utilizaron en la investigación fueron: descriptivo, explicativo, análisis, síntesis, deductivo y estadístico, entre otros.

3.2.2 Diseño

El presente estudio dado la naturaleza de las variables, materia de la investigación, respondió al de una investigación por objetivos; de acuerdo al siguiente esquema:



Leyenda:

OG = Objetivo General

OE = Objetivo Específico

C = Conclusión

HG = Hipótesis General

En el esquema en que estamos presentando, nos indica que el objetivo general está formado por los objetivos específicos, los cuales se contrastarán a través de la recopilación y contrastación de la información para formular nuestras hipótesis.

Esta contrastación dará lugar a la formulación de las conclusiones de nuestra investigación, las que se deben correlacionar adecuadamente para realizar el informe final (tesis), que debe estar relacionada con la hipótesis general de nuestro trabajo de investigación.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población de nuestro trabajo estuvo constituido por 1000 pequeñas y medianas empresas a nivel de Lima Metropolitana e instituciones financieras.

3.3.2 Muestra

La muestra se determinó mediante la fórmula de muestreo aleatorio simple utilizada en censos en donde se conoce la población:

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

Donde:

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar ($90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%$)

Para una probabilidad del 95 de confianza; $z = 1.64$.

p: Proporción de auditores, administradores y contadores varones. ($p = 0.5$)

q: proporción de auditores, administradores y contadores mujeres. ($q = 0.5$).

ε : Es el máximo error permisible en todo trabajo de investigación ($1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$). $\varepsilon = 0.1$.

n: Tamaño óptimo de la muestra

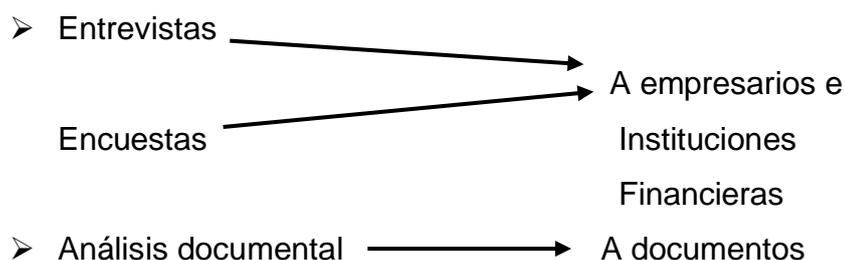
$$n = \frac{(1.95)^2(0.5)(0.5)(2000)}{(0.05)^2(2000) + (1.95)^2(0.5)(0.5)} = \frac{1000}{10.12 + 0.5}$$

$$n = \frac{1000}{10} = \frac{1000}{10} \quad n = 100$$

3.4 Técnicas de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Las principales técnicas que se usaron en nuestra investigación fueron:



Revisión documental, se utilizó esta técnica para obtener datos de las fuentes de información tales como normas, libros, manuales, reglamentos, tesis, directivas relacionados a las revistas, periódicos, trabajos de investigación de micro y pequeña empresa.

3.4.2 Instrumentos

Los principales instrumentos que se utilizaron en la presente investigación fueron los siguientes:

- **Guía de entrevista**

La entrevista fue una de las técnicas más conocida para recoger información, se planificó debidamente dicha entrevista.

El encuestador estará avalado por una carta institucional que lo presentó y señaló explícitamente los fines de la entrevista, afirmando su carácter reservado.

Se concertará una cita. Previamente acercándose donde el entrevistado y se pactó el día y la hora en que se llevó a cabo la entrevista.

El entrevistador estará capacitado para ir sorteando las dificultades de dicha entrevista, como también tuvo las cualidades siguientes: capacidad de comunicación y capacidad de ponerse en el lugar del otro y tratar de ser objetivo.

- **Cuestionario**

El cuestionario fue un instrumento de investigación útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve.

Será utilizado para recoger información, diseñado para poder cuantificar y universalizar la información y estandarizar el procedimiento de la entrevista.

Los cuestionarios serán instrumentos muy flexibles y versátiles. Su validez depende de la claridad de sus preguntas y de la pertinencia de sus alternativas de respuesta. Los mejores cuestionarios siempre son los más sencillos y los más directos, los menos ambiguos y los más breves.

- **Guía de análisis documental**

El análisis documental será una técnica de representación del contenido de los documentos en un sistema documental realizado, principalmente para que puedan ser recuperados cuando sean necesitados.

- **Guía de observación**

La observación será un elemento fundamental en el proceso de investigación, para obtener el mayor número de datos, fue el uso sistemático de nuestros sentidos en

búsqueda de los datos que fue necesario para resolver un problema de investigación.

3.5 Técnicas para el procesamiento de la información

- a) **Ordenamiento y clasificación.-** Esta técnica se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- b) **Registro manual.-** Se aplicó esta técnica para dirigir la información de las diferentes fuentes.
- c) **Proceso computarizado SPSS.-** El procesamiento y análisis de datos se efectuó mediante el uso de herramientas estadísticas con el apoyo del computador, utilizando el software estadístico que hoy se encuentra en el mercado SPSS versión 20.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS EMPRESARIOS

Presentación e interpretación de las encuestas realizadas a los empresarios de las diferentes zonas de Lima Metropolitana. Esta encuesta se hizo a 100 empresarios de diferentes rubros, como industria, servicio, y comercio. El objetivo fue obtener los datos necesarios para contrastar nuestros objetivos específicos y la hipótesis planteada.

Presentamos dichas encuestas con las preguntas respectivas y las respuestas fueron las siguientes:

CUADRO N° 1

Formalización de empresas (considerando Licencia de funcionamiento, registro en SUNAT y trabajadores en planillas si los tuviera)

Descripción	Cantidad	Porcentaje
si	33	33.33%
No	67	66.67%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Esta pregunta se realizó, con la intención de conocer si las Pymes se encontraban formalizadas (consideramos como formales a aquellas que se encuentran registradas en **Sunat**, tienen a sus trabajadores

en planilla y contribuyen con sus impuestos conforme a ley). De acuerdo a la encuesta realizada encontramos que solo el 33% de las Pymes encuestadas se encuentran en estado de formalidad (cumpliendo con lo que establecen las normas.

CUADRO N° 2

Pregunta 1: ¿Si su Empresa está formalizada, en qué régimen de tributación se encuentra?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
RUS	36	36.67
RER	30	30%
RG	25	23.33%
Ninguno	09	10%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Con esta pregunta se determina el porcentaje de Mypes que se encuentran en cada régimen, el cual ayuda, a identificar el volumen de ventas y su aportación del pago de impuestos. La mayoría de las Mypes se encuentran en el régimen de RUS y luego entre RER Y RG, este dato es importante para las entidades financieras ya que determina la minuciosidad del análisis que se pueda hacer a cada empresa y determinar el monto de préstamo a otorgar.

CUADRO N° 3

Pregunta 2 ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento Municipal?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
SI	55	56.67%
NO	45	43.33%
Total	100	100%

Podemos observar que hay un 43.33 % de Pymes, que no cuentan con Licencia de Funcionamiento a pesar de que hay un porcentaje mayor que si se encuentran registrados en SUNAT, esto se debe a que para registro en la SUNAT no exigen licencia de funcionamiento municipal.

CUADRO N° 4

Pregunta 3 : ¿Cuántas personas trabajan en su empresa?

Descripción:Traba	Cantidad em	Porcentaje
0-2	14	13.33 %
3-5	55	56.67 %
6-8	20	20 %
9-11	4	3.33 %
12 a mas	7	6.67 %
Total	100	100 %

Observamos que en la mayor cantidad de Mypes encuestadas trabajan entre 3 a 5 personas que conforman el 56.67 % , seguido de 0 a 2 con 13.33 %.

CUADRO N° 5

Pregunta 4 : ¿ Se encuentran en planilla?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	3	3.33 %
No	84	83.33 %
Solo algunos	13	13.33 %
Total	100	100 %

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Encontramos que solo un 33.33 % del total de Mypes encuestadas tienen a todos sus trabajadores en planilla, mientras que el 13.33 % solo a alguno de ellos. Lo preocupante es que el 67.33 % de las Mypes encuestadas no tienen a sus trabajadores en planilla.

CUADRO N° 6

Pregunta 5 : ¿ Cuánto tiempo de funcionamiento tiene la empresa?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
0-1	14	13.33 %
2-3	23	23.33 %
4-5	20	20 %
6 a más	43	43.34 %
Total	100	100 %

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

En la presente pregunta se determina el tiempo que tiene una empresa en el mercado produciendo y ofreciendo sus productos y/o servicios,

Este dato es muy importante para las entidades financieras ya que toman como requisito indispensable un mínimo de 1 año y en algunos casos hasta 3 años de funcionamiento para otorgar un crédito. Se ha encontrado que la mayoría de las Pymes tienen más de 6 años produciendo y/o brindando servicio. Hoy día los bancos son muy minuciosos en la evaluación de sus créditos.

CUADRO Nº 7

Pregunta 6 : A Solicitado Crédito en bancos del Lima Metropolitana?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	80	76.67%
No	20	23.33%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Se hizo esta pregunta con la finalidad de conocer cuántas Pymes solicitaron crédito, para la mejora de su empresa. Asimismo poder determinar la demanda existente. Podemos apreciar que el 76.67% de las Pymes han solicitado crédito en Bancos alguna vez.

CUADRO Nº 8

Pregunta 7 : ¿En qué banco solicitó su crédito?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Banco continental	09	8.69 %
Banco Scotiabank	12	13.06 %
Banco Interbank	35	34.78 %
Mi Banco	25	26.08 %
Banco de Credito	19	17.39 %
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Con esta pregunta se determina la preferencia de las Pymes en el lugar de crédito. En esta pregunta, podemos apreciar que el 34% de Pymes ha

solicitado crédito en el banco Interbank, seguido de Mi banco a pesar de ser uno de los que tiene la tasa de interés alta del sistema.

CUADRO N° 9

Pregunta 8 : Si la respuesta fue no, ¿por qué no solicito el crédito?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
No lo necesita	10	10%
Piensa que es difícil	20	20%
Es muy caro	20	20%
Piden muchos requisitos	40	40 %
Otros	10	10%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

En esta pregunta se observa que la razón por la que las Pymes no solicitaron crédito bancos, el 40 % manifiesta que es por que piden muchos requisitos , un 20% piensa que es difícil y otro 20 % manifiesta que es muy caro.

CUADRO N° 10

Pregunta 9 : ¿Qué tomó en cuenta para elegir el lugar donde solicitó el crédito?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Confianza	12	12%
Tasa de interés	08	8%
Prestigio	0	0%
Rapidez	40	40%
Menos requisitos	16	16%
Monto	16	16%
Otros	08	8%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Esta pregunta se hizo con finalidad de conocer cuáles son los criterios que tienen en cuenta los empresarios al solicitar crédito en un lugar determinado, lo cual para nosotros es muy significativo.

De acuerdo a la respuestas, podemos visualizar que la mayoría de las Pymes no se fija en la tasa de interés sino en la rapidez en otorgarle el crédito con un 40%, asimismo, podemos saber que cuantos solicitan créditos en un lugar determinado cuando son clientes del mismo (otros) 8%.

CUADRO N° 11

Pregunta10 ¿ Le fue difícil conseguir algún requisito solicitado?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	52	52.17%
No	48	47.83%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios
Elaboración: Propia

Con esta pregunta queríamos conocer que tan difícil era para un empresario Pymes conseguir los requisitos para solicitar crédito. Podemos apreciar que el 52% de las Pymes que solicitaron crédito tuvieron problemas para reunir los requisitos solicitados por las distintas entidades financieras.

CUADRO N° 12

Pregunta 11 : ¿Después de cuanto tiempo le otorgaron el crédito?

Descripción-tiempo	Cantidad	Porcentaje
Días	22	22.72 %
Semanas	10	9.09 %
Meses	18	18.18 %
No le dieron	50	50 %
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios
Elaboración: Propia

Con esta pregunta determinamos el tiempo que las instituciones financieras se demoran para otorgar un crédito (es el tiempo que dura la evaluación), la mayoría de las instituciones financieras se demoran en promedio menos de una semana para otorgarlo. Podemos notar también en el cuadro que el 50 % de las Pymes que solicitaron el Crédito, no lo obtuvieron.

Las instituciones financieras, verifican datos con centrales de riesgo.

CUADRO N° 13

Pregunta 12 : ¿Cuál fue la tasa de interés que pago? (efectiva mensual)

Descripción	Cantidad	Porcentaje
1 - 1.99%	0	0%
2 - 2.99%	15	16.17%
3 - 3.99%	15	16.17%
4 - 4.99%	35	33.33%
No sabe	35	33.33%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

En esta pregunta queríamos conocer si el empresario Pymes conoce la tasa de interés que paga cuando le otorgan un crédito. Un gran porcentaje de las Pymes no saben las tasas que pagan, estas representan un 33.33 %, lo cual es un porcentaje muy alto.

El criterio que utilizan los empresarios Pymes es que se basan en el monto de la cuota a pagar mensual, si es que esta en sus posibilidades

de pago sin importarles la tasa de interés que les cobran las entidades financieras.

CUADRO N° 14

Pregunta 13 : ¿Influyó la tasa de interés en la elección del lugar donde solicitó el crédito?

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	28	27.78%
No	72	72.22%
Total	100	100%

Fuente: Encuesta aplicadas a los empresarios

Elaboración: Propia

Esta pregunta nos permitió conocer la influencia que ejerce la tasa de interés en la decisión de solicitar préstamos a entidades financieras.

Se determina que la tasa de interés no tiene gran influencia al solicitar un crédito, pues lo más importante para las Pymes es la rapidez de la evaluación y menor documentación que aceleren el proceso para obtener el crédito.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

1.- A través de la investigación realizada podemos concluir que existen dificultades para acceder a créditos por parte de las Pymes de Lima Metropolitana ya que encontramos que el 50 % de los que solicitan no lo obtienen por no poder cumplir con los requisitos solicitados, también se confirma que la tasa de interés no es muy relevante para el solicitante, ya que un gran porcentaje de estas tasas son altas.

Otro dato preocupante también es que solo el 33.33 % de las Pymes encuestadas cumplen con todos los requisitos de formalidad que exige la legislación, como son la Licencia de funcionamiento municipal, sus trabajadores se encuentren en planilla y están registrados en la SUNAT.

2. Si bien las empresas que movilizan microcréditos son más ágiles en los desembolsos, pero esta bondad es contrarrestada por la elevada tasa de interés que cobran por sus operaciones activas, el hecho más relevante es el caso de MIBANCO, cuya tasa de interés está totalmente divorciada a lo que realmente podrían soportar los microempresarios. Hay que tener presente que la mayor agilidad de los desembolsos no implica necesariamente óptima cobertura de los créditos.

3. El elevado costo de financiamiento para las PYMES no solo es exclusividad de quienes movilizan microcréditos, sino también de la banca comercial, que prácticamente al sector microempresarial lo consideran como marginal dentro de su cartera de colocaciones. Este grado de

marginalidad, según la posición de los bancos, es producto del alto riesgo que representan y los elevados costos operativos que implica mantenerlos dentro de su cartera de colocaciones.

4. La falta de articulación que se da entre el sector microempresarial y las grandes empresas incluido el Estado, es otra de las debilidades de las microempresas, que aunadas a este escenario, la falta de apoyo estratégico y oportuno del Sistema Financiero, para la renovación de tecnología o para buscar nuevos mercados, entre otras actividades, origina que este sector empresarial, a pesar de su elevado desarrollo relativo, no cuente con una plataforma adecuada para impulsar con mayor fuerza sus actividades dentro de los mercados globalizados.

5. Las Pymes en el Perú todavía no han desarrollado suficientes fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se pueden localizar en el financiamiento, ámbito tecnológico, de capacitación y búsqueda de mercados. Estas debilidades han originado que éste sector empresarial tenga una marginal participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas, estas últimas si bien es cierto son las más importantes generadora de divisas, pero no se constituyen en las generadoras de fuentes de empleo.

6. El respaldo patrimonial es un factor que viene impidiendo que las Pymes no sean atractivas para el sector financiero, especialmente el bancario, pero esto no quita que, los intermediarios financieros no bancarios, como las ONGS, Cajas Municipales, Cajas Rurales, aprecien

que este sector empresarial tenga elevadas potencialidades para sus colocaciones. El apoyo crediticio de estas instituciones financieras, es imprescindible para que las Pymes puedan palanquearse financieramente hecho que se ha de traducir en un mayor nivel de competitividad.

7. Los intermediarios financieros especializados en microcréditos, si bien es cierto que son más ágiles para la intermediación, específicamente en el otorgamiento de crédito a los micro negocios, pero su mayor grado agilidad en los desembolsos y grado de cobertura se ve reflejada en una mayor tasa de interés.

Este costo del crédito, es marginal dentro de la toma de decisiones dentro de las Pymes, ya que estos ponderan con mayor grado, la oportunidad de los créditos para resolver su problema de capital de trabajo o de inversión en tecnología.

8. Ante la estrechez del mercado financiero formal a pesar del avance en las operaciones de crédito en estos últimos quince años, las PYMES se ven forzados a acudir a la banca de consumo, que intermedian sus capital a intereses prohibitivos. Asimismo desvían su demanda de crédito al mercado informal, o usurero, cuyas tasas de interés, están por encima, inclusive al de la banca de consumo. O en todo caso las necesidades de crédito son cubiertas por la llamada "chanchita" o "Juntas de Capital".

9. La falta de apoyo financiero como de mercado, por parte del Estado, son compensadas por las PYMES por algunas fortalezas de carácter estratégico, como la calidad de la mano de obra, y de los insumos, que es una de las más competitivas de la región. Su aprendizaje sería mucho

más eficaz, si es que se desarrollaría una verdadera Alianza Estratégica con las grandes empresas exportadoras.

RECOMENDACIONES:

1. Entre las entidades financieras bancarias y las no bancarias, incluida la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), deben de complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las PYMES, por un lado, para cerrar el espacio que actualmente es cubierta por los usureros o la banca informal y por otro lado, para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas a su máxima potencialidad, tanto en el mercado externo como interno.

2. Si bien es cierto que es importante que las instituciones financieras trabajen aliadas estratégicamente para potenciar el sector de las PYMES, pero de igual importancia es las políticas macroeconómicas que debe de emprender los Gobiernos en apoyar al sector, basada más que todo en la estabilidad y coherencia del mismo, complementada con la estabilidad que se pueda dar en la esfera política, jurídica como social.

3. La participación del gobierno se debe de centrar en la búsqueda de mercado, en la capacitación, en la reconversión tecnológica, apoyo financiero, entre otros, pero no en subsidios directos. Es decir es importante la promoción de las PYMES, pero no los subsidios, ya que éste último genera brechas fiscales que terminan por diluir toda decisión macroeconómica.

4. Es importante la creación de más bancos especializados en el otorgamiento de créditos a las PYMES, recomendación que se desprende

del trabajo de campo. Estos bancos, se encargaría, no sólo de otorgar créditos, sino también de desarrollar proyectos en forma corporativa, de dar apoyo tecnológico vía asesoramiento especializado, búsqueda de mercados externos, monitoreo de los créditos otorgados. Esta Alianza Estratégica conllevaría al desarrollo paralelo de las PYMES y de éste intermediario financiero.

5. Los intermediarios financieros, en especial los bancos, tienen que redefinir el concepto del crédito de las PYMES, considerando que no solamente los bienes hipotecarios pueden ser considerados como relevantes para la seguridad de los desembolsos, ya que es necesario que se considere como prioritario la bondad del proyecto, y la calidad de los prestatarios, para la intermediación.

6. Es necesario que los intermediarios bancarios, no consideren a las PYMES como prestatarios demasiados riesgos para realizar sus colocaciones, ya que los microempresarios, por diversos estudios realizados han demostrado tener cumplimiento con los compromisos asumidos. Es más como estas empresas en número son altamente significativas, los costos operativos por colocaciones de los bancos podrían bajar, compensando de esta manera el riesgo explícito que asumen cuando realizan sus operaciones activas con este sector.

7. Es imprescindible la descentralización de los créditos, ya que podría configurarse como una estrategia para descentralizar a las Pymes, y a la vez fortalecer a las que están operando fuera de Lima Metropolitana. Estas tareas, que si bien es cierto que están siendo ejecutadas por las

entidades especializadas en micro créditos, pero su dimensión y los capitales que movilizan no cubren las necesidades de liquidez de este sector empresarial.

8. COFIDE por ser una institución, especializada en crédito a las PYME, deberá de dejar de actuar como un banco de segundo piso, para tener una relación directa con los prestatarios de las PYMES, sistema de intermediación que permitiría disminuir el costo del crédito que actualmente soportan estas empresas.

9. Es necesario que la banca y los intermediarios financieros no bancarios, establezcan una Alianza Estratégica con las PYMES, no solamente para las operaciones de crédito, sino para otras operaciones reales, como búsqueda de mercado o asesoría tecnológica, lo que en cierta forma coadyuvaría a que este sector empresarial tenga mayores fortalezas para competir en el mercado, a la vez acumule potencialidades para ir configurándose como un cliente no riesgoso para los intermediarios bancarios.

10. Para que entidades financieras especializadas en microcréditos, hagan más efectiva sus tareas de intermediación, es necesario que implementen una política de posicionamiento a nivel de las PYMES, que si bien es cierto, un porcentaje importante de ellos, los utilizan como fuente de financiamiento, aun no han logrado cubrir las expectativas de estos usuarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abad Gonzales, Víctor (2008) - [Constitución](#) de [PYMES](#). Lima. Editorial

San marcos

Arellano C. Rolando (2004) - *La ciudad de los Reyes, de los Chávez, los*

Quispe - Editorial: Empresa Periodística Nacional S.A

Bahamonde Espejo, Hernando (2000) - [Manual](#) Teórico Práctico para

constituir una empresa. Lima. Editorial San Marcos.

Collazos Cerrón Jesús (2000) - *Inversión y Financiamiento de*

Proyectos. Lima. Editorial San Marcos.

De Soto Hernando (1986) – *El otro sendero* – Instituto libertad y

democracia.

Díaz Bertha y Carlos, Jungbluth (1999) - [Calidad total](#) en la empresa

peruana. Lima. Fondo de Desarrollo Editorial-[Universidad](#) de Lima.

Diagnóstico de las PYMES en el Perú límites y Posibilidades (2003)

Universidad del Pacifico – Lima Perú

Fernandez Bau, Carlos (1999) - *Gestión Financiera en las medianas y*

pequeñas empresas. Santa Fe – Colombia. Editorial Continental.

Gomero Gonzales Nicko (2000), Tesis: *Participación de los*

intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las

Pymes Textiles en Lima Metropolitana de 1990 -2000.

Guía financiera (2007), “*Una orientación financiera para las MIPYMES*

de Lima Norte”– Universidad Católica Sedes Sapientiae.

Guía de Constitución y Formalización de Empresas (2005) - Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Guido Sanchez Yabar (2004) - *Como organizar y gestionar una empresa con éxito* – Publicaciones SYSA cultura emprendedora.

Guido Sánchez Yabar (2004) - *Mi plan de negocios* – publicaciones SYS A cultura emprendedora - serie 3.

Instituto de Investigación El Pacífico (2004) - *Dirección y Gestión Financiera*. Lima. Pacífico Editores.

Idesi – Nacional (1998) - *Pequeña y microempresa, competir, el reto de vivir*. Lima, Fondo de Cultura pirámide.

Manual de Plan de Negocios (2005) – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo MTPE.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2008) - *“Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa”* – CODEMYPE.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2003) - *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa y su Reglamento. Ley 28015 D.S. N° 009-2003 – TR.*

Pérez Figueroa E. (2000) - *Organización y Administración de la pequeña empresa*. Lima. Edición a cargo del autor. Tercera Edición.

PNUD: Informe sobre desarrollo humano Perú (2009): *Por una densidad del Estado al servicio de la gente*. Lima: PNUD.

Porter Michael (1980) – *La Ventaja Competitiva* – Harvard Business School.

Proinversión ESAN (2009) - *MYPE pequeña empresa crece: guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa* – Agencias de la Promoción de la Inversión Privada.

Rodríguez, Leonardo (1997) - *Planificación y dirección de la pequeña empresa*. México. Editorial Continental SA.

Ross Stephen A (2000) - *Finanzas Corporativas*. México. IRWIN.

Van Horne, James (1995) - *Administración Financiera*. México. Compañía Editorial Continental S.A. de CV.

Valverde Ferrer Juan (1998) - *Tesis: Financiamiento de las Pymes y el rol del estado*. UNMSM.

Villarán de la Puente Fernando (2007) - *El Mundo de la Pequeña Empresa*, – MINCETUR-COPEME.

ANEXO N° 1

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO

Revisado el instrumento del **Plan de Tesis** denominado: **DIFICULTADES FINANCIERAS QUE LAS PYMES ATRAVIESAN PARA LA OBTENCIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LIMA METROPOLITANA**, mi calificación es la siguiente:

N°	PREGUNTA	50	60	70	80	90	100
1	¿En qué porcentaje se lograra contrastar la hipótesis con este instrumento?					x	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					x	
3	¿Qué se porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						x
4	¿En qué porcentaje las preguntas son de fácil comprensión?					x	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					x	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					x	

Validado favorablemente por:

Mg. Félix Javier Gutiérrez Paucar

Docente de la Escuela Universitaria de Post Grado de la Universidad Nacional Federico Villarreal de Lima- Perú

Lima, 04 de Enero del 2018

ANEXO N° 2

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ESTABLECIDA POR EXPERTO

Revisado el instrumento del **Plan de Tesis** denominado: **DIFICULTADES FINANCIERAS QUE LAS PYMES ATRAVIESAN PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO EN LIMA METROPOLITANA**, debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores e incluso puede ser aplicados a otras entidades similares. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

En estos términos, la confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible lograr en este trabajo de investigación.

Otra manera de aproximarse a la confiabilidad del instrumento es preguntarse: ¿Hasta dónde los resultados que se obtendrán con el instrumento constituirán la medida verdadera de las variables que se pretenden medir? Esta acepción del término confiabilidad del instrumento es sinónimo de seguridad: la misma que es factible de lograr con el instrumento de este trabajo de investigación.

Existe una tercera posibilidad de enfocar la confiabilidad del instrumento: ella responde a la siguiente cuestión: ¿Cuánto error está implícito en la medición del instrumento? Se entiende que un instrumento es menos confiables en la medida que hay un mayor margen de error implícito en la medición, de acuerdo con esto, la confiabilidad puede ser definida como la ausencia relativa de error de medición en el instrumento; es decir, en este marco, el término confiabilidad es sinónimo de precisión. En este trabajo se ha establecido un margen de error del 5% que es un porcentaje generalmente aceptado por los investigadores, lo que le da un nivel razonable de precisión al instrumento.

La confiabilidad del instrumento también puede ser enfocada como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las variables. Es lo que se denomina la confiabilidad de consistencia interna u homogeneidad. En este trabajo se tiene un alto grado de homogeneidad. Determinada la confiabilidad del instrumento por el experto:

Mg. Félix Javier Gutiérrez Paucar

Lima, 04 de Enero del 2018

ANEXO N° 03
MATRIZ DE CONSISTENCIA
DIFICULTADES FINANCIERAS QUE LAS PYMES ATRAVIESAN PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO EN LIMA METROPOLITANA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal ¿Existen dificultades en el acceso al financiamiento de los créditos a las Pymes de Lima Metropolitana?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) ¿Cuál es el proceso de la extensión de crédito para las PYMES?</p> <p>b) ¿La situación legal de las PYMES afecta la decisión de aprobación de crédito por parte de las instituciones financieras?</p> <p>c) ¿Cómo afecta los tipos de interés en la decisión de solicitud de crédito por parte de las PYMES?</p> <p>d) ¿Cuánto tiempo se demora las PYMES en obtener un financiamiento?</p>	<p>Objetivo general Identificar las dificultades actuales sobre el acceso al financiamiento de las Pymes de Lima Metropolitana.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) identificar las diferentes líneas de crédito que otorgan las Instituciones Financiera de Lima Metropolitana.</p> <p>b) Evaluar la legalidad de las PYMES de acumulación.</p> <p>c) Identificar la influencia que ejerce la tasa de interés en la decisión de solicitud de crédito.</p> <p>d) Identificar el tiempo que demora las instituciones financieras en otorgar un crédito a las PYMES.</p>	<p>Hipótesis general El mejoramiento de las políticas de financiamiento por parte de los intermediarios financieros logran facilitar el acceso al crédito de las Pymes de Lima Metropolitana.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a) Las Instituciones Financieras deben reconsiderar los requisitos que solicitan a las Pymes para otorgarles un buen financiamiento.</p> <p>b) Buscar asesoría, antes de acceder a un crédito, con la finalidad de que especialistas puedan negociar la tasa de interés, en referencia a los montos solicitados y el tiempo de pago.</p> <p>c) Promover los programas de Constitución y formalización por parte de las instituciones financieras e instituciones públicas como el Ministerio de Trabajo, a fin de reducir la informalidad.</p> <p>d) Promover los programas de capacitación de las instituciones públicas como el Ministerio de Trabajo, los Gobiernos locales a fin de desarrollar la mejora en la Gestión Empresarial de las Pymes.</p>	<p>Variable independiente: Intermediarios Financieros bancarios y no bancarios</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan financiero. • nivel de riesgo del crédito. • nivel de los estándares en la legislación vigente. • gado en las medidas correctivas empleadas. <p>Variables dependientes Políticas estratégicas crediticias.</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor del tipo de interés a corto y largo plazo. • Número de empresas formales e informales. • Identificar las asesorías que reciben los empresarios PYMES. • Número de días que tarda en otorgar el crédito. 	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptiva</p> <p>Diseño Por objetivos</p> <p>Población Estará compuesta por 1000 micro y pequeñas empresas de Lima Metropolitana.</p> <p>Muestra</p> $n = \frac{Z^2 \cdot pqN}{\theta^2(N-1) + Z^2 pq}$ <p>Técnicas de recolección de datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuestas • Análisis documental <p>Instrumentos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guía de entrevista • Cuestionario • Guía de análisis documental • Guía de observación <p>Técnicas de procesamiento de información</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordenamiento y clasificación. • Registro manual. • Proceso computarizado SPSS.