



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR
PÚBLICO**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACION Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA MYPE PHARMA GROUP
COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos
farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 2016**

AUTOR:

BACH. ALFREDO ERICK CORILLOCLLA ELESCANO

ASESOR:

C.P.C. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2017

JURADO Y ASESOR DE TESIS

PRESIDENTE:

MGTR. VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA

SECRETARIO:

MGTR. CPC. DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO

MIEMBRO:

DR(A). ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

ASESOR:

C.P.C. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mis hermanos y a todos mis tíos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a dios , por darme la vida y permitirme haber llegado a cumplir con este objetivo , a mis padres por apoyarme , y a la familia Córdova Lizana por apoyarme en los momentos difíciles

RESUMEN

El propósito de la presente investigación fue establecer la caracterización del financiamiento , capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPES de la provincia de Huancayo, teniendo en cuenta que el punto crítico del financiamiento en nuestro país es muy engorroso pues las MYPES en la mayoría de los casos carecen de garantías, convirtiéndose el crédito de alto riesgo.El objetivo principal de esta investigación radica en Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016, como resultados podemos resumir que para que nuestras pequeñas empresas sean en realidad fuente de riqueza y empleo para el estado peruano deberían tener financiamiento baratos y de fácil accesibilidad. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Los resultados y el análisis de resultados podemos resumir que para que nuestras pequeñas empresas sean en realidad fuente de riqueza y empleo para el estado peruano deberían tener financiamiento baratos y de fácil accesibilidad esto aunado a una capacitación oportuna y eficaz contribuirá en engrandecer nuestras pequeñas empresas , La conclusiones se resumirían en la necesidad de contar con el financiamiento que les permita alas pequeñas empresas seguir creciendo.

PALABRAS CLAVES: Bancos, Financiamiento, Intereses.

ABSTRACT

The purpose of the present investigation was to establish the characterization of financing, training and its impact on the profitability of the MYPES of the province of Huancayo, taking into account that the critical point of financing in our country is very cumbersome because most MSEs Of the cases lack guarantees, becoming high-risk credit. The main objective of this research is to determine the characterization of financing, training and its impact on the profitability of micro and small companies of pharmaceutical sector of Peru, period 2016, as results we can summarize that for our small businesses are actually source Of wealth and employment for the Peruvian state should have cheap financing and easy accessibility. The research design was non-experimental, correlational with a (qualitative) approach, considered as applied research, due to the practical scope, applications supported by standards and technical instruments of information collection. The results and analysis of results can be summarized that for our small businesses are actually a source of wealth and employment for the Peruvian state should have cheap financing and easy accessibility this coupled with timely and effective training will help in enhancing our small businesses, The conclusions would be summarized in the need to have the financing that allows small businesses to continue growing. **KEYWORDS:** Banks, Financing, Interests.

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.1.1 Internacionales	6
2.1.2 Nacionales	7
2.2 Bases Teóricas	18
2.3 Marco conceptual	80
III. METODOLOGIA	82
3.1 Diseño de Investigación	82
3.2 Población y Muestra	82
3.3 Definición y Operacionalizacion de Variables	83

3.4 Técnicas e Instrumentos	83
3.4.1 Técnicas	83
3.4.2 Instrumentos	88
3.5 Plan de Análisis	88
3.6 Matriz de consistencia	88
3.7 Principios éticos	90
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	91
4.1 Resultados	91
Cuadro N°1: Respecto al objetivo específico N° 1	91
4.2 Análisis de los resultados	111
V. CONCLUSIONES	113
VI. RECOMENDACIONES	114
VII. APORTES COMPLEMENTARIOS	115
7.1 Referencias Bibliográficas	115
7.2 Anexos	120

I. INTRODUCCION.

El tema del presente Proyecto de Investigación titulado: CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 2016

Como se ha visto anteriormente, las Mypes, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación. Generalmente, dentro de las Mypes existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito, esto es por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Caracterización del problema.

La importancia de las micro y pequeñas empresas en el Perú es de mucha relevancia. La situación económica de la microempresa comercial en nuestro país como el de nuestro caso de estudio PHARMA GROUP COMPANY S.A.C , comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo, atraviesa por una incertidumbre en su estabilidad empresarial, dado su baja rentabilidad y reducido ciclo de permanencia en el mercado. En nuestro país, a nivel agregado, las microempresas contribuyen sustancialmente al crecimiento del producto bruto interno y la generación de empleo. Pero, cuando éstas quiebran debido a su pequeño volumen de operación o insolvencia frente a sus obligaciones se transforman en un problema. Según los datos estimados del último Censo Económico Nacional del

Perú, las MYPES representan el 99.5% de las empresas del país, generan el 77% del empleo, aportan el 49% del Producto Bruto Interno (las MYPES urbanas contribuyen con el 34% y las MYPES rurales con el 9%) y se concentran en los sectores agropecuario (7%) Comercio (49%) Servicios (33%), e Industria (11%). El 34% de las MYPES son urbanas. Las MYPES dan ocupación al 77% de la PEA (6.3 millones de trabajadores) (ARBULU, 2007; OTOYA, 2007).

La mayoría de las microempresas dedicadas al comercio, no reciben asesoramiento en materia financiera y por tanto no tienen “dinero a la mano” para invertir en mayores volúmenes de mercadería, es decir afrontan un problema de financiamiento, lo cual está asociado a una serie de obstáculos propios de la cultura empresarial que impiden tener y disponer de capital, la misma que tiene altos costos para obtenerla.

Aparentemente la falta de capacitación en materia de gestión empresarial ocasiona la inversión en productos que no tienen mayor demanda, contribuyendo a la descapitalización del microempresario dedicado al comercio. Por otro lado el incremento de los stocks de mercaderías, el desconocimiento de productos que tienen una mayor demanda y mayor rotación de inventarios trae como consecuencia la falta de liquidez necesaria para afrontar sus compromisos con sus proveedores y financieras por los créditos utilizados.

La mayoría de las microempresas de la región Junín al no poder acceder a créditos de la banca comercial, son presas fáciles de las denominadas micro financieras o banca de segundo piso, las cuales ofrecen créditos, cuyas tasas de interés se encuentran por encima del promedio nacional, y sus efectos repercuten directamente en los niveles de rentabilidad y competitividad del microempresario local no olvidemos que el buen momento económico que atraviesa nuestro país atrae mafias

financieras como las denominada Mafia de Colombianos con intereses elevadísimos llegando hasta el asesinato por la falta de pago.

Enunciado del Problema

¿En qué medida el financiamiento adecuado incide en la rentabilidad empresarial para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016?

Objetivo General

Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016.

Objetivos Específicos

1. Determinar las características del Financiamiento de las MYPES, del rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.
2. Determinar las características de la Capacitación de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.
3. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION.

El presente trabajo de investigación justifica porque nos permitirá conocer la incidencia del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las MYPES de la región Junín.

El crecimiento y desarrollo de las microempresas comerciales del distrito de Tambo-Huancayo, es de vital importancia por la generación de empleo y el aporte al dinamismo de la economía local; por ello la presente investigación permite identificar, los principales factores que inciden en los niveles de rentabilidad de las mismas.

La rentabilidad que experimentan los microempresarios dedicados al comercio de productos farmacéuticos del distrito de Tambo-Huancayo, surge aparentemente como consecuencia de la escasa utilización de la publicidad y los créditos para el desempeño de sus actividades comerciales en un periodo de tiempo. Lo anterior asociado a la insuficiente capacitación empresarial exponen bajos niveles de asociatividad empresarial originando un conjunto de limitaciones y dificultades propias de la cultura empresarial que conllevan a una debilidad en los procesos de comercialización.

Para revertir esta problemática se requiere articular esfuerzos en forma integral, a nivel de recursos humanos, financieros y materiales, permitiendo organizar a los microempresarios y promoviendo la capacitación en temas gestión empresarial, que les permita gerenciar adecuadamente las actividades comerciales en cada uno de los rubros a que se dedican, así como el adecuado manejo de los instrumentos financieros.

En el distrito del Tambo- Huancayo, los microempresarios dedicados al comercio, experimentan una baja rotación de inventarios. Por esta razón los microempresarios tienen temor de contraer créditos, aun cuando su situación mejora relativamente en épocas de campaña o en fechas de celebraciones trascendentales. Los resultados a partir de la presente tesis servirán para plantear la implementación de sistemas de capacitación en comercialización, organización y administración, gestión empresarial y la utilización de instrumentos financieros.

En la actualidad, en el ámbito del distrito del Tambo- Huancayo, no se conocen de trabajos de investigación que aborden el tema de los créditos como condicionantes de la rentabilidad y el desarrollo de las actividades micros empresariales, específicamente de aquellas que se dedican al comercio.

Los resultados y conclusiones a la que se arribe con la presente investigación, debe constituirse en una plataforma técnica de la actividad micro empresarial del distrito del Tambo- Huancayo, sobre la cual se debe reorientar decisiones de gestión financiera y gerencial. De igual modo, las autoridades municipales e instituciones crediticias podrán conocer con mayor profundidad la realidad por la que atraviesan los microempresarios comerciales del Tambo- Huancayo, la misma que permitirá adoptar algunas acciones o formular propuestas que apunten a solucionar el problema.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Para realizar el presente proyecto se han consultado diversos artículos, investigaciones, páginas web especializadas; encontrando los siguientes antecedentes:

2.1.1 Internacionales.

(Fernandez M., 2005) Tesis: “Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas“. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México. La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

(Espinoza, 2009), en su trabajo de investigación “Proyecto de Titularización de Cartera de Crédito Comercial como método para obtener Recursos Financieros en el Sector Bancario, explican que los recursos pueden ser reinvertidos y usados para mejorar los diferentes negocios de una empresa .Para conseguirlo, se consideró un enfoque general sobre los proyectos que han tenido lugar en Ecuador a través de los fideicomisos mercantiles. Asimismo, se analizaron las características del portafolio de crédito y los flujos de caja esperados que pueden ser titularizados, sometiéndolas a distintos escenarios. Esto, con el objetivo de garantizar el pago puntual a los inversores, teniendo en cuenta los datos reales de un banco en particular. El resultado fue una mejora de los indicadores financieros como el aumento de la liquidez, aumento de la rentabilidad, aumento de cobertura de activos y margen financiero.

(Velecela, 2013), en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

2.1.2. Nacionales.

(Cabello Saldarriaga, 2016), nos dice, En el presente proyecto de investigación se ha cogido uno de los tantos rubros que existe en este sector, que es la Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, donde se determinará la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices MYPE “Santa Rosa” EIRL, del Distrito de los Olivos, Período 2015, porque creemos que, sí las MYPE en general y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, dichas empresas serán más competitivas y rentables, está demostrado que existen problemas y obstáculos para

que estas puedan acceder al financiamiento, por la elevada tasa de interés que se les cobran y porque al tener que pagar demasiado interés ya no les queda suficiente efectivo para volver a reinvertir, produciéndose endeudamientos y hasta el cierre de ellas, dado que no se cuenta con un suficiente capital de trabajo.

Así mismo, el escaso financiamiento que se les otorga, no les permite hacer frente a sus actividades económicas o a la adquisición de tecnología para que estén a la vanguardia de la globalización fenómeno que busca la eficiencia y la eficacia tanto en los productos como los servicios para ser competitivos y por ende seguir en el mercado. Por otra parte, en el Distrito de Los Olivos de la ciudad de Lima, donde se ha enfocado la investigación, existen varias MYPE dedicadas a la venta de lubricante, sin embargo se desconoce las principales características de financiamiento que obtienen de las entidades crediticias.

Si bien es cierto las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. Imaginemos que las grandes industrias no hubieran existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE.

(Díaz, 2013) A partir de la década de los ochenta, nuestro país ha experimentado una serie de cambios en el sistema empresarial, debido al surgimiento de micro y pequeñas empresas que han cambiado la idea errónea de que para poder constituir una empresa se necesita una cuantiosa inversión. Las MYPE se han convertido en un fenómeno económico y principal, centro de atención de las economías de todos los países del mundo, principalmente de los países en vías de desarrollo porque, “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”.

Siendo el eje principal para solucionar el problema mundial de pobreza, porque ayuda a reducirla por medio de actividades de generación de empleo, contribuyendo al ingreso nacional y al crecimiento económico del país. Pero más del 80% de estas empresas fracasan antes de cumplir un año de funcionamiento, sobreviviendo sólo un 20% en el mercado, porque en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Según el análisis y comentario de Cáceda para el Diario El Comercio, Gestión y Ministerio de Producción. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado, 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 a algún tipo de financiamiento, la tasa de interés que se les cobra es muy elevada, según lo menciona.

Por su parte, en el Perú sólo el 63% de las MYPE tiene créditos en el sistema financiero regulado, mientras el 25% tiene una calificación crediticia que no es normal, existiendo 3.5 millones de MYPE en el Perú, de las cuales 2.23 millones (63%) cuentan con algún crédito en el sistema financiero regulado, de ese total, el 25% (552,114) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos, de acuerdo a criterios de la SBS. Pero, además, del 75% de MYPE que sí cumplen a tiempo con sus obligaciones en bancos y entidades financieras, el 20% (336,570) tiene problemas para pagar su deudas contraídas con otras fuentes de financiamiento no reguladas por la SBS. “Por ejemplo, las referidas a servicios (teléfono, luz, agua), proveedores, municipalidades, SUNAT, cooperativas, ONG.

Según lo manifestado por Sentinel & Cáceres, en el diario de Economía y Negocios en el Perú “Gestión”. Como podemos apreciar en Europa, Latinoamérica y Perú, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento, según lo menciona, Torres. Porque los bancos privados les cobran elevadas tasas de interés, que ellos consiguen a través de créditos, vía COFIDE, a 8% o 10% de interés y les presta a las MYPE cobrándoles intereses que se elevan hasta el 30%. Este problema se origina debido a que existe un sistema económico incapaz de ver por el futuro de nuestro país y la de ellos mismos, enfocándose solo en el presente de ganar dinero y no proyectándose hacia la realidad de la población. Para tratar de contrarrestar los problemas de financiamiento de las MYPE. El Banco de la Nación entregó 400 mil créditos a las Micro y Pequeñas Empresas durante el año en 2010, en sociedad con las instituciones de intermediación financiera (IFI),

que suman un total de 1,317 millones de soles, entre capital del banco y las entidades de microfinanzas; y cada crédito oscila entre 1,500 y 5,000 soles como máximo, con estos créditos las regiones más beneficiadas son la sierra y la selva peruana.

Manifestó el presidente del Banco de la Nación, Humberto Meneses, a través del diario Andina, detallando que esos créditos solo serán entregados a MYPE ubicadas principalmente, donde no hay oferta bancaria.

Los montos que se otorgan es muy poco para las MYPE pues no son suficientes para poder invertir en capital de trabajo o en cualquier adquisición de maquinaria, además como menciona sólo serán entregados a MYPE donde no existen entidades financieras, volviendo nuevamente al punto de inicio el cual es el limitado acceso a financiamiento. Según lo comentado por el ex Jefe de la SUNAT, Latinez, para el diario La Primera.

Está demostrado que las MYPE aportan mayores ingresos para nuestro país, reflejada en el incremento del PBI.

CONCLUSIONES

Según el objetivo específico 01:

Del objetivo específico 01, se concluye que las empresas MYPE son bastante rentables con un adecuado financiamiento, y ordenamiento en las áreas competentes.

Según el objetivo específico 02:

Del objetivo específico 02, se concluye que existen muchas dificultades para acceder a un préstamo, porque el sector bancario no ve a las MYPE, como empresas rentables por la falta de formalización de las mismas, según las encuestas realizadas a la MYPE Rubro Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices MYPE “Santa Rosa” EIRL según anexo No 02.

LEON CORDOVA Jorge 2016 en su tesis titulada “INCIDENCIA DE LA GESTION FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE SANTA LUCIA RUBRO Comercial CHORRILLOS 2015” tesis para optar el título de contador público nos dice, El problema de la presente investigación se ha identificado en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia del rubro comercial, teniéndose en cuenta que esta pequeña empresa se dedica principalmente a la compra venta de artículos ferreteros, material de construcción, es decir se tiene inconvenientes en la generación de beneficios, de ganancia, de superávit. También se ha determinado deficiente rentabilidad sobre los activos totales de la empresa; es decir los activos corrientes y no corrientes no son los suficientes para generar mayores niveles de rentabilidad en beneficio de la MYPE, asimismo se ha determinado deficiente rentabilidad sobre el patrimonio neto de la MYPE; es decir que las fuentes de financiamiento interno no cubren los niveles de rentabilidad empresarial.

En esta investigación se propone a la gestión financiera como la fuente de información que influye en la rentabilidad de la MYPE. La gestión financiera facilitará información previa, simultánea y posterior de las transacciones que realiza la empresa, local será de mucha utilidad para influir en la rentabilidad de la empresa.

Asimismo la gestión financiera facilitará información sobre los componentes del control como el ambiente de control, la gerencia de riesgos, actividades de control, información y comunicación y la supervisión; todos estos elementos influirán en la rentabilidad de la empresa.

CONCLUSIONES.

Según el objetivo específico 01:

1.- Se logró describir la necesidad de las pequeñas y medianas empresas respecto a la necesidad de contar con el financiamiento como medio para seguir creciendo, que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES.

2.- Se logró demostrar lo importante de analizar bien nuestra situación o informarse sobre las distintas instituciones financieras que puedan otorgar financiamientos.

Las decisiones financieras se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio.

(Del Aguila Westreicher, 2016), nos dice La problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el

aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saluden las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.

En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes.

Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.

Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.

CONCLUSIONES

1. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.
2. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.
3. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos

corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.

4. La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.

5. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.

6. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

2.2. Bases Teóricas.

Financiamiento.

(Definición de Financiamiento - Qué es y concepto)

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.

(Bertossi, enero 2009)

Financiamiento de pequeñas y medianas empresas

El segmento empresario argentino estructurado por Microempresas & Pymes es uno de los pilares principales de la economía argentina, tanto por el número de establecimientos, distribución geográfica cuanto por su capacidad de generar empleos.

El mayor dinamismo de las Microempresas y de las Pymes requieren y merecen un tratamiento jurídico concreto, diferenciado por parte de los tres poderes del Estado.

Esto mismo ha previsto nuestro vecino y socio mayor del MERCOSUR, el Brasil, al instituir en su propia Constitución Federativa (Arts. 170 y 179) provisiones específicas de discriminación positiva para estas expresiones emprendedoras.

Es que las MicroPymes reclaman especial atención por su especial desempeño, tarea que habrá de desarrollarse en un largo e intenso plazo, para que este segmento sea de derecho y de hecho incentivado y liberado de actuales obstáculos que perjudican su mejor desenvolvimiento.

Dentro de los aspectos importantes para la viabilidad y sustentabilidad de las microempresas y pymes , destacamos los relacionados con la excesiva cantidad de exigencias impuestas por el mercado de crédito que derivan no pocas veces, en una suerte de asfixia económica-financiera con la consecuencia reducción de actividades de innumerables empresas de este tipo.

Entonces, resulta impostergable el financiamiento de pequeñas y medianas empresas lo que equivaes decir que es necesario un crecimiento económico que favorezca la plena utilización de los recursos locales y regionales, que sea capaz de lograr la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial, incluyendo a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativa y la reactivación de microempresas , pymes y cooperativas.

El financiamiento Micropymes se inscribe hoy en una crisis generalizada de confianza, estampida del crédito tradicional y esto hace a una de las condiciones macroeconómicas, a uno de lo sejes fundamentales como es el sistema financiero que queremos, que podemos y debemos de garantizar sostenidamente.

Ello se relaciona también, estrechamente, en cuanto que, o conservamos una banca financiera especulativa o definitivamente nos decidimos por una banca con fuerte impuso productivo, solidario, proactiva.

Todo esto ha motivado el debate acerca del modo en que las pequeñas y medianas empresas pueden enfrentar estos fenómenos, esta nueva economía de escala con su tremenda potencialidad de generadoras de nuevas e ingeniosas fuentes de trabajo, su casi inveterado comercio nacional y su importante contribución en materia de inteligencia de mercados, entre otras cualidades que las distinguen parejamente y más aún, ahora, frente a la crisis de modelos económicos de concentración y sus secuelas productivas, laborales, financieras que han colocado a Argentina en una inédita encrucijada institucional, social, política, económica. Laboral y financiera.

Ante esa perspectiva en la Unión Europea y en numerosos países como en Italia particularmente en su región norte – se ensayaron acuerdos asociativos a los fines de generar un nivel competitivo y entre nosotros, la legión de nuevos desocupados y una persistente recesión ahora con inflación, repotencian el desafío, desafío que debe identificar en primer lugar, cualitativamente quiénes y cómo son las micro, las pequeñas o medianas empresas para saber a quién, cómo, cuándo y por qué vamos a estimular.

La tradicional planificación normativa que se conserva en la materia micropymes, por su carácter rígido y omnímodo no nos parece la más adecuada para el alcance de metas tan importantes ni que haya identificado ciertamente los objetivos además de insuficiente ya que la defensa del usuario del consumidor del medio ambiente y otras similares son ajenas a la normativa.

No se puede ignorar tampoco problemas propios de la historia organizacional de las pymes, muchas de las cuales son de origen familiar y presentan disidencias internas propias de la conflictividad propia de la empresa familiar, empresas familiares

muchas de las cuales, si pudieron evitar o sortear estas conflictividades son el origen cierto de las más grandes empresas actuales.

La legislación pymes es además, muy difusa. Hay problemas legales y puntualmente se conservan tipos societarios que implican lentitud, costos ocultos e implícitos innecesarios que debe vérselas con la enorme aceleración de los nuevos tiempos económicos y la innovación constante, particularmente la tecnología.

Así las cosas, la necesidad de innovar de asociarse, de construir acuerdos parciales sucesivos suele encontrar obstáculos en la persistencia de algunos modelos que pueden conducirlos al mal uso societario.

El tópico alcanza relevancia importante en nuestro país en sectores como la cooperativa o autogestión v.g. para la empresa agropecuaria y en la dinámica de ésta misma, para lo que hay algunos ensayos como la sociedad unipersonal en el proyecto de unificación de los códigos civil y comercial, la ley del comerciante en el Paraguay y mayor simplicidad en Uruguay o Brasil que en el Art. 174 inc. 2 promete apoyar y estimular el cooperativismo y otras formas de asociativismos y centralmente, en el art. 179 dice que la Unión del Brasil, sus Estados federales o Distrito Federal y los municipios dispensarán a las microempresas y a las empresas de pequeño porte tratamiento jurídico diferenciado visando e incentivándolas para la simplificación hasta la eliminación o reducción al menos de sus obligaciones administrativas, tributarias, previsionales y crediticias.

Por eso, nos parece que no se ha alcanzado aún el crecimiento de la materia en cuestión, como tampoco una percepción clara de su sensibilidad social (objeto) para

arribar a los fines a que se dirigen las acciones, deseos, necesidades, intereses, energías y dispositivos (neta) en cuestión.

Por el contrario, reitero, predomina lo difuso y el confuso que en no pocas ocasiones encuentra torpes reduccionismos a la vez que se aleja de armonías mínimas por miradas diferentes dentro de un mismo país y proyectado así en el MERCOSUR.

Entiendo entonces que debe recurrirse a la planificación estratégica o situacional e iterativa.

Si, Partir de un diagnóstico adecuado y realista con la asignación de recursos correspondiente “ex ante”.

En us formulación se ha de relevar e incorporar los datos de los actores, diversidad social, opositora y perjudicada.

Decimos situacional o estratégica ya que ha de incorporar la situación de base operativa local... e inter local o micro regional.

Es iterativa porque es una ida y vuelta de arriba – abajo y de abajo – arriba... de un costado a otro, horizontalmente más que verticalmente.

La planificación estratégica, situacional e iterativa complementa e integra horizontalmente las planificaciones general y normativa... Políticas, Programas, Presupuesto, demandas sociales... Ahora bien, para la globalización, las pymes dieron, dan y pueden aumentar su contribución al mejor desarrollo de la humanidad y cuando sean valoradas correctamente.

Debe admitirse su fecunda realidad con un enfoque del financiamiento Pymes que contenga a nuestro juicio el “espíritu Yunus”, es decir creer en la capacidad de cada

ser humano, de su proyecto (the project finance), confiar en su capacidad de empresario para hacer realidad o facilitar cuanto menos su potencialidad, su sensibilidad social y “capacidad pymes”, para resolver el falso dilema: “empleo o políticas sociales”; simultánea y satisfactoriamente:

Parangonando a SEN, los derechos pymes logrados en capacidades efectivas y en la distribución equitativa de oportunidades.

Financiamiento genuino:

Ahora bien, adentrándonos específicamente en la cuestión “financiamiento pymes” anticipamos que, para estas empresas el financiamiento es uno de los puntos más críticos a superar.

Luce impostergable la instrumentación creativa de un “Banco de Ideas y proyectos” que oriente un notorio aumento de emprendimientos múltiples y diversos en el campo y la ciudad.

En esa perspectiva, sólo en rosario cuatrocientos empresarios pymes se están organizando para trabajar juntos.

Si bien para el financiamiento pymes genuino, en Argentina, se dispone concretamente de la Ley 24 467.art. 23: Uruguay cuenta con la ley ; por la cual se creó el Fondo Nacional de Garantías; destinado a afianzar hasta el 80% de los créditos que se otorguen a las microempresas y hasta el 75% para el caso de pequeñas y medianas pueden garantizar créditos obtenidos en el sistema financiero público y privado, así como deudas comerciales originadas en adquisiciones de bienes de capital, nos parece impostergable una ley nacional – o supranacional (MERCOSUR)- que sirva a la política industrial, para reconstruir el país, partiendo

de su fundamento, de las pequeñas y medianas empresas, creando un fondo adecuado y sustentable para financiar las inversiones productivas o disponiendo de una buena vez, las asignaciones presupuestarias suficientes, operativas y equitativas.

Financiamiento Indirecto/s:

En cuanto a lo que damos en llamar financiamientos indirectos, determinados que la información en un “insumo” crítico central. La asimetría en la información mucho tiene que ver con las externalidades negativas pymes.

En otro orden, se deben instrumentalizar financiamientos indirectos – reitero – a través de diferimientos y discriminaciones positivas impositivas, simplificaciones administrativas, compe pymes pero promover pymes no alcanza con promociones fiscales si no logramos simultáneamente una política fiscal progresiva que combata también la evasión y la elusión en general.

También la infraestructura básica que debe brindar la Nación, provincias y municipios en términos promocionales espacios o terrenos para pymes, comunicaciones, transporte, servicios comercialización, etc. Es un dato no menor en esta idea de financiamiento.

A todo esto, puede ayudar sin duda, vincular mas estrechamente Universidad y Pymes instrumentando incubadoras..- de pymes en general, de pymes para irrigación para seguridad rural, para utilización de maquinarias de gran porte o prestación de servicios eventuales...etc. Pensando acuerdos entre universidad y empresas para transferir, v.g: tecnología; etc.

Las Pymes no pueden hacer inversiones en investigación, la universidad si.

Crear, perfeccionar o ampliar fondos nuevos y/o existentes de garantía para promover la competitividad micropymes, aspecto sumamente crítico.

Reestructurar tributariamente, a las MicroPymes, liberándolas en sus etapas de creación y transición hasta la consolidación empresarial sostenida.

Favorecer el encuadre para las microempresas y las pymes, atendiendo a caracteres cualitativos (cantidad de empleados de servicios, aspectos ambientales, etc).

Facilitar a las Micropymes trámites administrativos sencillos en procesos licitatorios de compras gubernamentales.

Dotar de infraestructura oficial al parque empresario Micropymes.

4) Después de los cambios profundos producidos a nivel nacional e internacional, se puede advertir con cierta facilidad una marcada incapacidad de gestión, administración, reconvención y reentrenamiento de no pocos micropymes empresarios, muchos de los cuales deberían consultar este librito de maravillas....”Donde está mi queso...o coa semejante, además de aprender a identificar y preparar un proyecto aceptable, destinado a lograr un objetivo específico en un periodo determinado de tiempo y sobre todas las cosas , visualizar y tener clientes con problemas o necesidades no resueltas aún y a los que su proyecto, con una estrategia adecuada puede brindar una solución satisfactoria, es decir un empresario, con anticipación sorpresa y ductilidad.

5) Erradicar todo manipuleo político-clientelar del sector con discursos y praxis contradictorias, toda suerte de masificación, considerando que todos pueden ser micro emprendedores o tratando por igual a todas las Pymes sin esforzarse en identificar cualidades.

6) Superar cierta informalidad del sector en lo previsional laboral, o fiscal, verdaderos obstáculos para el acceso al crédito formal, público o privado.

7) Por último y convencidos de que no agotamos las dificultades posibles, insoportables, burocracias y demoras para acreditar a micropymes sus créditos fiscales, hacen el resto.

(Sketchly Molina & Murguia pag. 117,118,119,120,121, Julio 2000)

El financiamiento

La pregunta clave respecto de este importante factor del desarrollo es: ¿cómo han accedido al financiamiento los empresarios?

Tal como sucede con la mayoría de las micro y pequeñas empresas, las existentes en Villa Hidalgo no se iniciaron a partir de financiamientos formales, sino que, más bien, han iniciado a partir de ahorro personal y préstamos de familiares y amigos. En esta forma de financiamiento, el flujo de capital de los Estados Unidos juega un papel determinante. De manera similar a lo que ha sucedido el Moroleón – Uriangato, en el estado de Guanajuato-. También en Villa Hidalgo hay un flujo muy importante de dinero del exterior. Un claro indicador de esta afluencia es la existencia de casas de cambio, cuyo número supera al de las sucursales bancadas.

La familia Santos comenzó un pequeño negocio de bordado con ahorros familiares y con un pequeño préstamo que recibió de familiares radicados en los Ángeles, California. El negocio prosperó rápidamente porque en Villa Hidalgo había mucha demanda y muy pronto la máquina bordadora fue insuficiente. El señor y la señora Santos compraron una bordadora de alta producción que significó una inversión de dos millones de pesos. El distribuidor del equipo les dio el financiamiento en

función del buen desempeño del negocio. La familia aceptó el riesgo de un financiamiento muy alto porque las otras dos variables importantes, tecnología y mercado, estaban resueltas. Aun conocía la calidad moral de la familia, su capacidad de trabajo y las posibilidades de éxito del negocio. (117)

El caso del financiamiento presenta variables de actitud, conocimiento y relación con los otros factores, que tienen como resultado la posibilidad de acceder al financiamiento:

En primer lugar, la cultura respecto al crédito. El financiamiento no es visto como una forma de disponer de dinero para resolver problemas coyunturales y sacar a la empresa de una crisis financiera – en el caso de la microempresa una crisis de liquidez, sino por el contrario permite el crecimiento de la empresa, para ponerla en posibilidad de aprovechar oportunidades que potencia a la empresa, en vez de una carga que le significa pagar por algo que aparentemente resolvió problemas, pero que, tarde o temprano, es un obstáculo que no generó posibilidades de desarrollo.

En segundo lugar, la tecnología y el financiamiento están íntimamente ligados, pero siempre están apoyados en una posibilidad clara de mercado para la actividad de la empresa.

En tercer lugar, el financiamiento no aparece como una variable aislada, sino fuertemente relacionada con tecnología y mercado, con posibilidades claras de crecimiento y éxito de la empresa.

Posibilidades de acceder al mercado en condiciones favorables

El mercado ha sido y es un factor clave del desarrollo de la industria y en el contexto de Villa Hidalgo, la pregunta para explicar el desenvolvimiento de la microempresas: ¿cuáles son las condiciones de participación en el mercado?

El mercado en Villa Hidalgo presenta tres características muy evidentes. Primero, el comercio es una actividad que reviste más importancia que la actividad de producción. Segundo, en el comercio se observa una positiva de cómo es un mercado que se presenta con oportunidades claras. (118)

El papel de la tecnología: la producción en escala

La tecnología, evidentemente, no ha sido un obstáculo para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, dedicadas a la fabricación y a la venta de prendas de vestir. En principio, la tecnología para la industria del vestido tiene la característica de disponer de equipos para muy diversas escalas de producción, desde la máquina de coser familiar y muy tradicional, hasta las máquinas muy sofisticadas y computarizadas para alta producción. De esta manera, una empresa familiar puede iniciar a muy pequeña escala y a la medida que domina la tecnología, la producción. Así mientras penetra en el mercado, puede ir adquiriendo equipo más sofisticado. ¿Cuál es el proceso de selección y adopción de tecnología?

La tecnología en la industria del vestido es fácilmente accesible a la empresa pequeña y mediana.

(Caballero Bustamante parte 2)

¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES?

(Segunda Parte)

Las MYPEs constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país. Es por ello que las instituciones bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. En el artículo anterior, se explicitó que las MYPEs han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento. Como ofrecimos en la edición pasada a continuación presentamos los diversos medios de financiamiento que otorgan algunos bancos a estas empresas; sobre todo por la cercanía de las fiestas patrias, donde aumenta la demanda de los consumidores por los diferentes productos que ofrece el mercado, especialmente en bienes de primera necesidad como alimentos y vestido, entre otros. Fuentes de Financiamiento Bancarias.

1. BANCO SCOTIABANK:

Crediscotia Financiera La entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca

de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoavalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional. A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPEs.

A. Crédito de Garantía Líquida Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

B. Crédito para Capital de Trabajo Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

C. Financiamiento para Inversiones Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se

pueden pagar hasta en 72 meses. D. Crédito para Proyectos de Infraestructura Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio. A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses. E. Línea de Capital de Trabajo Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPEs por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

2. BANCO DE CREDITO DEL PERÚ (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPEs, sobretudo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”. Crédito Paralelo Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiesta patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los

micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas. A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias. Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2,000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas. Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

A. Leasing El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera. Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres). Este tipo de solvencia esta dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad

en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente. Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

B. Financiamiento de Bienes Inmuebles Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar. Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un

fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad. Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovalúo vigente, título Cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año). C. Financiamiento de Bienes Muebles Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar. Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

3. BANCO INTERBANK

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPEs es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata

de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen. Créditos para Persona Natural A. Créditos para Capital de Trabajo Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval B. Crédito para Activo Fijo Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales. Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero. Créditos para persona Jurídica Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por

desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen. A. Créditos para Capital de Trabajo En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval. B. Crédito Activo Fijo Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales. Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

4. MIBANCO.

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos: Mi capital Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPEs por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia. Mi equipo Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo

de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Leasing Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mi banco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo. Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, Calificación en Centrales de Riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI)

de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días Crédito con Garantía Líquida Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

(De la Hoz Suárez & Ferrer, 2008)

Análisis de rentabilidad por niveles

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la misma en la empresa se puede realizar de acuerdo a dos niveles :

1. Nivel de rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, ante de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
2. Nivel de rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

Sánchez (2002) agrega que la relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica, siempre que la última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario. (De la Hoz pag. 95)

Rentabilidad Económica

Para Sánchez (2002) la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no

rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiamiento.

En este mismo orden de ideas. Aguirre et. Al (1997) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones aplicando la siguiente fórmula:

Beneficio antes de gastos financieros e impuestos

Inversión neta

La rentabilidad económica incluye, según Aguirre et.al (1997) el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa.

Por su parte, van Home y Wachowiez (2002), mencionan a que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido: además; presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera: (De La Hoz pag. 96)

Utilidad Neta después de impuestos

Activo total

La diferencia radica en que Aguirre et.al (1997), considera para el calculo de la rentabilidad económica la utilidad pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio, van Horne y Wachowies (2002) toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos.

Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión permite determinar una eficacia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales.

Rentabilidad Financiera

Sánchez (2002) explica que la rentabilidad financiera o de capital, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con la independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

En este sentido Sánchez (2002) agrega que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esta admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendo, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa(en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación (Sánchez 2002).

Por otro lado, el índice de rentabilidad financiera, según Aguirre et.al. (1997) evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (et.al 1997).

1. Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
2. Los accionistas apoyaran la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
3. Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimiento de inversiones alternativas.

Adicionalmente, van Hoorne y Wachowicz (2002), mencionan que el rendimiento del capital es otro parámetro resumido del desempeño general de una empresa. Este índice compara la utilidad neta después de impuestos con el capital que invierten en la empresa los accionistas. Agregan, además que la rentabilidad financiera indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas y se calcula aplicando la siguiente fórmula.

Utilidad neta después de impuestos

Capital de los accionistas

En contraposición con lo mencionado por Sánchez (2002), la rentabilidad financiera no es una medida referida propiamente a la empresa, tal y como el lo expone, sino más bien a los accionistas, ya que mide el poder productivo del valor contable de la inversión de propietarios de una empresa. Una vez que se divide el beneficio neto entre los recursos propios medios, se obtiene un cociente que claramente mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas. En general, entre más alto es dicho rendimiento, mejor para los propietarios, pues esto muchas veces refleja la aceptación de otras oportunidades de inversión por parte de la empresa y una mejor administración de sus gastos, que a la larga los beneficia particularmente a ellos.

(pag. 98)

Medidas de rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la

administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado (Gitman 2003:56).

Según Dess Lumpkin (2003) las medidas de rentabilidad permiten pesar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según Dess y Lumpkin (2003) son:

1. Margen de beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de ventas.
2. rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.
3. rentabilidad de los fondos Propios, la cual mide como les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

Por otro lado, Gitman (1997) establece diversas mediciones de la rentabilidad que permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en referencia a un determinado nivel de ventas, o de activos o de la inversión de los accionistas o al valor accionario:

- a) Estado de resultados en forma porcentual : es la herramienta más común para evaluar la rentabilidad en referencia con las ventas: En este estado cada índice se expresa como un porcentaje de las ventas, al permitir la fácil evaluación de la relación entre las ventas y los ingresos, así como gastos específico.

- b) margen bruto de utilidades (MBU): indica el porcentaje de cada unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible.
- c) Margen de utilidades de operación (MUO): Representa lo que puede ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada unidad monetaria de ventas. Las utilidades de operación son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales (intereses o impuestos), y miden solo las utilidades obtenidas en las operaciones. resulta preferible un alto margen de utilidades de operación.
- d) Margen neto de utilidades (MNU): determina el porcentaje restante sobre cada unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. El margen neto de utilidades de la empresa más alto será el mejor. Se trata de un índice citado con frecuencia como medición del éxito de la compañía. en referencia a las utilidades “satisfactorios” difieren considerablemente entre las diversas industrias.
- e) Rendimiento de los activos totales o Rendimiento de la Inversión (RAT): mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles. Cuando mayor sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa será mejor.
- f) Rendimiento de capital (RC): mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa. En general, cuanto mayor sea este {índice, los propietarios lo consideran mejor.

- g) Utilidades por acción (UPA): las utilidades por acción representan el número de unidades monetarias a favor de cada acción común en circulación. tal valor es observado muy de cerca por el público inversionista, y es considerado como un inversionista, y es considerado como un importante indicador del éxito corporativo.
- h) Razón precio/utilidades (P/U): se utiliza para determinar la valuación de las acciones .esta razón representa la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada unidad monetaria de las utilidades de la empresa. El nivel de precio/utilidades indica el grado de confianza (o certidumbre) que tienen los inversionistas en el desempeño futuro de la empresa. Cuanto más alto sea el valor de P/U, tanto mayor será la confianza del inversionista en el futuro de la empresa.

Se nota claramente que Gitman (1997), entre sus diversas mediciones de la rentabilidad, habla de “margen bruto de utilidades” en vez de “utilidad bruta”. Es importante recalcar en vez bruta. Es importante recalcar, que cuando utiliza la primera expresión margen bruto se está ante la utilización, del costeo variable, y en la expresión utilidad bruta ante el costeo por absorción. Según Horngren et. al. (2002), El costeo directo es un sistema de valuación de inventarios en el cual se incluyen todos los costos de fabricación variables como costos inventariables (costos de un producto considerados activos y que luego se convierten en costo de las mercancías vendidas cuando se vende), de dichos costos se excluyen todos los costos fijos de fabricación, tratándose como costos del periodo en el cual se

incurren. En cambio, en el costeo absorbente todos los costos variables y fijos de fabricación se incluyen como costos inventariables.

Así mismo, Ramírez (2003) define el costeo directo como un método para asignar costos a los productos considerando sólo aquellos costos que puedan identificarse específicamente con determinados productos, es decir, los variables. Por el contrario, el costeo absorbente o total representa la asignación de todos los costos de fabricación, mano de obra, materiales y costos indirectos de fabricación a los productos elaborados.

Lo anterior muestra claramente que la utilización de las expresiones “margen bruto de utilidades” y “utilidad bruta”, dependerá del método de valuación utilizado por cada empresa, ya que si al momento de determinar el porcentaje de las ventas, que queda después de restar el costo de ventas, la empresa no ha considerado todos los costos de fabricación en el momento en que se incurren como costos inventariables, deberá hablar de “margen bruto de utilidades”, pero si por el contrario, la empresa incluye todos los costos fijos y variables de fabricación como costos inventariables, hablará de “utilidad bruta”.

Por otra parte, Guajardo (2002) sólo habla de tres tipos de medidas de rentabilidad:

1. Margen de utilidad: mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidades disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos neta es considerada después de gastos financieros e impuestos.
2. Rendimiento sobre la inversión: este indicador refleja la eficiencia de la administración para obtener el máximo rendimiento sobre la inversión, la cual

está integrada por los activos totales. También se puede obtener al combinar el margen de utilidad sobre las ventas y la rotación de activos totales.

3. rendimiento sobre el capital contable: indicador que mide el rendimiento de la inversión neta, es decir del capital contable. Mediante el mismo, se relaciona la utilidad neta que ha generado una empresa durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. el rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en qué medida una compañía ha generado rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración.

Se puede observar claramente que, aunque Gitman (1997) menciona ocho medidas de rentabilidad. Dess y Lumpkin (2003) y Guajardo (2002), citados anteriormente, coinciden solo en tres: rendimiento sobre la inversión o rentabilidad financiera y margen de utilidad (bruta y operacional). Además de ello, la experiencia real con los hoteles estudiados indica que tales medidas de rentabilidad son las que habitualmente calculan dichas empresas. esta es la razón por la cual las tres medidas antes mencionadas, representan los principales indicadores objeto de estudio de la presente investigación, que miden el beneficio de los hoteles de categoría media ubicados en el Municipio Maracaibo del estado Zulia.

2.2.2. Rentabilidad.

(Cabello Saldarriaga M. , 2016) cita a:

-“Teoría de la rentabilidad

Según Ferruz (33), 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.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz** , avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz, implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un

determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

(SANCHEZ, 2002) Existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

Resultado antes de intereses e impuestos

RE = Activo total a su estado medio

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del

ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

Resultado neto

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

(ZEGARRA, 2005), la rentabilidad tiene relación entre dos "números". El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos y es una medida que indica capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de los activos disponibles por eso entonces, la rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador.

Por su parte **DE LA DEHESA**, afirma que la rentabilidad son acciones a corto plazo mucho más volátil y además estas representan un activo sobre empresas privadas y elevadas rentabilidades frente a otros tipos de inversión si se compran dichos activos la rentabilidad puede ser baja, cuando la prima de riesgo desciende la acción los retornos esperados de las acciones también caen y el capital es temporalmente alto por lo tanto los precios aumentan más rápidamente.

Por otro lado **EUMEDNET**, indica que la rentabilidad es el rendimiento ganancia que produce una empresa y caracteriza eficiencia del trabajo que realiza la empresa pero sin embargo la obtención de ganancias no es un fin en si para la producción socialista, sino que constituye una condición importante para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad.”

(Maza Pereda pag. 125,126,134,135,136,137,138)

Se inicia este artículo analizando la problemática de la microempresa en cuanto a la capacitación y consultoría para después describir cómo es que el programa C/MO es una respuesta a esa problemática. Finalmente, se analiza el enfoque, el método y los logros de C/MO.

Antecedentes: problemática de la capacitación y consultoría a la microempresa en México.

El problema presenta diversos aspectos:

La falta de costumbre en el uso de ese tipo de servicios, los cuales son percibidos como poco prácticos y, por ende, de escaso valor para la empresa.

La incertidumbre acerca del modo de adquirir estos servicios, cuál es el precio justo por los mismos, cómo evaluar si el resultado entregado corresponde a lo contratado, cómo ubicar oferentes adecuados a las necesidades de la empresa y en muchos casos, cómo expresar las necesidades de la empresa a quien le ofrece los servicios.

El costo de esos servicios que, cuando son de una calidad aceptable, resultan costosos en proporción para la empresa micro y pequeña. El temor, muy extendido de que al capacitar a su personal, este le abandone en busca de mejores ingresos o, en los casos de empresas muy sencillas, la posibilidad de que los propios empleados le hagan la competencia.

Los propios trabajadores, ante una estructura de compensaciones inadecuada, no consideran que el esfuerzo de capacitación sea adecuadamente pagado y piensan, por lo tanto, que no vale la pena.

Por otro lado, la mayoría de los consultores y capacitadores estiman que las micro y pequeñas empresas no son un mercado interesante, debido a que no están dispuestos a pagar un precio justo por los servicios que reciben y que, si acaso llegan a contratarlos, no tienen las capacidades para implementar exitosamente sus resultados, y generalmente culpan al consultor o capacitador de haberle vendido un servicio inútil. Por otro lado, debido a la falta de contacto con empresas pequeñas, consultores y capacitadores usan un lenguaje muy técnico que a muchos empresarios en pequeño les resulta ininteligible, lo que hace que desconfíen del oferente.

Los resultados no son mucho mejores cuando el empresario acude a los servicios de extensión ofrecidos por universidades públicas y privadas. En general, esos servicios son percibidos como demasiado académicos y complejos, diseñados para servir a la

gran empresa o, en el mejor de los casos, a la empresa mediana. Los empresarios que se animan a cursar esos programas comentan con frecuencia, que sólo una parte mínima del contenido que reciben es de utilidad práctica.

La situación podría describirse como un círculo vicioso, en el cual pocos empresarios demandan esos servicios, de ahí que resulten caros y escasos mientras que la reducida demanda efectiva hace que los capacitadores y consultores se enfoquen a empresas de tamaño mayor, a las que perciben como un mercado más atractivo.

El problema podría describirse como uno de generar un mercado para los servicios de consultoría y capacitación para las empresas en pequeño., apoyando a oferentes y demandantes para que se entiendan y conozcan mejor las necesidades de ambos, y crear un efecto de demostración a fin de estimular el despegue para estos servicios cuando las empresas en pequeño aprendan a usarlos en su beneficio.

Principales logros del programa

Número de acciones de capacitación y consultoría apoyadas. Para elaborar este trabajo no se pudo disponer de estadísticas detalladas, pero se tienen los siguientes datos procedentes de documentos internos de CIMO. (Pag, 135)

De 1988 a 1994, el programa tuvo 125,000 convenios con empresas “El crecimiento ha sido muy importante, ya que solo en el año 1999 se dieron más de 64,000 apoyos a empresas, cubriendo a 660,000 personas-evento. De estas empresas, el 85 por ciento aproximadamente fueron microempresas. La aportación de la Secretaria del Trabajo y previsión Social fue de 173.15 millones de pesos, mientras ue las empresas aportaron 112.54 millones de pesos, el 39.4 por ciento, del total del costo

de programa. Para el año 2000, se presupuestó como mínimo contactar a 70,000 empresas y atender a 748,000 personas-evento. No hay estadísticas datos del tipo de empresas apoyadas, pero al parecer los apoyos se concentran en empresas industriales y de servicios y en menor medida en empresas comerciales. Esto es particularmente importante, ya que el número de microempresas y auto empleados es actividades comerciales es muy grande.

Agrupamientos informales de empresarios, como método de operación. En entrevista con directivos del CIMO, se comentó que este es el modo de poder llegar eficientemente a un número importante de empresas de menor tamaño, El punto ya fue comentado anteriormente.

Actividades con organismos empresariales, Cámaras y asociaciones: desde su inicio el programa ha tenido una relación muy estrecha con organismos empresariales en cada localidad. En cada lugar donde opera, como ya se menciono en otra parte, la oficina de CIMO se ubica en un organismo empresarial, al cual se le llama organismo sede. Esta relación ha contribuido a la efectividad del programa, pero también ha tenido efectos positivos en los organismos; sobre todo al contribuir a que haya mas servicios disponibles para los agremiados en dichos organismos, los cuales, en ocasiones, son percibidos como organismos de afiliación obligatorios que dan poco apoyos a sus miembros. Por otro lado la intensa relación del programa con el sector empresarial de cada localidad hace que sus asistencias prácticas y válidas para la localidad, donde operan.

Actividades con organismos académicos, financieros, con otras instancias del gobierno y con la banca de desarrollo. El programa CIMO mantiene convenios con organismos federales, como la Secofi y la Sedesol, a través de Empresas de

Solidaridad, y la Sagar, con la banca de desarrollo Nacional Financiera y Banco Mexicano de Comercio Exterior; con organismos privados; como la Fundación mexicana para el desarrollo rural; el fondo social Anamex; el Centro promotor de diseño México, la Unidad de Transferencia de Tecnología de Canacintra y Admic, también con organismos del sector Científico y tecnológico como son los centros de la red SEP-Conacyt COMO SON EL Ciateq y el Ciatej y fundaciones internacionales como la fundación para el Desarrollo Sostenible (fundes).

Los contactos más fructíferos han sido con Canacintra y con los centros de Corpormex a nivel de las localidades. No se dispone de cifras al respecto de esta actividad.

Sumario y conclusiones:

Principales lecciones de la experiencia de CIMO

Adaptación a las necesidades de la microempresa: el programa CIMO No Trata de imponer un modelo a los empresarios, sino que trabaja a partir de las necesidades y prioridades de éstos. Esta filosofía es transmitida a los oferentes de consultoría y capacitación, de manera que se evite ofrecerle al empresario productos “de línea”.

Un programa de capacitación tradicional puede incluir un alto contenido de material que se se aplica directamente a la necesidad actual de la empresa lo que, dado el escaso poder adquisitivo de este sector, encarece el costo de aquellos conocimientos útiles. De ahí la necesidad de basarse en un diagnóstico previo a evitar los servicios de propósito general. Otras instituciones que pretende apoyar a este tipo de empresas, tratan de que la empresa se adapte a sus servicios, muchas veces bajo el

supuesto de que ellos, los expertos, saben mejor que el propio empresario lo conveniente para su empresa.

Acercamiento y promoción: El proceso de ganarse la confianza del empresario. Frecuentemente la promoción tradicional falta en este sector, debido a la desconfianza muchas veces muy justificadas del empresario, quien ya ha tenido experiencia poco felices. El hecho de ser percibido como un programa de gobierno puede ser otro factor de desconfianza. El programa CIMO que no oculta su experiencia a la Secretaria de Trabajo y previsión Social, tiene que remontar esta barrera. Un tema particularmente delicado es el de los ingresos y utilidades, por lo que el promotor además de ser muy diplomático y no tratar de forzar las confidencias en ese campo, debe evitar que se cree el perjuicio de que esos datos podrían llegar a conocimiento del fisco, del Seguro Social u otras instancias del gobierno. Por otro lado, ha sido muy activo en su promoción, yendo a visitara a las empresas, sin esperar que estas tomen la iniciativa. Este, por cierto, ha sido un error frecuente de los organismos mexicanos de apoyo a las microempresas. El programa dispone de materiales de promoción tales como folletos, videos y alguna promoción en medios, pero no es ahí donde está lo medular, sino en el contacto personal.

El desarrollo del promotor: Es muy importante que el promotor, sin llegar a aparentar una imagen de súper especialista, si sea percibido como una persona que entiende el mundo de la empresa y que sabe de sus inquietudes, Al principio de la operación del programa, fue necesario hacer un esfuerzo extraordinario para desarrollar a lso promotores, que en su mayor parte eran egresados de licenciaturas de psicología, economía, administración de empresas, pedagogía y otras, generalmente con una experiencia laboral en el campo de la capacitación pero poco

contacto con el medio de la empresa de menor tamaño. Hoy en día el problema es significativamente menor y se resuelve por medio del contacto frecuente de las oficinas centrales de CIMO con las UPC, juntas inter UPC anuales y con la labor del coordinador de cada plaza. Sin embargo probablemente éste sea siempre un tema de preocupación que sólo se resuelve con la experiencia que gana el promotor. Por otro lado, es notorio el nivel de confianza e incluso de respeto que logran los promotores antiguos en su relación con los empresarios. (Pag. 136)

El proceso de poner en contacto al empresario con los proveedores de servicios: Si bien, a medida que se va creando una cultura de uso de los consultores y capacitadores, es más frecuente que el empresario tome iniciativa de presentarse al programa con el proveedor ya seleccionado, en las primeras etapas es necesario que el promotor le proponga al empresario algún consultor. Este es un punto delicado y podría prestarse al conflicto de intereses. Un promotor de CIMO deshonesto podría estar proponiendo a los empresarios una cartera restringida de proveedores con los que tuviera un trato ilegal. Las oficinas centrales han tenido mucho cuidado en ese aspecto, supervisando que no haya repetición excesiva de un grupo de consultores o capacitadores en alguna plaza. Este punto se resuelve proponiendo siempre varias opciones de consultores de entre los cuales el consultor pueda escoger el que más le convenga.

Desarrollo de una carrea de proveedores confiables. En la mayor parte de las localidades del país, quitando las ciudades mayores, no hay una oferta desarrollada de proveedores para este sector de empresas, por las razones que se definían anteriormente. En este aspecto, CIMO ha hecho una gran labor al desarrollar proveedores y cualificarlos, de manera de poder dar a los empresarios opciones

adecuadas de proveeduría. Obviamente, no puede decirse que sea una labor terminada.

Acompañamiento al empresario durante los proyectos de capacitación y consultoría. La falta de costumbre del empresario respecto del uso de estos servicios hace necesario que los promotores acompañen a los empresarios, al menos en sus primeras experiencias y ejerzan una supervisión, muy discreta y diplomática, sobre los proyectos que apoyan. Buena parte de este seguimiento se hace mediante reportes, tanto del empresario como del oferente. Este punto, comentado anteriormente, es vital para el éxito de los apoyos.

El proceso de documentar e institucionalizar las experiencias del programa: El programa hace un esfuerzo importante por documentar las experiencias que va adquiriendo; no sólo se trata de una documentación consecutiva; también se efectúa un análisis de las enseñanzas obtenidas y de su significado.

Problemas de control y manejo ético de los fondos entregados al empresario. En este aspecto GIMO ha manejado con mucho cuidado el problema del empleo ético de los fondos, ya que se presta a hacer fraude e diversas maneras, por ejemplo: cobrar por servicios no proveídos, poniéndose de acuerdo para ello el empresario y el proveedor o el proveedor y el promotor, inflar los tiempos dedicados al proyecto de mejora, sobre todo en el caso de proyectos de consultoría o cubrir dichos servicios con personal menos calificado del que establece la propuesta de trabajo. En términos generales. La vigilancia ha sido bastante exitosa, pero es un área que no se puede descuidar. Por otro lado, este control es causa de que el programa tenga fama de demorar en el pago a los oferentes, con la consiguiente molestia de algunos de ellos.

Se han dado casos donde el empresario adelanta el pago al consultor o capacitador, y se le reembolsa el pago cuando CIMO entrega el mismo.

La perspectiva del programa CIMO

El programa profundizará su presencia nacional en los próximos años. Actualmente ya cubre más de 60 plazas y plantea seguir creciendo, si bien en forma moderada: por ejemplo, en el año 2000 creará ocho nuevas Unidades Promotoras de la capacitación (UPC).

Aprovechará su presencia regional y sus buenas relaciones con los organismos empresariales y gubernamentales de nivel local, para profundizar en diagnósticos regionales y sectoriales a fin de identificar mejor los temas de capacitación, productividad y desarrollo de ventajas competitivas que pueden ser requeridos por las empresas.

A partir de laño 1999, se inicia la capacitación bajo normas de Competencia Laboral, con una meta de 10,000 trabajadores capacitados en ese año y entre 16,000 y 20,000 en el año 2000.

Se profundizará en el trabajo con productores rurales, artesanos, jóvenes emprendedores, mujeres, personas de la tercera edad y personas con discapacidad.

Las intervenciones apoyadas por el CIMO han evolucionado desde un primer nivel, caracterizados por un diagnóstico básico integro, y un enfoque en el desarrollo del proceso productivo, a un segundo nivel, centrado en la eficiencia y productividad que inicia con un diagnóstico a profundidad y se enfoca en las condiciones de trabajo (ordenamiento básico, lay out, eficiencia, productividad, sistematización de

la producción con CAD/CAM, producción justo a tiempo y con ISO 9000), en el desarrollo de ventajas competitivas (reingeniería, innovación, y planeación estratégica de las ventajas competitivas) y cooperación horizontal (intercambio de experiencias y canalización de oportunidades, cooperación para infraestructura y complementación por vinculación entre clientes y proveedores). En esta etapa se inicia el apoyo a procesos de subcontratación y desarrollo de proveedores.

En el futuro inmediato CIMO pasará a una tercera etapa en sus apoyos. En el tema de ventajas competitivas, se manejarán los temas de alianzas estratégicas, conversiones y fusiones, producción conjunta de bienes y servicios, y subcontratación avanzada.

El temario es bastante ambicioso y se requerirá de un gran esfuerzo para adaptar estas metodologías a los requerimientos de las empresas de menores escalas. Sin embargo dada la trayectoria decimo en este medio, es de esperarse que esta adaptación se logre plenamente.

(Foschiatto & Stumpo, 2006)

Políticas municipales de microcrédito

En este plano cabe mencionar que las empresas de menor tamaño se ven en general, afectadas por un problema de falta de garantías disponibles y esto agrava de manera considerable su posibilidad de acceder a los servicios ofrecidos por el sector financiero formal. Elementos como limitada capacidad organizativa, escasa formación de los recursos humanos, bajo nivel de comercialización de los productos y, sobre todo graves asimetrías informativas, constituyen factores que incrementan el nivel de riesgo generalmente asociado al financiamiento de las micro unidades

productivas. Por estas razones, tanto el sector bancario formal como las demás instituciones financieras se ven obligados a protegerse de riesgos excesivos a través de sistemas adecuados de garantías. Sin embargo, es frecuente que los potenciales beneficiarios no estén en condiciones de ofrecer garantías concretas, por lo cual las entidades financieras deben implementar nuevas metodologías operacionales y tomar consideración diferentes tipos de garantías. Entre ellas interesa recordar, por ejemplo, los sistemas de garantías solidaria o colateral, utilizados sobre todo en el caso de préstamos grupales. Este aspecto constituye uno de los puntos centrales para el diseño de nuevas tecnologías y productos financieros capaces de resolver los múltiples problemas asociados al segmento productivo de las micro y pequeñas empresas.

Entre los programas de microcrédito, hasta el momento los resultados más significativos se han logrado mediante la implementación de iniciativas que pueden operar a largo plazo y que se comprometan con la creación de condiciones sostenibles para el desarrollo socioeconómico del territorio.

Según el Grupo Consultivo de Apoyo a la Población más Pobre (CGAP por sus siglas en inglés), en el pasado varios programas de desarrollo han demostrado ser ineficaces por el hecho de que no fueron planteados para operar a largo plazo o, por lo menos porque no se programaron los recursos necesarios para permitir su desempeño durante un periodo prolongado (CGAP, 1996). Por el contrario, la perspectiva a largo plazo que caracteriza los modernos programas de microcrédito lleva a responsabilizar tanto a las instituciones públicas y privadas que ejecutan concretamente las actividades microcréditos (y que por eso deben planificar actividades y flujos de recursos de manera muy eficiente), como a las muchas

entidades que desempeñan la función de organismos financieros de segundo piso y que deben plantear con exactitud su propia intervención para que los flujos de capital resulten lo más constantes en el tiempo que sea posible.

Finalmente, es oportuno subrayar que si bien es cierto que la demanda de crédito procedente de las mype no es atendida por las instituciones bancarias tradicionales, es también cierto que las demás entidades micro financieras deben enfrentar al doble reto de mejorar sus productos crediticios y, a la vez, ofrecer diferentes servicios financieros a la población destinataria. Por lo tanto, los mecanismos de ingeniería financiera deben centrarse en el perfeccionamiento de los productos crediticios con el fin de modificarlos y adaptarlos a las necesidades específicas de los futuros beneficiarios. Entre los problemas más frecuentes (además de los ya mencionados respecto de las garantías) se encuentran los vinculados a las condiciones y caracterizados de los créditos en relación con los diferentes sistemas productivos, la reducción de los costos operacionales y el mejoramiento de los niveles de desempeño. Por otra parte, la población destinataria necesita que se le provean distintos productos financieros, además de los instrumentos de crédito. Entre ellos de transferencia a bajo costo, es decir, productos financieros que las instituciones formales no están dispuestas a ofrecer debido al mayor nivel de riesgo asociado a este tipo de beneficiarios.

El papel del Estado y las intervenciones públicas

La difusión de los programas y experiencias de microcrédito lleva a plantearse una serie de preguntas sobre el papel del Estado en lo que respecta al sector de las micro finanzas.

Generalmente, el debate se centra en la función que cabe al gobierno en la creación de un entorno favorable para el desarrollo de las instituciones de micro finanzas.

En este sentido es preciso destacar dos aspectos centrales el papel del Estado en relación con el entorno macroeconómico y su responsabilidad en materia de regulación y supervisión de os crecientes mercados de microfinanzas. Si duda, la estabilidad macroeconómica – relacionada, por ejemplo, con una tasa de inflación moderada y una divisa estable es un importante requisito para el desarrollo viable de cualquier sector financiero, sea bajo el sistema tradicional o e l de las microfinanzas. A este respecto, no hay muchas dudas en cuanto a la función que corresponde al gobierno, en cambio han surgido distintos puntos de vista acerca del posible papel del Estado en lo que se toca a la supervisión y regulación del nuevo sector micro financiero.

Con el incremento de las instituciones de microfinanzas este tema ha adquirido una creciente importancia y existen varios argumentos a favor de una intervención del Estado. El primero se refiere a la protección de los depósitos de los clientes – a pesar de que en realidad este aspecto atañe de manera específica a las IMF que no se dedican exclusivamente a la entrega de créditos, sino que también ofrecen facilidades de depósito y ahorro (por ejemplo, micro financieras del modelo “cooperativa” o “banco”). Según otro argumento, una mas amplia supervisión pública probablemente generaría mayor confianza como consecuencia de la fijación de reglas y controles a las actividades de las IMF. En este sentido, la mayor formalización del sector redundaría en un aumento de la confianza tanto entre las instituciones financiadoras como entre los beneficiarios mismos, de lo cual derivaría

un progresivo incremento del acceso al financiamiento y del número de clientes atendidos.

A pesar de tales argumentos a favor de una necesaria intervención pública en el sector microfinanciero, cabe destacar que esa tarea no sería simple debido, sobre todo, a la heterogeneidad de las instituciones que operan en este ámbito. De hecho, existe la posibilidad real de que una regulación estandarizada y poco flexible incida negativamente en el desarrollo de un mercado microfinanciero viable. La fijación de niveles máximos a las tasas de interés podría, por ejemplo, perjudicar la oferta de nuevos productos microfinancieros y muy probablemente conllevaría un incremento de los costos generales de administración. De ser sí, una regulación de las tasas de interés podría ir más bien en menoscabo que no beneficio de los clientes.

En definitiva, la regulación y supervisión de este nuevo sector financiero es un reto importante para el sector público y requiere capacidades muy específicas. En este plano es necesario diseñar y analizar modelos de regulación adaptadas a las características y necesidades del mercado microfinanciero, así como también nuevos mecanismos para operar de una manera eficiente, en la práctica esto último ha resultado muy difícil de realizar y en la región aproximadamente la mitad de los países no cuenta aún con un marco regulatorio para este sector.

Al mismo tiempo, junto con la preocupación respecto de la regulación de la actividad micro crediticio ha surgido un creciente interés en la incorporación del microcrédito en las políticas activas de fomento del sector de la microempresa a nivel tanto nacional como local.

En relación con este aspecto, en un estudio realizado en el 2001 por la Comisión Europea se pusieron de relieve los objetivos estratégicos para los cuales la inclusión programas de microcrédito los planes de desarrollo local puede representar un aporte efectivo (Comisión Europea 2001).

- Mayor inclusión en el mercado laboral asegurar que los jóvenes y los desempleados puedan aprovechar las nuevas oportunidades de empleo y las diferentes iniciativas de capacitación y formación asociadas a la microempresa.
- Desarrollo del espíritu empresarial facilitar la creación y gestión de nuevos emprendimientos y promocionar el fortalecimiento de una cultura empresarial mediante programas específicamente diseñados.
- Promoción de iguales oportunidades favorecer el acceso equitativo de hombres y mujeres a las actividades económicas
- Aumento de la inclusión social: apoyara a los grupos marginados – como a los desempleados por largo tiempo, los adultos mayores, las minorías étnicas, los inmigrantes, otros – para que accedan al capital social, cultura l y económico local en el ámbito de un proceso de mayor integración territorial.
- Desarrollo del capital y de los mercados locales : crear y restablecer el capital local – vivienda, infraestructura, redes sociales, otros – y apoyar a los mercados locales.
- Creación de nuevos sectores: fomentar actividades con elevado potencial de crecimiento e inversión en áreas caracterizadas por la existencia de necesidades básicas insatisfechas.

El estudio realizado por la Comisión Europea no se centró exclusivamente en el microcrédito, sino que estuvo más bien dedicado al análisis de una amplia gama de instrumentos financieros, tales como préstamos públicos y programas de subsidios, sistemas de garantías, bancos comerciales y fondos de capital de riesgo (venture capital) entre otros. Sin embargo, mediante la implementación de programas de microcrédito y, sobre todo, gracias a la capacidad de esta herramienta para adaptarse a los diferentes contextos socioeconómicos, es posible alcanzar varios de los objetivos estratégicos mencionados. En particular, la mayor inclusión social y el fomento de la igualdad de oportunidades son frecuentemente mencionados como efectos positivos de dichos programas.

De la misma manera, en el estudio en cuestión se señala que la incorporación de programas de micro crédito en los planes de desarrollo local puede tener un impacto favorable en la creación de nuevos

Políticas municipales de micro crédito

Emprendimientos, la reducción del desempleo y la incorporación de nuevas tecnologías.

Finalmente se destaca otro resultado positivo que muchas veces no es tomado en consideración: La posibilidad de analizar las necesidades del sector informal y de diseñar políticas adecuadas para este grupo destinatario. En efecto, los programas de microcrédito permiten un contacto directo entre las autoridades públicas y el sector informal local, lo que crea mayor confianza y hace posible el análisis de los requerimientos de dicho sector. De esta manera, las instituciones públicas (los gobiernos locales en el caso del estudio mencionado) pueden contar

con una fuente de información adicional para el diseño de estrategias dirigidas al sector informal y las mypes.

Utilización del micro crédito en el ámbito de las políticas públicas dirigidas a los sistemas productivos locales: oportunidades y desafíos

La incorporación de programas de micro crédito en las intervenciones públicas a nivel local presenta ventajas y limitaciones que es oportuno tomar en consideración. Si bien estos aspectos se tratarán en mayor profundidad en los capítulos siguientes, cabe mencionar aquí algunos de ellos.

Entre las ventajas figura la relacionada con el mecanismo de “rotación” de los fondos. La utilización de los recursos crediticios en forma “rotatoria” (es decir, volver a usar los préstamos recuperados para conceder nuevos créditos) genera la posibilidad de crear un efecto multiplicador (leverage effect), es decir, producir beneficios para un grupo destinatario bastante amplio mediante una inversión financiera relativamente pequeña. De esta manera es posible llegar a un número elevado de beneficiarios con una asignación que generalmente representa un porcentaje muy reducido del gasto en fomento productivo. Al mismo tiempo, la obligación de mantener en funcionamiento el mecanismo rotatorio (para garantizar un número consistente de beneficiarios) obliga a los administradores públicos a manejar los fondos con la mayor eficiencia posible, lo que puede, por lo tanto, redundar en una mejor gestión y un mayor control de los fondos gubernamentales.

Por otro lado, es importante señalar dos aspectos que pueden limitar el aporte del micro crédito a los programas de desarrollo del territorio.

El primero tiene que ver con las características sociales y económicas del territorio específico en el que se desea implementar las intervenciones de micro crédito. En este sentido, la existencia de un nivel suficiente de actividad económica local, un grado mínimo de estabilidad y concentración territorial de la población, reales oportunidades de mercado y espíritu empresarial entre los beneficiarios son atributos que no necesariamente están presentes en todos los lugares (CGAP, 2001)

La ausencia de estos elementos lleva situaciones en las cuales el instrumento crediticio no solo puede no generar un impacto positivo en los beneficiarios sino producir efectos negativos al crear una grave situación de endeudamiento de los clientes (Morduch 2002).

El segundo aspecto que cabe señalar se relaciona con la necesidad de integrar los servicios estrictamente financieros con intervenciones dirigidas a solucionar otras debilidades de las mype. El tema será analizado presentar algunas consideraciones preliminares.

Las mype adolecen de un conjunto de problemas que van desde su carencia de recursos humanos y tecnología adecuados hasta su limitado acceso a mercados y a servicios de asistencia técnica. En este sentido, la dificultad para acceder al crédito es solo una de las que estas empresas tienen que enfrentar.

Varias experiencias muestran que el microcrédito puede tener un impacto mucho más profundo si es utilizado en conjunto con otras herramientas en el marco de una estrategia de intervención “integrada”. Cualquier programa, sea de carácter público o privado, puede ser más eficaz si logra aprovechar las sinergias que se generan entre diferentes iniciativas. En este sentido, los programas de micro crédito

ofrecen la posibilidad de integrar directamente las actividades crediticias con servicios no financieros o, más bien, de coordinarse de manera indirecta con otros programas ya existentes en el territorio.

Con respecto al primer caso, varios autores argumentan que el micro crédito puede constituir un instrumento eficaz para movilizar otros tipos de servicios relacionados con la lucha contra la pobreza o el desarrollo del tejido productivo local, tales como programas de educación básica, alimentación salud y otros. Así mismo, es posible coordinar los servicios financieros con actividades de capacitación, asistencia técnica o ambas, para que los beneficiarios mejoren sus capacidades empresariales y así disminuya el riesgo de un manejo ineficiente de los fondos y de un consiguiente endeudamiento sin salida.

Otros autores señalan la importancia del acompañamiento y la asistencia técnica para que los beneficiarios utilicen los créditos de manera mas eficiente. Se sostiene que, al no ofrecer servicios complementarios, no se lograría explotar todo el potencial de los programas de micro crédito para el mejoramiento de las condiciones sociales y productivas de los clientes y el impacto socio económico sería menor (Dichter, 1996, Bercovich, 2004).

Esto es de particular importancia en el caso del financiamiento para crear nuevas empresas. En los programas que se ocupan de nuevos emprendimientos generalmente se prevé, a lo largo de todo el periodo del crédito, un acompañamiento intensivo mediante actividades de monitoreo, asistencia técnica y capacitación, dada la mayor necesidad de las nuevas empresas (en comparación con las ya existentes) de recibir un apoyo integral. Respondiendo a esa necesidad, los programas

generalmente brindan un respaldo permanente a los empresarios para la generación de ideas, el desarrollo de un plan estratégico detallado y el tratamiento de otros temas de gestión empresarial a través de actividades específicas de formación asistencia técnica. Con el acompañamiento intensivo se busca, por un lado, asegurar la sostenibilidad y el desarrollo productivo de los emprendimientos atendidos y, por el otro, reducir el riesgo financiero para la institución que otorgó el crédito. Sin embargo, este tipo de asesoría técnica implica un elevado costo operativo que solo se puede financiar con altas tasas de interés o por medio de subsidios a largo plazo, lo que incide negativamente en la eventual sostenibilidad del programa de crédito.

La financiación de nuevos emprendimientos conlleva un mayor nivel de riesgo que podría afectar tanto a los empresarios (al conducirlos a una situación de grave endeudamiento), como a la institución pública local (al producirse una distribución improductiva de los fondos disponibles, con las elevadas pérdidas financieras consiguientes).

Para reducir tales niveles de riesgo – que según estimaciones presentadas en el citado estudio de la Comisión Europea (2001) pueden oscilar entre el 20 % y el 40 %. – los programas microcrediticos deberían caracterizarse por proveer un acompañamiento integral intensivo. Sin embargo los costos financieros y humanos que esto implica determinan que estos programas no logren alcanzar la auto sostenibilidad y necesiten el apoyo financiero del gobierno a mediano y largo plazo.

Por otra parte, muchos programas de microcrédito dirigidos a empresas ya existentes no ofrecen un servicio de acompañamiento tan intensivo como en el caso de los nuevos emprendimientos, debido a que las empresas ya existentes no ofrecen

un servicio de acompañamiento tan intensivo como en el caso de los nuevos emprendimientos, debido a que las primeras suponen un menor riesgo de pérdida. A pesar de que los programas de asistencia técnica y capacitación pueden siempre intensificar el impacto generado por la asistencia financiera, en este caso el aspecto más importante para los micro empresarios es el acceso al financiamiento. Cuando este es el objetivo, los programas de micro crédito se caracterizan por tener costos de administración más reducidos y mayores posibilidades de lograr un cierto grado de auto sostenibilidad. Sin embargo, en casi todos los programas destaca el hecho de que necesitan subsidios, sea de manera directa o indirecta – en la etapa inicial y es posible que sigan requiriendo cierto apoyo a mediano plazo, hasta alcanzar su autonomía financiera.

(MYPES un mercado con potencial para más productos financieros, 2016)

Mypes, un mercado con potencial para más productos financieros

Un estudio de Arellano Márketing reveló que la oferta de productos financieros no se ajusta a las necesidades de las mypes

En el Perú, ocho de cada diez personas con empleo trabajan en una micro y pequeña empresa (mype) y nueve de cada diez compañías son **mypes**, lo que las sitúa como un mercado relevante para la economía, políticos y privados.

Por el lado de los privados, desde hace diez años, un conjunto de actividades económicas han orientado su oferta de productos y servicios a las **mypes** y los resultados han sido más que alentadores.

En el sistema financiero, por ejemplo, las entidades que se dirigen al sector –aquellas bien gestionadas– han logrado retornos sobre el capital superiores al 15%, lo que las ha llevado a aumentar sus préstamos en el segmento en 350%, a S/32.506 millones, en los ocho últimos años, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Pese a dicho crecimiento, la consultora Arellano Márketing sostiene que las entidades financieras todavía tienen espacio para aumentar su cartera de productos y servicios a las **mypes**, ya que su oferta no calzaría del todo con las necesidades del sector.

El estudio “Conociendo al micro y pequeño empresario, principales hallazgos” da cuenta de ello, al presentar los hábitos de consumo y el uso de los productos financieros, de seguros, vehículos, telecomunicaciones y educación de las mypes limeñas, registradas en el Régimen Único de Contribuyentes (RUC), de la Sunat.

AL CASH

Según la investigación, de las 790 mil **mypes** con RUC ubicadas en Lima, de un total de 1,68 millones, más del 90% paga en efectivo a sus trabajadores, pese a que en el sistema financiero existen los productos de pago de haberes para realizar dicha operación.

Así, de la investigación hecha por Arellano Márketing se desprende de que el potencial de trabajadores a bancarizar en Lima, es superior a 2,7 millones, si se toma en cuenta el número de personas empleadas por estas compañías.

“Hemos escuchado de algunos entrevistados que es complicado acceder al producto [de pago de haberes] en algunos casos por el precio y en otros por los requisitos que exigen las entidades”, dice a *Día_1* Enrique Bernal, gerente de operaciones de Arellano Marketing.

“El problema no es de demanda, sino de oferta. Quizá en este momento los productos no estén siendo adaptados a ese gran volumen de empresas [que representan las mypes], pese a que hay una gran oportunidad para crecer con ellas”, agrega.

No obstante, la oportunidad que las firmas tienen para aumentar su oferta no solo se limita a productos, sino a asesoría. La encuesta también revela que el 91% de las **mypes** en Lima paga a sus proveedores en efectivo y un 39% de ellas ofrece facilidades de crédito a sus clientes hasta por 20 días, sin considerar el problema de descalce que eso les genera.

“Si los empresarios pagan en efectivo a sus proveedores y otorgan créditos a sus clientes, ahí hay una evidente falta de asesoría, que de alguna manera dice mucho de la necesidad de educación financiera que necesitan”, agrega Bernal.

En el Perú, la falta de educación financiera se da tanto en los empresarios de las **mypes** como en el resto de trabajadores y hay poco esfuerzo de las entidades por educar.

Una presentación de la SBS del 2014, reveló que, de 57 instituciones financieras, 23 contaban con programas de educación financiera y solo 11 de ellas tenía especialistas y presupuestos asignados para esa labor.

Sobre el tema, Martín Auqui, intendente de Microfinanzas de la SBS, sostiene que el responsable primario de la educación financiera en el Perú es el Estado, dado que debe garantizar la idoneidad de la información.

Si bien el gobierno promulgó el Plan Nacional de Inclusión Financiera, que contempla el tema de la educación, el problema puede tardar más tiempo en resolverse si se considera la situación que afronta la educación en el Perú, que se ubica en el último lugar de los países evaluados a través del último Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA).

FACTORES

¿A qué responde la brecha entre las necesidades de las **mypes** y la oferta de las entidades financieras? El gerente general de Financiera Confianza, Martín Naranjo, dice que una de las razones sería la racionalización de costos de las entidades, porque “es más barato vender un producto que está hecho, que desarrollar uno nuevo”.

Guillermo Fajardo, ex presidente de la ex Financiera Edyficar, sostiene que la falta de productos financieros acorde con las necesidades de las mypes hace que muchas de ellas trabajen al mismo tiempo hasta con ocho entidades.

Por su parte, Ana María Zegarra, gerente general adjunta de Mi banco, reconoce que se requiere la creación de nuevos productos para las mypes, no obstante argumenta que tampoco es cierto que los que existen no se ajustan a las necesidades de estas.

Sin embargo, la mirada de la SBS es distinta. Auqui señala que la falta de oferta financiera en las **mypes** es más un problema de percepción, dado que el sistema micro financiero peruano es el más consolidado y reconocido del mundo.

Argumenta que desde el 2008 el regulador ha flexibilizado la Ley General del Sistema Financiero para que todas las entidades financieras, sin diferencia, puedan ofrecer todos los productos y servicios.

POTENCIAL

Además, para las instituciones financieras, el beneficio de ofrecer nuevos productos sí podría ser mayor que el costo de desarrollarlos.

Según el estudio de Arellano Márketing, el 50% de las microempresas del sector servicios genera ingresos mensuales de entre S/1.500 y S/10.000 y el 40% entre S/10.000 y S/30.000. Y, por el lado de las pequeñas empresas, más del 70% de sus ingresos está concentrado en el rango de entre S/50.000 y S/80.000.

Bernal dice que el perfil de los empresarios configura una de las oportunidades que representa el sector **mypes**, tanto para el sistema financiero como para otros sectores como el de vehículos, puesto que el 33% de los empresarios piensa comprar un vehículo en los próximos 12 meses.

Similar oportunidad representan las mypes para el sistema de seguros, ya que el 83% de las microempresas no cuenta con un seguro para la compañía, al igual que el 58% de las pequeñas empresas.

“Se debe tener en cuenta que las mypes juntan su vida personal con la de la empresa, por lo que se requiere conocer sus hábitos de consumo para ofrecerles productos a la medida”, afirma.

Si a eso le sumamos que el 46% de los empresarios son mujeres, que un 44% tiene entre 35 y 44 años, y que el 75% tiene hijos, de los cuales solo un 15% labora en el empresa; sin duda, la generación de nuevos productos para atenderlas se convierte en una excelente alternativa de negocio.

Finalmente, resulta válido recordar que si bien esta semana entrará en operaciones la billetera electrónica, bajo el Modelo Perú, sin el esfuerzo de todo el sistema financiero y los actores que participan el avance de la bancarización continuará a paso lento

(Costo de Financiamiento de mipymes bajaría hasta 50 % con nueva Ley de factoring, 2015)

ECONOMÍA

El Poder Ejecutivo publicó la Ley para impulsar el desarrollo del Factoring (Decreto Legislativo N° 1178) en el marco de facultades delegadas por el Congreso de la República.

El ministro de la Producción, Piero Ghezzi, aseguró que la nueva ley de factoring promulgada hoy es un mecanismo que ha sido exitoso en otras experiencias internacionales, pues permitió la reducción de hasta en un 50% en el costo de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

Afirmó que la promulgación la norma representa un paso significativo para dar mayor liquidez y reducir los costos de financiamiento de las mipymes, que representan cerca del 99% del universo empresarial del país.

“Esta norma permite a las mipymes usar sus facturas como un título valor y, por lo tanto, obtener liquidez inmediata”, agregó.

La norma establece medidas complementarias a la Ley N° 29623, especialmente en cuanto a permitir la transferencia de las facturas negociables desde el momento mismo en que la mipyme tenga la constancia de entrega de la factura a su cliente.

Ello les permitirá transferir la factura y obtener liquidez en el corto plazo sin verse forzadas a esperar ocho días para poder hacerlo, como señalaba la norma anterior.

También se emiten normas específicas sobre la factura electrónica, diferenciándolas de la factura impresa o física, estableciendo los requisitos mínimos para ambos casos.

Esta regulación es importante pues se estima que en el futuro la emisión de facturas electrónicas podría ser más relevante que las impresas.

Ventajas

El ministro indicó que, en el marco del Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP), su sector trabaja en impulsar mecanismos para reducir el costo de financiamiento de estas empresas a través del factoring y las sociedades de garantías recíprocas.

Añadió que el mercado de factoring en el Perú muestra un rezago importante, en comparación con otros países de la región, pues en Chile, los montos de colocación por factoring representan el 10.2% del Producto Bruto Interno (PBI), mientras que en el Perú representan apenas el 1.3% del PBI.

Reglamento

Finalmente, anunció que en los próximos días, el Poder Ejecutivo emitirá el reglamento respectivo que permitirá poner en marcha este instrumento financiero que se basa en la relación comercial entre las mipymes con las empresas grandes y cuyos plazos de pago de sus facturas actualmente va entre 30 a 90 días.

(Leon Cordova, 2016)

Cita la teoría del financiamiento:

“Teoría del financiamiento:

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.”

2.3. Marco Conceptual.

Concepto de financiamiento

(L. FERRUZ, 2011) Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

- Concepto de rentabilidad

(PREVE, 2008) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a: rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común).

Rentabilidad hace referencia, a que el proyecto de inversión de una empresa pueda

generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

Rentabilidad social, el objetivo más común de las empresas públicas y las organizaciones sin fines de lucro, aunque también perseguida por empresas de capital privado que también buscan rentabilidad económica, además de la social.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

III. METODOLOGIA

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

3.2. Población y Muestra

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

3.3. Definición y Operacionalización de variables

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.

3.4. Técnicas e Instrumentos

3.4.1 Técnicas

Se aplicaron las siguientes 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 información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Indagación.- Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Conciliación de datos.- Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.- La información cuantitativa ha sido ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada a

La caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Comprensión de gráficos.- Se utilizó los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados con información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

3.4.2 Instrumentos.

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron las fichas bibliográficas y Guías de análisis documental.

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 relacionada con la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Guías de análisis documental.- Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE

PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

3.5. Plan de Análisis

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

3.6. Matriz de Consistencia

1. Título: CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 2016

Problema	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		VARIABLES	Indicadores	
<p>¿En qué medida el financiamiento adecuado incide en la rentabilidad empresarial para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1. Determinar las características del Financiamiento de las MYPES, del rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo-Huancayo 2016.</p> <p>2. Determinar las características de la Capacitación de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 2016.</p> <p>3. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 2016</p>	<p>X. financiamiento</p> <p>Y. capacitación</p> <p>Z. rentabilidad</p>	<p>créditos</p> <p>índices financieros</p> <p>mypes</p> <p>mercados</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>El tipo de investigación será cualitativo-descriptivo.</p> <p>Nivel de la Investigación</p> <p>El nivel de esta investigación es descriptivo, explicativo y correlacionar; porque se describe información respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo-Huancayo 2016. Asimismo la información que se obtenga en el trabajo, puede correlacionarse de la MYPE u otras MYPES del sector.</p> <p>Diseño de la Investigación</p> <p>El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.</p> <p>El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo-Huancayo 2016 .</p>

3.7 Principios Éticos

Se tuvieron en cuenta para la elaboración de este proyecto los principios éticos básicos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.

4.1. RESULTADOS

Objetivo específico N° 1: Determinar las características del Financiamiento de las MYPES, del rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

Revisando la literatura pertinente, no se ha encontrado antecedentes internacionales, y nacionales que demuestren aspectos fundamentales del financiamiento de las MYPES, se ha encontrado información de autores que describen por separados las variables de estudio

CABELLO 2016	en su tesis titulada “INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO RUBRO – COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES Y REPUESTOS AUTOMOTRICES MYPE “SANTA ROSA” EIRL, DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS, PERIODO 2015” nos dice,En el presente proyecto de investigación se ha cogido uno de los tantos rubros que existe en este sector, que es la Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, donde se determinará la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de
-----------------	--

	<p>Lubricantes y Repuestos Automotrices MYPE “Santa Rosa” EIRL, del Distrito de los Olivos, Período 2015, porque creemos que, sí las MYPE en general y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, dichas empresas serán más competitivas y rentables, está demostrado que existen problemas y obstáculos para que estas puedan acceder al financiamiento, por la elevada tasa de interés que se les cobran y porque al tener que pagar demasiado interés ya no les queda suficiente efectivo para volver a reinvertir, produciéndose endeudamientos y hasta el cierre de ellas, dado que no se cuenta con un suficiente capital de trabajo.</p> <p>Así mismo, el escaso financiamiento que se les otorga, no les permite hacer frente a sus actividades económicas o a la adquisición de tecnología para que estén a la vanguardia de la globalización fenómeno que busca la eficiencia y la eficacia tanto en los productos como los servicios para ser competitivas y por ende seguir en el mercado. Por otra parte, en el Distrito de Los Olivos de la ciudad de Lima, donde se ha enfocado la investigación, existen varias MYPE dedicadas a la venta de lubricante, sin embargo se desconoce las principales características de financiamiento que obtienen</p>
--	--

	<p>de las entidades crediticias.</p> <p>Si bien es cierto las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. Imaginemos que las grandes industrias no hubieran existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.</p> <p>Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.</p> <p>Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE.</p> <p>(Díaz, 2013)A partir de la década de los ochenta, nuestro país ha experimentado una serie de cambios en el sistema empresarial, debido al surgimiento de micro y</p>
--	---

	<p>pequeñas empresas que han cambiado la idea errónea de que para poder constituir una empresa se necesita una cuantiosa inversión. Las MYPE se han convertido en un fenómeno económico y principal, centro de atención de las economías de todos los países del mundo, principalmente de los países en vías de desarrollo porque, “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”.</p> <p>Siendo el eje principal para solucionar el problema mundial de pobreza, porque ayuda a reducirla por medio de actividades de generación de empleo, contribuyendo al ingreso nacional y al crecimiento económico del país. Pero más del 80% de estas empresas fracasan antes de cumplir un año de funcionamiento, sobreviviendo sólo un 20% en el mercado, porque en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Según el análisis y comentario de Cáceda para el Diario El Comercio, Gestión y Ministerio de Producción. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado, ya que al no obtener el dinero</p>
--	--

<p>necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden a algún tipo de financiamiento, la tasa de interés que se les cobra es muy elevada, según lo menciona.</p> <p>Por su parte, en el Perú sólo el 63% de las MYPE tiene créditos en el sistema financiero regulado, mientras el 25% tiene una calificación crediticia que no es normal, existiendo 3.5 millones de MYPE en el Perú, de las cuales 2.23 millones (63%) cuentan con algún crédito en el sistema financiero regulado, de ese total, el 25% (552,114) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos, de acuerdo a criterios de la SBS. Pero, además, del 75% de MYPE que sí cumplen a tiempo con sus obligaciones en bancos y entidades financieras, el 20% (336,570) tiene problemas para pagar su deudas contraídas con otras fuentes de financiamiento no reguladas por la SBS. “Por ejemplo, las referidas a servicios (teléfono, luz, agua), proveedores, municipalidades, SUNAT, cooperativas, ONG.</p> <p>Según lo manifestado por Sentinel& Cáceres, en el diario de Economía y Negocios en el Perú “Gestión”. Como podemos apreciar en Europa, Latinoamérica y Perú, ya</p>
--

son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento, según lo menciona, Torres. Porque los bancos privados les cobran elevadas tasas de interés, que ellos consiguen a través de créditos, vía COFIDE, a 8% o 10% de interés y les presta a las MYPE cobrándoles intereses que se elevan hasta el 30%. Este problema se origina debido a que existe un sistema económico incapaz de ver por el futuro de nuestro país y la de ellos mismos, enfocándose solo en el presente de ganar dinero y no proyectándose hacia la realidad de la población. Para tratar de contrarrestar los problemas de financiamiento de las MYPE. El Banco de la Nación entregó 400 mil créditos a las Micro y Pequeñas Empresas durante el año en 2010, en sociedad con las instituciones de intermediación financiera (IFI), que suman un total de 1,317 millones de soles, entre capital del banco y las entidades de microfinanzas; y cada crédito oscila entre 1,500 y 5,000 soles como máximo, con estos créditos las regiones más beneficiadas son la sierra y la selva peruana.

Manifestó el presidente del Banco de la Nación, Humberto Meneses, a través del diario Andina,

	<p>detallando que esos créditos solo serán entregados a MYPE ubicadas principalmente, donde no hay oferta bancaria.</p> <p>Los montos que se otorgan es muy poco para las MYPE pues no son suficientes para poder invertir en capital de trabajo o en cualquier adquisición de maquinaria, además como menciona sólo serán entregados a MYPE donde no existen entidades financieras, volviendo nuevamente al punto de inicio el cual es el limitado acceso a financiamiento. Según lo comentado por el ex Jefe de la SUNAT, Latinez, para el diario La Primera.</p> <p>Está demostrado que las MYPE aportan mayores ingresos para nuestro país, reflejada en el incremento del PBI.</p> <p>CONCLUSIONES</p> <p>Según el objetivo específico 01:</p> <p>Del objetivo específico 01, se concluye que las empresas MYPE son bastante rentables con un adecuado financiamiento, y ordenamiento en las áreas competentes.</p> <p>Según el objetivo específico 02:</p>
--	---

	<p>Del objetivo específico 02, se concluye que existen muchas dificultades para acceder a un préstamo, porque el sector bancario no ve a las MYPE, como empresas rentables por la falta de formalización de las mismas, según las encuestas realizadas a la MYPE Rubro Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices MYPE “Santa Rosa” EIRL según anexo No 02.</p>
<p>LEON 2016</p>	<p>en su tesis titulada “INCIDENCIA DE LA GESTION FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE SANTA LUCIA RUBRO Comercial CHORRILLOS 2015” tesis para optar el título de contador público nos dice, El problema de la presente investigación se ha identificado en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia del rubro comercial, teniéndose en cuenta que esta pequeña empresa se dedica principalmente a la compra venta de artículos ferreteros, material de construcción, es decir se tiene inconvenientes en la generación de beneficios, de ganancia, de superávit. También se ha determinado deficiente rentabilidad sobre los activos totales de la empresa; es decir los activos corrientes y no corrientes no son los suficientes para generar mayores niveles de rentabilidad en beneficio de</p>

la MYPE, asimismo se ha determinado deficiente rentabilidad sobre el patrimonio neto de la MYPE; es decir que las fuentes de financiamiento interno no cubren los niveles de rentabilidad empresarial.

En esta investigación se propone a la gestión financiera como la fuente de información que influye en la rentabilidad de la MYPE. La gestión financiera facilitará información previa, simultánea y posterior de las transacciones que realiza la empresa, local será de mucha utilidad para influir en la rentabilidad de la empresa.

Asimismo la gestión financiera facilitará información sobre los componentes del control como el ambiente de control, la gerencia de riesgos, actividades de control, información y comunicación y la supervisión; todos estos elementos influirán en la rentabilidad de la empresa.

CONCLUSIONES.

Según el objetivo específico 01:

1.- Se logró describir la necesidad de las pequeñas y medianas empresas respecto a la necesidad de contar con el financiamiento como medio para seguir creciendo, que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES.

	<p>2.- Se logró demostrar lo importante de analizar bien nuestra situación o informarse sobre las distintas instituciones financieras que puedan otorgar financiamientos.</p> <p>Las decisiones financieras se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio.</p>
<p>DEL AGUILA 2016</p>	<p>en su tesis titulada: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO -PERÚ 2015” tesis para optar el título de contador público de la ULADECH nos dice La problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y</p>

	<p>convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes saluden las reglas organizacionales y vuelven escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.</p> <p>Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.</p> <p>En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son</p>
--	--

fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes.

Las Micro y pequeñas empresas MYPES en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las Mypes ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada,

	<p>generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.</p> <p>Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.</p> <p>CONCLUSIONES</p> <p>7. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de</p>
--	---

	<p>las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.</p> <p>8. Existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.</p> <p>9. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los</p>
--	--

	<p>activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.</p> <p>10. La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.</p> <p>11. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se</p>
--	---

	<p>obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.</p> <p>12. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.</p>
<p>ESPINOZA 2009</p>	<p>en su trabajo de investigación “Proyecto de Titularización de Cartera de Crédito Comercial como método para obtener Recursos Financieros en el Sector Bancario, explican que los recursos pueden ser reinvertidos y usados para mejorar los diferentes negocios de una empresa .Para conseguirlo, se consideró un enfoque general sobre los proyectos que han tenido lugar en Ecuador a través de los fideicomisos mercantiles. Asimismo, se analizaron las características</p>

	<p>del portafolio de crédito y los flujos de caja esperados que pueden ser titularizados, sometiéndolas a distintos escenarios. Esto, con el objetivo de garantizar el pago puntual a los inversores, teniendo en cuenta los datos reales de un banco en particular. El resultado fue una mejora de los indicadores financieros como el aumento de la liquidez, aumento de la rentabilidad, aumento de cobertura de activos y margen financiero.</p>
<p>VELECELA 2013</p>	<p>en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la</p>

	<p>tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes internacionales y nacionales.

Objetivo Específico N° 02:

Determinar las características de la Capacitación de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

CUADRO 02

ITEMS	N° TABLA	RESULTADOS
Características de las MYPES	1-2-3	El 30% (3) de las MYPES tienen una permanencia en el mercado menor a 5 años, el 20% (2) encuestadas manifestó que que tienen más de 6 años en el mercado local un 10% (1) tiene más de 11 años en el mercado, y el 40% (4) tienen más de 16 años en el mercado local, respecto al número de trabajadores, un 50% (5) tienen menos de 5 trabajadores informales todos, y el otro 50 % tienen más de 5 trabajadores todos informales Como es sabidos en estas pequeñas empresas generalmente son familiares; tienen una organización administrativa sencilla; no registran sus ingresos y egresos. El inicio del negocio fue con pocos recursos financieros. Ninguno de los encuestados tiene educación superior universitaria completa
Actividad Principal		De la consulta a los 10 propietarios sobre si pertenecían al rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo y todos ubicados en la ciudad de Huancayo
Capacitación en la MYPE	-17-18-19-20	Sobre la pregunta si recibieron capacitación todos los propietarios de MYPES el 80% respondió que no y el 20% desconoce, a la pregunta de cuantas capacitaciones en los dos últimos años recibieron 3 capacitaciones recibieron el 10%, 4 capacitaciones el 10%, y el 80% no recibieron capacitación, en que tipo de curso recibió la capacitación, en inversión de crédito 10%, manejo empresarial 10%, ninguno 80%, en la pregunta el personal de la MYPE recibieron capacitación, el 100% respondieron que no

Objetivo Específico N°3:

. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPES rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito del Tambo- Huancayo 2016.

CUADRO 03

ITEMS	N° TABLA	RESULTADOS
El Financiamiento Mejoró la Rentabilidad	20	El 30.00% (3) de las MYPES encuestadas manifestó que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas. El 50.00% (5) de los propietarios de las pequeñas empresas dieron como respuesta un rotundo NO y el 20% de encuestados no precisó si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas.
La Rentabilidad Mejoró los Dos Últimos Años	21	El 40% (4) de las pequeñas empresa encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos dos años. El 60% (6) de las de las pequeñas empresas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas no incrementó ni disminuyó en los últimos dos años.
La Rentabilidad Disminuyó los Dos Últimos Años	22	Como consecuencia de la pregunta anterior podemos deducir que el mayor número de pequeñas empresas ha visto en los últimos dos años perder rentabilidad en su pequeña empresa.

4.2. Análisis de los Resultados

Objetivo Específico N° 1:

CABELLO (2016), LEON (2016), DEL AGUILA (2016), ESPINOZA (2009), VELECELA (2013), nos dicen que una pequeña empresa sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una pequeña empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la pequeña empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del pequeño negocio en el momento en que el pequeño negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un pequeño negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos, en el Perú es difícil para las pequeñas empresas obtener financiamiento y el financiamiento que consiguen es caro, algunas ONG , contribuyen en el financiamiento pero no tienen cobertura a nivel nacional, la banca privada pide muchos requisitos alejando el crédito de los pequeños empresarios, el estado recién está tomando algunas medidas pero aún son insuficientes.

Objetivo Específico N° 2:

Los pequeños negocios, no toman muy en serio la capacitación de los propietarios y menos la de los trabajadores, algunos propietarios según encuesta recibieron capacitación y de los trabajadores el 100% no recibieron capacitación alguna en los dos últimos años, el promedio de estudios entre los 10 propietarios encuestados esta entre secundaria completa e inconclusa, siendo un nivel muy pobre para dirigir una pequeña empresa, como consecuencia de ello las respuestas que si consideran la capacitación una inversión casi el 90% respondieron que no, el estado tampoco interviene en aspectos de capacitación dejando casi al abandono a las pequeñas empresas.

Objetivo Específico N° 3:

En las pequeñas empresas la rentabilidad, es producto de las decisiones financieras si se toman buenas decisiones financieras mejora la rentabilidad en las pequeñas empresas el factor más importante para establecer la salud integral de la pequeña empresa y su competitividad es su rentabilidad y de allí su importancia. En un mundo competitivo la MYPE necesita medirse con la competencia en el sector o rubro al que pertenezca en nuestro caso rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo

V. CONCLUSIONES

Objetivo Específico 01:

Se determinó la importancia para su subsistencia de las pequeñas empresa, del poder contar con un financiamiento adecuado, pero a pesar de ser fuente de riqueza y empleo las pequeñas empresas, las entidades financieras en el Perú no toman muy en cuenta a las pequeñas empresas, solo algunas ONG entregan créditos con intereses de acuerdo a la realidad de las MYPES. Según el anexo N° 01...

Objetivo Específico 02:

Se determinó que las pequeñas empresas, no toman en serio las capacitaciones, podrían ser por varios factores, uno de ellos sería el desconocimiento por parte de los propietarios respecto a las bondades que traería para su pequeña empresa la capacitación, otro factor sería lo oneroso que resulta la capacitación, según anexo No 02

Objetivo Específico 03:

Se determinó que las pequeñas empresas en su mayoría no son rentables por que las decisiones financieras no son las más beneficiosas para las pequeñas empresas, ya que al conseguir financiamiento caro las deudas se llevan casi toda la utilidad dejándolas siempre en la misma situación que al iniciar el periodo es decir requieren nuevo financiamiento. Según anexo No 03

VI. RECOMENDACIONES.

Objetivo Específico 01:

- Se recomienda que el estado, y las instituciones financieras otorguen créditos blandos a las MYPES, financiamiento que será destinado únicamente para el engrandecimiento de la pequeña empresa, y así sea más competitiva en el mercado, genere mayor contribución tributaria y mayor empleo formal.

Objetivo Específico 02:

-Se recomienda la capacitación integral de las MYPES, integral en el aspecto que propietarios y trabajadores requieran capacitación, una capacitación adicional a los propietarios para que cuando obtengan el financiamiento sepan en que invertirlo y no despilfarrarlo, también se requiere el apoyo del estado e instituciones públicas para que el acceso a la capacitación no sea tan cara.

Objetivo Específico 03:

- Se recomienda que los propietarios de las pequeñas empresas participen en capacitaciones que hagan más rentable su pequeña empresa así mismo a los autores de textos a pesar de la importancia que puede tener la rentabilidad en las políticas y decisiones que repercuten en la competitividad de la pequeña empresa en el sector o rubro donde se desenvuelve, en la actualidad el tema se ha limitado a las grandes corporaciones desde hace ya varios años, pero en la MYPE principalmente, no es algo común;

VII. APORTES COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias Bibliográficas

(s.f.).

117, p. (s.f.).

(1998).

(2008).

Bertossi, R. (enero 2009). Financiamiento de pequeñas y medianas empresas. El Cid
/ Apuntes.

Caballero Bustamante parte 2. (s.f.). Obtenido de
www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ech191009_2.pdf.

Cabello Saldarriaga, M. (2016). Teoría de la Rentabilidad. Lima.

Cabello Saldarriaga, M. M. (2016). Tesis: Incidencia del financiamiento en la
rentabilidad de las Mype del sector Comercio rubro - Compra y venta de
lubricantes y repuestos automotrices Mype "Santa rosa" EIRL, del distrito de
los Olivos. Lima.

Cristina, I. (2010). Control Interno del proceso de compras y su incidencia en la
liquidez de la empresa Comercial Yucailla Cia. Ltda. Latacunga durante el
año 2010. Quito.

Csoto de Financiamiento de mipymes bajaría hasta 50 % con nueva Ley de
factoring. (24 de Julio de 2015). Diario Gestión.

De la Hoz pag. 95. (s.f.).

De La Hoz pag. 96. (s.f.).

De la Hoz Suárez & Ferrer, B. (2008). Indicadores de Rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo, . Maracaibo: Red Universitaria del Zulia.

Definición de Financiamiento - Qué es y concepto. (s.f.). Obtenido de <http://definicion.mx/financiamiento>

Del Aguila Westreicher, Y. A. (2016). Tesis: Caracterización del Financiamiento y su Incidencia en la gestión empresarial de las MYPES del rubro Farmaceutico - Perú 2015. Lima: ULADECH.

Díaz, E. A. (2013). EL FINANCIAMIENTO EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS. CHIMBOTE.

Espinoza. (2009).

Fernandez M., H. (2005). Tesis: Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas . México: Universidad Autónoma de México.

Foschiatto & Stumpo, P. (2006). Políticas Municipales de microcrédito: un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudio de caso en América Latina. CEPAL.

HERNANDEZ TORRES, A. D. (2010). PROPUESTA DE MEJORA EN EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO DE LA EMPRESA CENPROFOT. VENEZUELA.

HURTADO JACOBO , ERIKA BEATRIZ. (2013). EL CONTROL INTERNO DE LAS EXISTENCIAS Y SU INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA CURTIA ORION S.A.C. TRUJILLO.

L. FERRUZ. (2011). Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Leon Cordova, J. (2016). Incidencia de la Gestión Financiera en la rentabilidad de la Mype santa Lucia Rubro Comercio Chorrillos 2015. Lima.

Maza Pereda pag. 125,126,134,135,136,137,138. (s.f.). Capacitación y Consultoría a la Microempresa: el caso CMO.

MYPES un mercado con potencial para más productos financieros. (15 de Febrero de 2016). El Comercio.

Pag, 135. (s.f.).

Pag. 136. (s.f.).

pag. 98. (s.f.).

PREVE, L. (2008). LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS . Obtenido de <http://www.revistanoticias.com.ar/comun/nota.php?art=1197&ed=1680>

Rojas. (2008). Tesis: Diseño de un sistema de control interno en una empresa comercial de repuestos electrónicos. Guatemala.

Rosiris G. & Tirado G. (2013). Tesis: Lineamientos para optimizar el control interno de los inventarios en el departamento de almacén del Ministerio del Poder Popular para el ambiente.

SANCHEZ GUTIERREZ, J. M. (2013). IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO OPERATIVO EN LOS ALMACENES, PARA MEJORAR LA GESTION DE INVENTARIOS DE LA CONSTRUCTORA A&A S.A.C. TRUJILLO.

SANCHEZ, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

schunter, J., & schunter, j. A. (1992). Lima.

Seminario Vasquez s.f. (2010). El sistema de Control Interno. Lima.

Shuster, J. (1992). Control Interno. Buenos Aires: Macchi.

Sketchly Molina & Murguia pag. 117,118,119,120,121, R. (Julio 2000). Microempresa, Financiamiento y Desarrollo: el caso de México. Miguel Angel Porrúa.

Veleceta. (2013). Trabajo de Investigación: Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. Ecuador: Universidad de Cuenca.

Villa Tuquinga & Zambrano Sampedro. (2012). Tesis; Sistema de Control Interno y optimización de la gestión administrativa en el almacén Burton.

ZEGARRA, J. (2005). Obtenido de <http://www.unsch.edu.pe/investigaciones/index.html>

Zepeda, A. (2010). El Control Intenro. Lima.

7.2 Anexos

Anexo 01: Cuestionario de recojo de información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a 10 propietarios o representantes legales de las MYPE 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, CAPACITACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE PHARMA GROUP COMPANY S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo- Huancayo 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 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE:

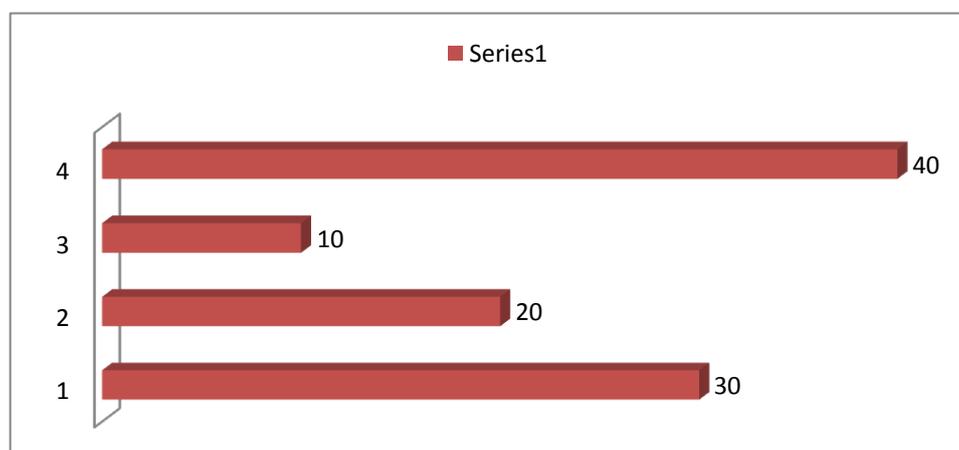
1.- Tiempo de antigüedad en la empresa:

a.- 0 - 5 años (x) b.- 6 - 10 años ()

c.- 11 - 15 años () d.- Más de 16 años ()

TABLA N 1

Años	Frecuencia	porcentaje
A	3	30.00%
B	2	20.00%
C	1	10.00%
D	4	40.00%
TOTAL	10	100.00%



2.- La Mype de su propiedad es formal

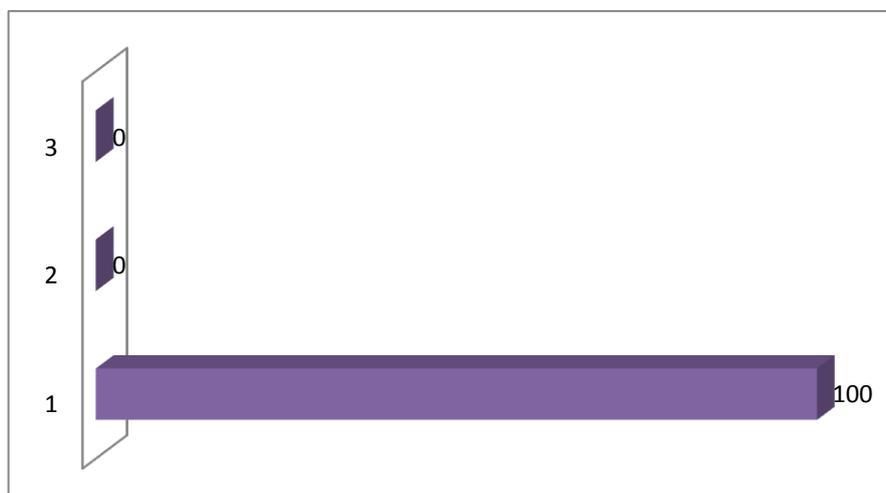
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 2

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%



3. ¿Qué grado de estudios considera ud. que debería tener un propietario de una MYPE?

a) Estudios superiores universitarios ()

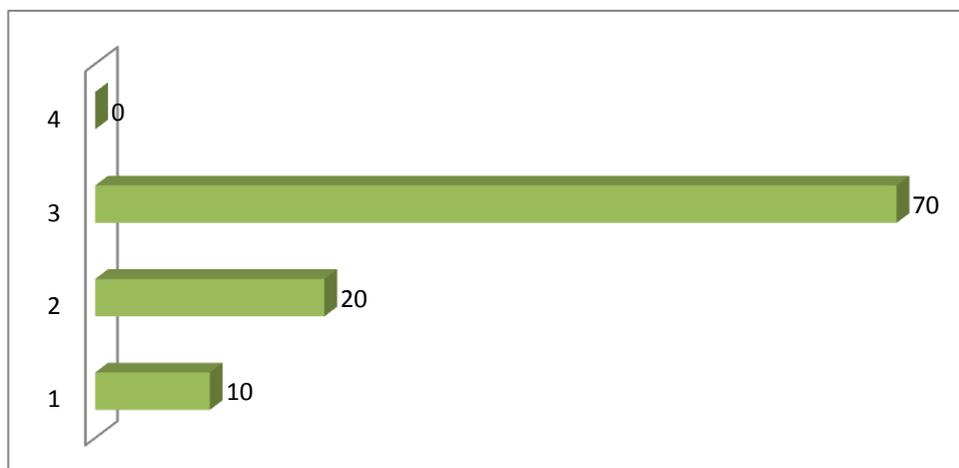
b) Estudios en Institutos ()

c) Secundaria Completa ()

d) Secundaria incompleta ()

TABLA N 3

Años	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	2	20.00%
C	7	70.00%
D	0	0.00%
TOTAL	10	100.00%



4.- Cuantos trabajadores tiene su MYPE.

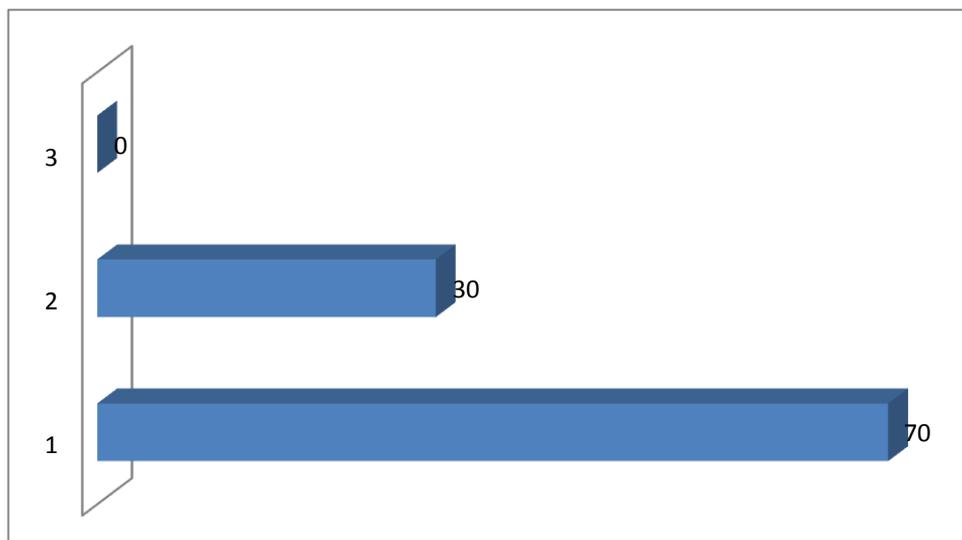
a) Menos de 5

b) Mas de 5

c) Mas de 10

TABLA N 4

Opinión	Frecuencia	porcentaje
a	7	70.00%
b	3	30.00%
c	0	0.00%
Total	10	100.00%



III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

5.- Financia con financiamiento propio (autofinanciamiento) su actividad productiva:

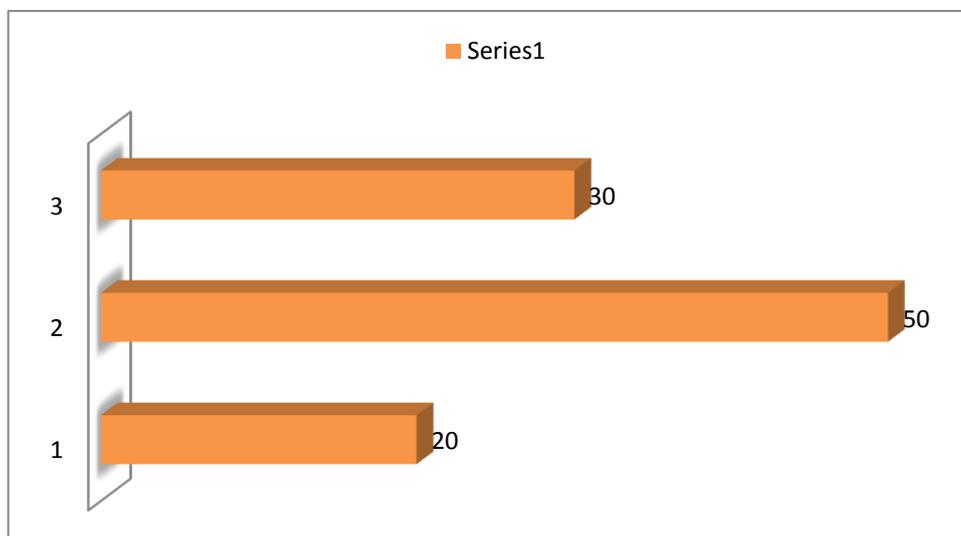
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 5

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	2	20.00%
No	5	50.00%
No sabe, no opina	3	30.00%
Total	10	100.00%



6.- Financia con financiamiento de terceros su actividad productiva:

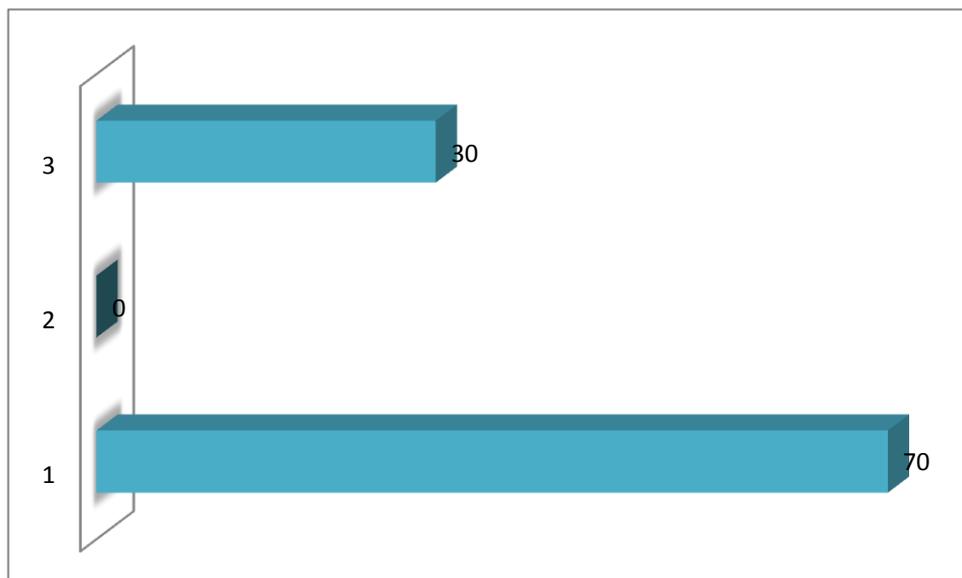
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 6

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	7	70.00%
No	0	0.00%
No sabe, no opina	3	30.00%
Total	10	100.00%



7.- Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener

financiamiento:

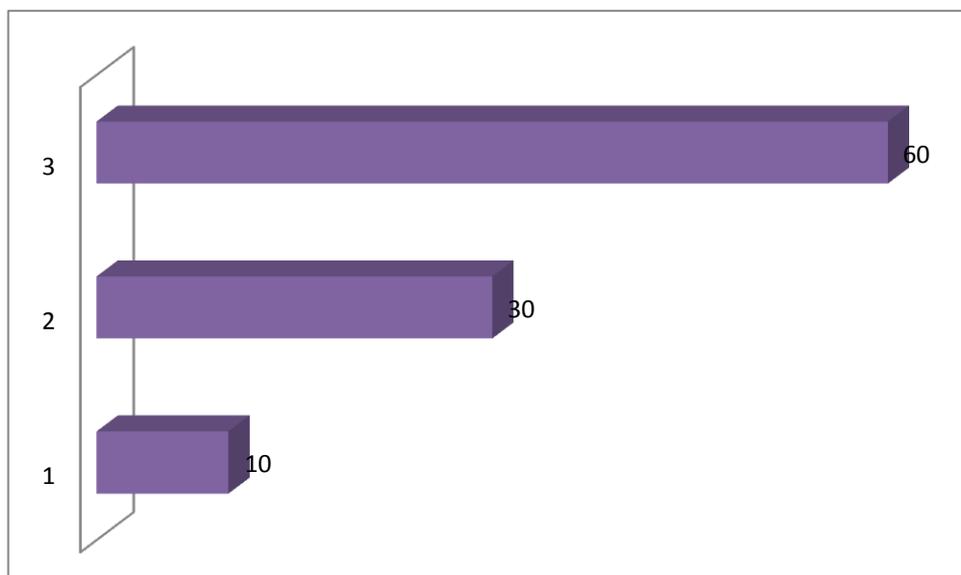
a) Cooperativas

b) ONG

c) Prestamistas

TABLA N 7

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	1	10.00%
No	3	30.00%
No sabe, no opina	6	60.00%
Total	10	100.00%



8.- Ha solicitado alguna vez el crédito bancario

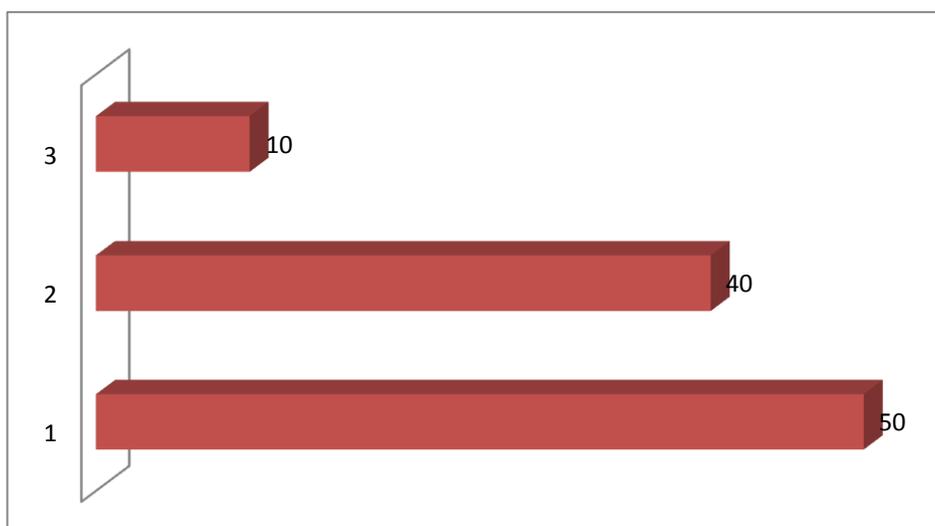
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 8

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	5	50.00%
No	4	40.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



9.- Sabe que tasa de interés le es más conveniente en caso de solicitar crédito.

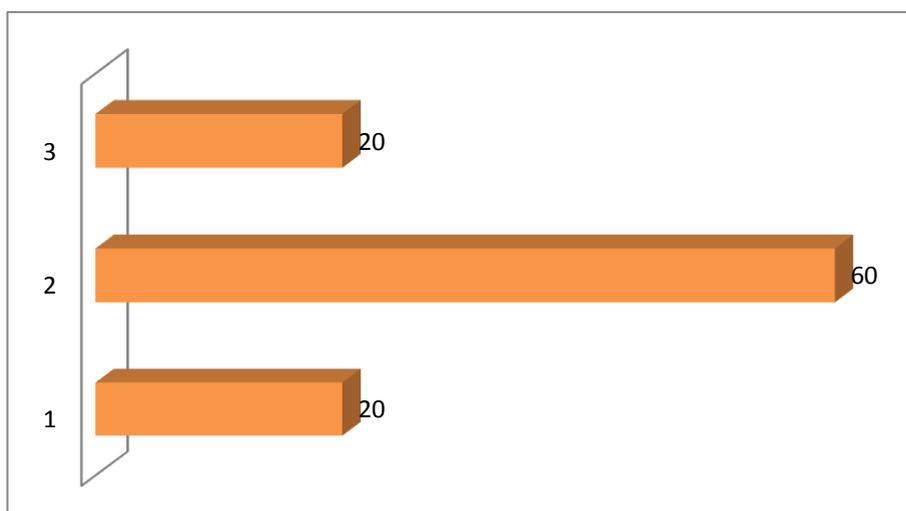
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 9

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	2	20.00%
No	6	60.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



10.- Conoce de otras instituciones (informales) que le puedan otorgar créditos.

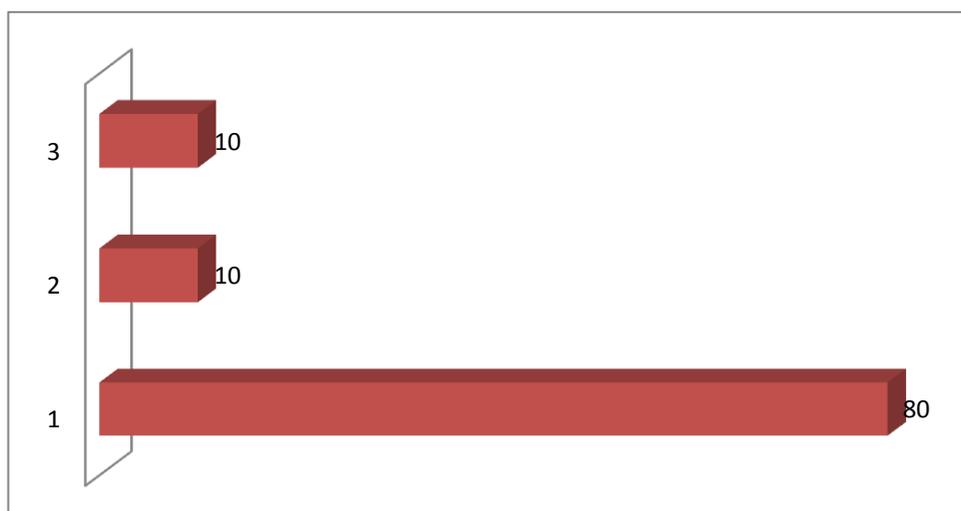
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 10

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	8	80.00%
No	1	10.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



11. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

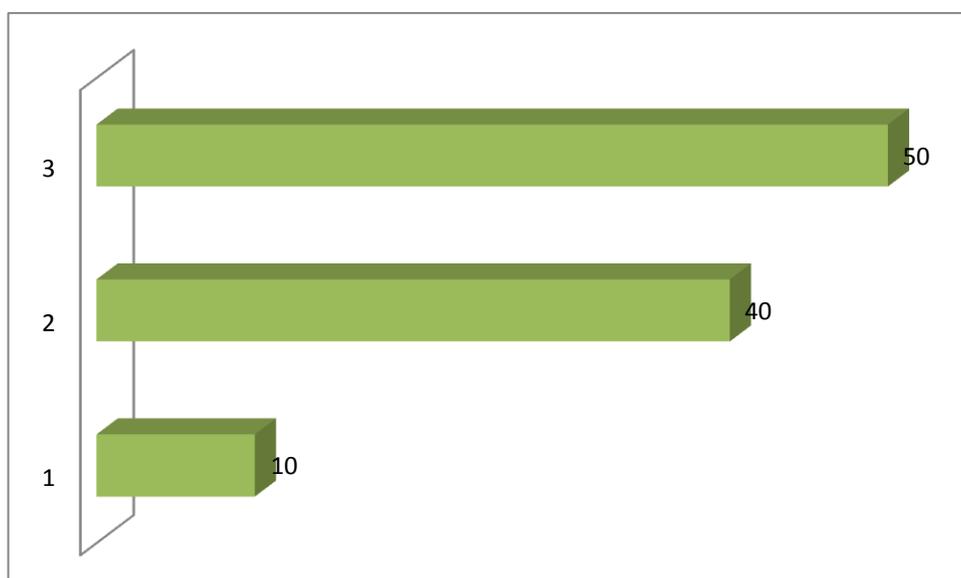
a) Las entidades bancarias ()

b) Las entidades no bancarias. ()

c) Los prestamistas usureros ()

TABLA N 11

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	1	10.00%
No	4	40.00%
No sabe, no opina	5	50.00%
Total	10	100.00%



12.- Tiempo del crédito solicitado:

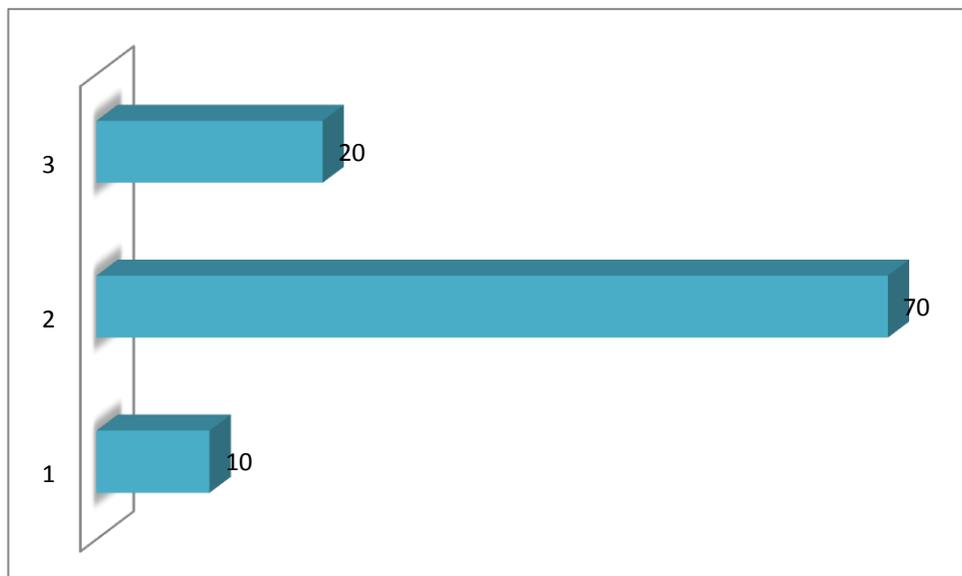
a.- El crédito fue de corto plazo

b.- El crédito fue de largo plazo.

c.- Ns/No

TABLA N 12

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	1	10.00%
No	7	70.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%

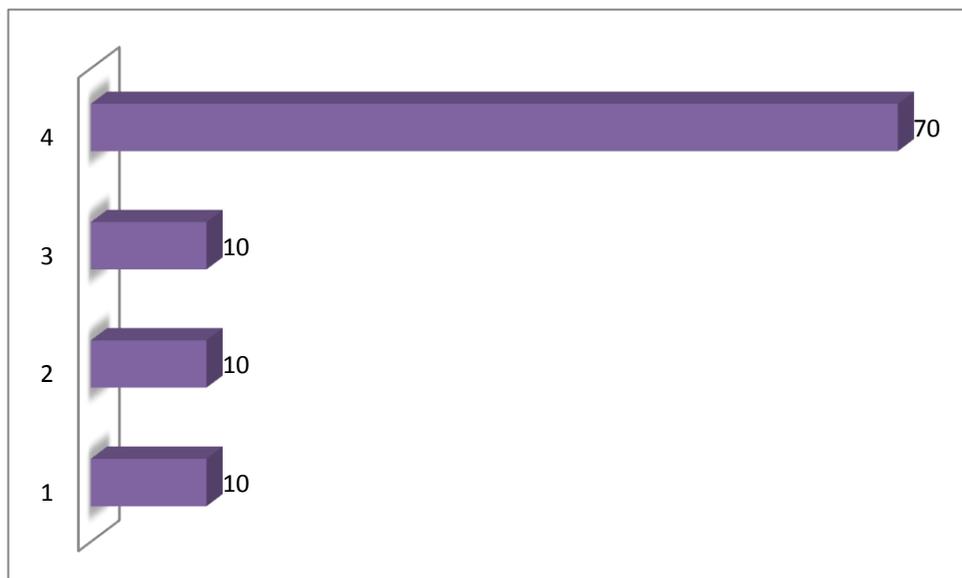


13.- En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

- a) Capital de trabajo
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local
- c) Activos fijos
- d) Otros

TABLA N 13

Años	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	1	10.00%
C	1	10.00%
D	7	70.00%
TOTAL	10	100.00%



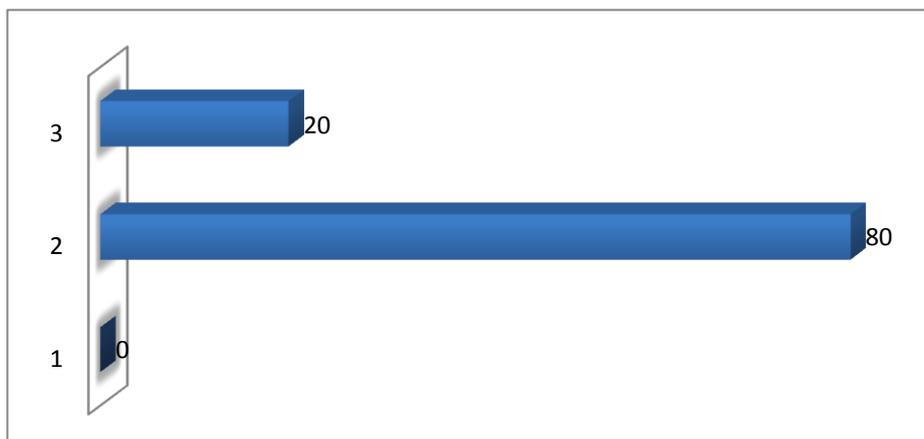
IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

14.- Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero por alguna institución financiera:

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe, no opina ()

TABLA N 14

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	8	80.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%

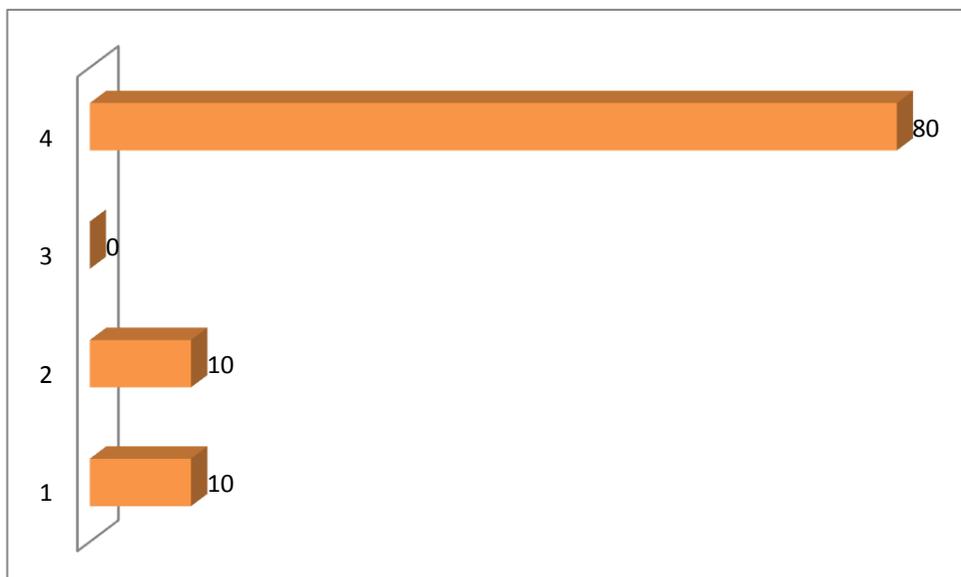


15.- Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

- a) Tres ()
- b) Cuatro ()
- c) Mas de 7 ()
- d) Ninguno ()

TABLA N 15

Años	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	1	10.00%
C	0	0.00%
D	8	80.00%
TOTAL	10	100.00%



16. En qué tipo de cursos participó Ud.:

a.- Inversión del crédito financiero ()

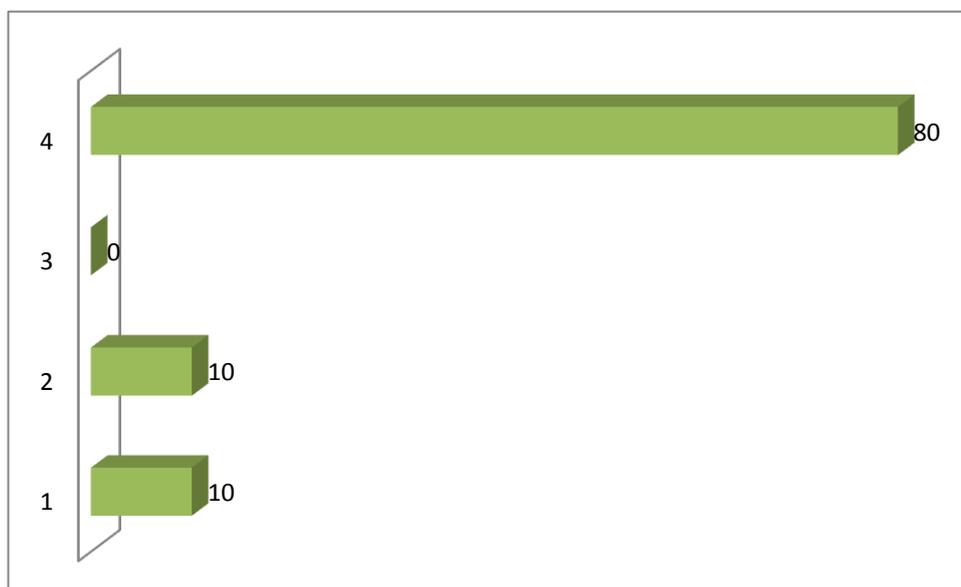
b.- Manejo empresarial ()

c.- Administración de recursos humanos ()

d.- Ninguno ()

TABLA N 16

Años	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	1	10.00%
C	0	0.00%
D	8	80.00%
TOTAL	10	100.00%



17.- El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

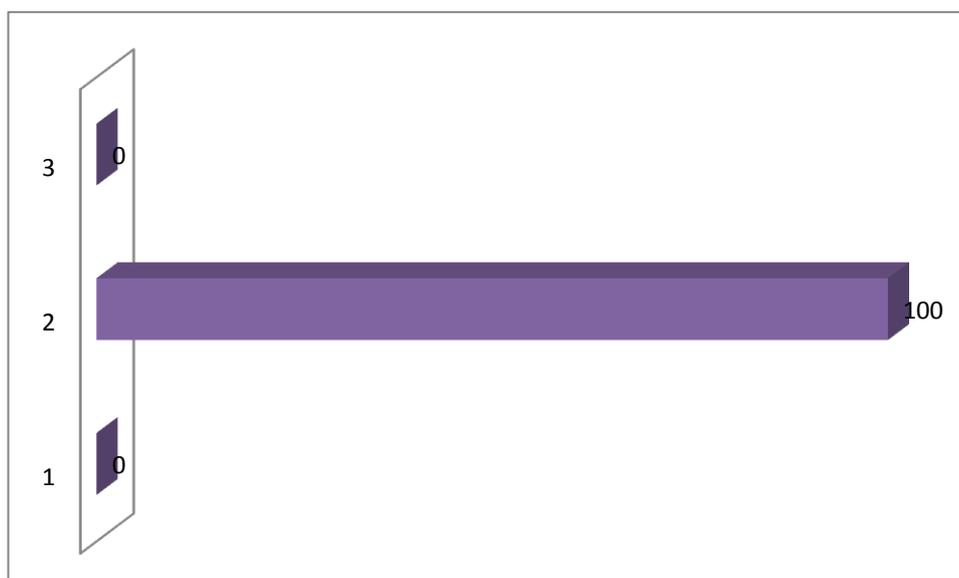
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 17

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	10	100.00%
No sabe, no opina	0	0.00%
Total	10	100.00%



18.- Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

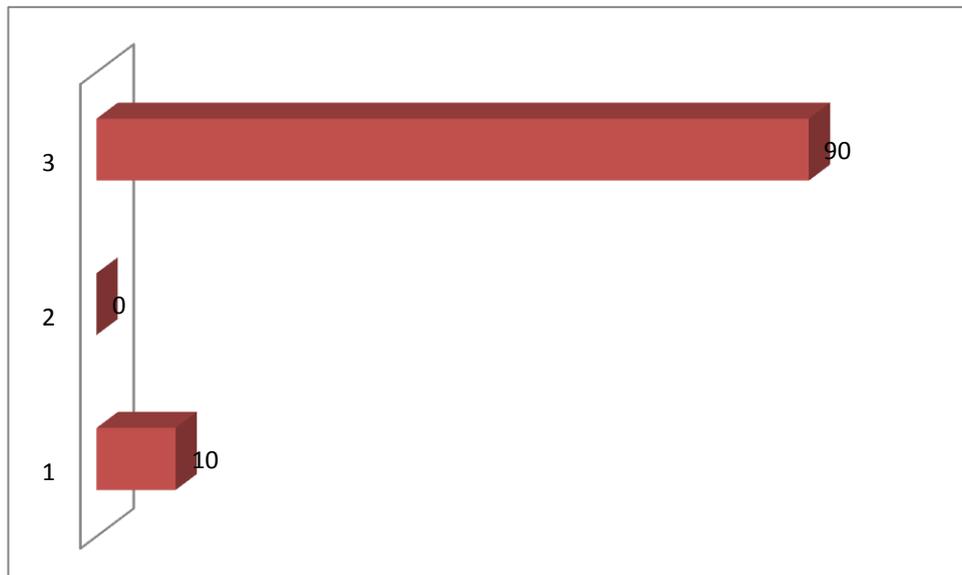
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 18

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	1	10.00%
No	0	0.00%
No sabe, no opina	9	90.00%
Total	10	100.00%

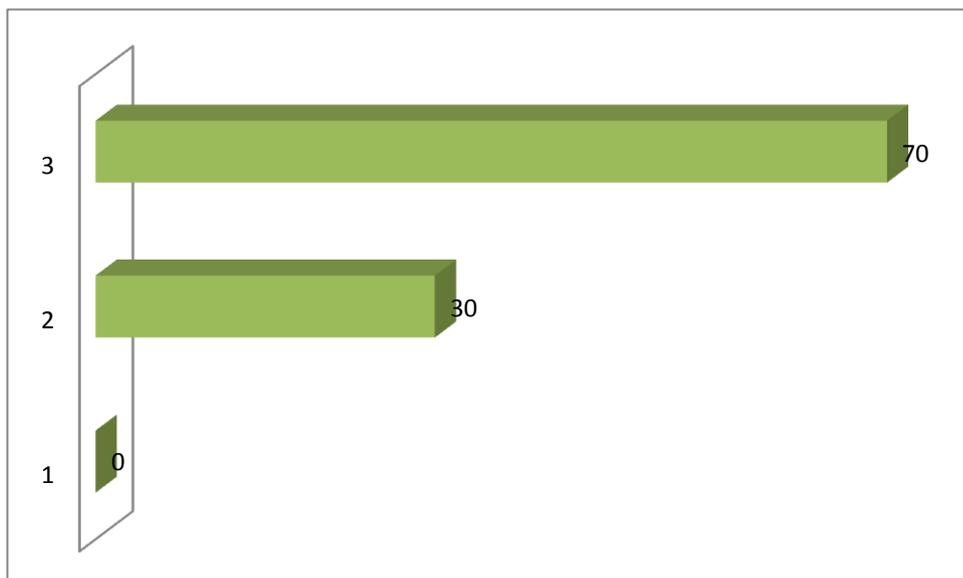


19.-. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su pequeña empresa:

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe, no opina ()

TABLA N 19

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	3	30.00%
No sabe, no opina	7	70.00%
Total	10	100.00%



20.- Ud. o sus trabajadores han recibido capacitación por alguna institución del estado

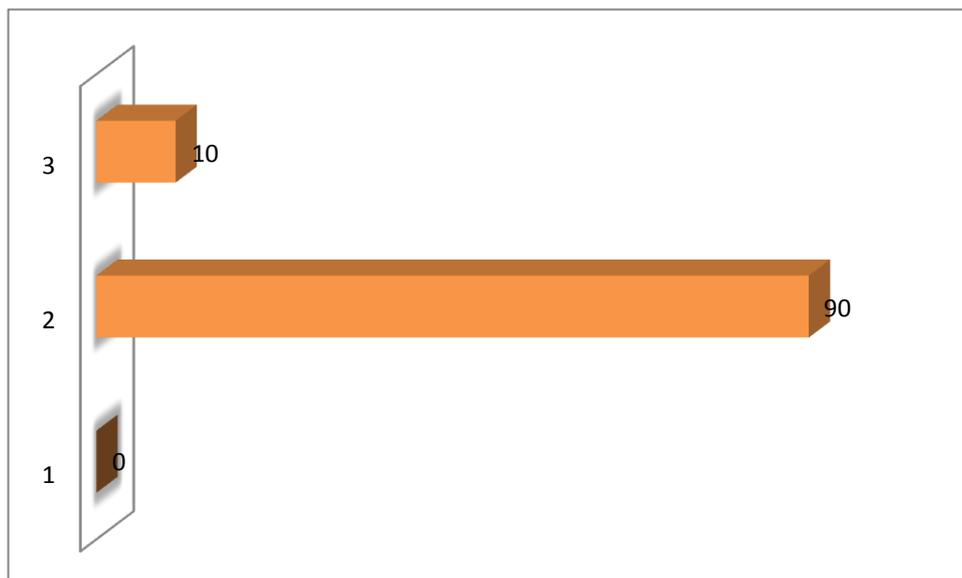
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 20

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	0	0.00%
No	9	90.00%
No sabe, no opina	1	10.00%
Total	10	100.00%



21.- Considera ud. que a través del financiamiento su pequeña empresa es más rentable.

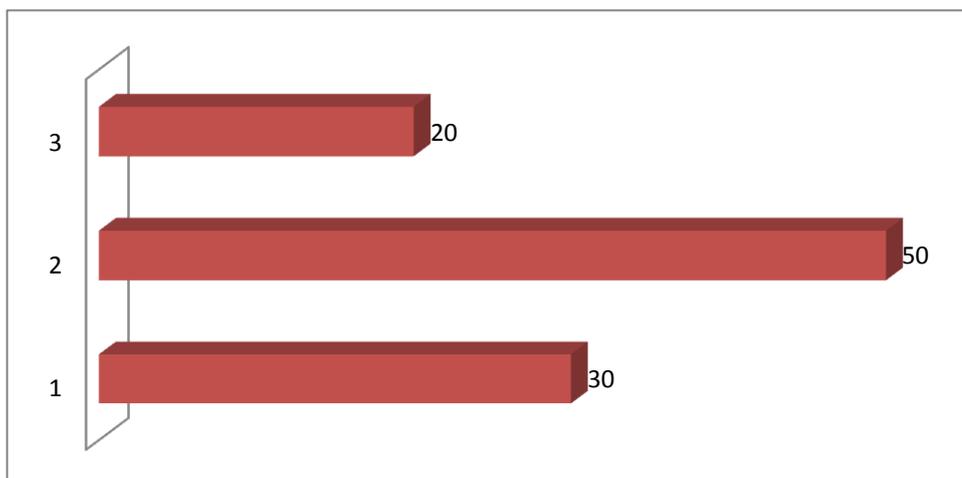
a) Si ()

b) No ()

c) No sabe, no opina ()

TABLA N 21

Opinión	Frecuencia	porcentaje
Si	3	30.00%
No	5	50.00%
No sabe, no opina	2	20.00%
Total	10	100.00%



Huancayo Mayo 2016

