

Universidad Nacional “José Faustino Sánchez Carrión”
Facultad de Ciencias Económicas Contables y Financieras
Escuela Profesional de Economía y Finanzas



TESIS

**INFLUENCIA DE LOS INGRESOS BRUTOS EN EL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE HUAURA**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

Presentado por:

Bach. QUIÑONEZ VELASQUEZ, Angie Karina

ASESOR

MG. ECON. RODOLFO JORGE ARAGON ROSADIO

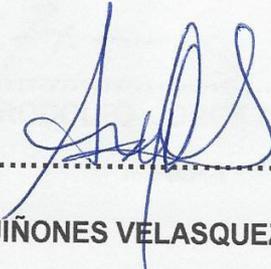
2018

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

QUIÑONEZ VELASQUEZ, Angie

ASESOR:

MG. ECON. RODOLFO JORGE ARAGON ROSADIO



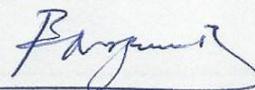
MB. ECHOA ROSADIO

.....

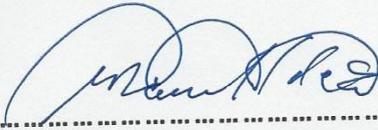
Bach. QUIÑONES VELASQUEZ ANGIE KARINA

Autor

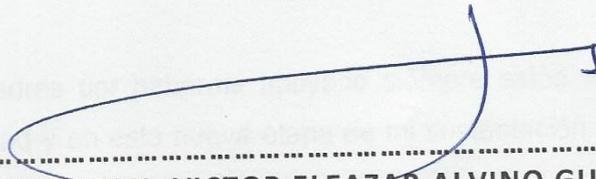

MG. ECON. VICTOR RAUL LINDAN HERNANDEZ
PRESIDENTE


.....
MG. ECON. RODOLFO JORGE ARAGON ROSADIO
Asesor


MG. ECON. ELISEO URRUTIA MANDOAMIENTO GRADOS
VOCAL



.....
MG. ECON. VICTOR RAUL LINGAN HERNANDEZ
PRESIDENTE



.....
MG. ECON. VICTOR ELEAZAR ALVINO GUEMBES
SECRETARIO



.....
MG. ECON. ELISEO OMAR MANDAMIENTO GRADOS
VOCAL

DEDICATORIA:

A mis padres por haberme apoyado siempre estos cinco años en la universidad y en esta nueva etapa de mi sustentación que sin su ayuda mis éxitos no serian completados.

ANGIE

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer de forma muy especial a nuestros padres y a todos los integrantes de nuestras familias por alentarnos a seguir adelante aún en los momentos más difíciles, apoyándonos incondicionalmente y de manera decisiva en las diferentes etapas de nuestras vidas, por sus orientaciones, dedicación y exigencias que nos permitieron sacar adelante esta tesis.

ANGIE

INDICE GENERAL

RESUMEN	I
ABSTRAC	II
INTRODUCCION	III
INDICE: General, Tablas	

Capítulo I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación de Problema	2
1.2.1. Problema General	2
1.2.2. Problemas Específicos	3
1.3. Objetivo de la Investigación	4
1.3.1. Objetivo General	4
1.3.2. Objetivos Específicos	4

Capítulo II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	5
2.2. Bases teóricas	7
2.2.1. Situación general sistema financiero	7
2.3. Definiciones conceptuales	29
2.4. Formulación de hipótesis	42
2.4.1. Hipótesis general	42
2.4.2. Hipótesis específicas	42

Capítulo III: METODOLOGIA

3.1. Diseño metodológico	43
3.1.1. Tipo	43
3.1.2. Enfoque	44
3.2. Población y Muestra	44
3.4. Técnicas de recolección de datos	44
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	44

Capítulo V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones	43
5.2. Conclusiones	62
5.3 Recomendaciones	64

Capítulo VI: FUENTES DE INFORMACION

6.1. Fuentes Bibliografía	66
---------------------------	----

INDICE DE GRAFICO

1. Actividad Económica del negocio	45
2. Antigüedad del negocio	46
3. Motivo por el que formo la empresa	48
4. Tipo de recurso con el que inicio su negocio	49
5. Monto de capital con el que inicio su negocio	50
6. Fuentes de financiamiento con la que se ha financiado	51
7. Mayor monto de financiamiento del 2010-2012	52
8. Impacto que ha generado el financiamiento en su negocio	54
9. Inversión en capital de trabajo	55
10. Ventas del negocio	56
11. Costos del negocio	57
12. Inversión en recurso humano	58
13. Inversión en recursos tecnológicos	59
14. Destino de la inversión en tecnología	60
15. Inversión en proveedores	61

RESUMEN

La apertura comercial y las reformas de mercado realizadas en la economía peruana a principios de los años noventa han generado un crecimiento económico sostenido que ha permitido disminuir la pobreza durante la última década. Asimismo, la expansión y rediseño del gasto social han sido fundamentales para dicho propósito. Sin embargo, para que el crecimiento económico de los próximos años y el gasto social puedan continuar reduciendo la pobreza en el país será necesario enfatizar las políticas sociales que permitan luchar contra los determinantes de largo plazo de la pobreza, disminuir la vulnerabilidad de los pobres e incrementar su acceso a oportunidades.

El Objetivo de nuestra investigación Analizar la contribución de los distintos tipos de infraestructura sobre la disminución de la pobreza de los hogares del Perú.

La estimación del impacto de la infraestructura sobre la pobreza debe considerar un enfoque multidimensional y dinámico de la pobreza para analizar si la infraestructura impacta sobre la pobreza transitoria o sobre la crónica. Por tanto, los modelos y técnicas de estimación deben considerar especificaciones de corto y de largo plazo de la pobreza.

La población de nuestra investigación la series cronológicas del nivel de PBI y de las Colocaciones del Sistema Financiero en el Perú para el periodo 2005 – 2010

Palabras Claves: Gasto social, pobreza, políticas sociales

ABSTRACT

Currently, financial activity has become one of the basic pillars of the economy of countries that have a financial system related to business activity, so financial institutions perform their functions in an environment where competitiveness is increasingly greater given the globalization of latent markets in the international economy.

The objective of our investigation to determine is the incidence of the placements of the financial system in the economic growth of Peru in the period 2001 - 2010.

The present investigation according to the nature of the problem raised and its objectives, is identified as a

Applied Research, because it is interested in knowing if there is a significant influence of the Credit Policies as a strategy in the Management of Vehicle Commercialization Companies of the Province of Huaura.

The population of our investigation the chronological series of the level of PBI and the Placements of the Financial System in Peru for the period 2005 - 2010

Key words: Financial activity, business activity, competitiveness

INTRODUCCION

La apertura comercial y las reformas de mercado realizadas en la economía peruana a principios de los años noventa han generado un crecimiento económico sostenido que ha permitido disminuir la pobreza durante la última década. Asimismo, la expansión y rediseño del gasto social han sido fundamentales para dicho propósito. Sin embargo, para que el crecimiento económico de los próximos años y el gasto social puedan continuar reduciendo la pobreza en el país será necesario enfatizar las políticas sociales que permitan luchar contra los determinantes de largo plazo de la pobreza, disminuir la vulnerabilidad de los pobres e incrementar su acceso a oportunidades. La obtención de estos objetivos requerirá de medidas que permitan que los pobres accedan a los mercados, dentro de las cuales se encuentran: el desarrollo de la infraestructura; el fomento de tecnologías de la información, para acercar los mercados a los pobres; la mejora del capital humano (educación y salud); y el incremento en el acceso a los mercados financieros (Banco Mundial, 2000).

La infraestructura resulta una importante herramienta para disminuir la pobreza en el corto y largo plazo en la medida que permite el incremento en la productividad de los trabajadores, la reducción de los costos que enfrentan los hogares, el aumento de oportunidades, entre otros (Banco Mundial, 1994). Así, diversos autores han estimado el impacto de la infraestructura en la disminución de la pobreza y en otros indicadores de bienestar para diversos países a nivel mundial .

Existen diversos estudios que han analizado los beneficios de la infraestructura en los indicadores de bienestar en el Perú, pero no directamente sobre la pobreza ,Asimismo existen otros estudios que han analizado el impacto de la infraestructura sobre diversos indicadores de bienestar (incluida la pobreza) sin tener como objetivo principal el análisis de la contribución de los distintos tipos de infraestructura en la reducción de la misma.

Por tanto, se destaca la importancia y necesidad de desarrollar un estudio que analice específicamente el rol de la infraestructura en la reducción de la pobreza en el Perú. Así, las autoridades de política contarán con una herramienta adicional para priorizar el gasto público y destinarlo a la consecución de obras de infraestructura que permitan reducir en mayor medida la pobreza, reducir la vulnerabilidad de los pobres y mejorar el bienestar de los peruanos.

CAPITULO I

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades.

Cently, D. (2003), menciona que las MYPES vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de las pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas.

Según la edición del Microscopio Global (2012), el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES.

Silva, A. (2011) menciona, que las MYPES representan el 98,3% del total de empresas existentes en el país (94,4% micro y 3,9% pequeñas). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad.

Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (Comercio, 2012). Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son MYPES, el 4% medianas y el 1% grandes. Por lo que se considera que las MYPES son de vital importancia para el crecimiento del Perú, estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a la generación de empleo, según ESÁN.

A todo ello, se alude que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPES y en un largo plazo a su desarrollo.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera influye los Ingresos Brutos en el Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012?

1.2.2 FORMULACION DE PROBLEMAS ESPECIFICOS

¿De qué manera los ingresos brutos se relacionan con el crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?

¿De qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con las Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar la influencia de los Ingresos Brutos en el Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012 las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Evaluar el crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.
- Evaluar las fuentes de financiamiento relacionadas Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación sirve como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las de afuera, generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a, buscar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su gusto e interés por la investigación, y nos permite conocer la realidad de las MYPES del Distrito de San José desde el punto de vista económico financiero, determinando la influencia de las fuentes de financiamiento que las mismas han utilizado para el crecimiento y desarrollo de sus negocios, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social del Distrito, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Hinojosa, C. (2012) en el **VIII CIAEC 038** – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el

tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAc Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas.

Benítez (2007) Tesis: “La Morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo –Perú”.

De acuerdo a la investigación realizada se llegó a la siguiente conclusión: El índice de morosidad obtenido por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo es explicado por la deficiente evaluación económica y financiera del sujeto de crédito por parte de la institución financiera.

Baltodano Tejada, Rosa (2014) Tesis: “Las políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana en la ciudad de Chepén año 2012”.

En esta Investigación su objetivo fue analizar las políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana en la ciudad de Chepén año 2012, considerando que las políticas de crédito es una de las principales innovaciones en materia de cumplimiento de objetivos y metas a lograr una mayor atracción de créditos en la población y también busca de mejorar la calidad del crédito, sin embargo en el proceso de identificar un riesgo crediticio se encuentran algunas dificultades y por ende no se logran en su totalidad los objetivos de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana.

El propósito de la presente investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, el estudio a realizar reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación aplicada. Cuando se analiza un crédito

a una empresa y se realiza un estudio, se debe tener presente que la calidad del estudio está en función a la calidad de información con la que se dispuso para ello. Por eso es muy importante la apertura y confianza de la empresa en mostrar y enviar toda la información necesaria para el análisis al igual que la entrevista que se pudieran recabar durante el análisis.

Castañeda Muñoz, Elvis- Tamayo Bocanegra, Jenny (2013) Tesis: La Morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Agencia Real Plaza de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo.

La presente investigación tuvo por objetivo determinar el impacto de la morosidad en el cumplimiento de los objetivos estratégicos en la agencia real plaza de la Caja Municipal de ahorro y crédito de Trujillo. Para realizar esta investigación se aplicó un diseño de contrastación, tipo no experimental transaccional- descriptivo utilizando los métodos de análisis y síntesis, inducción- deducción y estadístico. El proceso de obtención de datos se realizó a través de entrevistas, encuestas y del análisis documentario, entre los principales resultados obtenidos se pudo observar que los indicadores de morosidad de los principales tipos de crédito, se han visto sustancialmente incrementados afectando el cumplimiento de los objetivos estratégicos principalmente los relacionados a la calidad de cartera

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. Situación General del Sistema Financiero Peruano

El Sistema Financiero constituye un grupo de entidades cuya principal razón de ser es recibir depósitos de personas jurídicas o naturales para luego recolocar dicho dinero según las necesidades de quien lo solicita. El sistema financiero se encuentra conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), las mismas que operan en la intermediación financiera que es la actividad habitual

desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones (Ayala, 2005).

Según el Boletín Financiero emitido por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) en abril de 2012, el sistema financiero peruano se encuentra conformado por 63 entidades, dentro de las cuales se hayan el Sistema Bancario o Banca Múltiple con 15 entidades, 10 Entidades Financieras, 2 Entidades de Arrendamiento Financiero, 34 Microfinancieras No Bancarias (13 Cajas Municipales, 11 Cajas Rurales, 10 entidades de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa); así como dos instituciones estatales: Banco de la Nación y agrobanco.

De acuerdo al artículo de Ayala (2005), el sistema financiero peruano se divide en dos: (a) sistema bancario y (b) sistema no bancario, teniendo ambas partes organismos de control así como entidades pertenecientes a cada sistema.

Tomando al sector bancario peruano dentro de la banca múltiple, que constituye el sector más importante dentro del sistema financiero. Al analizar a detalle el monto de las colocaciones totales (US\$ 57,686 millones) y los depósitos totales (US\$ 61,177 millones) generados por cada organismo que conforma el sistema financiero, se puede apreciar que la banca múltiple es sin duda la más representativa de acuerdo al monto de las transacciones realizadas, llegando a constituir el 83% del monto total en colocaciones (US\$48,058) y, el 80% (US\$48,909) del monto total que maneja el sistema financiero en depósitos. Estos montos son conseguidos sólo con 15 entidades de 63 en total.

Cuentas – Sistema Financiero (Expresado en Millones US\$)

SISTEMA FINANCIERO	Colocaciones Brutas	Depósitos Totales	Número de Instituciones
Banca Múltiple	48,058	48,909	15
Empresas Financieras	2,572	1,275	10
Empresas de Arrendamiento Financiero	124	0	2
Entidades Estatales	2,042	6,700	2
Banco de la Nación	1,936	6,700	1
Agrobanco	106	0	1
Instituciones Microfinancieras No Bancarias	4,890	4,294	34
Cajas Municipales	3,727	3,548	13
Cajas Rurales	758	746	11
Edpymes	405	0	10
Total	57,686	61,177	63

Nota. Adaptado de “Boletín Financiero”, ASBANC, 2012. Recuperado de:
http://www.asbanc.com.pe/Documentos/Boletin_Mensual/2012/Boletin_Mensual_Abril_2012.pdf

El sector bancario peruano, se encuentra formado por 15 bancos que son socios de la ASBANC, siendo fundamental listarlos. En la tabla 1.2 se listan los 15 bancos que conforman el sector bancario peruano y la participación dentro de dicho sector en referencia a sus créditos, depósitos y patrimonio.

Tabla 1.2.
Participación de las Entidades Bancarias dentro del Sector Bancario Peruano

	Jun 2012	2011	2010
B. de Crédito del Perú	33.9	34.7	32.37
B. BBVA Continental	23.75	23.43	17.83
Scotiabank Perú	14.82	12.95	20.88
Interbank	10.96	11.32	10.25
Mibanco	3.29	2.85	3.02
B. Interamericano de Finanzas	2.89	3.03	2.03
B. Financiero	2.49	2.3	2.3
HSBC Bank Perú	1.84	2.42	1.98
Citibank	1.63	2.29	3
B. Falabella Perú	1.53	0.93	2.24
B. Santander Perú	0.95	1.55	1.22
B. de Comercio	0.88	0.97	0.73
B. Ripley	0.74	0.53	1.25
B. Azteca Perú	0.3	0.33	0.39
Deutsche Bank Perú	-	0.4	0.79

De los 15 bancos mencionados, el Banco de Crédito del Perú fue el primer banco en ingresar a la asociación y Deutsche Bank, el último. Además de estas entidades, la ASBANC cuenta con otros socios llamados adherentes en los que encontramos empresas financieras, una sociedad administradora de fondos mutuos y una empresa fiduciaria. (ASBANC, 2012) El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) constituye una pieza importante dentro del sector en estudio. El BCRP fue creado el 9 de marzo de 1922 e inició sus actividades el 4 de abril del mismo año. El BCRP fue clave en esa época para el ordenamiento monetario del país, al centralizar la emisión de billetes y monedas y las reservas que las respaldaban, ajustar la oferta monetaria de acuerdo al dinamismo económico del

país, así como intervenir en el mercado cambiario para estabilizarlo. (BCRP, 2012).

Según el BCRP, su marco legal está regido por la Constitución Política del Perú de 1993, que establece los principios fundamentales del sistema monetario de la república y del régimen del BCRP. En lo que se refiere a los objetivos puntuales de esta entidad se mencionan dos:

1. El primero, preservar la estabilidad monetaria que se considera el aporte principal del BCRP, así se controla la inflación, se reduce la incertidumbre y se genera confianza en el valor presente y futuro de la moneda lo que estimula no sólo el ahorro sino también la atracción de inversiones productivas, ambos puntos imprescindibles para el desarrollo sostenido de la economía.

2. El segundo objetivo se refiere a la autonomía del BCRP, que ayuda a tener un criterio técnico al momento de tomar decisiones y preservar la estabilidad monetaria.

En cuanto al sector bancario peruano, grupo de bancos que se encuentran en estudio y análisis, es necesario mencionar también la importancia de aquellos factores que han ayudado al sistema bancario a ser sólido y mantenerse así durante los últimos años. En lo que se refiere a la regulación y a la supervisión del sector bancario peruano, la entidad encargada de llevar a cabo ambas actividades es la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que además lo hace con otras entidades de seguros y del Sistema Privado de Pensiones. Es importante recalcar la regulación y la supervisión del sector bancario peruano pues avala una buena práctica y un buen desempeño de las empresas bancarias.

Según el portal de la SBS, la supervisión del sector bancario en el Perú existe desde el año 1873, la cual consistió en un decreto que establecía requerimientos de capital mínimo, además de un régimen de emisión y cobertura de los billetes y por último una publicación mensual de informes con indicación detallada de las cantidades de moneda acuñada o de metales preciosos existentes en las cajas

bancarias. La SBS por su parte inició sus actividades en 1931 y la autonomía de sus funciones está reconocida por la Constitución Política del Perú.

El enfoque de la SBS consiste en lograr la solidez e integridad necesarias para mantener solvencia y estabilidad en el largo plazo, en las empresas que regula; la SBS lo hace a través de un sistema de incentivos que puedan propiciar decisiones consistentes y orientadas a los objetivos antes mencionados. La SBS se apoya sobre cuatro principios básicos para regular el sistema financiero en general, así se tiene:

1. La calidad de los participantes del mercado, basándose en el principio de idoneidad. La regulación de la SBS busca verificar que la dirección de las empresas supervisadas esté en manos de personas idóneas. El principal énfasis de este principio se encuentra en los requisitos de entrada al mercado.
2. La calidad de la información y análisis que respalda las decisiones de las empresas supervisadas, basándose en el principio de prospección. Dicho de otra manera, se propicia una visión prospectiva de los riesgos que enfrentan las empresas supervisadas.
3. La información que revelan las empresas supervisadas para que otros agentes económicos tomen decisiones. La base en este punto es el principio de transparencia, es decir, la información debe ser correcta, confiable y oportuna.
4. La claridad de las reglas de juego, que se basa en el principio de ejecutabilidad; este principio persigue que las normas dictadas por la SBS sean de fácil comprensión, exigibles y que puedan ser supervisadas. (SBS, 2012) Además de los principios planteados que ayudan a la SBS a la regulación de todas las entidades financieras y sobre todo del sector

bancario en el Perú, también cabe mencionar al Acuerdo de Basilea II (2004), puesto que son regulaciones o recomendaciones que permiten al Sistema Bancario Peruano, contar con normas que han permitido al país mantener una economía estable. El Acuerdo de Basilea II (ver anexo 1), trata de un conjunto de recomendaciones para establecer el capital mínimo que debe tener una entidad bancaria en función de los riesgos que afronta.

Además, no sólo los países que firmaron el acuerdo, sino también aquellos que no lo firmaron, quedaban en libertad de incorporarlo en su ordenamiento regulatorio con las modificaciones que considerase oportunas.

En el caso peruano, en abril de 2003 la SBS decidió asumir el reto de la implementación y adecuación de lo propuesto por el comité de Basilea y estableció el Comité Especial Basilea II (CEB), en el cual se encuentran representadas las diversas áreas involucradas de la superintendencia.

Entre las principales labores que viene realizando este Comité se encuentran las siguientes:

1. Diseño de la supervisión según los principios de Basilea II.
2. Adecuación de la estructura orgánica.
3. Acceso a información nivel de operación: Nueva Central de Riesgos.
4. El establecimiento de procedimientos de supervisión y mecanismos de alerta.
5. Evaluación cuantitativa del impacto de la implementación del Nuevo Acuerdo Nacional (NAC) en el sistema financiero peruano.
6. Identificación de los principales cambios en la regulación y estudio de nuevas normas.
7. Diseño del marco de transparencia ajustado a Basilea II.

Es así, que a pesar de la crisis internacional del 2008, el Perú ha mantenido su solidez financiera año a año y tal como se vislumbra el futuro, será difícil de

quebrantar. Cuando el ex-presidente Alan García asumió el cargo de su segundo gobierno, aseguró que el sistema financiero peruano era sólido, incluso más fuerte que el de algunos países desarrollados, y enfatizó que no existía peligro de explosión inflacionaria ni de devaluación, por consiguiente, pidió a los inversionistas tener fe en el país y no bajar las inversiones en los próximos doce meses. (“Solidez financiera está garantizada”, 2010, 22 de septiembre) El sector financiero peruano “se mantiene sólido, rentable y bien capitalizado”, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), que recomendó al país mejorar la competitividad, el clima empresarial y los mercados locales de capital “para asegurar un alto crecimiento”. A finales de noviembre de 2011 la directora gerente del FMI, Christine Lagarde, visitó Lima y resaltó entonces que Perú aplica políticas económicas muy sólidas y robustas, y no ha solicitado ningún tipo de ayuda adicional al FMI para afrontar la crisis global. (“FMI: Perú crecerá 6.75% este año”, 2011, 14 de diciembre) A raíz de la reciente crisis financiera internacional, que evidenció la necesidad de fortalecer la regulación, supervisión y gestión de riesgos del sector bancario peruano, el Comité de Basilea inició en el 2009 la reforma de Basilea II, actualmente llamada Basilea III. La SBS actualmente está evaluando la implementación de estos cambios de acuerdo a la realidad peruana. Además, según la SBS después de la regulación, el siguiente paso se refiere a la supervisión, la cual debe ser:

1. Especializada, debido a que se pretende implementar un tipo de supervisión según el tipo de riesgo: crediticio, de mercado, de liquidez, operacional y/o legal.
2. Integral, de manera que la SBS genere una apreciación completa sobre la administración de los riesgos por parte de las empresas supervisadas.

Discrecional, refiriéndose a que el contenido, alcance y frecuencia de la supervisión debe estar en función del diagnóstico de los riesgos que enfrenta cada empresa supervisada. (SBS, 2012).

Se ha considerado importante no sólo mencionar el ámbito de estudio que compete a los 15 bancos privados pertenecientes al sector bancario peruano, sino también dar un alcance general de las actividades de la SBS que de cierta manera han asegurado el buen funcionamiento del sistema bancario peruano. Entonces, podemos afirmar que el sector bancario peruano es un claro ejemplo del principio de Pareto ya que el 20% de entidades (15 bancos) dentro del sistema financiero representa el 80% de las colocaciones y depósitos totales de dicho sistema, lo cual hace necesario que estas 15 entidades mantengan su solidez financiera.

Las regulaciones propuestas por la SBS y Basilea II han permitido que la banca peruana no se vea muy afectada por los problemas de la crisis financiera en la eurozona y EE.UU. La SBS desempeña un rol importante para el sector bancario peruano debido a que ejerce la supervisión y regulación pertinentes y necesarias, que ayudan a mantener la solidez financiera del sector. La decisión del país de tomar en consideración las recomendaciones establecidas en el Acuerdo de Basilea II para regir al sector bancario peruano fue acertada, lo cual ha sido demostrado por el buen y sólido desempeño del mismo a lo largo de los últimos años, sobre todo a partir y durante la crisis económica mundial del 2008.

2.3. Definiciones conceptuales

2.3.1 El Crédito.

Para lograr un sano y sostenido crecimiento económico se necesita de la generación de ahorro, así como de una adecuada transferencia de recursos entre entidades superavitarios y deficitarios por lo cual, todo el sistema financiero cobra una gran importancia dado que su principal objetivo es el de contribuir a esa

generación y transferencia. La presencia de los intermediarios financieros surge para satisfacer los numerosos requerimientos de quienes acuden a ellos para obtener un beneficio de sus recursos excedentes (superavitarios) o para obtener fondos que requieren ya sea para invertir o simplemente para consumir (deficitarios), en otras palabras los agentes superavitarios se convierten en prestamistas y los deficitarios en prestatarios.

Hoy en día si un individuo presenta excedentes monetarios que lo llevan a querer prestar estos recursos, incurrirá en altos costos al tratar de reunir información para encontrar un prestatario solvente. Adicionalmente, buscara que el prestatario no ponga en riesgo su capital prestado, que le garantice la disponibilidad de sus recursos en un momento determinado y que a su vez le paguen retorno o premio por prestar sus recursos. De la misma manera, el agente que necesite un préstamo, también incurrirá en costos al tratar de reunir información para encontrar un ahorrador que confíe en su capacidad de pago, le preste justo el momento de dinero que necesita y a un bajo costo.

En esta situación de falta de información de los agentes económicos y elevados costos para obtenerla, es donde adquiere vital importancia la existencia de mercados financieros, como medio a través del cual las unidades superavitarias y deficitarias pueden relacionarse. El objetivo principal de los intermediarios financieros es proporcionar un medio de intercambio (de recursos y de pagos) a las unidades económicas que tienen superávit y a las que tienen déficit. Del mismo modo, permitir a los agentes económicos realizar operaciones financieras con menores costos de transacción, información, monitoreo y riesgo.

De esta manera, es posible decir que una de las razones más importantes por lo cual surgen los intermediarios financieros, es la imposibilidad de los de agentes de conseguir información. Así mismo dicha información debe ser la adecuada y a bajo costo, para poder realizar directamente transacciones que satisfagan sus demandas de ahorro e inversión.

2.3.2 Problemas de información al otorgar un préstamo

Los problemas de información al momento de otorgar un crédito se presentan por:

- El problema de información asimétrica surge cuando una de las partes que participan en una transacción, posee información que no comparte con el otro. Es decir, surge cuando cada una de las dos o más partes que llevaran a cabo un intercambio de recursos cuenta con diferente información que reduce el valor de la transacción para la otra parte sobre su naturaleza y componentes.
- En el mercado crediticio el problema de información asimétrica se presenta por que el incentivo para llevar a cabo la transacción o proyecto de inversión que dará lugar al pago del financiamiento en el futuro, es difícil de observar o controlar por el intermediario. El deudor tiene más información que la institución financiera acerca de su disciplina en el pago, el uso que dará al financiamiento obtenido, y por ende de las posibilidades de que sea exitoso o no la autorización del crédito.
- Otro tipo de problema que se presenta es el riesgo moral, el cual se origina cuando las acciones que realiza o la información que tiene cada gente no son observadas por los demás agentes, es decir, se origina como consecuencia de la asimetría en la información. En el mercado crediticio, el problema del riesgo moral ocurre debido a que los intereses del acreedor difieren. Esta diferencia puede guiar a estos últimos a llevar a cabo acciones que ponen en peligro la recuperación de los créditos. El que recibe los préstamos tiene el incentivo de invertir en proyectos más riesgosos porque en estos puede recibir mayores ganancias si el proyecto tiene éxito, pero el prestamista lleva la mayor parte de las pérdidas si el proyecto fracasa.

- El problema de selección adversa se presenta también por la asimetría en la información sólo que esta se presenta antes de que se lleve a cabo una transacción. Surge porque una parte de las participantes en la transacción tiene información superior y relevante para la determinación de las condiciones de la transacción. En caso del mercado crediticio generalmente es el prestatario quien tiene mayor información. Ante esta situación la respuesta de quienes prestan sería otorgar créditos a precios más elevados para cubrir el riesgo desconocido de los prestatarios con mayor información.

Como se puede observar estos problemas dificultan una buena administración en cuanto a cuantificar adecuadamente la exposición al riesgo de crédito, ya que una de las partes que intervienen en la relación del crédito, en este caso es el deudor, siempre tendrá ventaja sobre el acreedor en lo que se refiere a la información sobre hábitos de pago y al uso que le dará a dicho préstamo, estas son solo algunas de las muchas razones para contar con un eficiente departamento de administración de riesgos.

Tipos de Crédito

Según la Resolución SBS N0 11356-2008, la cartera de créditos de una institución financiera será clasificada en ocho tipos.

1) Créditos Corporativos

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.

Adicionalmente, se considerarán como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público a intermediarios de valores a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a ley.

2) Créditos a grandes empresas

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

- a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales. Si posteriormente las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/.200 millones durante dos años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/.20 millones durante dos años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel del endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos seis meses.

3) Créditos a medianas empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tiene un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/.300,000 en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/.20 millones durante dos años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas o corporativos, según correspondan. Asimismo, si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/: 300,000 por seis meses consecutivos los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total del sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/.300, 000 en los últimos seis meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/.300, 000 por seis meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo y como créditos a pequeñas empresas o microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda.

4) Créditos a pequeñas empresas

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

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/.300,000 por seis meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/.20,000 por seis meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

5) Créditos a Microempresas

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

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los 20,000 por seis meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

6) Créditos de consumo revolvente

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

En caso de que el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/.300,000 por seis meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas

Políticas de Crédito

Son todos los lineamientos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La misma que implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito a una empresa porque:

- ❖ Dan la pauta para determinar si concede crédito a un cliente, así como su monto.
- ❖ Conllevan a la empresa a tomar decisiones.
- ❖ Utilización de fuentes de información adecuadas.
- ❖ Utilización de métodos de análisis de créditos.

Las políticas de crédito representan la parte normativa y disciplinaria en una institución y tienen relación directa con la identificación como sujeto de crédito hasta el otorgamiento del mismo. Por ello, es importante conocer que es una política, su propósito y cuáles son las principales dentro de una organización.

Son los lineamientos que rigen y garantizan la eficiente gestión del crédito, los cuales emanan lineamientos de los directivos de cada entidad y que reflejan como se pretende llegar a los objetivos previstos.

Para desarrollar todas las actividades crediticias, las instituciones deben definir su portafolio de políticas y normas de crédito con el propósito de:

- ❖ Definir la política que rige la normativa y los procedimientos de crédito.
- ❖ Definir las limitaciones del tratamiento a seguir en la atención de las solicitudes durante todo el ciclo crediticio.
- ❖ Definir el procedimiento a seguir para la administración de los créditos y de todos los componentes para el control y seguimiento de la recuperación.
- ❖ Enmarcarse en los parámetros necesarios para la minimización del riesgo crediticio.

Técnicas de evaluación de Crédito

Las técnicas pueden ser muchas pero en este caso se va a tener en cuenta una de ellas es conocida como las cinco C o las cinco categorías y son:

a. Carácter: Consiste en las cualidades del prestatario, son su honestidad, integridad, la experiencia pasada. Si bien es uno de los factores menos cuantificables, es lo más importante, porque las cifras pueden decir todo lo contrario y el crédito estar destinado al fracaso por la mala calidad del sujeto de crédito.

La integridad, honestidad del prestatario, así como la experiencia pasada son factores de peso en las decisiones de otorgar o rechazar el crédito, esta es la, más importante de las “C” de créditos no hay sustituto para el carácter, es un factor vital, honestidad e integridad del prestatario son de importancia.

Capacidad: Es el conocimiento del negocio y calidad técnica de los accionistas y plana general, así como todo su capital humano en general.

c. Capital: Es la inversión realizada, vista tanto por la tecnología adquirida mediante los activos por el nivel de endeudamiento con terceros, respecto al capital propio.

- c. **Colateral:** Cumple con dos finalidades reducir el riesgo de la operación cuando el riesgo así lo exija, e incrementar la rentabilidad del dinero prestado. La ultima dependerá de que el tipo de colateral exigido pueda ser usado por la caja municipal de ahorro y crédito para incrementar sus ingresos.

- d. **Condiciones:** De acuerdo con la evaluación realizada, se puede considerar conveniente supervisar el desembolso del crédito, de esta manera se controla que el dinero se emplee según los intereses de la entidad.

Herramienta de Políticas de Evaluación

Siendo necesario para que los analistas de crédito evalúen con facilidad la capacidad de pago y el endeudamiento del cliente antes de los desembolsos de los créditos

A) Capacidad de Pago.- Se entiende así, a la previsión de fondos producidos por el desarrollo normal de la empresa durante un periodo determinado y que es factible destinar al pago del principal e intereses de una obligación contraída, sin embargo sin que la empresa se vea perjudicada en su capital de trabajo. Se deberá analizar primordialmente la capacidad de pago del solicitante, que a su vez determinara fundamentalmente por su flujo de fondos, debe considerarse los ingresos mensuales, los mismos que deberán estar debidamente documentados. Para evaluar los créditos comerciales, se requerirá los estados financieros refrendados por un CPC y flujo de caja histórica y proyectada.

B) Capacidad de Endeudamiento.- es la necesidad financiera de utilizar recursos ajenos para financiarse y buscar con ello una mayor rentabilidad, sin poner en peligro la liquidez.

C) Índices de Rentabilidad.- permiten expresar las utilidades obtenidas en el periodo como porcentaje de las ventas, de los activos o del patrimonio.

Clientes de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Los clientes típicos son las personas de bajos ingresos que no tienen acceso a otras instituciones financieras formales. Generalmente son trabajadores independientes y emprendedores laborando desde sus hogares. Sus microempresas pueden incluir pequeñas tiendas minoristas, ventas ambulantes, producción artesanal y prestación de servicios. En las áreas rurales las o los micros emprendedores se dedican a pequeñas actividades generadoras de ingresos tales como el procesamiento de alimentos, el comercio y la agricultura.

Riesgo

La palabra riesgo proviene del latín “riscaré”, que significa atreverse a transitar por un sendero peligroso. En realidad tiene un significado negativo, relacionado con peligro, daño, siniestro o pérdida. Sin embargo el riesgo es parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general y de los procesos de inversión en particular. En finanzas, el concepto de riesgo se relaciona con las pérdidas potenciales que se pueden sufrir en un portafolio de inversión.

Es la probabilidad de que la contraparte (deudor que puede ser persona natural o jurídica) no cumpla con sus obligaciones en los términos acordados es decir, el riesgo de que un deudor no cancele a la institución financiera el préstamo concedido en la fecha pactada. De aquí que el riesgo del crédito no se limita a la función de préstamo, sino que abarca otras funciones que ejecuta una institución financiera, incluyendo la

ampliación de compromisos y garantías, aceptaciones bancarias, prestamos.

El riesgo de crédito es concebido como la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conllevan al no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas, por ello es importante que las Cajas municipales de ahorro y crédito deban juzgar adecuadamente la solvencia presente y futura de sus prestatarios y administrar eficientemente su cartera teniendo en cuenta que al conceder crédito se puede incurrir en tres tipos de riesgo:

Riesgo de Liquidez: Se evoca a la falta de dinero por parte del deudor para el pago, reflejándose en el incumplimiento de no poder efectuar el pago dentro del periodo predeterminado o de efectuarlo con posterioridad a la fecha en que estaba programada de acuerdo al contrato.

Riesgo de Instrumentación o legal: Se da por la falta de precaución o conocimiento en la celebración de convenios, contratos, elaboración de pagarés, letras de cambio, o instrumentos de tipo legal que obliguen al deudor al pago (asimetría de información).

Riesgo de Solvencia: Que se podría incurrir, por falta de un verdadero análisis e identificación del sujeto de crédito, que no tenga activos no colaterales para el pago de sus obligaciones.

Por ello es necesario que se adopte el siguiente procedimiento de investigación

y análisis de crédito, que se reflejen en un verdadero Scoring de Crédito.

Las instituciones crediticias deben establecer esquemas suficientes de administración y control de riesgo de crédito al que se exponen en el desarrollo del negocio, en resonancia a su propio perfil de riesgo, segmentación de mercado, según las características de los mercados en los que opera y de los productos que ofrece, por lo tanto es necesario que cada entidad desarrolle su propio esquema de trabajo, que asegure la calidad de sus portafolios y además permita identificar, medir, controlar/mitigar y monitorear las exposiciones de riesgo contraparte y las pérdidas

esperadas, a fin de mantener una adecuada cobertura de provisiones o de patrimonio técnico.

La metodología para la administración y control del riesgo crediticio las fases de: identificación, medición, control y monitoreo del riesgo son esenciales para mitigar los riesgos. De igual modo, el gestor de riesgos ha de estar atento a todas las fases del ciclo de la operación: vigilar la definición de límites de riesgo en el momento de las fallas de cliente, controlar las condiciones de entrega y facturación del pedido, la gestión de albaranes, las incidencias en la facturación y el control de las condiciones y formas de pago al vencimiento.

En una fase de análisis previo se debe medir y calificar el riesgo, esto es, analizar y valorar las contingencias, cuantificando cuál se va asumir con el cliente y que valoración tiene el mismo, asignándose límites de riesgos. Para ello se aplicarán sistemas de gestión y modelos de análisis de riesgos, que van alcanzando cada vez mayor grado de automatización. En este proceso de análisis de la solvencia, el credit manager debe estar en permanente contacto no solo con el departamento financiero sino también con el departamento comercial, pues debe tenerse presente que en una venta no se perfecciona hasta el momento de su cobro, lo implica una coordinación entre ambos departamentos que procure acuerdos con los clientes, coberturas adecuadas, cumplimiento de los límites de riesgo asignados, autorizaciones de excedidos.

Una de las técnicas más utilizadas en la valoración del riesgo para la asignación de límites es el scoring, basado en la aplicación de técnicas estadísticas de análisis multivariable, con el objetivo de determinar las leyes cuantitativas que rigen la vida económica de la empresa. De este modo se determina el comportamiento en función de las variables con mayor potencia predictiva dada su correlación con el resultado, y con el

peso de cada una de las variables dentro de cada riesgo considerado, se asigna una puntuación.

También se utiliza el rating, aplicando técnicas estadísticas de análisis cuantitativo y la opinión de expertos, otorgándose la puntuación en función de las variables consideradas como relevantes en el análisis y reevaluación del riesgo y ponderado cada una de ellas, para finalmente agrupar los riesgos puntuados en clases homogéneas, segmentando la población global en grupos de similar valoración. Una vez debidamente valoradas y ponderadas estas variables según el modelo de análisis tomado, y efectuadas las oportunas correcciones en coordinación con el departamento comercial, se fijara el límite de riesgo del cliente.

Es clave que la empresa sea regulada por la SBS se acoja a sus preceptos y a Basilea que no es un complemento a la gestión de riesgos, es un marco regulatorio e incentiva la gestión de riesgos en las instituciones bancarias y de micro finanzas. Las nuevas tecnologías aplicadas a este campo facilitan normemente la actividad del gestor, permitiendo la automatización de rocesos repetitivos y posibilitando la asignación de límites de riesgo por cliente de una forma fiable.

El criterio para la formulación de las políticas de otorgamiento del crédito conservadores o liberales, no deben depender de caprichos o albedrío de los directivos, sino de muchas circunstancias y situaciones: calificación del crédito por tipos de clientes, y productos perfiles del prospecto de crédito, factores endógenos y exógenos(mercado) de la entidad crediticia, ya que otorgar un crédito implica la necesidad de hallar un equilibrio entre el imperativo de invertir en el cliente (visión comercial) y por otro lado, el incremento de las necesidades financieras y sus costos (visión económica). En función de la situación en cada momento y coyuntura, la entidad deberá establecer unas condiciones u otras en políticas de concesión de crédito.

El riesgo crediticio depende de varios factores, entre ellos, la capacidad de pago del cliente, la calidad del colateral o garantía que respalda el préstamo, la solidez financiera del cliente y el entorno económico. La capacidad de pago del cliente se juzga mediante un análisis de los flujos de caja esperados durante el periodo del préstamo y de la capacidad del deudor para cubrir sus futuras necesidades financieras. Solo con una revisión completa del portafolio del crédito se puede evaluar el nivel de riesgo al que está expuesta la institución financiera.

Sin embargo, algunos indicadores de los balances pueden iluminar la calidad de la cartera de una institución y el peligro de que ésta no pueda honrar las obligaciones a sus depositantes, por falla de sus deudores en el reembolso de los préstamos.

Por ejemplo, un indicador de la calidad de la cartera de crédito, es la cantidad de pagos atrasados (en mora) con relación al tamaño de la cartera total (cartera vencida/ cartera total). Pero este indicador en si no revela el peligro de insolvencia de una institución.

2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES (DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS)

FINANCIAMIENTO

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus

negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento.

Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

- Bancos

- Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el departamento de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3'741,6 millones, del cual S/. 1'252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y micro empresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012.

Cajas municipales de ahorro y crédito

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

Cajas rurales de ahorro y crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades. (ProInversión, 2007)

Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009)

Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., y otros (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

ONG

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

C. Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

Agiotistas o prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

Juntas

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Piske, 1992) citado por (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

Comerciantes

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

Ahorros Personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. (Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L., 2007).

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se

disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

Conceptualización de MYPES

El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por “la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas” (Pro Inversión, 2007), permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una MYPE.

Características de las MYPES

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

A) El número de trabajadores:

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores. –
- La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
- La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Para Pro Inversión y ESAN (2007) entre las características comerciales y administrativas de las MYPES destacan las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

Clasificación de MYPES por actividad económica

Las MYPES, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

A. INDUSTRIALES

Son aquellas empresas cuya actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. (Rodríguez, J., 2002)

Las industrias, pueden sub-clasificarse en:

- **Extractivas:** aquellas que se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar su estado original. Por ejemplo: empresas mineras o pesqueras. (Rodríguez, J., 2002)

En el Perú las micro y pequeñas empresas vinculadas a actividades extractivas según la clasificación CIIU representan el 2,7%. Representando un 0,3% la Pesca y un 0,5% la minería. (CODEMYPE, 2010)

- **Manufactureras:** son las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación, al final del cual se obtendrá un producto con características y naturalezas diferentes a las originales. Por ejemplo: empresas de productos alimenticios, de vestido, de papel, maquinaria pesada, productos químicos, etc. (Rodríguez, J., 2002)

Este sector, representa un 10,3% de las MYPES en el Perú, siendo aproximadamente 122,344 empresas, el mismo que agrupa actividades económicas que transforman la materia prima e insumo, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios). (CODEMYPE, 2010).

Agropecuarias: son aquellas cuya función básica es la explotación de la agricultura y la ganadería, por ejemplo: empresas pasteurizadas de leche, tejidos y cooperativas, etc. (Rodríguez, J., 2002)

Siendo un 1,9% las MYPES que se dedican a dicha actividad a nivel nacional.

B. COMERCIO

Son el tipo de empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o

adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. (Rodríguez, J., 2002)

Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio. (CODEMYPE, 2010)

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en:

Mayoristas: aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Las ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.

Minoristas o detallistas: aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.

Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional. (CODEMYPE, 2010).

Comisionistas: son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión.

C. SERVICIOS

Son aquellas empresas en las que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región, sin que el producto, objeto del servicio, tenga naturaleza corpórea. (Rodríguez, J., 2002).

El sector servicios representa el 37,0% de las MYPES en el Perú (441,445 empresas) sector que agrupa a las empresas que brindan servicios orientados tanto a las personas como a las empresas.

Ingresos

Según Martínez, R. (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

Por otro lado, la Norma Internacional de Contabilidad N°18 define los ingresos en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad

Empleo

Barba, J. (2011) define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

Cabe mencionar también que la mano de obra aunada al empleo representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. Existe la mano de obra directa como indirecta, la mano de obra directa constituye el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores que están físicamente relacionados con el proceso productivo, sea por acción manual o por operación de una máquina o equipo. Mientras que existe una mano de obra indirecta que no se puede razonablemente asociar con el

producto terminado o que no participa estrechamente en la conversión de los materiales en producto terminados. (Siniestra, G. y Polanco, L. 2007).

D. Tecnología

La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios” (Benavides, C., 1998) Para Proveda, G. (2007) la tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios.

MYPES - Micro y pequeña empresa

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para USAID las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.

Minoristas o detallistas: aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.

Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional. (CODEMYPE, 2010)

Comisionistas: son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión.

En estas podemos encontrar a las MYPES que se dedican al mantenimiento y reparación de vehículos que tienen una participación del 7,5% de las mismas. (CODEMYPE, 2010)

2.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL

Los Ingresos Brutos influyen significativamente en el Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huara en el Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012?

2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Los Ingresos Brutos influye en el crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

Los Ingresos Brutos influyen en Las fuentes de financiamiento relacionadas Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1.1. TIPO

El tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo correlacional, ya que evalúa la relación que existe entre dos variables: fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES. Conociendo el comportamiento de ambas variables relacionadas.

El diseño de investigación fue de tipo Ex post facto ya que busca recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado

3.2.2. Muestra

La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPES en la Provincia de Huaura.

3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.3.1. Técnicas de Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPES del Distrito de San José, con el fin de medir el desarrollo de las mismas. El cuestionario fue elaborado por los autores.

Así mismo, se realizó una entrevista a los representantes de las fuentes de financiamiento con el fin de conocer el mercado a los que ellos se dirigen a partir de sus experiencias con dichas fuentes económicas de menor escala. Las preguntas de la entrevista fueron formuladas por los autores.

3.4. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados.

CAPITULO V

RESULTADOS Y DISCUSIONES

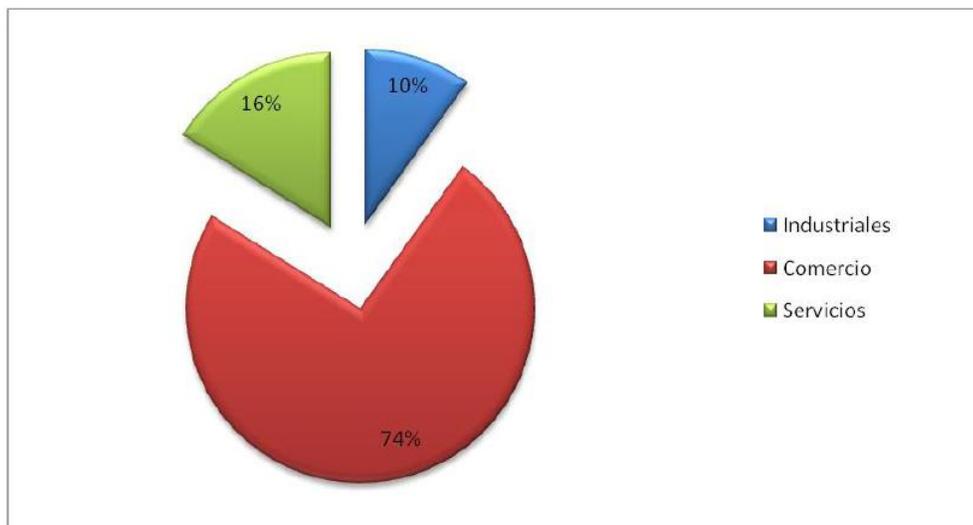
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. RESULTADOS

En la presente investigación, después de haber analizado las encuestas sobre la situación actual de las MYPES de la Provincia de Huaura y las entrevistas a las diversas fuentes de financiamiento, se obtuvo la siguiente información que se presenta mediante los siguientes gráficos de manera sintetizada, dando lugar a una visión más objetiva de lo que se quiere lograr

4.1.1 Evaluación del crecimiento y desarrollo de las MYPES

GRÁFICO 1. Actividad económica del negocio



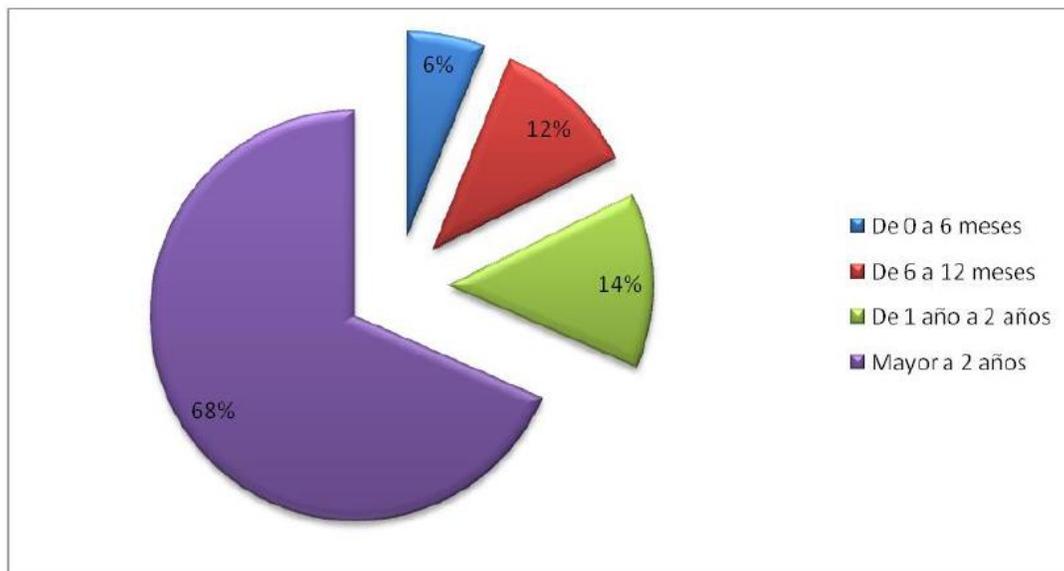
En el gráfico 1, se observa, que del total de Mypes encuestadas el 74% representan al sector comercio, el 16% están ligadas al sector servicio, mientras que solo el 10% representan a empresas del sector industrial.

Estos datos demuestran que la actividad económica que mueve en mayor proporción el sector microempresarial de la Provincia de Huaura es el sector comercio, siendo las bodegas las que mayor participación tienen por su facilidad de constitución, menor inversión y lo que para ellos implica un menor riesgo, tal como lo comentan los gestores de las MYPES.

Mientras que empresas del sector servicio e industriales requieren una mayor formalidad al constituirse y un monto de capital elevado frente a las de actividad comercial, siendo percibido por algunas personas como negocios con mayor riesgo, no obstante para otros negociantes significa una oportunidad que les genera mayores ingresos.

A todo ello, se asume que las personas emprendedoras de este Distrito mantienen un bajo nivel de cultura empresarial, optando por invertir en pequeños negocios fáciles de gestionar, por lo que ansían obtener ganancias inmediatas.

GRÁFICO 2. Antigüedad del negocio

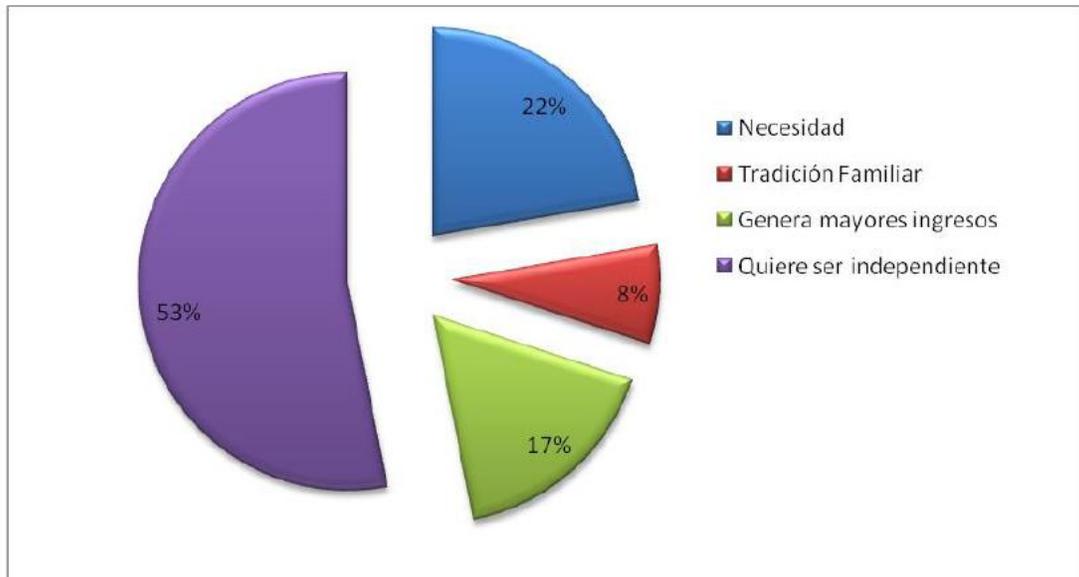


Se observa en el gráfico 2, que el 68% de las MYPES de la Provincia de Huaura llevan en el mercado más de dos años realizando sus operaciones, las mismas que han sabido mantenerse en el tiempo, mientras que el 32% de las microempresas tienen una antigüedad menor a dos años.

Esto indica que la mayor parte de emprendedores han sabido gestionar eficientemente sus negocios, con el fin de permanecer por más tiempo en el mercado.

La información obtenida indica que gran cantidad de MYPES que se han constituido con el pasar de los años han podido mantenerse en el mercado a pesar de los distintos cambios en la economía (bajo nivel de pesca y construcción naval), por otro lado, las empresas que tienen una antigüedad menor a un año buscan sobrevivir ante cambios más adversos, tratando de hacerle frente a su competencia posicionándose en la mente del consumidor.

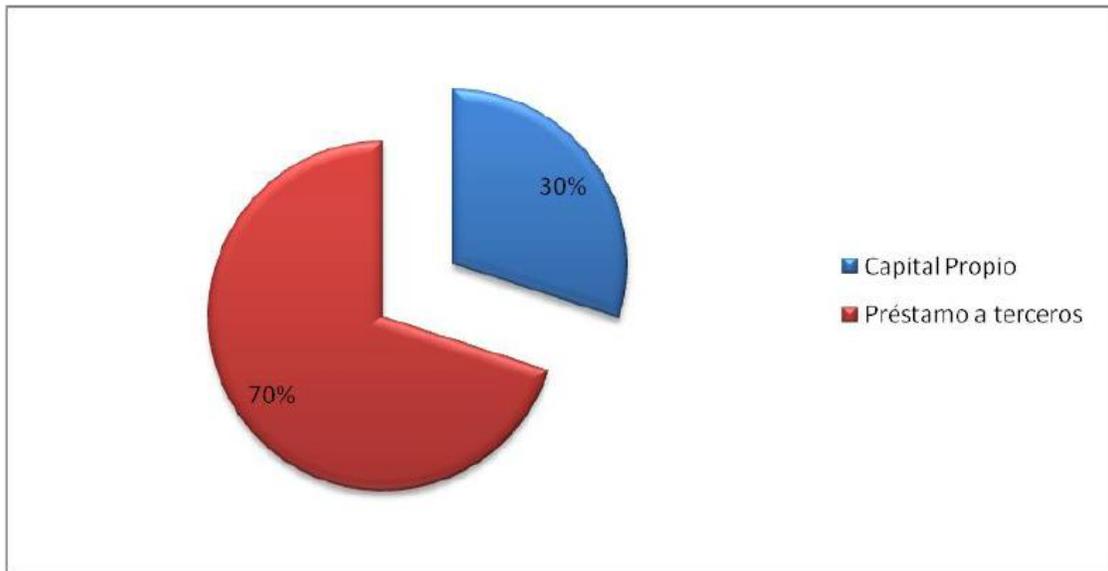
GRÁFICO 3. Motivo por el que formó la empresa



En el gráfico 3, se evidencia que uno de los motivos por el que las personas inician sus negocios es por el deseo de ser independientes, representado por un 53% de aquellas personas que tienen un deseo emprendedor de querer salir adelante con sus propios negocios y evitar depender de terceros. Así también, un significativo 39% de aquellos gestores que formaron sus empresas fue por motivos de necesidad y por el hecho de generar mayores ingresos o ganancias inmediatas, tomando ello como razón primordial para aumentar su nivel de economía. También existe una pequeña proporción de emprendedores (8%) que se proponen continuar con la tradición familiar, tomando ello como motivo para seguir generando una fuente de capital, gracias a que aún persisten con los negocios de legado familiar.

Se determina entonces la existencia de personas con la capacidad emprendedora de obtener un aporte más en sus familias y no depender únicamente de la actividad principal que destaca en el Distrito.

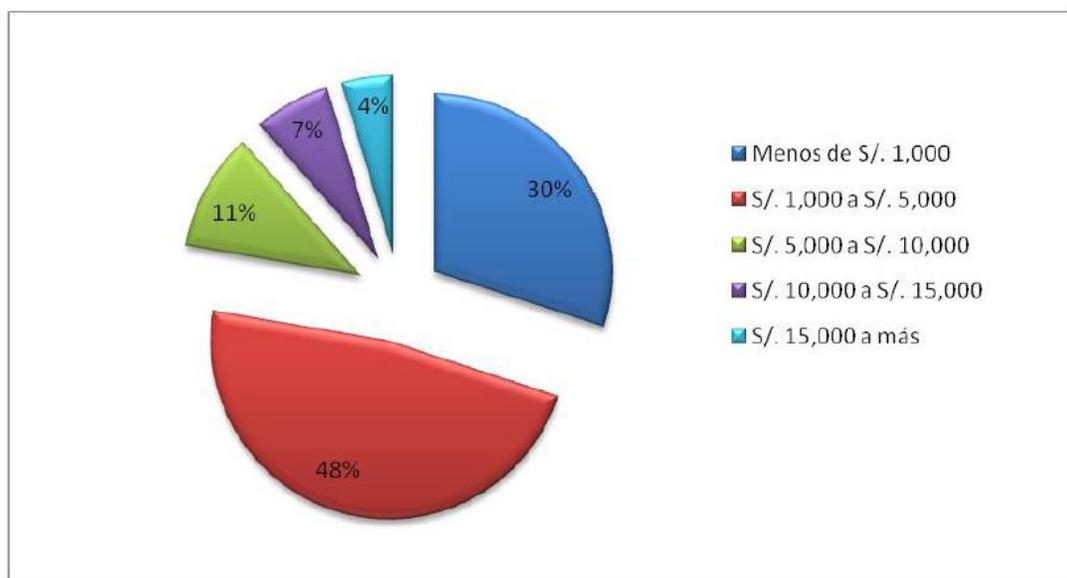
GRÁFICO 4. Tipo de Recurso con el que inició su negocio



Se observa en la gráfica 4, que la mayor parte de emprendedores de la Provincia de Huaura han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros, mientras que un 30% relativamente significativo han sido por aporte de capital propio.

Con ello se afirma que la mayor parte de quienes decidieron formar empresa han recurrido a terceros debido a que no cuentan con ahorros y excedentes de dinero de su principal fuente de ingreso como son pesca y construcción naval, por lo que requieren la participación de fuentes externas para obtener un financiamiento que les permita dar inicio y/o continuar con sus negocios. Sin embargo, existe una pequeña proporción de emprendedores que optaron por un financiamiento propio, producto de sus ahorros.

GRÁFICO 5. Monto de capital con el que inició su negocio

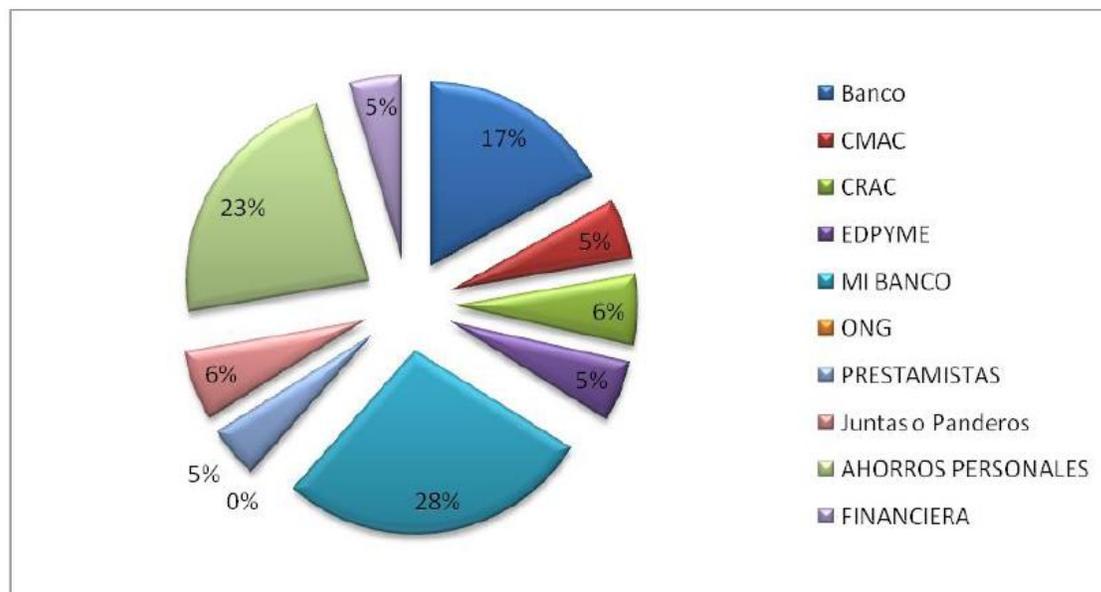


En el gráfico 5, se observa que de las MYPES en la provincia de Huaura el 48% presenta una inversión que oscila entre S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles, un 30% iniciaron con un capital menor a S/. 1,000.00 nuevos soles, mientras que un 22% de MYPES han podido constituirse con un capital mayor a S/. 5,000.00 nuevos soles.

Lo mostrado en este gráfico confirma que muchas de las personas que han decidido formar empresa deciden arriesgarse con poco dinero en pequeños negocios tal como se aprecia en el gráfico 1., en las que destacan las MYPES de actividad económica comercial (bodegas), sin embargo en el mercado también se cuenta con personas que han arriesgado un capital mayor dando inicio a sus

actividades en las que se necesita invertir en activos fijos y en la adquisición constante de materia prima, como son las empresas industriales y de servicio.

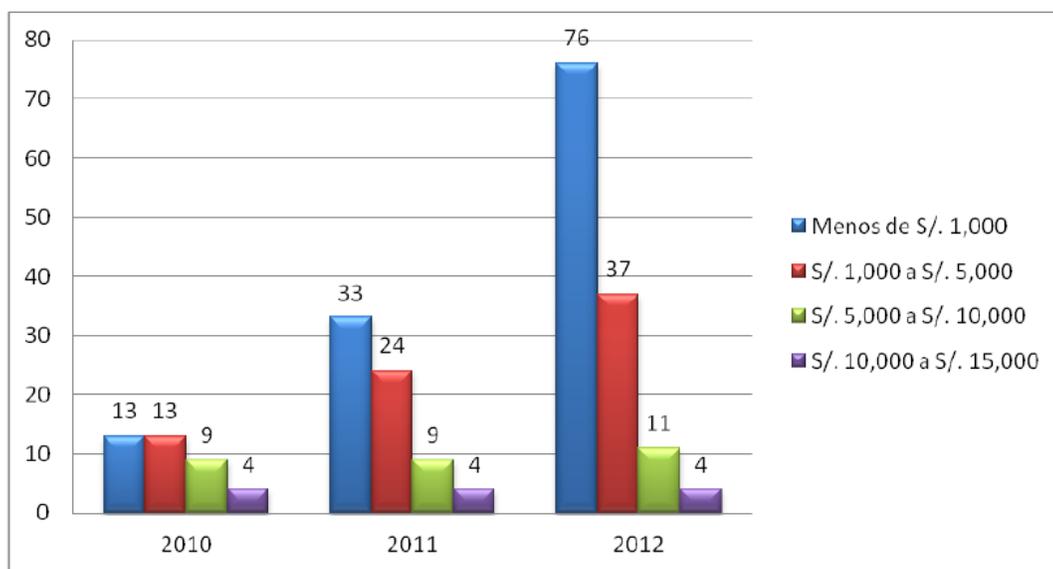
GRÁFICO 6. Fuentes de financiamiento con la que se ha financiado



Se observa en el gráfico 6, que las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que puede acceder una MYPE. Según el análisis de la Provincia de Huaura se evidencia que quien tiene mayor participación en el mercado es el Banco Microfinanciero MI BANCO con un 28% de participación, seguido de los ahorros personales que representan el 23% como fuente de financiamiento en una MYPE. Por otro lado, las entidades bancarias tienen una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades microfinancieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%) y entidades informales (11%).

A todo ello se constata que la mayor parte de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, que en el Mercado Microfinanciero es una de las empresas que mayormente simplifica las barreras crediticias (documentación), del mismo modo las entidades microfinancieras están ingresando para tratar de abarcar la demanda de las microempresas. Así mismo, se asume que empresarios de grandes empresas (dueños de embarcaciones y astilleros) optan por financiarse con montos mayores, de entidades bancarias (BCP, SCOTIABANK, FINANCIERO) ya que cuentan con un historial crediticio en las mismas, aunado a la capacidad de ahorro de los mismos como fuente de financiamiento, ya que muchas de las personas con su trabajo principal de pesca y construcción naval, generan un excedente para ser destinado a otros negocios con el fin de convertirse en personas emprendedoras y ser dueños de sus propios negocios.

GRÁFICO 7. Mayor monto de financiamiento del 2010 - 2012

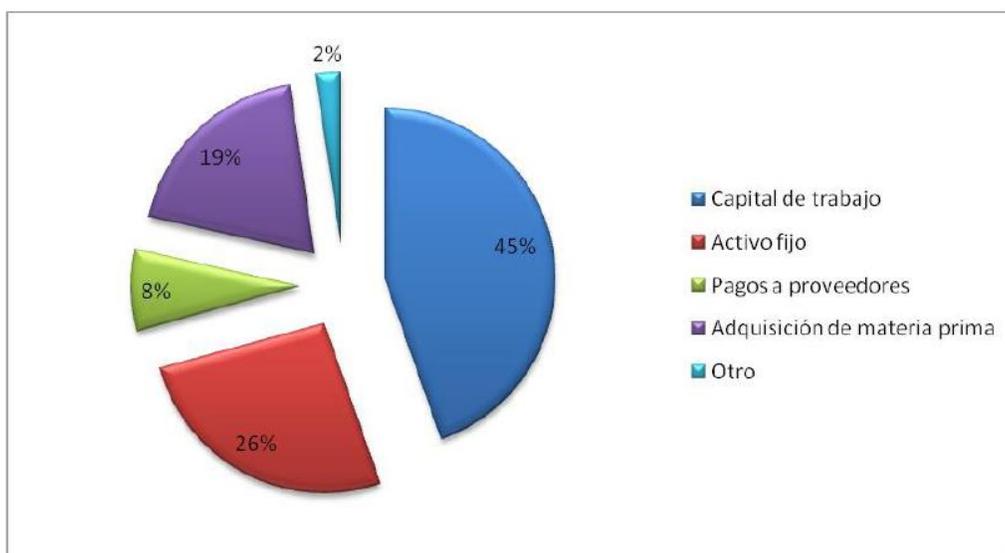


En el gráfico 7, se observa que de acuerdo al análisis en los últimos tres años gran parte de las MYPES se han financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles, por tratarse de negocios que recién están empezando a

desarrollarse en el mercado, del mismo modo las que ya tiene un mayor tiempo de constitución usualmente optan por financiarse con montos pequeños para invertir en sus negocios.

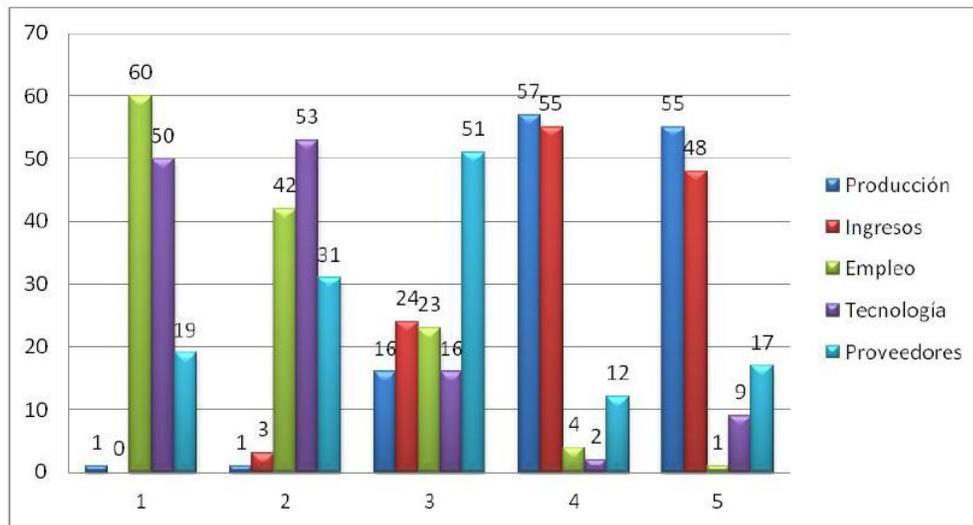
Por otro lado existen MYPES que han necesitado financiarse con montos mayores a S/. 5,000.00 nuevos soles, y que han sido destinados en su mayoría a la adquisición de maquinaria y equipo, para expandirse y mejorar su infraestructura.

GRÁFICO 8. Destino de su financiamiento



Se observa en el gráfico 8, que gran parte de los emprendedores optan principalmente por un financiamiento para destinarlo a capital de trabajo (45%), seguido de la adquisición de activos fijos (26%) para ampliar sus negocios, y en menor proporción para cumplir con sus obligaciones a proveedores (8%), teniendo como finalidad el consolidar sus micro y pequeñas empresas. Pero, también se da el caso de MYPES que se desarrollan en el rubro de la industria y han derivado mayor parte de su financiamiento a la adquisición de materia prima (19%).

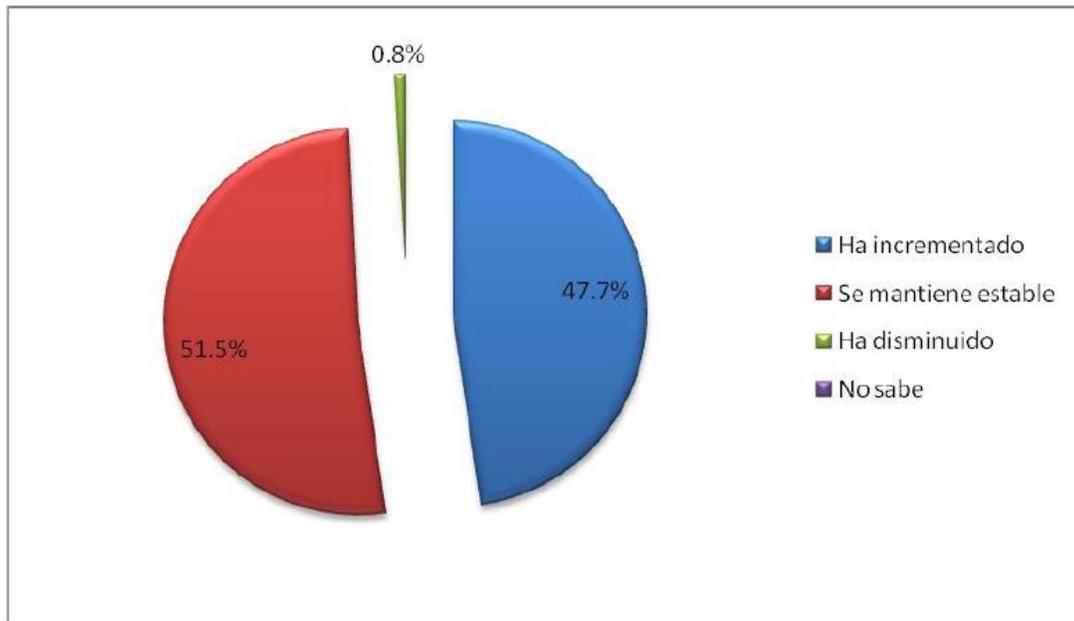
GRAFICO 9. Impacto que ha generado el financiamiento en su negocio



Se observa en el gráfico 9, que el financiamiento de las MYPES ha generado mayor impacto en la producción e ingresos de sus negocios, gracias al mejor manejo de gestión con sus proveedores, a la correcta disposición de su capital y al aumento de demanda.

Es importante resaltar que la mayoría de MYPES limitan su inversión en tecnología y recursos humanos, considerando una inversión innecesaria ya que son ellos mismos los administradores de sus negocios. Lo que demuestra una carencia de visión empresarial innovadora.

GRÁFICO 10. Inversión en capital de trabajo

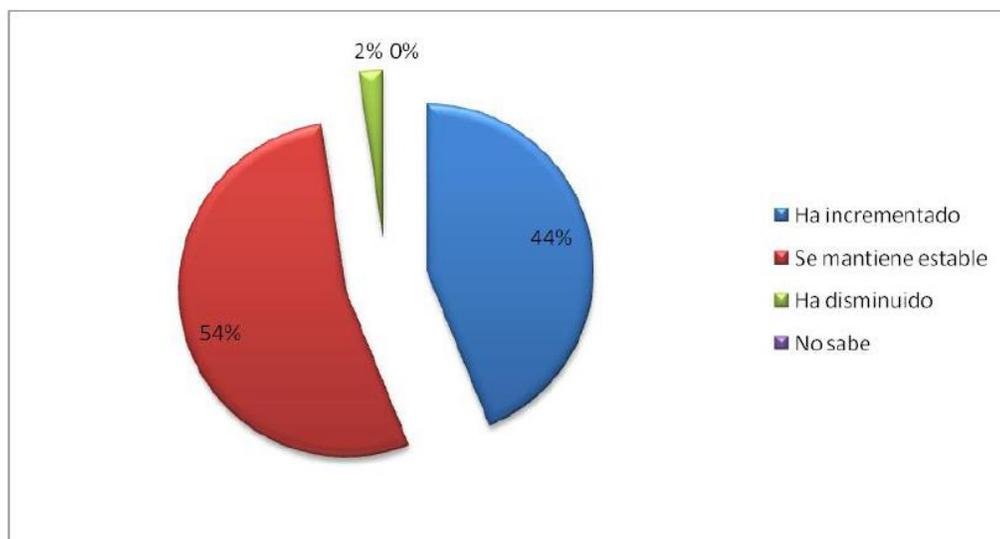


En el gráfico 10, se aprecia el nivel de impacto generado por la inversión del capital de trabajo en las MYPES, manteniéndose estables un 51.5% de las mismas, lo que significa que estas microempresas siguen adquiriendo la misma cantidad de productos, reflejado en su producción que no varía. Sin embargo, un significativo 47.7% ha conseguido incrementar su capital de trabajo generando mayor productividad en sus negocios, mientras que solo un 0.8% de MYPES han disminuido su inversión en este rubro.

En este aspecto destaca el hecho que gran parte de MYPES han conseguido una mejor gestión de su financiamiento aprovechando aumentar su capital de trabajo, con el fin de abastecer su producción e incrementar sus ventas, sin embargo una parte de estos negocios aún llevan una deficiente gestión en su financiamiento obtenido, ya que no han tenido la capacidad de incrementar su producción y así conseguir mantenerse en el mismo nivel que otras microempresas.

Esto confirma que los emprendedores al momento de invertir en capital de trabajo lo hacen con el fin de sostener su negocio, sin la menor intención de diversificar y aumentar la situación económica de su MYPE.

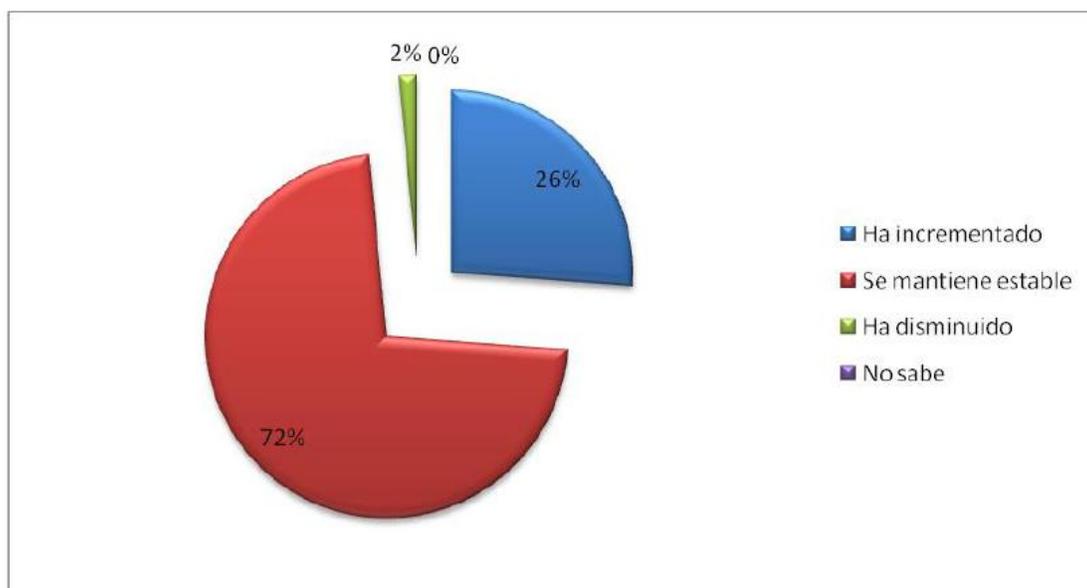
GRÁFICO 11. Ventas del negocio



En el gráfico 11, se estima que un 54% de MYPES mantienen estables sus ventas, por lo que su producción y adquisición de capital de trabajo no ha variado, evidenciado en el gráfico anterior. Un 44% de MYPES han logrado incrementar sus ventas gracias a una mejor gestión de sus recursos y finalmente un 2% ha disminuido notablemente sus ingresos.

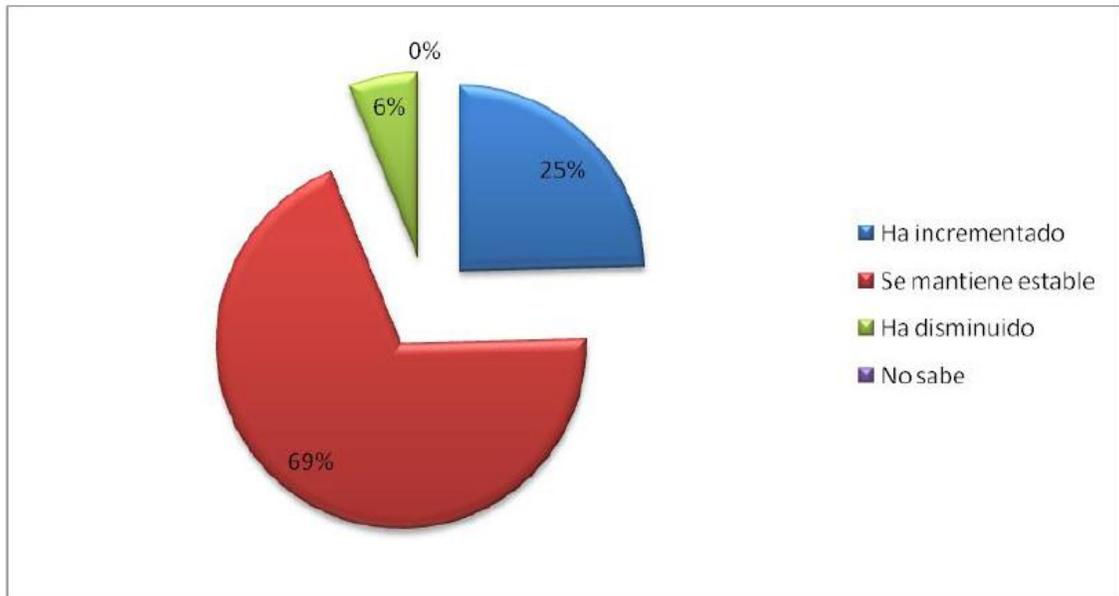
Los gestores de las MYPES mencionan que sus ventas han incrementado por factores de estabilidad en la economía del Distrito y el aumento de la capacidad de compra de la población, aunque el surgimiento de nuevos competidores y productos sustitutos, ha dado lugar a que ciertos negocios mantengan sus ventas en un mismo nivel.

GRÁFICO 12. Costos del negocio



En el gráfico 12, se observa que un 72% de MYPES mantienen sus costos estables, producto de que su inversión en capital de trabajo continúa en un mismo nivel. Mientras que un 26% de dichos negocios han incrementado considerablemente sus costos y ello se debe a la adquisición de materia prima, activo fijo y negociación con nuevos proveedores. Mientras que un 2% han disminuido sus costos por dos razones; mejor capacidad de negociación con sus proveedores para obtener costos más bajos en el caso de quienes han aumentado sus ventas y otra razón es por la reducción de sus compras en el caso de las MYPES que han disminuido sus niveles de producción y ventas, tal como se aprecia en el Gráfico 11.

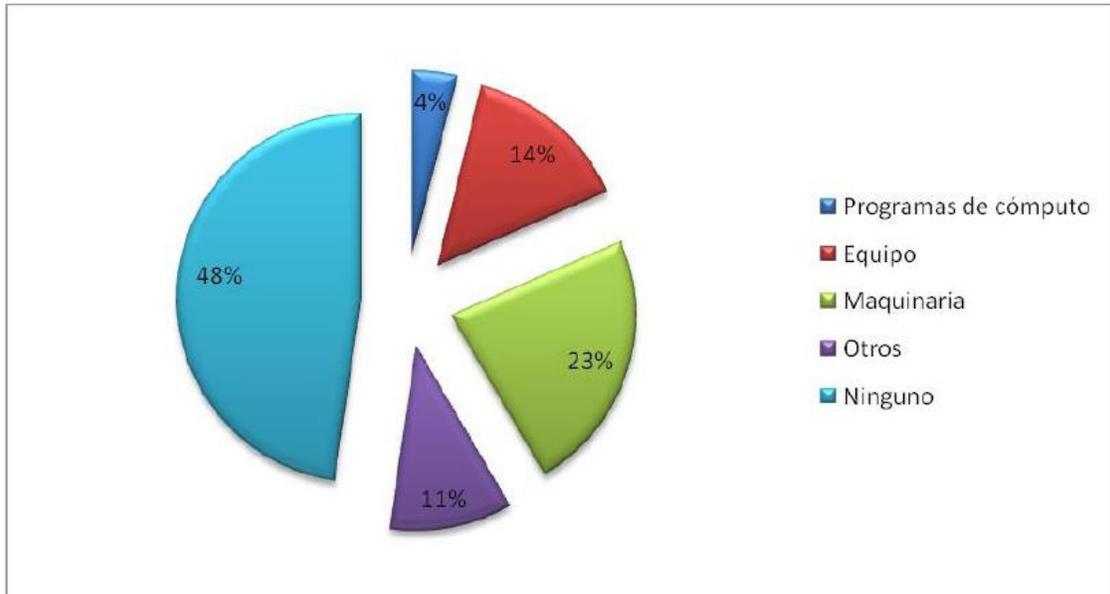
GRÁFICO 13. Inversión en Recurso Humano



Se observa en el gráfico 13, que las personas encargadas de las MYPES mantienen estable el recurso humano, siendo un 69% las que poco invierten en ello, ya que son ellos mismos los que administran y atienden en sus negocios, mientras que un 6% de las MYPES tienden a disminuir la inversión en se recurso que consideran poco importante. Por otro lado, existe una proporción significativa de un 25% que si invierten en el factor humano producto del incremento en su actividad y por ende mayor participación en el mercado, tal es el caso de empresas industriales y de servicios.

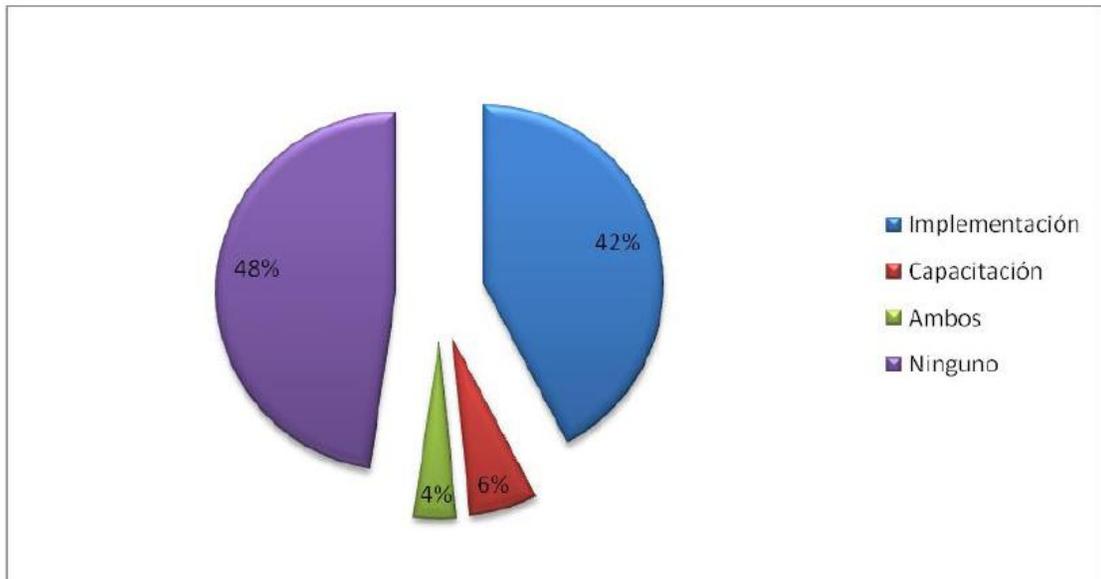
A todo ello hay que considerar que el factor humano es primordial en toda empresa, sobre todo en las MYPES de servicios, ya que tienen procesos más complejos producto de las diversas áreas que se requiere cubrir con personal. Del mismo modo las MYPES de actividad económica industrial requieren contratar personal para poder llevar a cabo sus procesos de producción. Todo ello se logra con el fin de ofrecer un producto de calidad y una mejor atención al cliente.

GRÁFICO 14. Inversión en Recursos Tecnológicos



En el gráfico 14, se observa que un 48% de MYPES no han destinado parte de su financiamiento a la adquisición de recursos tecnológicos, por otro lado existen MYPES que en su mayoría han adquirido maquinaria (23%) y equipo (14%), que les ha permitido mejorar sus procesos y por ende obtener mejores resultados. Así mismo, MYPES que han querido tener un mejor control de sus actividades (caja y ventas) han conseguido programas de cómputo (4%). Mientras que un 11% deciden obtener otro tipo de tecnología tales como: capacitación, adquisición de procesos, entre otros.

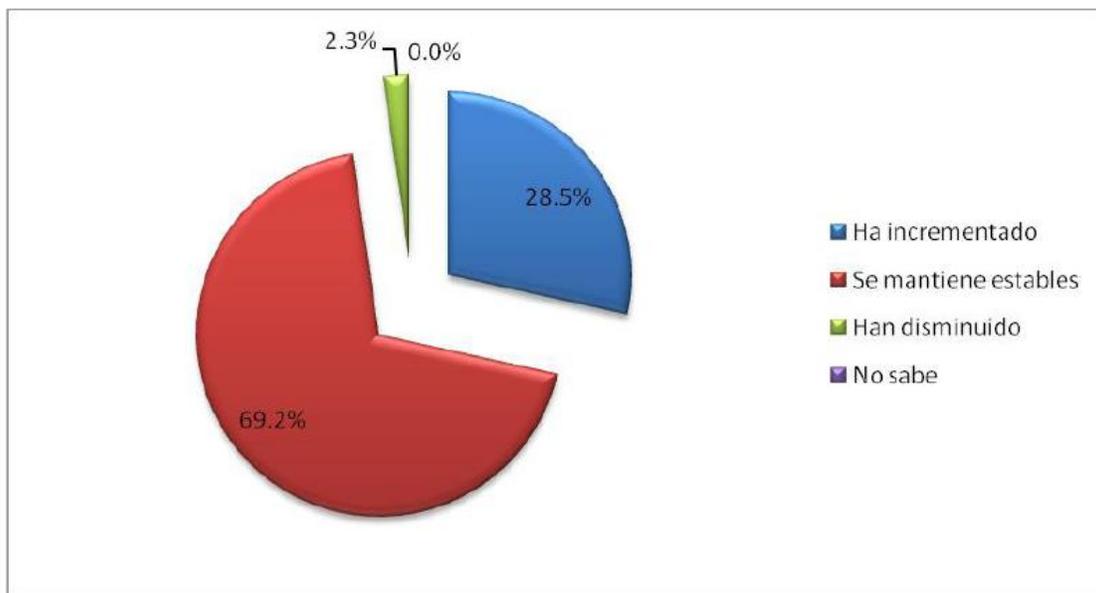
GRÁFICO 15. Destino de la Inversión en Tecnología



Se observa en el gráfico 15 que un 48% de MYPES ya constituidas no destinan parte de su inversión en tecnología ya que lo consideran un costo innecesario para sus negocios, sin embargo un porcentaje significativo (42%) de MYPES invierten en la implementación de tecnología para poder simplificar sus costos y procesos, seguido de un 6% que invierte en capacitación para que los trabajadores lleven un mejor funcionamiento de las tecnologías adquiridas, pero existe un pequeño porcentaje (4%) de emprendedores que deciden invertir en capacitación e implementación a la vez.

Con estos resultados se afirma que las MYPES han invertido en el recurso tecnológico (equipo y maquinaria) para aumentar su producción y por consiguiente mejorar sus ventas, pero también destaca la presencia de aquellos negocios que no se financian para invertir en dichos recursos, ya sea por considerarlo un costo innecesario o por el temor a un mayor riesgo de inversión, tal como se aprecia en el gráfico 14. Sin embargo, también se ve el caso de emprendedores que toman su negocio como escudo (referencia) para poder adquirir un financiamiento y así obtener algún recurso tecnológico personal como: moto lineal, computadoras, laptops, entre otros.

GRÁFICO 16. Inversión en Proveedores



Se observa en el gráfico 16, que un 69.2% de las MYPES mantiene estable la inversión con sus proveedores, siendo el más significativo. Un 28.5% de las MYPES han ampliado y fortalecido su poder negociador como clientes frente a sus proveedores, mientras que un 2.3% ha disminuido la inversión con los mismos.

Esto indica que los proveedores han adquirido un mayor nivel de confianza en el mercado microempresarial del Distrito de San José, aplicando nuevas políticas de crédito con sus clientes, ampliando el plazo de cobro y el volumen de adquisición de materia prima. Del mismo modo, el ingreso de nuevos proveedores a este mercado ha permitido diversificar la adquisición de materia prima de las MYPES. Cabe mencionar que negocios que han perdido participación en el mercado han disminuido su relación con ciertos proveedores, producto de la deficiente administración de las MYPES y disminución de sus ventas.

Capítulo VI

CONCLUSIONES

1. Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
2. Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

3. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

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

CAPITULO VII

RECOMENDACIONES

1. Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, respaldadas por el Estado, representadas localmente por la municipalidad del Distrito, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas.
2. Apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES, como: “inversionistas ángeles” quienes apoyan a aquellos negocios artesanales (tejidos en algodón nativo), que no cuentan con capacidad de financiamiento pero que tienen un gran potencial para desarrollarse y en un largo plazo tienden a crecer, actuando como nuevos socios o accionistas de las mismas, aportando no solo el financiamiento requerido sino también sus conocimientos y experiencias para contribuir con el logro de las metas de la empresa.

3. Proponer a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a la MYPES, con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en la MYPE como en la Entidad Financiera, lo que significa: Genera rentabilidad en el negocio – pago a tiempo del crédito (menos morosidad).
4. En cuanto a la micro y pequeña empresa a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPES no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

CAPITULO VIII

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed.* Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Benavides, C. (1998). *Tecnología, innovación y empresa.* Madrid:Pirámide
- CODEMYPE. 2010. *Estadísticas. Dirección General de Mypes y Cooperativas.*
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú.* Lima: editorial supergráfica S.R.L
- Huerta, F. (2013). *Las Mype y Microfinanzas en el Perú (II).* Trujillo: Instituto de Economía y Empresa.
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas.* Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ProInversión. (2007). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa.* Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Tello, M. (1995). *Promesas del progreso: las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú.* Lima: federación peruana de cajas municipales de ahorro y crédito.

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*, Edición electrónica gratuita. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/index.htm>

- Amorós, E. (2007). *Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo*. Perú: CIES. Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanos-en-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>

- Arocutipa N., Jove U. D., Florez O., Condemayta Y., Sacari E.; *Las Microfinanzas y las MYPES en el Perú*; [Acceso el 8 Feb 2010]; <http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>

- Centty, D. (2003). *Informe Pyme – Región de Arequipa 2002*. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo. [Acceso 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>

- El comercio; *la confianza de las mypes alcanzó su nivel más alto desde el 2006*; [Acceso el 13 de Nov del 2012]; Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/1495919/noticia-confianza-mypes-alcanzo-su-nivel-mas-alto-desde-2006>

- E-conomic, contabilidad en línea. España. 2012-2013. Recuperado el 29 de Abril del 2013, del sitio web de e-conomic international s/s. <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>