



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO”**

ESCUELA DE POSTGRADO

**“EL SISTEMA FINANCIERO REGIONAL Y SU INFLUENCIA
EN LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO
EMPRESAS EN LA CIUDAD DE HUARAZ PERIODO 2011”**

Tesis para optar el grado de Doctor en Economía

JUAN ALEJANDRO CASTRO SOTELO

Asesor: DR. JORGE TEÓFILO MANRIQUE CÁCERES

Huaraz-Ancash-Perú

2014



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO”**

ESCUELA DE POSTGRADO

**“EL SISTEMA FINANCIERO REGIONAL Y SU INFLUENCIA
EN LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO
EMPRESAS EN LA CIUDAD DE HUARAZ PERIODO 2011”**

Tesis para optar el grado de Doctor en Economía

JUAN ALEJANDRO CASTRO SOTELO

Asesor: DR. JORGE TEÓFILO MANRIQUE CÁCERES

Huaraz-Ancash-Perú

2014

N° Registro: TE0005

FORMATO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN, CONDUCENTES A OPTAR TÍTULOS PROFESIONALES Y GRADOS ACADÉMICOS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

1. Datos del autor:

Apellidos y Nombres: _____

Código de alumno: _____ Teléfono: _____

E-mail: _____ D.N.I. n°: _____

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Tipo de trabajo de Investigación:

Tesis

Trabajo Académico

Trabajo de Investigación

3. Trabajo de Investigación para optar el grado de:

4. Título del trabajo de Investigación:

5. Escuela: _____

6. Programas: _____

7. Asesor:

Apellidos y nombres _____ D.N.I n°: _____

E-mail: _____ ID ORCID: _____

8. Referencia bibliográfica: _____

9. Tipo de acceso al Documento:

Acceso público* al contenido completo. Acceso

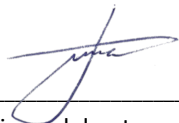
restringido** al contenido completo

Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Santiago Antúnez de Mayolo una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer arreglos de forma en la obra y difundirlo en el Repositorio Institucional, respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso de que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

10. Originalidad del archivo digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.



Firma del autor

11. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para las investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica.



El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12º del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Recolector Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

12. Para ser verificado por la Dirección del Repositorio Institucional

Fecha de Acto de sustentación:

Huaraz,

Firma:



Varillas William Eduardo
Asistente en Informática y Sistemas
- UNASAM -

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

**** Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

MIEMBROS DEL JURADO

Doctor Richard Demetrio Pasco Ames

Presidente

Doctor Luis Enrique Natividad Cerna

Secretario

Doctor Jorge Teófilo Manrique Cáceres

Vocal

ASESOR

Dr. Jorge Teófilo Manrique Cáceres

AGRADECIMIENTO

A los siempre dignos , entrañables y calificados catedráticos de la Escuela de Posgrado de la Universidad Santiago Antúnez de Mayolo; y a mi Asesor Dr. Jorge Manrique Cáceres, por su invaluable aporte, dedicación, creatividad y esfuerzo por hacer de los graduandos sólidos profesionales de bien y comprometidos con el desarrollo real y sostenido de nuestra Región y querida patria. Con mucho amor les dedico:

A la memoria de mi padre y madre,
a mi esposa por su aliento incondicional,
para optar mi grado de Doctor,
y a mis hijos Carlos,
Yuri y Richard.

ÍNDICE

Página	
Resumen	ix
Abstract	x
Estratto	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
1.0 Objetivos	4
2.0 Hipótesis	5
3.0 Variables	6
II. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Bases teóricas	10
2.2.1 Bases legales	10
2.2.2 Bases filosóficas	13
2.2.2.1 Bases filosóficas propiamente dichas	13
2.2.2.2 Bases epistemológicas	15
2.2.3 Bases teóricas propiamente dichas	20
2.3 Definición de términos	56
III. METODOLOGÍA	59
3.1 Tipo y diseño de Investigación	59
3.2 Plan de recolección de la información y diseño estadístico	59

3.3 Instrumentos de recolección de información	61
3.4 Plan de procesamiento y análisis estadístico de la información	62
IV. RESULTADOS	63
V. DISCUSIÓN	100
VI. CONCLUSIONES	112
VII. RECOMENDACIONES	114
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	115
ANEXO	118

RESUMEN

La actividad económica de las PYMES, por su naturaleza de ser instituciones con bajos niveles de capital, requieren del permanente financiamiento de sus actividades productivas y comerciales, para lo cual recurren al sistema financiero bancario y no bancario ubicados en la región. Estos créditos están sujetos a una serie de requisitos, según la naturaleza de la institución a la que recurren. El costo del crédito se refleja en las tasas de interés y ello es producto de las garantías, de los montos solicitados que ofrecen las PYMES y que se reflejan en los plazos de otorgamiento de créditos, encareciendo los costos financieros, evidentemente a menores plazos los créditos resultan más caros económicamente y todo ello se ve reflejado en la rentabilidad que obtienen. Como ya se señaló son instituciones que viven y sobreviven solo del crédito que otorga el sistema financiero. La presente investigación pretende explicar este comportamiento del sistema financiero regional y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES.

Palabras clave: Rentabilidad, Costo del crédito, tasa de interés.

ABSTRAC

The economic activity of the PYMES, for their nature of being institutions with first floor capital levels, they require of the permanent financing of their productive and commercial activities, for that which they appeal to the bank and not bank financial system located in the region. These credits are subject to a series of requirements, according to the nature of the institution to the one that they appeal. The cost of the credit is reflected in the interest rates and it is it product of the guarantees, of the requested quantify that the PYMES offers and that they are reflected in the terms of grant of credits, urging the financial costs, evidently to smaller but terms the credits are but expensive economically and everything is reflected it in the profitability of they obtain. As you I already point out they are institutions that they live and they survive alone of the credit that grants the financial system. The present investigation seeks to explain this behavior of the cost of the credit and its incidence in the profitability of the PYMES.

Words key: Profitability, Cost of the credit, interest rate.

ESTRATTO

L'attività economica delle piccole e medie imprese, per la loro natura di essere istituzioni con basso capitale richiede il finanziamento permanente delle attività produttive e commerciali, per i quali il ricorso alla banca e il sistema finanziario non bancario situato nella regione. Questi crediti sono soggetti a determinati requisiti, a seconda della natura dell'ente a cui ricorrere. Il costo del credito si riflette in tassi di interesse e questo è il risultato delle garanzie, gli importi richiesti offrendo alle PMI e riflettono nei termini di prestiti, gli oneri finanziari più costoso, più evidente in termini di i prestiti sono più costosi finanziariamente e tutto questo si riflette nei rendimenti conseguiti. Come istituzioni già segnalate sono solo vivono e sopravvivono il credito concesso dal sistema finanziario. Questa ricerca si propone di spiegare il comportamento del sistema finanziario regionale e il suo impatto sulla redditività delle PMI.

Parole chiave: prestazioni, costo del tasso di interesse di credito

I. INTRODUCCIÓN

*“Toda ley científica está basada en observaciones;
son generalizaciones de observaciones,
es decir, son inducciones”*

Hicks

La **realidad problemática** del sistema financiero bancario y no bancario es que mostró indicadores estables, manteniendo un crecimiento moderado en los últimos meses del año 2011. Las colocaciones y los depósitos aumentaron de manera sostenida, aunque a tasas de crecimiento por debajo de los niveles observados hace dos años. Los indicadores de morosidad y de rentabilidad mostraron mejoras importantes, mientras que la liquidez mantuvo buenos niveles de rendimiento. A marzo de 2011, el número de deudores de los hogares como proporción de la Población Económica Activa (PEA) y de la PEA Ocupada representan el 63% y 69,5%, respectivamente.

En los últimos meses del año 2011, el principal riesgo para la estabilidad del sistema financiero se encuentra en la evolución del escenario internacional (posible desaceleración de la economía mundial, retiro del estímulo monetario en las economías desarrolladas e incremento del precio internacional de los alimentos) que puede llevar a una desaceleración de la economía doméstica, con efectos negativos en la capacidad de pago de las empresas y de los hogares.

Las colocaciones del sistema financiero bancario y no bancario mostraron tasas de crecimiento estables durante el último semestre. El incremento de la actividad económica impulsó la colocación de créditos en el sistema financiero, a tasas de crecimiento anual de 19,1%, en promedio, en los últimos seis meses. Si

bien estas tasas de crecimiento del crédito están por debajo de los niveles de hace dos años, se observa que este aumento del crédito ha reforzado el crecimiento de la demanda interna. Esta dinámica ha llevado al BCRP a incrementar la tasa de interés de referencia y a elevar los requerimientos de encaje con el objeto de evitar presiones inflacionarias. Así, el BCRP también busca preservar la estabilidad financiera tanto para enfrentar posibles flexibilizaciones en las políticas de créditos cuanto enfrentar los efectos de las presiones inflacionarias sobre la capacidad de pago de los deudores.

La cartera morosa como proporción del total de créditos ha mantenido una tendencia decreciente en el último semestre, principalmente en las entidades no bancarias, estando muy por debajo de los niveles registrados durante la crisis financiera de fines de la década de 1990. Por tipo de crédito, se observa una evolución similar en los créditos a las empresas y a los hogares. El ratio de cartera morosa disminuyó en mayor medida en los créditos de consumo, tal como se observó en el análisis de Hogares.

En marzo de 2011, la cartera morosa representó el 2,82% de las colocaciones brutas; mientras que en noviembre de 2001 este ratio fue 17,64%. **Los principales indicadores de rentabilidad del sistema financiero bancario y no bancario registraron niveles estables, aunque en las entidades no bancarias se observó una leve disminución durante el último semestre.** En el caso de la banca, los indicadores se mostraron estables; no obstante, la mayoría de bancos están por debajo del promedio del sistema. Por su parte, las entidades no bancarias registraron una tendencia decreciente de sus indicadores de rentabilidad, principalmente las cajas rurales, debido al incremento de sus gastos operativos.

Cabe indicar que, en marzo de 2011, el patrimonio contable de la banca disminuyó debido al pago de dividendos correspondientes al ejercicio 2010. No obstante ello, las utilidades con acuerdo de capitalización y el aumento de reservas tendrán un impacto positivo en el patrimonio efectivo de los bancos.

La menor rentabilidad de las entidades no bancarias se explica, en parte, por la competencia que afrontan estas entidades ante la creciente participación de la banca en el segmento de micro finanzas. Ello ha provocado una disminución del margen financiero de las entidades no bancarias, en un contexto de reducción de las tasas de interés cobradas a este segmento, siendo probable que esta dinámica se mantenga en los siguientes meses.

FORMULACIÓN DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACION

Problema general

¿De qué manera el sistema financiero regional bancario y no bancario influye en la rentabilidad de la PYMES en la ciudad de Huaraz?

Problemas específicos

a) ¿En qué medida las condiciones financieras del sistema financiero bancario y no bancario regional para el otorgamiento del crédito influye en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz?

b) ¿En qué medida la tecnología de prestación de servicios financieros aplicada por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz?

1.0 Objetivos

1.1 Objetivo general

Determinar de qué manera el sistema financiero regional bancario y no bancario influye en la rentabilidad de las PYMES en la ciudad de Huaraz.

1.2 Objetivos específicos

1.2.1 Analizar en que medida las condiciones financieras establecidas por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

1.2.2 Analizar en que medida la tecnología de prestación de los servicios financieros aplicada por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

1.3 Viabilidad

1.3.1 Social

El presente estudio de investigación va dirigido a aquel grupo humano de emprendedores, que tienen la vocación empresarial para generar su propio autoempleo y a su vez generar nuevos puestos de trabajo, que por las características peculiares de las PYMES mayormente son puestos laborales de carácter familiar, y con ello contribuir a disminuir el desempleo.

1.3.2 Económica

El presente estudio de investigación pretende, sobre la base del análisis, interpretación, contrastación de hipótesis, conclusiones y recomendaciones, la

contribución de aportes de temas y políticas financieras al Sistema Financiero Regional, tanto bancario como no bancario, para mejorar sus condiciones financieras y tecnología de prestación de servicios dirigidos exclusivamente a las PYMES, por constituir un sector de la actividad económica regional más importante de las actividades económicas en general.

1.4 Delimitación del estudio

La presente investigación abarca el estudio del Sistema Financiero de la Región Ancash y como afecta éste en la rentabilidad de la PYMES de la ciudad de Huaraz.

Contempla el periodo de análisis correspondiente al periodo del año 2011.

2.0 Hipótesis

2.1 Hipótesis Principal

El sistema financiero regional bancario y no bancario influye positivamente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

2.2 Hipótesis Secundarias

2.2.1 Las condiciones financieras establecidas por el sistema financiero bancario y no bancario regional en el otorgamiento del crédito otorgado a las PYMES, influye favorablemente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

2.2.2 La tecnología de prestación de los servicios financieros aplicada por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye positivamente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

3.0 Variables

3.1 Variable Dependiente

Y = Rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz

3.2 Variable Independiente

X = Sistema Financiero Regional

Ver operacionalización de las variables en el anexo 1.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. A Nivel Internacional

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN ÉPOCA DE CRISIS: “ELEMENTOS DE ANÁLISIS”¹

(Un estudio en las Empresas de la zona urbana Veracruz - Boca del Río período 2000 – 2003)

Gregorio Herrera Santiago, Enrique Limón Suárez, María Cristina Soto

El objetivo de la presente investigación es determinar el nivel de relación entre la estructura financiera de las empresas y el tamaño, la edad, el sector al que pertenecen, la tecnología utilizada en sus procesos productivos y la internacionalización de sus productos, así como la influencia de los tomadores de decisiones dentro de las mismas. Lo anterior desde el enfoque de las siguientes

¹ www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006

teorías: Modelo de Marris, a partir de la que se analizaron los objetivos de gerentes en contraposición a los objetivos de los dueños (costos de agencias); Teoría tradicional en comparación con la Teoría moderna de Modigliani y Miller (maximiza valor de mercado vs minimiza costos); Teoría del Trade-off (fuerzas competitivas), Teoría Pecking Order (jerarquía de preferencias), además de evidencias empíricas con relación a las variables de Sector, Internacionalización, Tamaño y Tecnología.

2.2.2 A Nivel Nacional

“EL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO”. UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA DEMANDA DE CRÉDITOS.

Manglio Aguilar Olivera, Puno-Perú, Setiembre – 2004

En el presente trabajo, se ha intentado explicar el mecanismo de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno, además de analizar la demanda de financiamiento se intenta determinar las variables que influyen sobre la demanda, para tal efecto se ha hecho un análisis de la oferta y demanda de crédito, se ha considerado a 139 micro y pequeñas empresas de los diferentes CIU. Bajo este contexto, se trata de analizar el impacto de las variables capacitación, edad, localización, experiencia de los micro y pequeños empresarios, tamaño de la unidad empresarial, valor de los activos y número de empleados, así como los efectos de otras variables relevantes y lograr con ello una explicación adecuada del comportamiento del financiamiento de las micro y pequeñas empresas².

² cies.org.pe/files/active/0/pbc0313.pdf

EL FINANCIAMIENTO PARA PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS EN EL PERÚ: AÑOS 2010-2011.

September 11th, 2009 ·

Mg. Jesús Téllez Espinoza. Profesor Principal. Finanzas II.

Si crece el financiamiento, es que crece la economía. Las colocaciones totales del sistema financiero vienen siendo empleadas en el financiamiento del crecimiento de la demanda interna, lo cual se refleja en la alta participación que tienen los rubros que están estrechamente asociados a dicha demanda como son la industria manufacturera, el sector comercio, los créditos de consumo e hipotecarios, los que conjuntamente representan el 68,3% del portafolio crediticio de los bancos, el 72,8% del portafolio de las CM, el 68,8% del portafolio de las CRAC y el 74,4% del portafolio de las EDPYMES. En contraste, la proporción de las colocaciones destinadas a las operaciones relacionadas con el comercio exterior se mantuvo estable en 11,1% de las colocaciones totales.

La banca registra una disminución en la participación de las colocaciones comerciales otorgadas a las empresas manufactureras, mineras y constructoras, lo que estaría relacionado al hecho de que tales empresas han registrado fuertes incrementos en sus flujos de caja que les habría permitido tanto autofinanciarse cuanto pagar anticipadamente sus saldos de deuda con la banca.

Adicionalmente, como veremos más adelante, dichas empresas recurrieron al mercado de capitales como una alternativa de financiamiento más barata. Por su parte, las CM y, en mayor medida, las CRAC vienen diversificando su portafolio crediticio que estaba concentrado en el sector comercio. La incorporación de

nuevos sujetos de crédito habría ocurrido en clientes dedicados a una mayor diversidad de actividades económicas, tales como transportes, industria manufacturera, hoteles y restaurantes, entre otros³.

2.2.3 A Nivel Local

“INCIDENCIA DE LOS INDICADORES FINANCIEROS PARA LA PYMES EN LAS COLOCACIONES DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TRUJILLO EN LA CIUDAD DE HUARAZ: 2007”

Diaz Mendoza, Mercedes, Huaney Broncano Sonia. Huaraz. 2007. Tesis

Evidencia la existencia que muestran la asociación entre las colocaciones y los costos financieros, es decir la mayoría de los clientes consideran importantes los costos financieros que implican acceder al préstamo.

“IMPACTO DEL PRECIO E INGRESO EN LA DEMANDA DE CREDITO FORMAL DE LAS PYMES: DISTRITO DE HUARAZ: DICIEMBRE 2002 – MAYO 2006”

Nolasco Huamán, Jhon. Oncoy Quijano, Edgar. Huaraz 2006. Tesis.

El presente trabajo demuestra que la demanda de créditos formales en el distrito de Huaraz, se han incrementado y los precios cobrados han venido reduciéndose año a año, básicamente debido a la instalación de nuevos oferentes de crédito. Asimismo, comprueba empíricamente el impacto generado por las variables precio ingreso en la demanda de créditos de las PYMES del distrito de Huaraz. El análisis empírico de la función de demanda de créditos seleccionada demuestra

³ 200.16.0.96/buscar/infoworld.

que la demanda del bien económico crédito formal se ve influenciada primeramente por la variable ingreso y en segundo lugar por la variable precio.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Bases legales

Artículos de la **Constitución Política del Estado** referidas al trabajo de investigación:

Artículo 58.- Economía Social de Mercado

La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Artículo 59.- Rol Económico del Estado

El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Artículo 60.- Pluralismo Económico

El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa.

Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional.

La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

Artículo pertinente de la de la **Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros ley N°o 26702**

Artículo 136°.- Clasificación de las empresas del sistema financiero:

Todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo, cada seis meses. De existir dos clasificaciones diferentes, prevalecerá la más baja.

Por su parte, la Superintendencia clasificará a las empresas del sistema financiero de acuerdo con criterios técnicos y ponderaciones que serán previamente establecidos con carácter general y que considerarán, entre otros, los sistemas de medición y administración de riesgos, la calidad de las carteras crediticia y negociable, la solidez patrimonial, la rentabilidad y la eficiencia financiera y de gestión, y la liquidez.

Artículos referidos a las PYMES:

Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa

Artículo 1.- Objeto de la Ley

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto

Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

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.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

2.2.2. Bases filosóficas

2.2.2.1 Bases filosóficas propiamente dichas

El **pensamiento económico medieval** surgido en la cristiandad latina de Europa Occidental que desarrolló el feudalismo y la filosofía escolástica, se centró en cuestiones éticas como la pobreza y la caridad, el precio justo, la relación conceptual entre el beneficio, el interés y la usura; y en determinadas especulaciones acerca de la teoría del valor, que en algunos casos podrían asimilarse a las posteriores teorías que lo identifican con el trabajo, y en otras con el precio de mercado.

Supervivencia temporal más allá de la crisis bajomedieval, se extendió durante el Antiguo Régimen, en que fueron apareciendo nuevas escuelas de pensamiento económico, como el mercantilismo, que no obstante, en algunos casos, mantuvieron cierta continuidad con el pensamiento medieval (como es el caso del arbitrista español, muy influido por la neoescolástica Escuela de Salamanca).

Contemporáneamente, en otros contextos geográficos, sociales, económicos y culturales, como fue el Islam medieval, se desarrollaron otras formas de pensamiento económico, con notables autores (Ibn Jaldún).

Las relaciones personales se basan en dos figuras típicas:

1. Las relaciones feudo-vasalláticas entre individuos. Entre los nobles se establece una relación señor-vasallo, de mutuas obligaciones políticas, jurídicas y económicas, en la que el vasallo tiene a su vez vasallos. En la base del sistema está la relación señor-siervo, en la que el primero es un noble (laico o eclesiástico), con obligación de proteger al segundo, un campesino sometido a servidumbre, con obligaciones económicas. En el campo, que es la práctica totalidad del sistema económico, predomina la agricultura de subsistencia. El producto se obtenía en pequeña escala, utilizando técnicas agrícolas relativamente primitivas. El objetivo del feudo era la autosuficiencia.

2. Las relaciones gremiales. En las ciudades, *islas en el océano feudal* (Henri Pirenne), los gremios (agrupaciones de artesanos) potencian la economía local e impiden la competencia y la expansión de la producción y el mercado: las actividades comerciales entre regiones o países estaban severamente limitadas, el desarrollo tecnológico era escaso y lento (mantenimiento de secretos industriales,

innovaciones no estimuladas), escasez de capital y dificultades para la movilidad de los individuos.

El marco económico y social del feudo era análogo en algunos aspectos al de la polis o ciudad estado griega. El principio de organización en ambos era el rango y no el contrato, y en ambos casos se trataba de una situación de economía de pre-mercado, en un estadio tecnológico muy rudimentario.

No obstante las diferencias eran sustanciales: mientras que en el modo de producción esclavista el interés en la producción estaba en el propietario, único detentador de derechos; en el modo de producción feudal el interés en la producción está en el siervo, que también se ocupa de la reproducción del sistema. No hay un claro concepto de propiedad, y ambos comparten derechos sobre la tierra. El papel del señor consiste en conseguir la extracción del excedente mediante coerción extraeconómica (la renta feudal). Ni siervo ni señor acumulan capital, el primero por incapacidad, el segundo porque las inversiones productivas le están vetadas ideológicamente, quedándole únicamente el gasto militar, el gasto suntuario o el atesoramiento.

Para dar el paso hacia una economía de mercado era necesaria la aparición de relaciones impersonales, competencia, libre movilidad, expansión económica, propiedad privada; el conjunto de instituciones necesarias para el desarrollo de lo que se conoce como capitalismo o modo de producción capitalista.

La sociedad, muy jerarquizada, se organizó de forma estratificada (nobleza, clero, y pueblo llano) sobre la comunidad, no sobre el individuo (los individuos solo son

iguales ante Dios), de acuerdo a un plan divino, explicado de forma providencialista. Sobre la base de estos principios se comprende la desigualdad social en capacidad, riqueza y libertad. La sociedad se estructura en estratos sociales rígidos (como una pirámide) dentro de un marco de desigualdad, concibiendo a la comunidad de forma organicista, como un cuerpo con varias partes, cada una con su función y su condición, que en general pasaba de padres a hijos, con escasas posibilidades de cambio, pero que habían de funcionar como un cuerpo único, como un solo organismo (cada una de las partes de las que se compone había de cumplir con su función pero en única unidad).

2.2.2.2 Bases epistemológicas

En esta parte nos enfocamos, fundamentalmente, en la exposición sobre la técnica de investigación científica presentada en Popper (1980, 1983) y llevada al campo de la Economía por Figueroa (2003).

El método popperiano de investigación, siguiendo la terminología de Blaug (1985), es el **hipotético-deductivo**, en contraposición al método inductivo. Este se basa en las inferencias que permiten transitar desde los enunciados singulares (aquellos particulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experimentos) a enunciados universales, como las hipótesis o las teorías. Hicks (1986) es uno de los partidarios de este enfoque:

“Toda ley científica está basada en observaciones; son generalizaciones de observaciones, es decir, son inducciones” (Hicks 1986:)

Pero, Popper (1983) y Blaug (1985), apoyándose en Hume, consideran que el método inductivo no es consistente con las reglas de la lógica formal:

“Hume sostenía que no puede haber ningún argumento lógico válido que nos permita establecer que los casos de los cuales no hemos tenido ninguna experiencia se asemejan a aquellos de los que hemos tenido experiencia. Por consiguiente, aun después de observar la conjunción frecuente o constante de objetos, no tenemos ninguna razón para extraer ninguna inferencia concerniente a algún otro objeto aparte de aquellos de los que hemos tenido experiencia” (Popper 1983:67).

“No es posible derivar, o establecer de forma concluyente, afirmaciones universales a partir de afirmaciones particulares, por muchas que sean éstas, mientras que cualquier afirmación universal puede ser refutada, o lógicamente contradicha, por medio de la lógica deductiva, por una sola afirmación particular. Ningún número de observaciones de cisnes blancos nos permitirá inferir que todos los cisnes son blancos, pero la observación de que un único cisne es negro, nos permite refutar aquella conclusión. En resumen, no es posible demostrar que algo es materialmente cierto, pero siempre es posible demostrar que algo es materialmente falso, y esta es la afirmación que constituye el primer mandamiento de la metodología científica” (Blaug 1985:30-31).

El **procedimiento popperiano** de investigación científica es más bien **deductivo y falseable**. Esto es, a partir de unos supuestos, se determinan las relaciones que deben existir entre las variables que se analizan, y estas relaciones así deducidas

deben ser contrastadas, a su turno, con la realidad. De modo que, según este enfoque, la característica de contrastabilidad con los hechos es la que diferencia a la economía de las ciencias formales.

“...sólo admitiré un sistema entre los científicos empíricos si es susceptible de ser contrastado con la experiencia.” (Popper 1980: 40).

“En la medida que un enunciado científico habla acerca de la realidad, tiene que ser falsable; y en la medida que no es falsable, no habla acerca de la realidad” (Popper 1980: 292).

El método propuesto por Lange (...) es, en esencia, similar:

“La teoría económica ordena los modelos de uniformidades en un sistema coherente. Esto se logra mediante la presentación de las leyes económicas como un grupo de proposiciones deductivas derivadas por las reglas de la lógica (y de las matemáticas) de unas cuantas proposiciones básicas. Estas proposiciones básicas se llaman supuestos o postulados y las proposiciones derivadas se conocen como teoremas. En esta forma, la teoría económica aparece (como todas las demás ciencias teóricas) como una ciencia deductiva. Sin embargo, esto no lo convierte en una rama de las matemáticas puras o de la lógica. Como las demás ramas de la economía, la teoría económica es una ciencia empírica.” (Lange...4)

Friedman (1967) también defiende el método deductivo de investigación. Como partidario de la imposibilidad de “probar” una hipótesis y de la inadmisibilidad de contrastar los supuestos de la teoría directamente con la realidad, señala:

“Considerada como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría ha de juzgarse por su poder de predicción respecto a la clase de fenómenos que intenta explicar. Únicamente la evidencia empírica puede mostrar si es aceptada como válida o rechazada (...) la única prueba importante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis se rechaza si sus predicciones se ven contradichas... se acepta si no lo son; se le concede una gran confianza si sus predicciones han sobrevivido numerosas oportunidades de contrastación. La evidencia empírica no puede probar nunca una hipótesis; únicamente puede dejar de desaprobarnos que es lo que generalmente queremos decir, de forma un tanto inexacta, cuando afirmamos que la hipótesis ha sido confirmada por la experiencia”
(Friedman 1967: 14)

“Una teoría así no puede verificarse comparando directamente sus supuestos con la realidad. En verdad, no existe forma significativa alguna de llevar a cabo esta comparación. Un realismo completo es claramente inalcanzable, y el problema de si una teoría es lo suficientemente realista puede resolverse únicamente observando si suministra predicciones suficientemente buenas para el objetivo de que se trate o si son mejores que las ofrecidas por teorías alternativas” (Friedman 1967: 42)

Por último, el esquema simplificado presentado por Popper (1983) resume el carácter deductivo de la investigación científica:

“He presentado recientemente el proceso de selección en la forma de un esquema un tanto demasiado simplificado:

$$P_1 \rightarrow TT \rightarrow EE \rightarrow P_2$$

P₁ es el problema del que partimos; TT son las teorías tentativas mediante las que intentamos resolver el problema; EE es el proceso de eliminación del error al que están expuestas nuestras teorías (la selección natural en el nivel pre-científico; el examen crítico, que incluye la experimentación, en el nivel científico) y P₂ designa el nuevo problema que emerge de la constatación de los errores de nuestras teorías tentativas” (Popper 1983: 484).

Por su parte, en el esquema ampliado que presentaremos en las secciones posteriores, el proceso de investigación se inicia con la formulación del problema económico a estudiar y continúa con la selección de las probables teorías que lo explican. A partir de la alternativa teórica optada, se desarrolla el modelo de la teoría y de él derivamos hipótesis. Estas se someten a prueba utilizando los métodos estadísticos o econométricos apropiados. Si los resultados corroboran las hipótesis, o son consistentes con ellas, se dice que el modelo es apropiado y, por esa vía, la teoría en la que se sostiene el modelo. Si las hipótesis son refutadas por la realidad, hay que modificar el modelo o buscar otras teorías.

2.2.3 Bases teóricas propiamente dichas

2.2.3.1 LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS FRENTE AL SISTEMA BANCARIO

Según la Revista de Economía Aplicada. Número 18 (vol. VI), 1998, págs. 175 a 182. Jesús Huerta de Soto Dinero, crédito bancario y ciclos económicos Madrid, Unión Editorial, 1998 OSCAR VARA Universidad Autónoma de Madrid. La anterior exposición de lo que producen los fenómenos de ahorro voluntario y forzoso obtiene su mayor fuerza de su simplicidad. Pues, si podemos afirmar que los bienes de capital existentes en la economía quedan analíticamente bien representados por medio del concepto de estructura de capital, entonces, el razonamiento que hemos deducido muy someramente arriba refleja adecuadamente el por qué y el carácter de las crisis económicas actuales. Y, adviértase que ese razonamiento no ha incluido, prácticamente, ningún supuesto doctrinal determinado más que el de suponer que los bienes de capital son una suma de factores originarios y tiempo.

¿Por qué, entonces, la acritud tan acentuada contra la teoría de los ciclos austríaca? Como hemos visto, Huerta de Soto está echándole un pulso al estado de cosas actual. Por un lado, critica el basamento del sistema financiero occidental descubriendo que se construye sobre una irresponsable imposibilidad lógica. Por otro lado, afirman que ese basamento perturba los asuntos económicos en forma de espasmos en la inversión que llevan a la economía desde la euforia a la depresión. Pero, si le parece razonable a nuestra lógica el primer argumento, ¿por qué no el segundo? En este punto, el carácter concreto e histórico de las escuelas de pensamiento ayuda mucho a entender el relegamiento de la posición austríaca. Desde la orilla neoclásica, y haciendo abstracción de otras cuestiones de fundamento o metodológicas que son de sobra conocidas, el concepto de capital predominante ha sido el propuesto por el fundador de la Escuela de Chicago

Frank H. Knight y por otros economistas como John Bates Clark o George J. Stigler. Para ellos, el tiempo no es un factor añadido de producción a los factores originarios de producción. De hecho, el capital aparece como un fondo permanente que genera rendimientos de manera automática en forma de interés. Es lógico que al carecer de dimensión temporal sus deducciones se alejen muchísimo de las que hemos comentado arriba. Pero lo que no es cierto es que ésta concepción sea la única lógicamente posible en la teoría neoclásica. Huerta de Soto demuestra, además, que esta diferencia aparentemente irreconciliable se ha agrandado por la concepción mecanicista de la teoría cuantitativa del dinero y por el nuevo paradigma neoclásico de las expectativas racionales.

Desde la orilla keynesiana las cosas son, si cabe, más interesantes. En este caso, nos encontramos con una obra, *La Teoría General*, que se marca de entrada como objetivo demostrar que el fenómeno que hemos denominado de ahorro forzoso no existe, ni para bien, ni para mal. Precisamente Keynes comienza este ataque al final del libro segundo, en el capítulo dedicado a explicar el significado del ahorro y la inversión, con una crítica directa contra Hayek. Este había publicado recientemente su trabajo *Precios y Producción* el cual, al parecer, Keynes vela como un competidor tanto en la explicación como en la solución práctica de la gran depresión del 29. En los capítulos siguientes dedicados a la explicación del multiplicador de la inversión, Keynes deducía de éste que los aumentos de inversión debido a aumentos de la masa monetaria producen, ex post, una cantidad de ahorro igual al aumento inicial de la inversión.

Su afirmación invertía las afirmaciones de la teoría económica precedente: no es el ahorro quien produce la inversión, decía Keynes, si no más bien al revés. Al

margen de otras cuestiones a las que Huerta de Soto dedica su atención, éste es el elemento clave de la oposición keynesiana a la teoría del ciclo austríaca. Y, hay que decirlo, es una posición de extrema debilidad, fundamentada en un objetivo final, cual es el de demostrar la bondad de los aumentos de la masa monetaria para resolver las crisis económicas, y en la que la inversión depende, en medida principal, de las cambiantes convenciones de los empresarios.

Finalmente, desde la orilla austríaca, no es meramente volitivo el afirmar que el capital tiene una dimensión temporal si no que, más bien, es producto y resultado de la teoría de la acción humana que proponen: no les queda otro remedio que entender que así es. La teoría austríaca está naturalmente volcada hacia la dimensión temporal de la acción, en sus aciertos y errores, y, por ello, resalta tal dimensión más que ninguna otra posición teórica actual. Adicionalmente, las transformaciones de la estructura de capital encuentran una comprensión de un nivel superior en esta teoría: sobre todo, en lo que se refiere a los procesos coordinativos de la economía y en cómo se ven interrumpidos por alteraciones artificiales, sobre todo, en los sistemas de señales de los mercados (precios y tipos de interés).

CAMBIO Y TRANSFORMACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ACTUAL

El esfuerzo demostrado por Huerta de Soto en clarificar y desentrañar lo que realmente implica la existencia del actual contrato de depósito bancario no puede detenerse en consideraciones meramente teóricas. Era necesaria la propuesta de cambio institucional.

En este punto se aleja de algunos de sus compañeros de viaje de la escuela austríaca, al restarle credibilidad a la propuesta de libertad bancaria, que ya formulara Hayek y que hoy defienden economistas como George Selgin o Laurence H. White, por seguir conllevando la defensa de la reserva fraccionaria. No podía ser de otra forma. Lo que queda absolutamente claro a lo largo de la lectura de este libro es que la contradicción de los principios elementales de la lógica depara resultados dañinos. Por lo tanto, no se puede transigir con un sistema que siga manteniendo un potencial perturbador tan peligroso como el que el contrato de depósito y la reserva fraccionaria implica. Pero, añadido a esto, hay que recordar que el trabajo del Profesor Huerta de Soto se enmarca dentro del paradigma austríaco y que, si bien coincide con otros autores, incluso neoclásicos como Maurice Allais, en la vuelta a un sistema en el que el coeficiente de caja sea del cien por cien, su plan de reforma incluye elementos que son netamente austríacos.

En este punto, conviene que hagamos una breve recapitulación de lo que el paradigma austríaco implica en términos teóricos. En primer lugar, la teoría austríaca parte de una concepción muy concreta de la persona (principalmente en lo que respecta a cómo conoce y aprende) con la cual construyen una teoría de la acción humana dinámica a la que denominan praxeología. En ella, el conocimiento y la información que poseen los agentes les es peculiar (y por ende subjetiva), lo que permite la identificación de posibilidades de beneficio sólo visibles para algunos de los miembros de la sociedad. Este componente empresarial que surge en todas las acciones individuales genera un proceso de creación y transmisión de conocimiento que descubre pautas de comportamiento

que se institucionalizan en formas como el dinero, el mercado, el lenguaje, el derecho, etc.

La relevancia que le conceden a este proceso espontáneo de coordinación de las acciones de los agentes les lleva a concluir en un liberalismo que, en ocasiones, es especialmente extremo. Con estas escuetas ideas en mente, confiamos que se comprenda mejor la propuesta de reforma del profesor Huerta de Soto, cuyos elementos fundamentales son:

1. La total libertad de elección de moneda: se propugna la privatización de la moneda y la prohibición de que el Estado intervenga en su creación y manejo. Se confía aquí que sea el proceso libre y espontáneo del mercado el que determine la moneda o monedas. Aunque Huerta de Soto plantea la necesidad de imponer, por lo menos inicialmente, un patrón metálico en oro.

2. El sistema de completa libertad bancaria: ya la privatización de la moneda vaciaría de sentido la existencia de los bancos centrales, por lo que deberían desaparecer. Las empresas bancarias tendrían absoluta libertad de constituirse, si bien, sometidas a los principios tradicionales del derecho.

3. Imposición del coeficiente de caja del cien por cien: aquí tenemos el corolario final. Los bancos deben volver a las prácticas que les caracterizaron, en lo que respecta a los depósitos, en la antigüedad, manteniendo separadas las actividades de guarda y custodia de los depósitos, por un lado, y la de préstamo, por otro. Combate ya en las páginas siguientes las posibles objeciones que se le podrían hacer, y también resalta las grandes ventajas que el sistema tendría en reordenación de la actividad económica y solución de las crisis financieras periódicas. Y lo hace, porque está profundamente convencido de que esta reforma

no es un ideal imposible, sino que es practicable en la actualidad. Por eso, culmina este libro un ambicioso plan estratégico de reforma del sistema bancario y financiero que podría llevarse a cabo en cinco etapas que llevarían a una transformación mundial de lo que entendemos por negocio bancario y por sistema financiero.

Mas, esto, queda ya para el futuro si es que las ideas de este libro son capaces de prender tan fuertemente en la sociedad como en la convicción de Jesús Huerta de Soto.

2.2.3.2 Teorías sobre la empresa

Según la página www.monografias.com › *Administración y Finanzas*

Una teoría sobre la empresa sería un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar el funcionamiento de la misma. A lo largo de los años diferentes escuelas y autores han hecho hincapié en diferentes aspectos. En relación a las **teorías sobre las empresas** podemos encontrar:

1. Teoría neoclásica o marginalista (Walras, Marshall, Jevons): se desarrolla desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX. Sus seguidores afirman que el mercado y su "mano invisible" fijan los precios de los factores y de los productos, por lo que la función de la empresa se limita a combinar los factores para obtener los productos que le permitan lograr el máximo beneficio.

2. Teoría de los costes de transacción (Williamson y Coase): cuando una empresa necesita, por ejemplo, materias primas puede comprarlas en el mercado o

producirlas ella. Si la empresa decide ir al mercado tendrá los costes de transacción, esto es, costes de búsqueda de proveedores, costes de contratación y costes de incertidumbre. Así la empresa, para evitar estos costes, puede producir lo que necesita, pero en este caso aumentarán los costes de coordinación (gestión). Por tanto **la empresa actúa siempre que los costes de coordinación sean menores que los costes de transacción.**

3. Teoría social: La actividad de una empresa tiene consecuencias sociales. La empresa no debe perseguir sólo fines económicos sino también sociales. Para ello confeccionará un "**Balance Social**" donde recoge información sistemática de las contribuciones de la empresa a la sociedad y de las relaciones sociales que la empresa genera en un ejercicio tanto internos (relaciones laborales, estilo de dirección) y externos (sobre sus clientes, el medio ambiente, proveedores y la comunidad).

4. Teoría de la empresa como sistema: la empresa, al ser una realidad socio-económica, es estudiada por varias ramas del conocimiento (Economía, Derecho, Sociología...) para su análisis es necesario un enfoque interdisciplinario, que se puede realizar a partir de la Teoría General de Sistemas que considera un **sistema** como un conjunto de elementos ordenados según unas normas y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos.

Por su parte, en cuanto a las **teorías sobre el empresario** también muestran cómo la imagen de éste ha variado a lo largo del tiempo, desde su identificación como el propietario hasta concepciones más modernas, que lo asocian con la función directiva de la empresa (profesional).

5. El empresario en el pensamiento clásico: para los **clásicos** (Adam Smith, David Ricardo y J.S. Mill) se identifica al empresario con la persona que aporta el capital, así el beneficio era la recompensa por el capital aportado. En el siglo XIX el **neoclásico** Marshall considera al empresario como el cuarto factor productivo, factor organizativo, intuyendo así la distinción entre propietario y empresario. Hasta entrado el s. XX no se asume de forma rigurosa que el empresario cumple funciones distintas a las del capitalista o propietario.

6. Teoría del empresario-riesgo de Knight: para Knight lo que define al empresario es su **capacidad de asumir riesgos** en un mundo de incertidumbre, ya que anticipa un capital sin saber el resultado de su actividad. Su aportación fundamental es la consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial. Por tanto la incertidumbre es un elemento esencial de la actividad empresarial y define el beneficio empresarial como la **recompensa** por asumir dicho riesgo.

7. Teoría del empresario innovador de Shumpeter: para Shumpeter la función principal del empresario es **innovar**, es decir, aplicar las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales, lo que otorgará el **empresario innovador** una situación de monopolio temporal con beneficios extraordinarios, hasta que nuevos empresarios atraídos por las ganancias le imiten, y el mercado vuelva a la situación de equilibrio. De esta manera, este proceso se convierte en el motor del desarrollo económico.

8. Teoría del empresario como tecnoestructura de Galbraith: las grandes empresas actuales son tan complejas que ya no pueden ser dirigidas por una sola

persona, sino que requieren una dirección que integre expertos en las distintas áreas. Este grupo de dirigentes Galbraith lo denomina Tecnoestructura, constituye un nuevo centro de poder de la empresa. Este equipo es el que realiza el papel de empresario, no el propietario, por lo que se pueden producir conflictos de objetivos: los accionistas persiguen el máximo beneficio mientras que los directivos tienen objetivos más amplios, económicos y personales.

2.2.3.3 El financiamiento de empresas

...”La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (MES). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMACs, CRACs y las EDPYMES en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera (Alvarado y Ugaz 1998). Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes. Otra innovación también importante fue aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor –dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las PyMEs en la oferta crediticia formal (op. cit., p. 89).

El nuevo marco normativo permitió –entre otros aspectos- la expansión del sector financiero, y en particular el de microfinanzas, que era prácticamente inexistente a inicios de los noventas.”...⁴

Para asegurar los crecimientos de las firmas, ciertas sociedades se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Como explicar estas diferentes practicas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas? en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel practico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. En efecto, los costos explícitos de un modo de financiamiento son progresivamente ajustados a otros costos como los impositivos, los de contratos relacionados con problemas de asimetría de información, los de transacción, etc. Al poner en curso un proyecto rentable, este pasa por la selección consecuente de un financiamiento optimo. Esto supone encontrar la mejor estructura de capital, es decir, la repartición de los recursos financieros de la empresa entre deuda y equity o fondos propios. Esta repartición se considera óptima cuando ella permite maximizar el valor de la firma o de minimizar sus costos. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después

⁴ Jaramillo Baanante, Miguel, Valdivia, Nestor. GRADE, Octubre 2005.

muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación esta dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura optima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación esta fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se

puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y mas próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría mas simple o la mas acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. Dentro de los casos de equilibrios múltiples de Nash, el equilibrio secuencial de Kreps y Cho (1987) permite encontrar un óptimo por eliminación de equilibrios secuenciales fundados sobre el tipo de amenazas. Existe una analogía en este contexto y el financiamiento de las firmas en el mercado de capitales. Es decir a través de la teoría de juegos se puede explicar la teoría de financiamiento de la firma. Es así como aparece un interés desde el punto de vista económico del financiamiento gracias a la aplicación de la teoría de juegos. Es así como uno de los objetivos es mostrar los diferentes análisis que respondan a los aportes en diferentes contextos teóricos, tales como las imperfecciones del mercado donde se encuentran los aspectos impositivos, los conflictos de interés, las asimetrías de información y de otra parte el control del mercado. Dado que existen diferentes

aproximaciones o teorías acerca de la selección del financiamiento de la firma, es importante ver el impacto de los determinantes de la estructura de financiamiento. En este trabajo se desarrolla una evidencia empírica basada en la investigación realizada por De miguel y Pindado (2001) para el caso español. El objetivo de esta parte es la de confrontar los resultados teóricos y empíricos de la literatura sobre los determinantes de la estructura de capital. Es importante comprender los conocimientos sobre esta relación que ha sido ampliamente desarrollada en trabajos empíricos para los Estados Unidos y posteriormente en otros países principalmente europeos, dentro de dichos trabajos se pueden mencionar el de Rajan y Zingales (1995), o los de Kremers (1999) o los desarrollados en países en vía de desarrollo como el de Booth (2001). Así mismo es importante mencionar que en este trabajo el nivel objetivo de la deuda, está estipulado cuando se maximiza el valor de los inversionistas (y en consecuencia de la firma) a través de la minimización de costos de la empresa o “problema dual”. Sin embargo existen otros enfoques, tales como el que presentan White, Barney y Schooley (2002), donde se realiza una presentación del costo de capital y la estructura de capital integrando esta última en el clásico modelo microeconómico de minimización de costos de la firma.⁵

2.2.3.4 El sistema financiero

El sistema financiero está 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 y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e

⁵ www.eumed.net/cursecon

instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

Instituciones que conforman el Sistema Financiero

- Bancos.
- Financieras.
- Compañía de Seguros.
- AFP.
- Banco de la Nación.
- COFIDE.
- Bolsa de Valores.
- Bancos de Inversiones.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

Entes reguladores y de control del sistema financiero

Banco Central de Reserva del Perú

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasa de interés de la operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

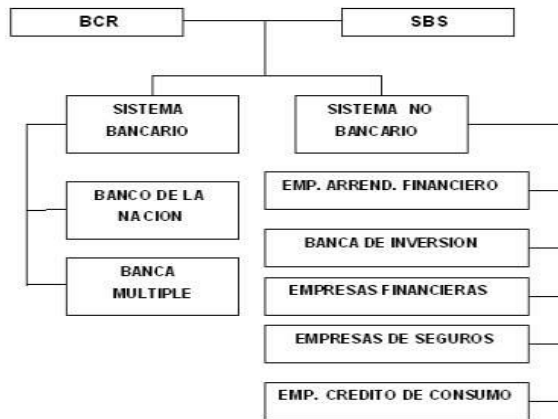
Superintendencia de Banca y Seguro (SBS)

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos. La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

SISTEMA FINANCIERO PERUANO



Sistema Financiero Bancario

Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. En la actualidad el sistema financiero Bancario está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación examinaremos cada una de éstas instituciones.

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

Banco de la Nación

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

Banca Comercial

Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en

conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entre estos bancos tenemos:

- Banco de Crédito
- Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- Banco Continental
- Banco Financiero del Perú
- Banco Scotiabank
- Banco Sudamericano
- Mi Banco

Sistema Financiero No Bancario

Financieras

Lo conforman las instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Entre estas tenemos:

- Solución Financiero de Crédito del Perú
- Financiera Daewo SA
- Financiera C.M.R

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

Entre estas tenemos:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- Caja Municipal del Santa
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa – EDPYME

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

- Nueva Visión S.A.
- Confianza S.A
- Edyficar S.A
- Credinpet

Caja Municipal de Crédito Popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticio al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

Cajas Rurales

Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

- Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín

- Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur

- Caja Rural de Ahorro y Crédito de Chavin

Empresas Especializadas

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

a. Empresa de Arrendamiento Financiero

Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

- Wiese Leasing SA

- Leasing Total SA

b. Empresas de Factoring

Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliarios representativo de deuda.

c. Empresas Afianzadora y de Garantías

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

d. Empresa de Servicios Fiduciarios

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

La revalorización de las Pymes⁽⁶⁾

Después de muchos años de considerar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y social. Desde los políticos hasta las amas de casa, pasando por todos los sectores sociales así como las instituciones representativas, aceptan hoy día que la suerte del país y el bienestar de millones de personas requieren de un sector de pequeña y mediana empresa sano y dinámico. Muchas requieren de un sector de pequeña y mediana empresa sano y dinámico.

(6) “La Pymes en la estructura empresarial peruana”. Fernando Villarán. Lima. Perú

En primer lugar están los cambios estructurales que se producen a partir de la década del 70: el crecimiento explosivo de los servicios que desplazan a las actividades manufactureras y primarias (reino de las economías de escala y las grandes empresas) como creadores de valor agregado y fuentes de empleo; así como la revolución de la microelectrónica, de la información y las comunicaciones, que incluye por supuesto a la Internet (las empresas más exitosas como yahoo, amazon, ebay o aol, comenzaron muy pequeñas) que abren un amplio abanico de posibilidades para lo pequeño y lo diverso.

Una prueba de ello es que en Estados Unidos, la contribución en la producción y el empleo nacional de las 500 empresas más importantes (The Fortune 500) viene declinando sostenidamente en los últimos 20 años.

En segundo lugar tenemos el agotamiento del modelo de organización empresarial de tipo Fordista-Taylorista de gran escala, administración vertical y producción en masa, que nace con la revolución industrial inglesa del siglo 18 y que dura hasta la década de los 50.

Esta forma de producción tradicional es reemplazada, con mayor o menor velocidad (según el país o región), por el modelo de “especialización flexible” basado en empresas de menor tamaño y densas redes empresariales. Una explicación del derrumbe del sistema socialista, caracterizado por unas cuantas mega empresas estatales ineficientes (que terminaron por asfixiar a la población y matar la creatividad de los países donde se implantó), es su simbiosis con el modelo antiguo y su incapacidad para adoptar este nuevo modelo de organización empresarial.

En tercer lugar, y quizás como la razón más poderosa para explicar esta revalorización de la pequeña y mediana empresa sean las crecientes dificultades de las economías desarrolladas y subdesarrolladas por brindar empleo adecuado a su población. Siendo la pequeña empresa el principal generador de empleo (las publicitadas fusiones, reingeniería y el “downsizing” de las empresas más grandes limitó seriamente su capacidad de creación de nuevo empleo), resulta evidente que todos los ojos se concentren en ella. La falta de empleo viene ocupando el primer lugar en la preocupación de los ciudadanos y gobiernos de todo el mundo, dando pie al surgimiento de posiciones que incluso hablan del fin del empleo, tal como lo conocemos.

Este concepto fue desarrollado por Michael Piore y Charles Sabel, en su clásica obra: La Segunda Ruptura Industrial (FCE).

Ver el libro de Vivianne Forrester: El horror económico; que ha resultado ser un best-seller en Francia y otros países europeos, precisamente por interpretar la preocupación ciudadana frente a este acuciante problema.

Principales características de las PYMES

Alta generación de Empleo

Dan ocupación al 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores).

Las PYMES contribuyen con el 43% del PBI:

Informalidad

Sólo el 18% PYMES posee RUC.

El 78% de las PYMES urbanas están organizadas como "persona natural con negocio propio".

El 75% de las PYMES urbanas no cuenta con licencia de funcionamiento.

Situación Socio-Económica.- La mayoría de las personas del sector PYMES pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar.

Estrecha Relación Capital – Trabajo

La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundándose la fuente de financiamiento de la empresa y la familia.

Múltiples Funciones

Los trabajadores realizan múltiples funciones y el proceso de toma decisiones está centralizado, dándose que el empresario realiza funciones de gestión y de producción.

Escaso Acceso Al Crédito

Debido, principalmente, a las siguientes razones:

Las PYMES son consideradas como de muy alto riesgo.

Insuficiente documentación contable - financiera.

No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.

Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.

Escasa Capacidad Empresarial

Cultura empresarial incipiente.

El 70% de las PYMES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.

Incipiente Desarrollo Tecnológico

Escasos recursos tecnológicos.

Máquinas y equipos obsoletos, resultado: baja productividad.

No existen sistemas de producción para operaciones a pequeña escala.

Heterogeneidad

El sector PYMES no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a:

Nivel de crecimiento

Acumulación ampliada

Acumulación simple

Subsistencia

Gestión y organización

Familiar

Grupal

Personal

Actividad económica

Se observa que las PYMES urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte, e industria.

2.2.3.5 Rentabilidad

Según Van Horne, James (1980), las utilidades o beneficios son la razón de una empresa, es el primer objetivo a cumplir, no creo que exista alguien que invirtiera algo pensando en perder.

El rendimiento de la inversión se puede medir a través de las ventas, es decir, si las ventas están creciendo se podría hablar que existe rendimiento; también se podría concluir que al observar que las utilidades crecen se podría concluir que se está logrando mayores rendimientos, sin embargo, aisladamente estas formas de ver o medir el rendimiento no dicen mucho, puesto que las ventas pueden estar subiendo, pero las utilidades permanecen en el mismo nivel o inclusive pueden estar cayendo; por su parte no interesaría que la producción crezca si las ventas no crecen y por otro lado el crecimiento de los beneficios deben estar en relación al monto de la inversión.

Existen diversas definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad por ejemplo, Gitman (1997) dice que rentabilidades es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas.

La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Por otra parte, Aguirre (1997) considera la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Para Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado periodo de tiempo.

Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

De acuerdo a Sánchez (2002), la importancia del análisis de la rentabilidad viene dada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Sánchez (2002) señala además que la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: análisis de la rentabilidad, análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento, y análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Gujardo, 2002). Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

- **Rentabilidad Económica**

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

financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

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

En este mismo orden de ideas, Aguirot (1997) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula: $\frac{\text{Beneficio antes de gastos financieros e impuestos}}{\text{Inversión neta}}$.

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

Por su parte, Von Horne y Wachowicz (2002), mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera: $\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$. La diferencia radica en que Aguirre (1997), considera para el cálculo de la rentabilidad económica la utilidad

pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio Van Horne y Wachowicz (2002) toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos.

- **Rentabilidad Financiera**

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

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

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

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

Beneficio neto Recursos propios medios.

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial.

Este índice es importante por una serie de causas (Aguirre, 1997):

- a) Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
- b) Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
- c) Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

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

Utilidad neta después de impuestos Capital de los accionistas.

En contraposición por lo mencionado por Sánchez (2002), la rentabilidad financiera no es una medida referida propiamente a la empresa, tal y como él lo expone, sino más bien a los accionistas, ya que mide el poder productivo del valor contable de la inversión de propietarios de una empresa. Una vez que se divide el beneficio neto entre los recursos propios medios, se obtiene un cociente que claramente mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas.

En general, cuanto más alto es dicho rendimiento, mejor para los propietarios, pues esto muchas veces refleja la aceptación de otras oportunidades de inversión por parte de la empresa y una mejor administración de sus gastos, que a la larga los beneficia particularmente a ellos.

- **Medidas de Rentabilidad**

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario.

Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención a impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado. Según Dess y Lumpkin (2003) las medidas de rentabilidad permiten pesar con que eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones.

Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según Dess y Lumpkin (2003) son:

a) Margen de beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de ventas.

b) Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

c) Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

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

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

b) Margen bruto de utilidades (MBU): indica el porcentaje de cada unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible; un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible.

c) Margen de utilidades de operación (MUO): representa lo que puede ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada unidad monetaria de ventas. Las utilidades de operación son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales (intereses, impuestos), y miden solo las utilidades

obtenidas en las operaciones. Resulta preferible un alto margen de utilidades de operación.

d) Margen Neto de Utilidades (MNU): determina el porcentaje restante sobre cada unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. El MNU de la empresa más alto será el mejor. Se trata de un índice citado con frecuencia como medición del éxito de la compañía, en referencia a las utilidades sobre las ventas. Los márgenes netos de utilidades “satisfactorios” difieren considerablemente entre las diversas industrias.

e) Rendimiento de los activos totales o rendimiento de la inversión (RAT): mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles. Cuanto mayor sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, será mejor.

f) Rendimiento de capital (RC): mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa. En general, cuanto mayor sea este índice, los propietarios lo consideran mejor.

2.2.3.6 El crédito

Según el Diccionario Económico y Financiero de Y. Bernard y J.C. Colli, Ed. 2001 APD, España; se tiene un acto de crédito cuando en el intercambio falta la simultaneidad entre la prestación y la contraprestación de bienes, dinero o servicios, y a una prestación económica presente corresponde el compromiso de una contraprestación económica futura. El intervalo de tiempo entre la prestación y la contraprestación ha de ser económicamente importante en el sentido de que quien cede a otro en préstamo bienes físicos o dinero o le presta

servicios, así como el que los recibe, obtiene de ello una ventaja económica; además, el intervalo ha de ser superior al que requiere todo acto de cambio según sus características técnicas.

Mientras que el tiempo es el elemento constitutivo del crédito, la confianza es su condición. El nombre mismo de crédito proviene, etimológicamente, de credere, es decir, fiarse, confiar, tener confianza; confianza del acreedor en el cumplimiento de la obligación por parte del deudor. El acreedor cree en la solvencia del deudor; cree que éste estará en situación de efectuar en el futuro la contraprestación convenida. La confianza puede no ser absoluta, pero ha de ser tal, de todas formas, que induzca al acreedor, en su cálculo económico, a conceder el crédito. El ciclo del crédito se cierra, sin embargo, con la solvencia efectiva del deudor.

El crédito se distingue, según el objetivo que se persigue, en productivo y consuntivo; el objeto del primero es la producción de bienes económicos o de servicios y, cuando es consuntivo, su finalidad es el goce directo e inmediato de bienes de consumo y de servicios por parte del deudor. En el primer caso, éste espera de la actividad productiva a la que destina el objeto del préstamo.

El crédito no es capital; sin embargo, como instrumento para la transferencia en el tiempo, de una a otra persona de los bienes disponibles, implica una notable contribución a la producción. Tanto si se destina a la producción como al consumo, es productivo por el hecho mismo de la mayor utilidad que la prestación de cada uno de los contratantes tiene en el momento del contrato, para el otro.

Los organismos intermediarios del crédito son los bancos.- La forma originaria más simple de crédito es la del crédito en especie, sin intervención del dinero, cuyo objeto es en ambas prestaciones el bien económico que ha de consumir o utilizar en la producción el que recibe el crédito. A esta forma de crédito sigue, pasando de lo simple a lo complejo, el crédito entre comerciantes y del comerciante al consumidor, ligado a actos de venta y con expresión monetaria; crédito éste, por lo tanto, de una suma de dinero.

El crédito directo es actualmente la menor parte del conjunto de la actividad crediticia que se desarrolla en una colectividad. La actividad crediticia la ejercen fundamentalmente los organismos intermediarios que reciben créditos de los que poseen ahorro o, simplemente, fondos de caja para custodiarlos y administrarlos, y conceden crédito a los que necesitan mayor capacidad de compra para la producción o el consumo. Estos institutos intermediarios se agrupan en dos grandes categorías ; forman parte de la primera los entes que conceden sobre todo, si no exclusivamente, préstamos a corto plazo para la constitución del capital de ejercicio del prestatario o a organismos públicos; es decir, los bancos ordinarios o comerciales. Del otro grupo forman parte los organismos que financian a medio y largo plazo para inversiones fijas en equipo, capital, organismos a los que se denomina, normalmente, institutos de financiación o bancos de negocios.

Los bancos ordinarios se distinguen del banco central porque están privados de la facultad de emitir dinero legal y se proponen la finalidad de la obtención de beneficios, en tanto que el objetivo del banco central es el funcionamiento regular del instrumento monetario y de la actividad crediticia en interés de la economía del país.

La banca ordinaria, ente intermediario del crédito, manifiesta su naturaleza en la contraposición entre los depósitos y su utilización, entre los créditos que recibe de sus depositantes y los que concede a los que recurren a ella. La función intermediaria tiene lugar en forma de créditos distintos por su importe, destino, seguridad y liquidez y, especialmente, por su vencimiento. El banco cambia créditos a la vista o a un plazo muy próximo, los depósitos, contra créditos con un vencimiento mucho más lejano. Los riesgos de éstos, que aisladamente resultarían excesivos para los ahorradores y exigirían un conocimiento del mercado que no tienen, se atenúan en el conjunto de las operaciones activas de los bancos. La seguridad de los depósitos permite, por otra parte, que se considere generalmente a los mismos como sustitutivos del dinero. Merced a los bancos el crédito a la producción y el comercio incide escasamente sobre la liquidez de los acreedores indirectos, es decir, de los depositantes.

2.3 Definición de términos ⁽⁷⁾

2.3.1 El Sistema Financiero: se define como el conjunto de Instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit.

2.3.2 Empresa bancaria: es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a

(7) [www. Wikipedia](http://www.Wikipedia)

operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.3.3 Empresa financiera: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

2.3.4 Rentabilidad: es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

2.3.5 Rentabilidad económica: mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

2.3.6 Rentabilidad financiera: relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

2.3.7 Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa:
EDPYME: es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

2.3.8 Banca pública: El capital es aportado por el estado.

2.3.9 Banca privada: El capital es aportado por accionistas particulares.

2.3.10 Banco mixto: Su capital se forma con aportes privados y públicos.

2.3.11 Bancos corrientes: Son los mayoristas comunes con que opera el público en general. Sus operaciones habituales incluyen depósitos en cuenta, caja de ahorro, préstamos, cobros, pagos y cobros por cuentas de terceros, custodia de artículos y valores, alquileres de cajas de seguridad, financieras, etc.

2.3.12 Banco especializado: Tienen una finalidad crediticia específica.

2.3.13 Banco de emisión: Actualmente se preservan como bancos oficiales, estos bancos son los que emiten dinero.

2.3.14 Bancos Centrales: Son las casas bancarias de categoría superior que autorizan el funcionamiento de entidades crediticias, las supervisan y controlan.

2.3.15 Bancos de segundo piso: son aquéllos que canalizan recursos financieros al mercado, a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Se utilizan fundamentalmente para canalizar recursos hacia sectores productivos.

2.3.16 Niveles de eficiencia: Variable cuantitativa de tipo ordinal medido a través de una escala de diferencial donde se va a determinar la manera cómo cumplen sus metas trazadas las entidades financieras.

2.3.17 Costo del crédito: variable cuantitativa de tipo ordinal medida a través de una escala de diferencial donde se señala los niveles de tasas de interés cargado a los préstamos.

2.3.18 Colocación: operación mediante la cual los poseedores de capitales los afectan a empleos ajenos a la actividad propia profesional o al ámbito de su competencia, con la esperanza de lograr una ganancia.

2.3.19 Morosidad: falta de actividad o puntualidad en el cronograma de pagos de la deuda contraída con terceros.

2.3.20 Eficacia financiera: aquellas entidades financieras o agentes financieros que cumplen sus metas trazadas en un periodo determinado.

2.3.21 Niveles tecnológicos financieros: prestación de servicios financieros aplicando sistemas modernos de colocaciones crediticias y recuperación de los créditos otorgados.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

Aplicada

3.1.2 Diseño de la Investigación

Para la contrastación de la Hipótesis se utilizó el método del chi cuadrado. Según el tiempo es de tipo transversal.

Es explicativo por las relaciones causales que existe entre la variable independiente y la variable dependiente.

Particularmente interesa la correlación de las variables en un tiempo único.

X → Y

Donde: X: Sistema Financiero Regional

Y: Rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz

3.2. Plan de Recolección de la información y diseño estadístico

Población

Respecto a las MYPES, el presente trabajo de investigación se ha realizado en la ciudad de Huaraz, que abarca el área urbana de los distritos de Huaraz e Independencia del departamento de Ancash. Referente al Sistema Financiero Regional, se ha establecido todo el ámbito del departamento de Ancash. La población para el estudio son:

- Las instituciones de crédito directamente ligadas a las Micro y Pequeñas Empresas, tanto bancarias que son 7 y no bancarias que son 19.
- Las Micro y Pequeñas empresas del Sector comercio y servicios, ubicados en la ciudad de Huaraz, que son aproximadamente 801 instituciones.

Muestra

1. Muestra de las instituciones de crédito

Para el estudio se ha tomado todas las instituciones de crédito bancarias y no bancarias ubicadas en el departamento de Ancash, es decir se ha tomado a la población en su conjunto.

2. Muestra de Micro y pequeñas empresas

Para determinar el tamaño de muestra se ha utilizado la fórmula estadística para poblaciones finitas, considerando el registro del número de Pequeñas y Microempresas, en la ciudad de Huaraz, según licencias de funcionamiento

otorgadas por las municipalidades de Huaraz e Independencia, que son en total 801.

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

$Z^2 = 1,96$ (Distribución normal estándar)

p = 0,50 (Tiene características de interés)

q = 0,50 (No tiene características de interés)

$E^2 = 0,0025$ (Error)

N = 801 (Tamaño de la población)

Reemplazando datos en la fórmula tenemos:

$$n = \frac{1,96 (0,50) (0,50) 801}{(0,0025) (801 - 1) + (1,96) (0,50) (0,50)}$$

$$n = 157.63 \approx 158$$

3.3 Instrumentos de recolección de la información

3.3.1 Encuestas

Se ha utilizado como instrumento un cuestionario que hemos aplicado para obtener los datos de los dominios de las variables.

Los **informantes** fueron los siguientes:

- Las instituciones de crédito directamente ligadas a las Micro y Pequeñas Empresas.
- Las Micro y Pequeñas empresas del Sector comercio manufacturero y servicios turísticos, ubicados en la ciudad de Huaraz.

3.4 Plan de Procesamiento y análisis estadístico de la información

3.4.1 Validación del Instrumento

En el diseño y validación del cuestionario se ha registrado un total de 5 preguntas, de los cuales aplicando el método del chi cuadrado se ha logrado validar los instrumentos de recolección y al mismo tiempo ha servido para contrastar las hipótesis.

3.4.2 Procesamiento de datos

El procesamiento de la información y análisis estadístico, esta vinculado al análisis de los resultados referidos a cada una de los indicadores, empleando el Paquete estadístico SPSS, mediante el cual se obtuvo resultados de estadística descriptiva para cada uno de los indicadores, así como pruebas de contrastación de Hipótesis.

3.4.3 Análisis de datos

En análisis de los datos se ha desarrollado empleando las técnicas estadísticas, que la teoría franquera. Los resultados obtenidos en el plan de procesamiento de datos, han sido sometidos al análisis cuantitativo, estableciendo las relaciones parte todo e infiriendo las conclusiones cuantitativas que de ello se deriven. Estos resultados

se han confrontado con la teoría, siendo sometida a comprobación, es decir ello permitió la inferencia cualitativa de los resultados. Las técnicas estadísticas empleadas son: razones, proporciones, índices, media aritmética, correlación, etc. Los cuales han sido empleados en función a las necesidades que la investigación plantea.

IV. RESULTADOS

4.1. La Economía Regional

4.1.1. El Producto Bruto Interno Regional: 1980-2011

El Producto Bruto Interno definido como la...“medida agregada de los resultados económicos de un país considerado tanto desde el punto de vista de la producción, gasto e ingreso. De tal manera que la observación de las cifras del PBI para un periodo de tiempo determinado permite abordar, entender y explicar el crecimiento económico, la evolución de los precios; y el desenvolvimiento del ingreso y sus implicancias en los niveles de empleo”⁹ Bajo esta definición el PBI se considera un indicador eficiente del desenvolvimiento de la economía tanto nacional como regional. En el análisis de esta variable debemos de señalar que por disponibilidad de información, la serie estadística resulta partida en dos segmentos, una desde el año 1980 hasta el año 1991, en la que la información presentada tiene como año base para el cálculo del PBI a precios constantes, el año de 1991. La serie a partir del año 1994, presenta como año base 1994. El PBI a precios constantes “consiste en valorizar el volumen físico corriente a precios

(9) Producto Bruto Interno por Departamentos: 1994-2001. Año base 1994. INEI Pág. 23. 2003

del periodo base. De esta manera, se puede conocer el comportamiento físico y real de la evolución de la economía, debido a que en el análisis se aísla el efecto de los precios o de la inflación”.

El PBI Regional ha tenido una participación casi constante durante el periodo de análisis, sus participación ha sido de alrededor del 2.1% al 2.6%; es decir que considerando el potencial económico regional no ha sido capaz de incrementar su participación relativa. Su comportamiento a nivel de Índice de volumen físico, es decir su grado de producción, teniendo en consideración o como periodo base al año 1994 como un índice de 100. El Índice de Volumen Físico del Producto Bruto Interno, ha tenido comportamientos diferenciados durante los años de estudio, ha habido periodos donde se ha superado la producción habida el año 1994, llegando hasta un 133.69 en el año 1982, o sea ha habido un aumento de la producción de hasta el 33.69% en dicho año. A la par también ha habido periodos, en los que los niveles de producción han sido mucho menores al logrado en el año 1994, por ejemplo en el año 1983, en que la producción solo logro un 80.97 de la producción lograda en el año de 1994. Es decir la producción Regional ha tenido comportamiento erráticos durante el periodo de estudio, sin tener un comportamiento estable, sino que mas bien al ser una economía primaria, ha estado sujeto mayormente a cambios climatológicos que han incidido fuertemente en el comportamiento mostrado, muy por debajo de los estándares o índices logrados por el PBI Nacional, que se muestra mas estable.

**CUADRO N° 1: DEPARTAMENTO ANCASH: PRINCIPALES INDICADORES
MACROECONOMICOS, 1994- 2011**

Miles de Nuevos Soles a precios Constantes de 1994

Año	Producto Bruto Interno País (Nuevos S/.)	Producto Bruto Interno Ancash (Nuevos S/.)	Partic. Porcent. En el P.B.I. País	Variación Porcentual P.B.I. Nacional	Variación Porcentual P.B.I. Ancash
	(1)	(2)	3=(2x1)x100		
1994	98 577 444	2 890 241	2,9		...
1995	107 038 850	2 640 844	2,5	8,6	-8,6
1996	109 708 500	2 828 428	2,6	2,5	7,1
1997	117 213 965	2 810 565	2,4	6,8	-0,6
1998	116 551 628	2 581 437	2,2	-0,6	-8,4
1999	117 645 501	3 135 594	2,7	0,9	21,5
2000	120 659 404	3 196 337	2,6	2,6	1,9
2001	121 317 087	4 265 049	3,5	0,5	33,4
2002	127 407 427	5 002 699	3,9	5,0	17,3
2003	132 544 850	5 109 025	3,9	4,0	2,1
2004	139 319 598	5 254 243	3,8	5,1	2,8
2005	148 716 472	5 418 914	3,6	6,7	3,1
2006	153 716 355	5 546 876	3,6	6,8	3,2
2007	165 814 569	5 759 888	3,5	6,6	3,0
2008	187 546 789	6 122 345	3,3	6,5	3,1
2009	153 766 834	5 168 222	3,3	5,4	2,9
2010	210 143 000	7 435 678	3,5	6,7	3,6
2011	224 669 000	7 745 623	3,4	6,8	3,9

Fuente: Cuentas Nacionales. Oferta y Demanda Global, 1993. INEI, 1994

Producto Bruto Interno por Departamentos: 2001-2011

4.1.2. Servicios Que Brindan Las Instituciones Financieras

Operaciones

Las entidades financieras tienen tres tipos genéricos de operaciones de activo:

- Operaciones de préstamos
- Operaciones de crédito
- Operaciones de Intermediación

La diferencia básica es que mientras las operaciones de préstamos están vinculadas a una operación de inversión ya sea en bienes de consumo, productivos o de servicios, se conceden para realizar algo concreto; las de crédito no están vinculadas a ninguna finalidad específica, sino genérica. Podemos, por tanto, decir que en un préstamo se financia el precio de algo, mientras que en un crédito se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero durante un período de tiempo.

Así, tendremos que las Operaciones del préstamo serán de varios tipos en función de las garantías y de la finalidad, dividiéndose principalmente en:

- Préstamos de garantía Real
- Préstamos de garantía personal

Con respecto a los Créditos, las operaciones más usuales son:

- Cuentas de crédito
- Tarjetas de crédito

Las Operaciones de Intermediación son aquellas que no son ni préstamos ni créditos; la operación financiera se ve acompañada por la prestación de una serie

de servicios que no son estrictamente financieros. Dentro de este bloque nos encontramos con las siguientes operaciones:

- El leasing
- El descuento comercial
- Anticipos de créditos comerciales
- El factoring
- Avales

Definidos cuales son las operaciones de activo más usuales, vamos a ver cuál es su distribución entre los dos grandes grupos de clientes bancarios.

La empresa suele utilizar las siguientes operaciones.

- a. Operaciones a corto plazo
- b. Descuento comercial
- c. Anticipos de créditos comerciales. Póliza de crédito
- d. Factoring
- e. Operaciones a largo plazo
- f. Préstamos con garantía hipotecaria
- g. Préstamos con garantía personal
- h. Leasing

En lo que respecta a personas naturales, los productos más habituales son:

- i. Operaciones a corto plazo
- j. Tarjetas de crédito

- k. Operaciones a largo plazo
- l. Préstamos hipotecarios
- m. Préstamos personales.

4.1.3 Las Pequeñas y Microempresas

Principales características de las PYMES

Alta generación de Empleo

Dan ocupación al 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores).

Las PYMES contribuyen con el 43% del PBI:

Informalidad

Sólo el 18% PYMES posee RUC.

El 78% de las PYMES urbanas están organizadas como "persona natural con negocio propio".

El 75% de las PYMES urbanas no cuenta con licencia de funcionamiento.

Situación Socio-Económica

La mayoría de las personas del sector PYMES pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar.

Estrecha Relación Capital – Trabajo

La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundiendo la fuente de financiamiento de la empresa y la familia.

Múltiples Funciones

Los trabajadores realizan múltiples funciones y el proceso de toma de decisiones está centralizado, dándose que el empresario realiza funciones de gestión y de producción.

Escaso Acceso Al Crédito

Debido, principalmente, a las siguientes razones:

Las PYMES son consideradas como de muy alto riesgo.

Insuficiente documentación contable - financiera.

No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.

Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.

Escasa Capacidad Empresarial

Cultura empresarial incipiente.

El 70% de las PYMES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.

Incipiente Desarrollo Tecnológico

Escasos recursos tecnológicos.

Máquinas y equipos obsoletos, resultado: baja productividad.

No existen sistemas de producción para operaciones a pequeña escala.

Heterogeneidad

El sector PYMES no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a:

Nivel de crecimiento

Acumulación ampliada

Acumulación simple

Subsistencia

Gestión y organización

Familiar

Grupal

Personal

Actividad económica

Se observa que las PYMES urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte, e industria.

4.1.4 El Crédito en el Sistema Financiero Regional

En el Anexo N° 1 presentamos la relación de empresas y/o entidades financieras que existen en el ámbito del Departamento de Ancash, en la que se puede apreciar la descripción de los créditos otorgados y las condiciones financieras.

4.2 El Sistema Financiero

El **sistema financiero** se define como el conjunto de Instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit.

Empresa bancaria: es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Empresa financiera: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Caja Rural de Ahorro y Crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Caja Municipal de Crédito Popular: es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos Concejos y empresas

Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa: EDPYME: es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Empresa de Factoring: cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda;

Cooperativas de Ahorro y Crédito: autorizadas a captar recursos del público y pueden operar con recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, si adoptan la forma jurídica de sociedades cooperativas con acciones.

4.3 La Pequeña y Micro Empresa (PYMES)

Es así que a través del Decreto Legislativo N° 705, se define como microempresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

Tipo	Número de trabajadores	Ventas anuales
Micro Empresa	No mas de 10	Inferiores a 12 UIT
Pequeña Empresa	Mo mas de 20	Entre 12 y 25 UIT

4.4 El Crédito en el Departamento de Ancash

4.4.1 Estructura del Crédito

La estructura del crédito en el sistema financiero regional, se observa en el cuadro siguiente: El crédito esta constituido por el Sistema Bancario que es el contribuye mayoritariamente, con un 75.2% del total para el año 2009, disminuyendo ligeramente para el año 2010 a un 72.3% y recuperándose para el año 2011 en la que constituyó el 73.4%. Al interior del sistema Bancario observamos que el Banco que tiene mayor participación en el otorgamiento de créditos es el Banco de Crédito con un 25.8% para el año 2009, pasando a un 29% en el 2010 y manteniendo una posición de dominio en el año 2011, su participación se incrementa al 30%. El segundo Banco con activa participación en la región es el Banco Continental que mantiene una participación del 17.0% para el año 2009, llegando a tener el 17.8% del crédito en el año 2010 y 19.7% para el año 2011. El Banco Scotiabank, en el año 2009 llega a tener una participación del 21.5%, pero que esta ha caído fuertemente, de tal forma que para el año 2011, su contribución al crédito regional fue de solo 10%.

CUADRO N°2: DEPARTAMENTO DE ANCASH: CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO AL SECTOR PRIVADO, 2009-2011

(Miles de Nuevos Soles)

Total	2009		2010		2011	
	5509514	100,0	7204657	100,0	9846943	100,0
I. Sistema Bancario	4141397	75,2	5205639	72,3	7223244	73,4
Interbank	438873	8,0	489371	6,8	734908	7,5
Continental	938151	17,0	1281115	17,8	1942813	19,7

Crédito	1419330	25,8	2090732	29,0	2952209	30,0
Scotiabank	1183531	21,5	1003415	13,9	987865	10,0
Trabajo-CrediScotia	160931	2,9	188771	2,6	229575	2,3
Mi Banco	581	0,0	152235	2,2	375874	3,8
II. Instituciones de Microfinanzas	1368117	24,8	1999018	27,7	2623699	26,6
Caja Rural Chavín	132091	2,4	208431	2,9	300588	3,1
Caja Municipal del Santa	739431	13,4	1056403	14,7	1245169	12,6
Edpyme EFECTIVA	6830	0,1	15008	0,2	47442	0,5
Edpyme EDYFICAR	225935	4,1	297427	4,1	427938	4,3
Caja Trujillo	223701	4,0	355321	4,9	436772	4,4
Caja Piura	15030	0,3	21003	0,3	38083	0,4
Caja Nor Perú	10020	0,2	16974	0,2	87362	0,9
Caja Municipal Sullana	15080	0,3	28451	0,4	40345	0,4

ELABORACIÓN: BCRP. Sede Regional Trujillo. Departamento de Estudios Económicos.

Las instituciones de Micro finanzas, aquellas que apoyan fundamentalmente a la micro y pequeña empresa, tiene una participación en el crédito regional del 24.8% para el año 2009, hasta situarse en un 26.6% en el año 2011. Una cuarta parte del crédito a nivel regional es atendido por estas instituciones de micro crédito. De las instituciones de micro finanzas, la Caja Municipal del Santa, es la que tiene mayor participación, ubicada en la provincia del Santa, su accionar alcanza al 13.4% del

crédito en el año 2009, pasando a contribuir en el año 2010, con el 14.7%, teniendo una ligera baja en el año 2011, en la que su contribución es del 12.6%. La segunda institución de micro crédito ubicada en la región, es la caja Trujillo, con un aporte del 4.0% del crédito en el año 2009, teniendo un relativo avance, para el año 2011 contribuyendo con el 4.4% del crédito regional.

4.4.2 Evolución del Crédito

El desenvolvimiento del crédito, ha sido muy dinámica en los últimos años, observamos en el cuadro siguiente que entre los años 2010/2009 en el sistema bancario ha crecido en un 25.7%, para lograr un incremento espectacular en el periodo siguiente 2011/2010, llegando a registrar como tasa de crecimiento del 38.8%. Entre los Banco que mayor dinamismo han mostrado están el Banco de Crédito con un 47.3% para el periodo 2010/2009, logrando un 41.2% para el siguiente periodo. El segundo Banco en mostrar dinamismo es el Banco Continental con un 36.6% entre el año 2010 y 2009, logrando el mayor crecimiento del sistema bancario al tener un 51.7% entre los años 2011 y 2010. El Interbank también ha mostrado un fuerte crecimiento logrando un 50.2% para el periodo 2011/2010. El Banco del Trabajo-CrediScotia, es también uno de los Bancos con mayor dinamismo, logrando 21.6% en el periodo 2011/2010. El Banco Scotiabank, tal como ya se señalo en el análisis anterior ha venido decreciendo en cuanto se refiera a su participación en el crédito regional, habiendo registrado decrecimientos del -15.2% para el periodo 2010/2009, en el siguiente periodo 2011/2010 esta tendencia decreciente se ha reafirmado al registrar una caída del -1.5%. Merece mencionar la participación de Mi Banco, que teniendo

una posición relativa bastante baja ha logrado un crecimiento del 146.9% para el periodo 2011/2009.

**CUADRO N°3: DEPARTAMENTO DE ANCASH: EVOLUCION DEL
CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO AL SECTOR PRIVADO, 2009-
2011**

TOTAL	2009	2010		2011	
	5509514	7204657	2010/2009	9846943	2011/2010
1. Sistema Bancario	4141397	5205639	25.7	7223244	38.8
Interbank	438873	489371	11.5	734908	50.2
Continental	938151	1281115	36.6	1942813	51.7
Crédito	1419330	2090732	47.3	2952209	41.2
Scotiabank	1183531	1003415	-15.2	987865	-1.5
Trabajo-CrediScotia	160931	188771	17.3	229575	21.6
Mi Banco	581	152235	26102.2	375874	146.9
2. Instituciones de Microfinanzas	1368117	1999018	46.1	2623699	31.2
Caja Rural Chavín	132091	208431	57.8	300588	44.2
Caja Municipal del Santa	739431	1056403	42.9	1245169	17.9
Edpyme EFECTIVA	6830	15008	119.7	47442	216.1
Edpyme EDYFICAR	225935	297427	31.6	427938	43.9
Caja Trujillo	223701	355321	58.8	436772	22.9
Caja Piura	15030	21003	39.7	38083	81.3
Caja Nor Perú	10020	16974	69.4	87362	414.7
Caja Municipal Sullana	15080	28451	88.7	40345	41.8

Elaboración: BCRP. Sede Regional Trujillo. Departamento de Estudios Económicos

Las instituciones de crédito en su conjunto, han logrado también un crecimiento bastante significativo logrando un 46.1% para el periodo 2010/2009. Para el siguiente periodo han tenido una baja, pero el aumento no es menos significativa, teniendo un crecimiento del 31.2% para el periodo 2011/2010. En general se ha logrado avances significativos en el aumento del crédito regional.

Al interior de las instituciones de micro finanzas, observamos que la Caja Rural Chavín es la que tiene un mayor aumento con un 57.8% para el periodo 2010/2009 y para el periodo siguiente 2011/2010 logró un crecimiento del 44.2%. El dinamismo observado ha sido evidente. La segunda institución de crédito que ha logrado significativos aumentos en su actividad, es la Caja Municipal del Santa, con un 42.9% para el periodo 2010/2009, esta participación se ha visto afectada para el periodo 2011/2010, con un 17.9%, significativa pero decreciente. La Caja Trujillo año a año viene afirmando su posición relativa, su participación se ha visto incrementada en el periodo 2010/2009, teniendo un crecimiento del 58.8% y para el siguiente periodo ha logrado mejorar su posición relativa en un 22.9%.

ANÁLISIS DE RESULTADOS CON INFORMACIÓN DE FUENTE PRIMARIA

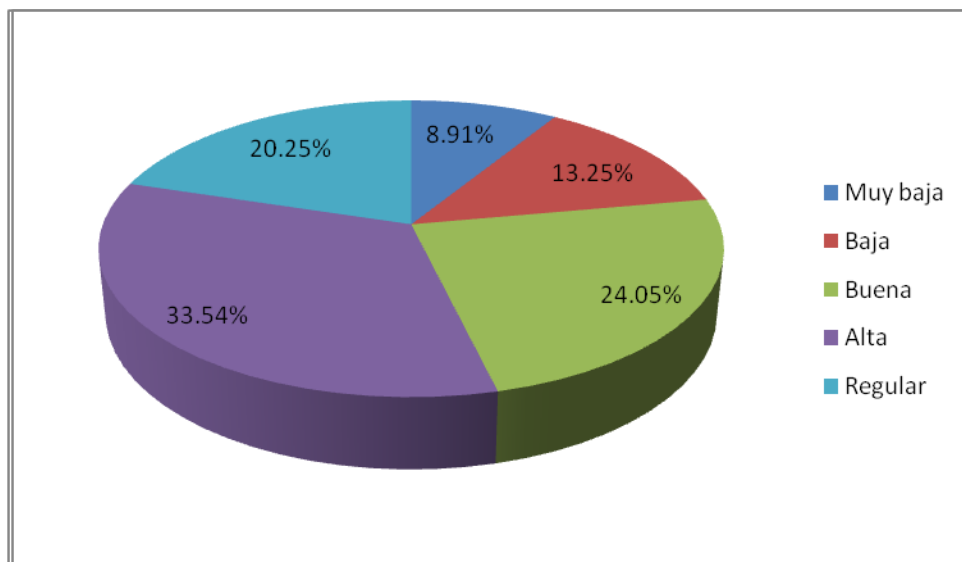
4.5 Rentabilidad general de las PYMES de la Ciudad de Huaraz

Cuadro N° 04: Rentabilidad general de las PYMES de la Ciudad de Huaraz

N° de Encuestados	%	Rentabilidad General
3	8,91	Muy Baja
11	13,25	Baja
38	24,05	Buena
74	33,54	Alta
32	20,25	Regular
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Grafico N° 01: Rentabilidad General de las PYMES de la Ciudad de Huaraz



Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración propia

Interpretación

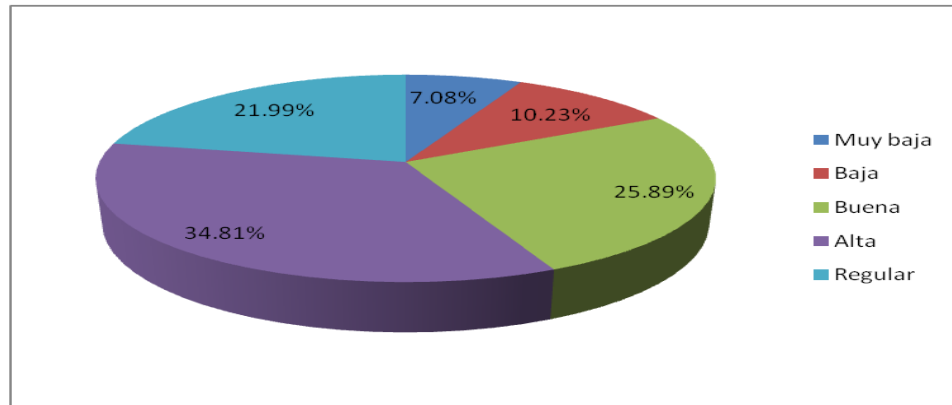
La rentabilidad general promedio de las pymes de la ciudad de Huaraz como resultado de haber analizado los estados financieros es de 20%, mientras que la rentabilidad promedio de las pymes a nivel nacional provenientes del sistema financiero privado es de 21.3%, según datos de la Superintendencia de Banca y Seguros y la CONFIEP. Quiere decir, que la rentabilidad general de las pymes de Huaraz no está muy lejos del promedio nacional, solo hay una diferencia de 1.3%, lo cual implica un buen desempeño económico de las pymes de Huaraz en el periodo de análisis del presente estudio.

Cuadro N° 05: Rentabilidad económica de las PYMES de la Ciudad de Huaraz

N° de Encuestados	%	Rentabilidad Económica
8	7,08	Muy Baja
13	10,23	Baja
33	25,89	Buena
74	34,81	Alta
30	21,99	Regular
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración Propia

Grafico N° 02: Rentabilidad económica de las PYMES de la Ciudad de Huaraz



Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración propia

Interpretación

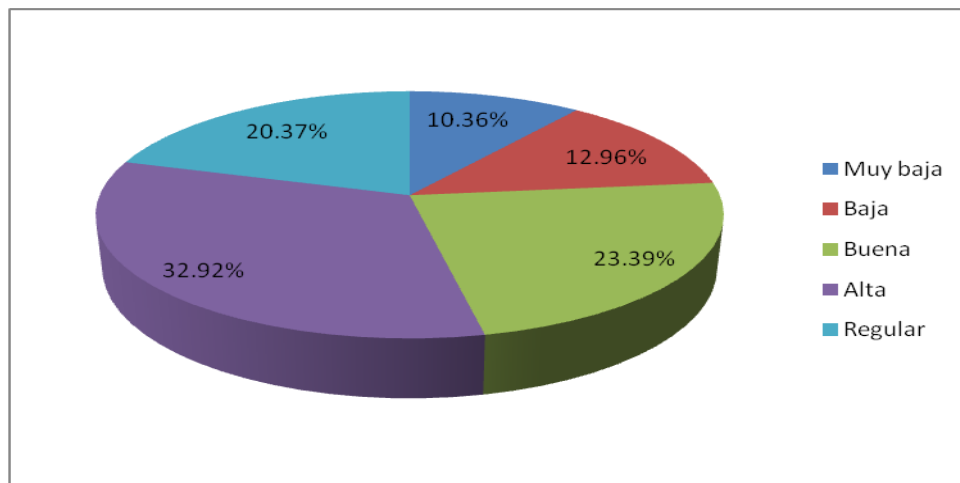
La mayoría de las pymes de Huaraz obtuvo una rentabilidad económica alta establecida en 34.81%, entendiéndose a esta rentabilidad como aquella que no incorpora los gastos financieros en su estructura de costos de producción de bienes y servicios. Es una rentabilidad bastante buena debido al auge del crecimiento económico del país, reflejado en el PBI regional que crece en promedio 5.5% y el PBI nacional en promedio 6.3%.

Cuadro N° 06: Rentabilidad financiera de las PYMES de la Ciudad de Huaraz

N° de Encuestados	%	Rentabilidad Financiera
3	10.36	Muy baja
11	12,96	Baja
103	32,92	Alta
14	23.39	Buena
27	20,37	Regular
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Gráfico N° 03: Rentabilidad financiera de las PYMES de la Ciudad de Huaraz



Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Interpretación

La mayor parte de las pymes en la ciudad de Huaraz obtuvieron una rentabilidad financiera de 32.92%, considerada alta en la leyenda de la información.

Esta rentabilidad financiera sobrepasa a la rentabilidad más alta que la obtuvo el Banco de la Nación en el año 2011 en el sistema financiero nacional y en el contexto de las actividades económicas del país, que es de 32.09%, según datos extraídos de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú y la CONFIEP. Aunque la diferencia no es muy elevada, solo es de 0.83%.

Este auge económico probablemente se debe a los altos precios de los minerales que han repercutido en el dinamismo de la economía regional por ser una de las mayores beneficiarias del canon minero a nivel nacional.

4.6. Sistema Financiero Regional

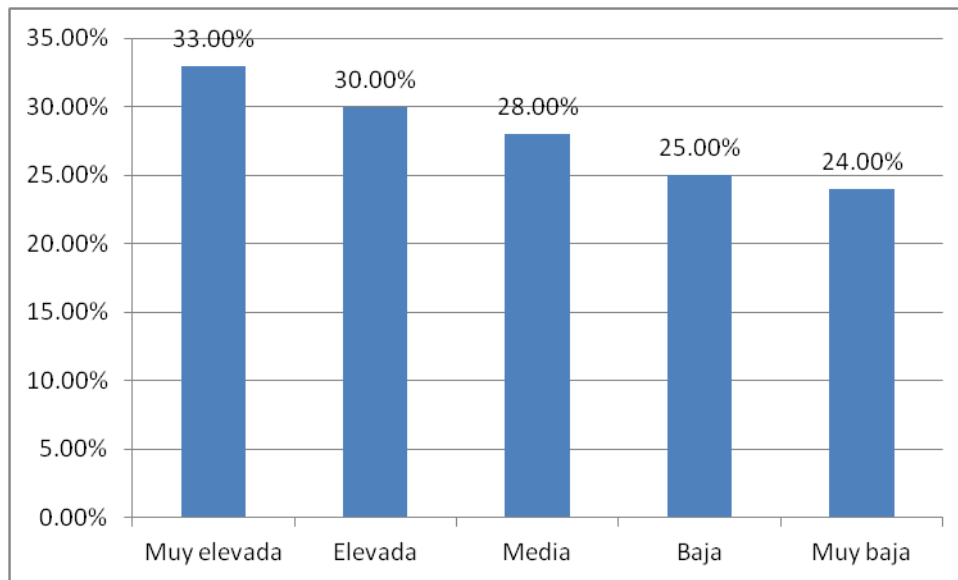
4.6.1. Costo de crédito

Cuadro N° 07: Costo de crédito del sistema bancario aplicado a los préstamos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz

N° de Encuestados	Costo del crédito (%)	Calificación
76	24	Muy baja
39	25	Baja
20	28	Media
15	30	Elevada
8	33	Muy elevada
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia.

Grafico N° 04: Costo de crédito del sistema bancario aplicado a los créditos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz



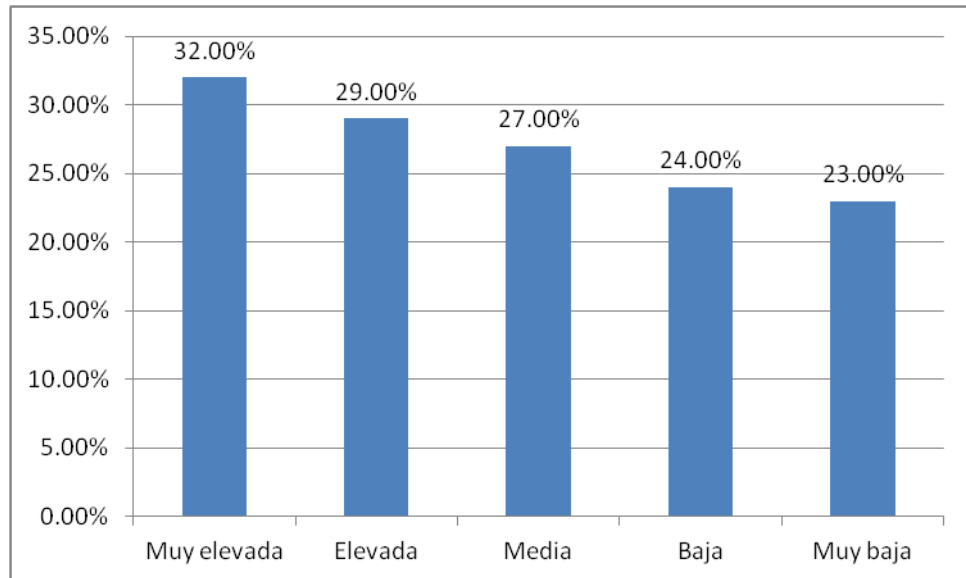
Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia.

Cuadro N° 08: Costo de crédito del sistema no bancario aplicado a los préstamos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz

N° de Encuestados	Costo del crédito (%)	Calificación
94	23	Muy baja
38	24	Baja
16	27	Media
7	29	Elevada
3	32	Muy elevada
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Gráfico N° 05: Costo de crédito del sistema no bancario aplicado a los préstamos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz



Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Interpretación

El costo del crédito, que aplican las entidades del sistema bancario regional son más altas que las que otorgan el sistema financiero no bancario regional. La más baja del sistema financiero no bancario regional es de 23% anual, en tanto que la del sistema financiero bancario regional es de 24% anual. Entonces, el sistema no financiero se constituye en fortaleza para las PYMES, porque son especializadas en micro finanzas que tienen como objetivo principal las colocaciones de créditos baratos y masivos.

El 94% de los beneficiarios de créditos provienen del sistema financiero no bancario.

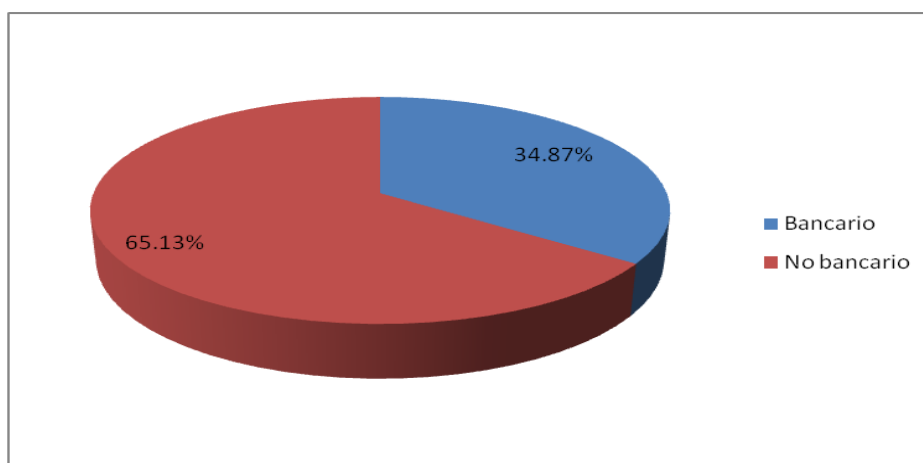
4.6.2. Colocaciones

Cuadro N° 9: Colocaciones de créditos a las PYMES de la Ciudad de Huaraz en el año 2011

Sistema financiero	Colocaciones	%
Bancario	3 040	34.87%
No bancario	5 679	65.13%
TOTAL	8 719	100%

Fuente: Encuestas aplicadas. Asbanc.

Grafico N° 06: Colocaciones de créditos a las PYMES de la Ciudad de Huaraz



Fuente: Encuestas aplicadas. Asbanc.

Interpretación

Según ASBANC del total de créditos otorgados en el Departamento de Ancash el 37% están dirigidas a la MYPES, y de éste total el 65.13% fueron colocados por el sistema financiero no bancario y 34.87% por el sistema financiero bancario.

Las MYPES aportan el 42% de PBI nacional y ocupan el 74% de la PEA nacional, lo que significa que este sector es uno de los más importantes en el crecimiento económico del país, que desde hace aproximadamente 20 años dicho crecimiento es favorable.

El historial de colocaciones del sistema financiero regional es como sigue:

AÑO	BANCARIO	NO BANCARIO
2 006	2 845	4 769
2 007	2 857	4 796
2 008	2 910	4 971
2 009	2 998	5 109
2 010	3 001	5 392
2 011	3 040	5 679

Fuente: ASBANC

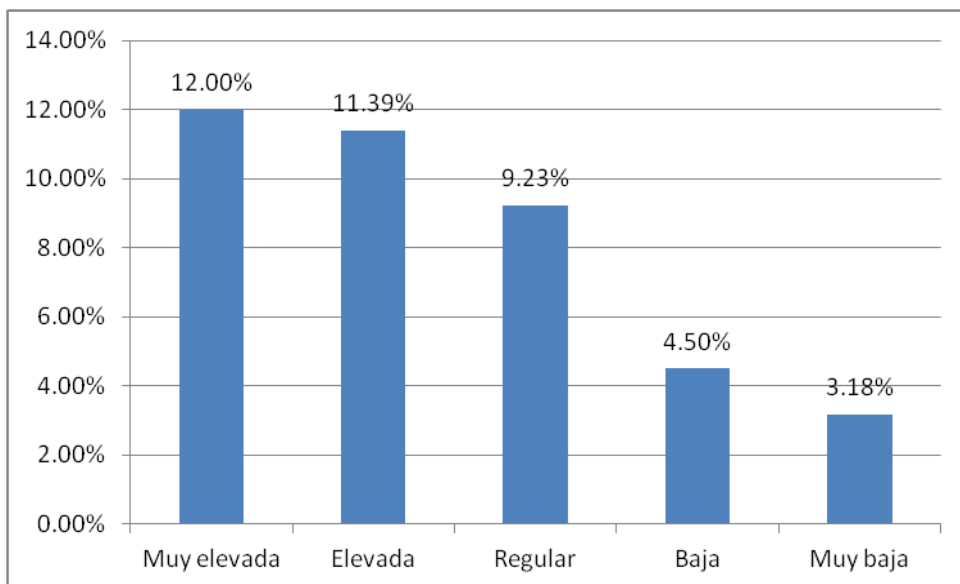
4.6.3. Morosidad

Cuadro N° 10: Morosidad a los créditos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz del sistema no bancario

N° de Encuestados	Morosidad (%)	Calificación
18	11.39	Elevada
5	9.23	Regular
42	4.5	Baja
5	12.0	Muy elevada
88	3.18	Muy baja
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia.

Grafico N° 07: Morosidad a los créditos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz del sistema no bancario



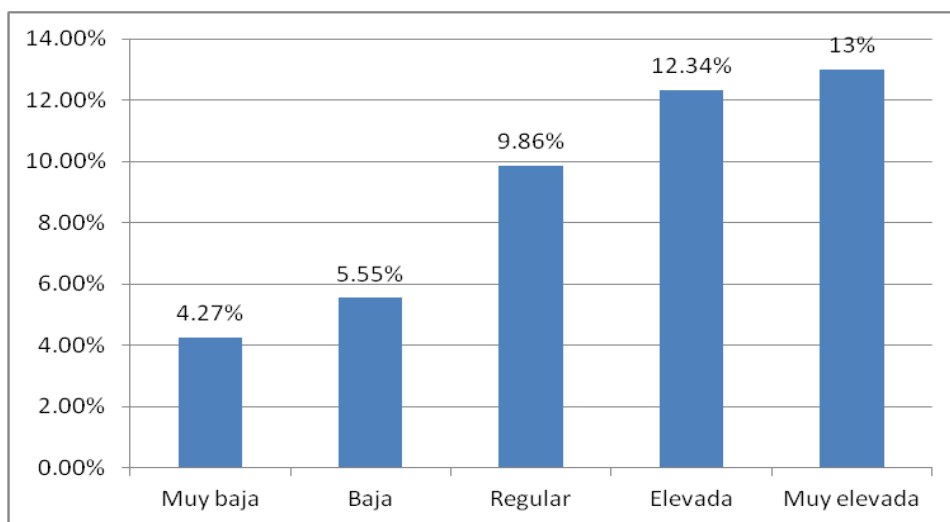
Fuente: Encuestas aplicadas

Cuadro N° 11: Morosidad a los créditos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz del sistema bancario

N° de Encuestados	Morosidad (%)	Calificación
18	12.34	Elevada
5	9.86	Regular
30	5.5	Baja
5	13.0	Muy elevada
100	4.27	Muy baja
TOTAL 158		

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración Propia

Gráfico N° 8: Morosidad a los créditos otorgados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz del sistema bancario



Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Interpretación

56% de las las PYMES tienen una morosidad muy baja de 3,18%, provenientes del sistema financiero no bancario al cual han recurrido más.

Esta tasa de morosidad es más baja que la que se incurre en el sistema financiero regional e incluso nacional que en promedio según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es de 8%.

Esta tasa de morosidad baja se debe entre otros factores a la capacidad de repago de la deuda que tiene las PYMES, debido fundamentalmente a la expansión de la demanda interna.

4.6.4. Eficacia financiera

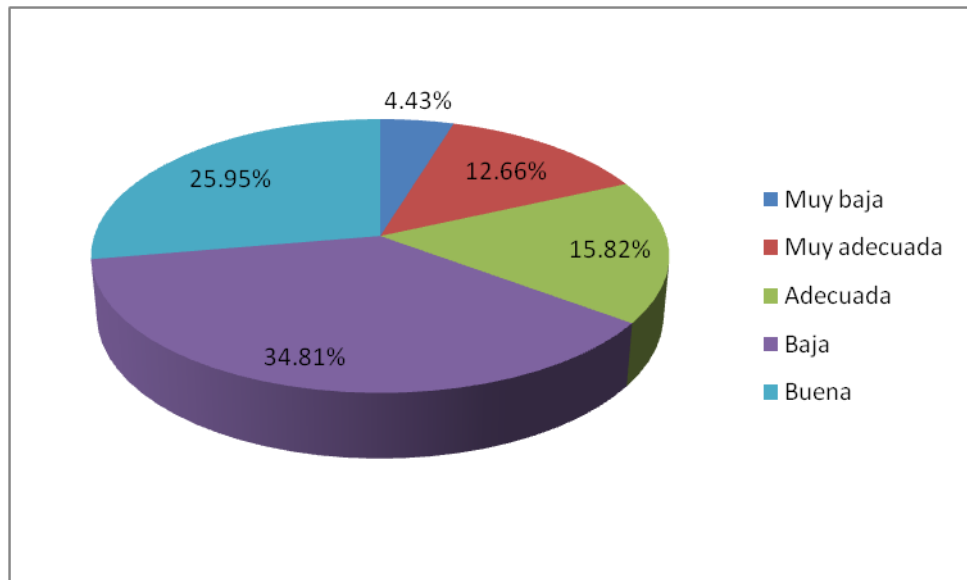
Cuadro N° 12: Eficacia financiera ofrecida a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario

N° de Encuestados	%	Eficacia financiera
7	4.43	Muy baja
30	12.66	Muy adecuada
25	15.82	Adecuada
55	41.14	Baja
41	25.95	Buena
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración Propia

Grafico N° 09: Eficacia ofrecida a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario



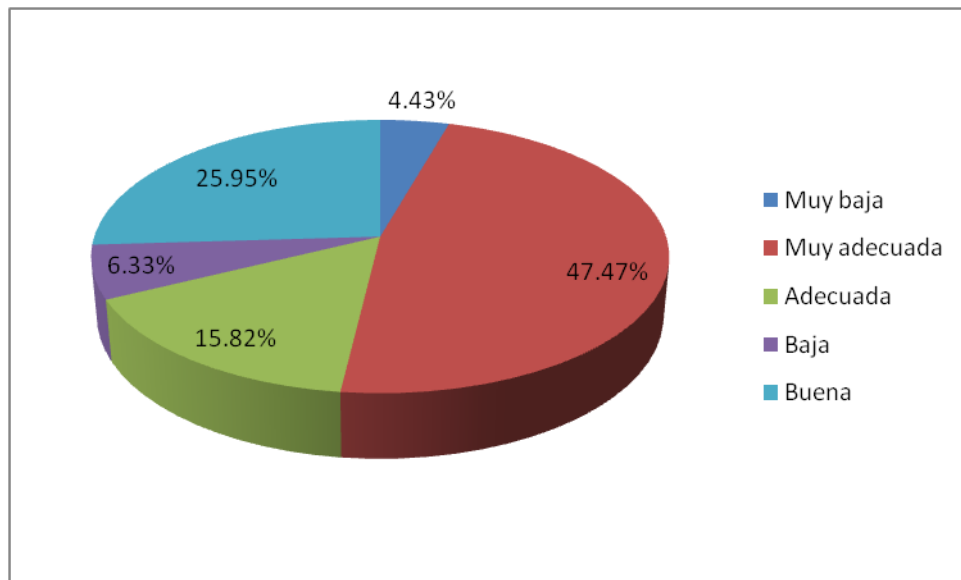
Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Cuadro N° 13: Eficacia financiera ofrecida a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario

N° de Encuestados	%	Eficacia financiera
7	4.43	Muy baja
10	6.33	Baja
25	15.82	Adecuada
75	47.47	Muy adecuada
41	25.95	Buena
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración Propia

Grafico N° 10: Eficacia ofrecida a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario



Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración propia

Interpretación

Eficacia se define como "hacer las cosas bien". Eficacia es completar las actividades para conseguir las metas de la organización con todos los recursos disponibles. Se define como "hacer las cosas correctas". La administración se ocupa de determinar las actividades y cumplir con las metas de la organización.

Teniendo en cuenta esta definición podemos apreciar que hay un descontento mayor respecto a la eficacia ofrecida a las PYMES por el sistema bancario (34.81%). Sin embargo, la consideran más eficaz al sistema no bancario (47.47%). Consideran los encuestados que el principal problema es la entrega inoportuna de los créditos, debido a la demoras en el tiempo en la atención del crédito.

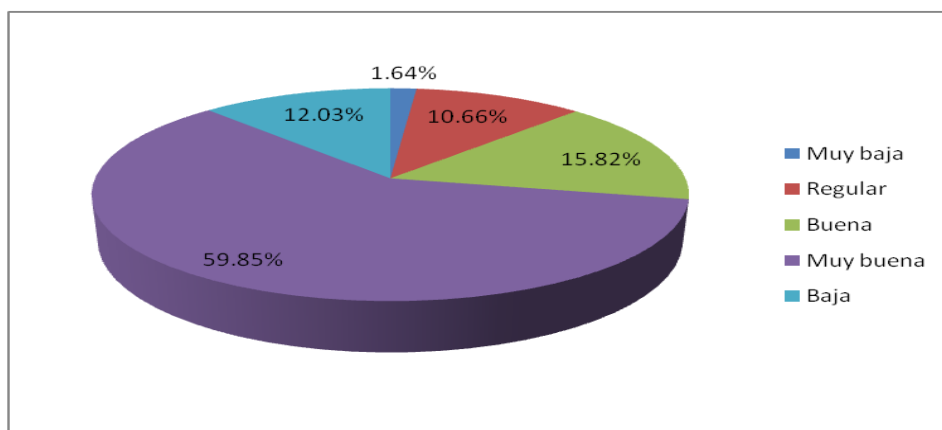
4.6.5. Niveles de eficiencia

Cuadro N° 14: Niveles de eficiencia ofertada a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario

N° de Encuestados	%	Niveles de eficiencia
20	10,66	Regular
25	15,82	Buena
87	59,85	Muy Buena
19	12,03	Baja
7	1,64	Muy baja
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración Propia

Grafico N° 11: Niveles de eficiencia ofertada a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario



Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración propia

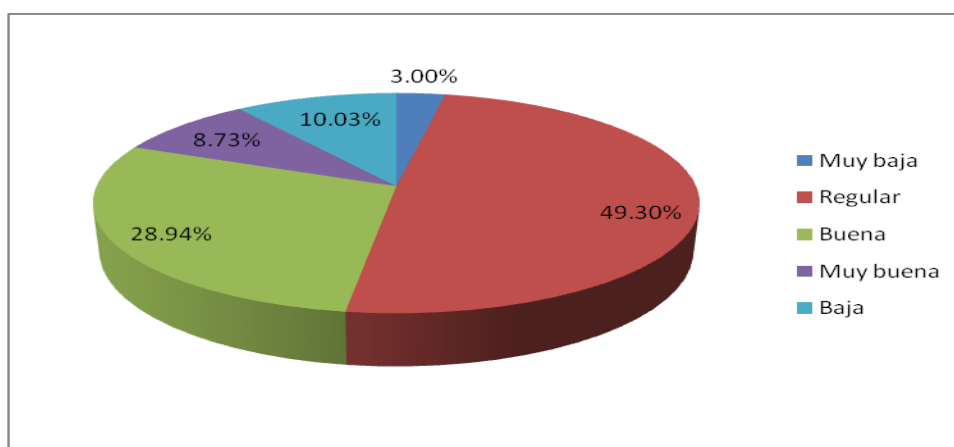
Cuadro N° 15: Niveles de eficiencia ofertada a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario

N° de Encuestados	%	Niveles de eficiencia
77	49,30	Regular
38	28,94	Buena
12	8,73	Muy Buena
19	10,03	Baja
12	3,00	Muy baja
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración Propia

Gráfico N° 12: Niveles de eficiencia ofertada a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario



Encuestas aplicadas. Elaboración propia

Interpretación

Eficiencia es la capacidad de obtener los mayores resultados con la mínima inversión. La administración no sólo se ocupa de determinar las actividades y cumplir con las metas de la organización (eficacia), sino también de hacerlo de la manera más eficiente (organización exitosa).

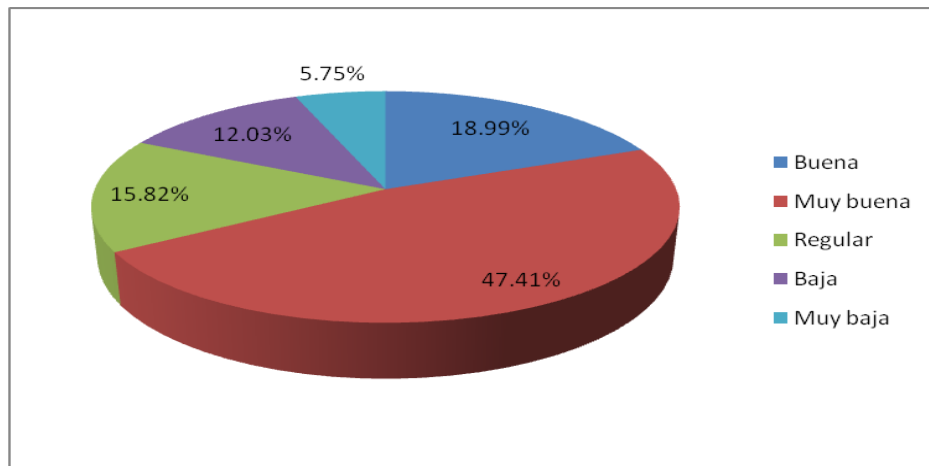
En tal sentido el 59.85% de los encuestados, manifestaron que los niveles de eficiencia en la atención o prestación de los servicios crediticios son los adecuados o apropiados, en el sistema bancario, debido a que existe amabilidad, calidez, respeto y cordialidad en la elaboración del expediente del crédito y otorgamiento del mismo. En tanto, que en el sistema no bancario refirieron que los niveles de eficiencia son regulares (49.30%).

Cuadro N° 16: Niveles tecnológicos financieros ofertados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario

N° de Encuestados	%	Niveles tecnológicos financieros
30	18,99	Buena
77	47,41	Muy buena
25	15,82	Regular
19	12,03	Baja
7	5,75	Muy baja
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración Propia

Grafico N° 13: Niveles tecnológicos financieros ofertados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema bancario



Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia.

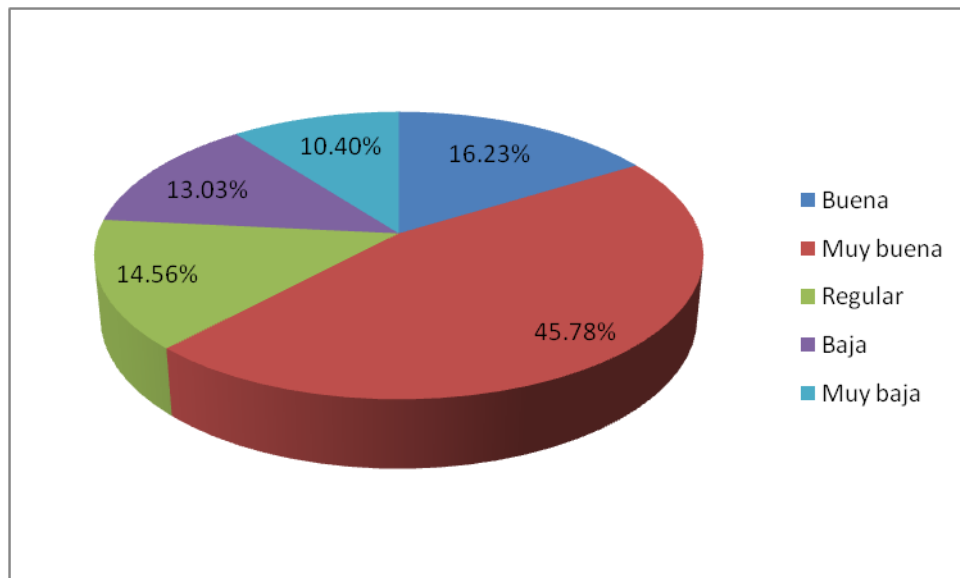
Cuadro N° 17: Niveles tecnológicos financieros ofertados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario

N° de Encuestados	%	Niveles tecnológicos financieros
30	16,23	Buena
67	45,78	Muy buena
25	14,56	Regular
19	13,03	Baja
17	10,40	Muy baja
TOTAL 158	100,00	

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración Propia

Grafico N° 14: Niveles tecnológicos financieros ofertados a las PYMES de la Ciudad de Huaraz por el sistema no bancario



Fuente: Encuestas aplicadas. Elaboración propia.

Interpretación

El proceso de apertura de las economías del mundo ha dado origen a un acelerado progreso tecnológico durante un periodo de tiempo relativamente corto. Este proceso se ha visto fortalecido por el desarrollo del comercio electrónico. Dentro de este desarrollo tecnológico han surgido las innovaciones financieras, que consisten fundamentalmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios basados en el uso de los avances tecnológicos al servicio de las instituciones financieras. Las innovaciones en el campo financiero van desde la tarjeta de crédito hasta los más sofisticados mecanismos electrónicos que han dado origen al llamado dinero electrónico o dinero digital, el cual se vislumbra a futuro como el sustituto más cercano del llamado dinero corriente. Estos avances han permitido mejorar la eficiencia y aumentar la rapidez en la realización de transacciones

financieras y han permitido también ampliar el acceso de los agentes económicos a una variedad mayor de instrumentos financieros que les permitan realizar sus transacciones de manera más cómoda y rápida. La globalización ha empequeñecido el mundo y ha permitido que las personas se relacionen de distintas formas y maneras mucho más rápidas y eficientes en la actualidad. El prodigioso crecimiento y desarrollo experimentado por el sector de la tecnología informática y las telecomunicaciones es el principal responsable de tal situación, además de ser el principal impulsor de los diversos cambios en el acontecer cotidiano de los individuos y la sociedad. El sector de la informática y las telecomunicaciones representa un motor de desarrollo imparables para la economía mundial, lo cual hace que mientras más difícil y lento resulte el proceso de adaptación y adopción de nuevos cambios tecnológicos para una nación, más se profundiza el desgaste de competitividad, nivel de vida y empleo. Conocemos como tecnologías financieras a los siguientes procesos:

- . Aplicación de las TICs a la banca
- . La banca electrónica
- . La banca virtual
- . La banca empresarial
- . Las tarjetas de crédito
- . El dinero electrónico o dinero virtual.
- . El teléfono
- . Terminales de punto de venta
- . Los cajeros automáticos
- . El banco en casa

El sistema bancario regional, esta más avanzado (47.41%) que el sistema no bancario (45.78%). La diferencia es un estrecho margen de 1.63%, según las encuestas realizadas y lo manifestado por el sistema bancario regional.

4.6. Contrastación de Hipótesis

Para la contrastación de las hipótesis se ha seguido el siguiente ritual:

- Identificación de las hipótesis principales y secundarias, que deben ser coherentes con los objetivos generales y específicos.
- Nivel de confianza utilizado: $\alpha = 0,05\%$
- Prueba estadística utilizada: Prueba de chi-cuadrado
- Valor del “p”: se determino al momento de realizar la prueba estadística, a través de la base de datos de los dos objetivos específicos planteados.
- Toma de decisión: Acorde al valor de “p” se decidió aceptar o no la hipótesis de investigación.
- Interpretación: Con la decisión tomada se obtuvieron resultados y luego se interpretaron.

En consecuencia estos son los resultados:

Contrastación de la hipótesis para el primer objetivo

Hipótesis de investigación número 1

Las condiciones financieras establecidas por el sistema financiero bancario y no bancario regional en el otorgamiento del crédito otorgado a las PYMES,

influyen favorablemente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

Hipótesis alterna de investigación número 1

Las condiciones financieras establecidas por el sistema financiero bancario y no bancario regional en el otorgamiento del crédito otorgado a las PYMES, no influyen favorablemente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

Nivel de confianza a utilizar: alfa = 0,05%

Prueba estadística a utilizar: Prueba de chi-cuadrado

Valor del “p”: $p = 0,423$

Toma de decisión: Con un valor de $p = 0,423$ se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis de investigación.

Interpretación: Con un nivel de significancia del 0,05%; las condiciones financieras establecidas por el sistema financiero bancario y no bancario regional en el otorgamiento del crédito otorgado a las PYMES, influyen favorablemente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz; sin embargo no se encuentra diferencia significativa entre ambos sistemas financieros. Ambos tienen una influencia muy elevada pero no se ha encontrado diferencia que realmente sea significativa.

Contrastación de la hipótesis para el segundo objetivo

Hipótesis de investigación número 2

La tecnología de prestación de los servicios financieros aplicada por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye positivamente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

Hipótesis alterna de investigación número 2

La tecnología de prestación de los servicios financieros aplicada por el sistema financiero bancario y no bancario regional influye negativamente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz.

Nivel de confianza a utilizar: alfa = 0,05%

Prueba estadística a utilizar: Prueba de chi-cuadrado

Valor del “p”: $p = 0,31$

Toma de decisión: Con un valor de $p = 0,31$ se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis de investigación.

Interpretación: Con un nivel de significancia del 0,05% la prestación de servicios establecidos por el sistema financiero bancario y no bancario regional en el otorgamiento del crédito otorgado a las PYMES, influyen favorablemente en la rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz; sin embargo no se encuentra diferencia significativa entre ambos sistemas financieros. Ambos tienen una influencia muy buena pero no se ha encontrado diferencia que realmente sea significativa.

V. DISCUSIÓN

El sistema financiero regional está claramente diferenciado en dos sectores. El sistema bancario propiamente dicho, constituido por los principales bancos ubicados en el departamento de Ancash, como el Banco de Crédito, Interbank, Banco continental, Scotiabank, etc. y un sistema financiero paralelo, compuesto mayormente por cajas rurales, cajas municipales y otras organizaciones de menor jerarquía. Esta diferenciación nos permite realizar el análisis siguiente:

Un primer análisis referido a que el crédito y sus condiciones esta directamente ligado al tipo de institución al que se le solicita el crédito, por un lado las instituciones bancarias con créditos con las características siguientes, bajas tasas de interés, pero con condiciones restrictivas grandes, bajos niveles en los montos otorgados, exceso de garantías a los créditos, formalidades y requisitos restrictivos del crédito. Por otra parte los créditos otorgados por las instituciones de crédito no bancario, resultan menos restrictivas, a condición de cobrar mas altos intereses, evidentemente aquí se relaciona el riesgo y la tasa de interés, es decir a mayor riesgo mayores tasas de interés. Las instituciones no bancarias surgen precisamente para facilitar el crédito a las pequeñas y medianas empresas, para cubrir ese espacio financiero que no cubren las instituciones bancarias por el elevado riesgo que significa otorgar créditos a empresas muchas veces no formalizadas, pero que requieren de créditos para llevar adelante su actividad económica.

Un segundo análisis es que, los depósitos y créditos bancarios en Ancash crecieron más de 30 por ciento en las últimas dos décadas, lo que muestra mayor profundización financiera, según la Asociación de Bancos (Asbanc).

De esta manera, entre los años 1991 y 2011, el ratio depósitos/Producto Bruto Interno (PBI) de Ancash se elevó de 12 a 31 por ciento, es decir, un considerable avance de 19 puntos porcentuales.

En tanto que el ratio créditos/PBI se incrementó aún más, al pasar de siete a 30 por ciento, lo que significó un repunte de 23 puntos porcentuales.

"En los últimos dos decenios se ha observado una constante variación en los ratios de profundización financiera del sistema bancario peruano, los cuales han seguido un comportamiento oscilante, aunque la tendencia de largo plazo ha sido positiva", indicó en su reporte semanal titulado "Retos para la Inclusión Financiera", de Asbanc.

De esta manera, los ratios de depósitos y créditos versus PBI de la banca experimentaron un alza continua en casi toda la década de los 90s, para luego mostrar un declive hasta mediados de la primera década del siglo XXI, y a partir de ese momento retomaron su senda expansiva.

Asbanc sostuvo que el esfuerzo de la banca privada local por expandir sus servicios a más peruanos en las distintas regiones del territorio nacional se ha traducido en un incremento sustantivo de sus puntos de atención en los últimos años.

Así, la cantidad de agencias, cajeros automáticos y agentes corresponsales de la banca en su conjunto se ha triplicado en los últimos cinco años, al pasar de 9,046 al cierre del 2008 hasta 28,263 al finalizar el 2011, lo que significó un aumento de 212 por ciento.

Más aún, esta expansión se dio con mayor énfasis fuera de Lima Metropolitana y Callao, pues mientras en esta zona el avance fue de 196 por ciento, en el resto de provincias del país fue de 239 por ciento.

Gracias a la evolución positiva de la presencia bancaria a nivel nacional, el número de puntos de atención por cada 100,000 habitantes adultos prácticamente se triplicó entre el 2008 y el 2011, al pasar de 44 a 127, es decir, un aumento de 187 por ciento en un lapso de cinco años.

El continuo incremento de la presencia en puntos de atención para los usuarios ha posibilitado que Perú logre una buena ubicación dentro del contexto latinoamericano.

Así, según estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI) al 2011, tomando como referencia el índice de puntos de atención por cada 100,000 habitantes adultos, Perú superó a la mayor parte de economías latinoamericanas.

No obstante los avances mostrados, en comparación a otros países de América Latina, Perú todavía se encuentra relativamente rezagado en cuanto a sus ratios de profundización de sus servicios bancarios, ubicándose en un nivel medio-bajo dentro de una muestra de 15 países considerados.

Así, en lo correspondiente al ratio depósitos/PBI, según información disponible a junio de 2011, la banca peruana se encontraba en entre los de menor penetración, pues sólo superaba a Argentina, Ecuador, República Dominicana y México, en tanto que el resto de países de la muestra gozaba de mejores índices que el nuestro.

Por su parte, comparando los ratios créditos/PBI, Perú se posicionó mejor que en el caso anterior, ya que alcanzó una mayor profundización que Guatemala, Nicaragua, República Dominicana, Argentina, México y Ecuador, ubicándose junto a Bolivia en una situación intermedia.

Un tercer análisis, es que en el Perú, el 30% de la población presenta un riesgo alto de deuda, según el II Informe Anual de Riesgo Nacional Predicta 2011 de la agencia de análisis Experian.

En el último año se ha incrementado en 250 mil el número de personas que pertenecen a este grupo.

Este avance es generado porque distintas entidades financieras han otorgado créditos a una misma persona por un tema de competencia.

El otro motivo es que no se está realizando una evaluación adecuada antes de brindar un préstamo.

Pasco, Puno, Cusco, Ayacucho, Huancavelica, Junín, Ancash y Arequipa son las regiones con los más bajos riesgos de deuda en todo el país.

En tanto, Loreto, Ucayali, Tumbes, Piura y el Callao son las zonas con los más altos.

Por género, el 38% de los hombres se encuentra en un nivel saludable de pago de deudas, mientras que en el caso de las mujeres la variación asciende a 39%.

Por otro lado, considerando únicamente a Lima, Piura, La Libertad, Arequipa y Lambayeque, el 61% de la población está bancarizada.



Fuente: Asbanc

Rentabilidad

El nivel de desarrollo y competencia que ostenta el negocio de las micro finanzas en el país está empujando a las entidades que operan en ese sector a un proceso de consolidación, en el que solo quedarán las mejores. Así lo sostiene el gerente general de la Edpyme Raíz, Hipólito Mejía, quien advirtió que a los actores que sean poco eficientes no les quedará otro camino que integrarse para ser exitosos.

“Es parte del proceso de maduración del sector de micro finanzas, es algo natural y que tiene que suceder en los próximos años”, avizoró.

En la región Ancash hay 39 empresas micro financieras, entre las que se cuentan las cajas municipales y rurales, financieras, Edpymes, Mibanco y otras entidades especializadas en otorgar créditos a la pequeña y microempresa.

De estas 39, posiblemente se consoliden entre ocho y 10, estimó Mejía. Es decir, que habrá hasta 10 competidores menos, que se fusionarán o serán adquiridas por jugadores más grandes.

Raíz también está tomando esa ruta. En primer lugar, ha iniciado trámites en la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS) para convertirse en financiera.

“Esperamos que esta conversión se concrete el próximo año, lo que nos permitirá completar el servicio que damos a nuestros clientes, ampliándolo a la captación de ahorros”, indicó Mejía. Así, como financiera, podrá acceder a fondeo del público más barato en el mediano plazo. Pero hay más. La Edpyme ha iniciado contactos para la fusión con otra micro financiera con el objetivo de lograr una mayor escala que mejore la administración de sus costos fijos. Con esta operación, la entidad se hará más fuerte y se beneficiará a los clientes, dijo el ejecutivo.

El hecho de que el Perú siga encabezando -por sexto año consecutivo- el ranking de mejor ambiente de negocios para las micro finanzas a nivel mundial, indica que los participantes del mercado local son muy competitivos. Esa fuerte competencia ha llevado a reducciones de las tasas de interés que cobran las entidades por sus préstamos, refirió Hipólito Mejía.

Pero a la vez, esto ha significado menores márgenes y, por ende, rendimientos más bajos para las micro financieras, explicó.

Si bien esta tendencia continuaría el próximo año, Mejía consideró que no es una señal de que el sector esté en problemas, sino más bien de su fortaleza. La rentabilidad de las micro financieras también fue afectada el 2011 por el deterioro de las carteras de créditos, agregó. La morosidad promedio pasó de 4.8% en diciembre del 2010, a 5.9% en agosto del 2011, y se han advertido algunos problemas de sobreendeudamiento.

El menor crecimiento de la economía afectó la colocación de los créditos en el sistema financiero en general.

“Hoy, a diferencia de años previos, los principales clientes de nuestros clientes termina siendo la industria formal, y si esta ve reducida su demanda también afecta a las microempresas, que ven mermados sus ingresos”, según el gerente de Raíz.

Por ello, las micro financieras están siendo más cautas en desembolsar créditos y han reducido sus expectativas de crecimiento a 15% para el 2011, añadió. Así, Raíz ha puesto énfasis en hacer una evaluación responsable y prudente de los clientes para darles préstamos que puedan manejar, y ha ajustado sus metas de crecimiento para no presionar las colocaciones.

Se avizora entonces menores tasas. La tasa de interés promedio que cobran las micro financieras por préstamos a la pequeña y microempresa está alrededor de 32%, y seguirá bajando aunque a menor velocidad que en años anteriores, estimó

Mejía.

En los últimos años el costo del crédito para este segmento ha venido cayendo por la competencia entre micro financieras, explicó.

En consecuencia este panorama se reflejará en las MYPES debido a que las tasas de interés tenderán a reducirse por parte de los acreedores financieros, y esto repercutirá en la elevación de sus rentabilidades.

Observamos, que la rentabilidad de las empresas está relacionada al otorgamiento del crédito, aquellas que acceden a créditos con bajas tasa de interés, producto de recurrir al sistema bancario, con elevado capital social y con montos altos que generan economías de escala logran mayor rentabilidad, en contraposición a las empresas que acceden al crédito caro, producto de recurrir al sistema no bancario, con bajos niveles de capital social y con bajos montos de crédito comprometen la rentabilidad por los altos costos financieros en los que incurren.

Condiciones financieras y prestación de servicios

El Perú ocupó el primer lugar en acceso al crédito en América Latina y el puesto 28 de 189 países a nivel del ranking mundial, según el informe Doing Business 2012, prestigiosa publicación del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, (IFC), informó la Asociación de bancos (Asbanc).

La publicación destaca que el Perú tiene incluso una amplia ventaja en el ranking mundial respecto a México (puesto 42) y Chile (puesto 55), que son los países latinoamericanos que lo siguen en la lista.

Una de estas razones es la tecnología, eficiencia y eficacia financiera que aplica a los usuarios, que se manifiesta, por incorporar innovaciones financieras, que consisten fundamentalmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios basados en el uso de los avances tecnológicos al servicio de las instituciones financieras. Las innovaciones en el campo financiero van desde la tarjeta de crédito hasta los más sofisticados mecanismos electrónicos que han dado origen al llamado dinero electrónico o dinero digital, el cual se vislumbra a futuro como el sustituto más cercano del llamado dinero corriente. Estos avances han permitido mejorar la eficiencia y aumentar la rapidez en la realización de transacciones financieras y han permitido también ampliar el acceso de los agentes económicos a una variedad mayor de instrumentos financieros que les permitan realizar sus transacciones de manera más cómoda y rápida. La globalización ha empequeñecido el mundo y ha permitido que las personas se relacionen de distintas formas y maneras mucho más rápidas y eficientes en la actualidad. El prodigioso crecimiento y desarrollo experimentado por el sector de la tecnología informática y las telecomunicaciones es el principal responsable de tal situación, además de ser el principal impulsor de los diversos cambios en el acontecer cotidiano de los individuos y la sociedad. El sector de la informática y las telecomunicaciones representa un motor de desarrollo imparable para la economía mundial, lo cual hace que mientras más difícil y lento resulte el proceso de adaptación y adopción de nuevos cambios tecnológicos para una nación, más se profundiza el desgaste de competitividad, nivel de vida y empleo. Conocemos como tecnologías financieras a los siguientes procesos:

. Aplicación de las TICs a la banca

- . La banca electrónica
- . La banca virtual
- . La banca empresarial
- . Las tarjetas de crédito
- . El dinero electrónico o dinero virtual.
- . El teléfono
- . Terminales de punto de venta
- . Los cajeros automáticos
- . El banco en casa

Este sistema empleado en el periodo 2011, trajo consigo que el monto de total de las provisiones de estas entidades por riesgo de incobrabilidad de los créditos bajo a 10%. En otras palabras la morosidad se redujo a 10%.

Otro análisis que podemos llevar adelante es el referido a que los componentes del crédito, como son la tasa de interés, el monto solicitado, los plazos, las garantías y el capital social, tienen diferente participación en la formalización del crédito, los componentes principales para el otorgamiento de créditos son la tasa de interés, el monto solicitado y el capital social, haciendo el desdoblamiento del análisis observamos que el componente principales para el otorgamiento del crédito por parte de las instituciones de crédito, así como para solicitarlo es la tasa de interés, es decir el costo del dinero, y tal como lo señalamos en el párrafo anterior esta directamente ligada a los riesgos que supone su otorgamiento. Un segundo componente, importante en el otorgamiento del crédito es el monto solicitado, la cual también esta directamente ligada a las tasa de interés, a bajos montos

mayores tasa de interés, a mayores montos la tasa de interés va disminuyendo, aquí se observa que los montos solicitados por las pequeñas y micro empresas son relativamente bajos, lo cual significa mayores costos financieros, lo contrario significaría por economías de escala que a mayores montos, mayores niveles de inversión y consecuentemente menores costos financieros. Esta también es una característica de las economías referidas a las pequeñas y medianas empresas. Un tercer componente, que incide directamente en el otorgamiento del crédito se refiere al capital social, es decir mientras la empresa tenga un tamaño relativo mayor, es sujeto de crédito, afirmando con ello que los establecimientos con mayor capital social, tiene mayores y mejores garantías, consecuentemente son sujetos de crédito con mayores oportunidades.

Por último respecto a los plazos de crédito y garantías que ofrecen las empresas solicitantes de crédito estas no son determinantes, pero son importantes. A mayores plazos evidentemente mayores pagos de intereses, pero la tasa de interés no se modifica sustancialmente, se observa un menor tasa de interés a mayores plazos. En lo referente a las garantías, observamos que están relacionadas al tipo de institución que otorga el crédito, las instituciones bancarias solicitan, mayores garantías, en lugar de ello las instituciones no bancarias no solicitan excesivas garantías, pero ello es compensado como ya lo hemos puntualizado líneas arriba, incide en el encarecimiento del costo del dinero.

VI. CONCLUSIONES

4.1 El costo del crédito tiene incidencia directa en el la rentabilidad de la PYMES, por cuanto como se ha analizado en la discusión. El sistema financiero regional se

encuentra claramente diferenciado en el Crédito otorgado por el Sistema no Bancario con tasas de interés relativamente mas bajas, con periodos de recuperación mas largos, lo cual evidentemente da mayores beneficios económicos, pero a la cual solo acceden aquellas PYMES que ofrecen mayores garantías y capital social mas altos lo cual le otorgan el respaldo necesario. De otro lado el crédito otorgado por el sistema bancario, con más garantías y a plazos más cortos, ello genera más altos costo financieros y con ello condiciones de trabajo más duras que inciden en la rentabilidad.

4.2 Se ha comprobado que la teoría de la maximización de los beneficios netos de los Neoclásicos es aplicable al rol de los empresarios; debido a que también a nivel de MYPES han optimizado sus costos de inversión, incrementando sus ingresos y minimizando sus costos. Esto se demuestra en las altas rentabilidades que han obtenido.

4.3 Los requisitos exigidos por el sistema financiero, están relacionados al tipo y tamaño de la MYPE. Aquellas con alto capital social, las que ofrecen mayores garantías y que solicitan mayores montos, son las más beneficiadas con el crédito por que las tasas de interés a las que acceden son mas bajas. Lo contrario sucede con aquellas MYPES que no tienen gran respaldo de capital social, ofrecen menores garantías y solicitan menores montos están sujetas a cobros de mayores tasa de interés.

4.4 Los menores plazos de otorgamiento de créditos incide directamente en la generación de ingresos de la MYPES, por cuanto ello no permite un proceso de maduración adecuada, estas están preocupadas por devolver el crédito, antes que ello les genere mayores costos financieros y la perdida de la credibilidad financiera, necesaria para el acceso a futuros créditos.

4.5 Respecto a las condiciones y prestación de servicios, el sistema financiero regional y del Perú en general, es líder en Latinoamérica; una de estas razones es la tecnología, eficiencia y eficacia financiera que aplica a los usuarios, que se manifiesta, por incorporar innovaciones financieras, que consisten

fundamentalmente en el desarrollo de nuevos productos y servicios basados en el uso de los avances tecnológicos al servicio de las instituciones financieras. Las innovaciones en el campo financiero van desde la tarjeta de crédito hasta los más sofisticados mecanismos electrónicos que han dado origen al llamado dinero electrónico o dinero digital, el cual se vislumbra a futuro como el sustituto más cercano del llamado dinero corriente. Estos avances han permitido mejorar la eficiencia y aumentar la rapidez en la realización de transacciones financieras y han permitido también ampliar el acceso de los agentes económicos a una variedad mayor de instrumentos financieros que les permitan realizar sus transacciones de manera más cómoda y rápida.

VII. RECOMENDACIONES

7.1 La flexibilización del crédito por parte de las entidades bancarias, necesarias para un mayor acceso de las PYMES, a créditos más baratos y con mayores ventajas financieras, sería un gran apoyo a estas instituciones que luchan por salir adelante. La oportunidad de lograr créditos más accesibles. De otro lado el sistema no bancario, debe reducir las tasas de interés a aquellas instituciones que han logrado un historial de buenos pagadores.

7.2 Debe ser política del sistema financiero regional, bancario y no bancario un apoyo franco y decidido a las PYMES, como alternativa de producción y generación de empleo. La accesibilidad a créditos baratos y con menos exigencias posibilitaría el despegue de este tipo de empresas.

7.3 Las instituciones gubernamentales comprometidas con el desarrollo regional, deben dictar políticas que coadyuven al desarrollo de este tipo de empresas, procurando la concertación con aquellas empresas que otorgan créditos y que estos sean más accesibles.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Se ha utilizado el Manual de estilo de publicaciones de la American Psychological Association (APA):

1. Carrasco Díaz S. (2011). Metodología de la Investigación Científica. (11^aed.).Lima. Editorial San Marcos.
2. Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio.(2010). Metodología de la Investigación. (8^a ed.). México. Editorial Mc Graw Hill.
3. Gomero Camones Guillermo. (2005). Metodología de la Investigación Científica. (1^a ed.). Huaraz. Editorial UNASAM.
4. Hernández Sampieri. (2003). Metodología de la Investigación. (3^a ed.). México. Edit. Mc.Graw Hill Interamericana.
5. Stoner James. (1996). Administración. (6^aed.). México. Edit. Prentice Hall, Hispanoamericana Sexta Edición S.A.
6. Gómez Ceja Guillermo. (1998). Planeación y Organización de Empresas. (8^a ed). México. Edit. Mc.Graw Hill Interandina.
7. Giraldo Jara Demetrio. (2000). Contabilidad Financiera Avanzada. (4^a ed.). Lima. Edit. ADESA.
8. Jaramillo Baanante, Miguel Valdivia Néstor. (2010). Las políticas para el financiamiento de las PYMES en el Perú. (2^a ed.). Lima. Edit. ADESA.
9. Portocarrero Maisch Felipe. (1999). Microfinanzas en el Perú. Experiencias y Perspectivas. (3^a ed.). Lima. Edit. Ligusa.

10. Jaramillo Baanante Miguel, Valdivia Néstor. (2005). Microfinanzas. (4ª ed.). Lima. Edit. GRADE.
11. Fernando Villarán. (2011). La Pymes en la estructura empresarial peruana. (5ª ed.). Lima. Edit. San Marcos.
12. INEI. (2010). Producto Bruto Interno por Departamentos: 1994-2010. (1ª ed.). Lima Edit. INEI.
13. Alvarado y Ugaz. (1998). Microfinanzas en el Perú. (6ª ed.). Lima. Edit. Pacífico.
14. Modigliani y Miller. (1958). Finanzas Empresariales. (11ª ed.). México. Edit. Mc.Graw Hill Interandina.
15. Jensen y Meckling. (1976). Finanzas. (10ª ed.). México. Edit. Mc.Graw Hill Interandina.
16. Myers y Majluf. (1984). El Financiamiento Empresarial. (4ª ed.). J.Nash (1950)
17. De Miguel y Pindado. (2001). Recursos Financieros para Empresas. (6ª ed.). España. Edit. Mc.Graw Hill.
18. J.Nash. (1950). Finanzas. (3ª ed.). México. Edit. Mc.Graw Hill Interandina.
19. Kreps y Cho. (1987). Estilos Empresariales. (7ª ed.). Edit. Prentice Hall, Hispanoamericana Sexta Edición S.A.
20. Rajan y Zingales. (1995). Las empresas financieras. (8ª ed.). Edit. Mc.Graw Hill.

21. Kremps. (1999). Finanzas Empresariales. (6ª ed.). México. Edit. Mc.Graw Hill Interandina.

DOCUMENTOS EN INTERNET

1. Lander, E. (Comp) (1993). Las PYMES. Buenos Aires: CLACSO. Disponible en www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006
2. Centro de Investigación Económica y Social. (2009). Un estudio sobre las PYMES en el Perú. Lima. Disponible en www.cies.org.pe/files/active/0/pbc0313.pdf
3. Lefort, R. (2000, junio). Las Pymes: Análisis. Disponible en www.eumed.net/cursecon
4. Definición de términos económicos. Disponible en [www. Wikipedia](http://www.Wikipedia)

ANEXOS

ANEXO 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	UNIDAD DE MEDIDA	INDICADORES
Dependiente			
Rentabilidad de las PYMES en la ciudad de Huaraz	Rentabilidad	S/.	Y ₁ = Rentabilidad general
	alta o baja	%	Y ₂ = Rentabilidad financiera
		%	Y ₃ = Rentabilidad económica
Independiente			
Sistema financiero bancario y no bancario	Calidad de gestión administrativa	Reportes	X ₁ = Colocaciones
		%	X ₂ = Costo del crédito
		%	X ₃ = Morosidad
		Reportes	X ₄ = Eficacia financiera
		Reportes	X ₅ = Niveles de eficiencia
		Reportes	X ₆ = Niveles tecnológicos financieros

Indicadores

Y= Rentabilidad de las PYMES de la ciudad de Huaraz

Y₁ = Rentabilidad general

Y₂ = Rentabilidad financiera

Y₃ = Rentabilidad económica

X= Sistema Financiero Regional

X_1 = Colocaciones

X_2 = Costo del crédito

X_3 = Morosidad

X_4 = Eficacia financiera

X_5 = Niveles de eficiencia

X_6 = Niveles tecnológicos financieros

Definiciones

- 1 Rentabilidad general: porcentaje de ganancia en relación a una unidad monetaria realizada en la inversión.
- 2 Rentabilidad económica: Grado de relación existente entre el Beneficio Neto (BN) sobre el Activo Neto Total (ANT).
- 3 Rentabilidad financiera: Grado de relación existente entre el Beneficio Neto (BN) sobre el Activo Neto Total (ANT) incluyendo los gastos financieros.
- 4 Niveles de eficiencia: Variable cuantitativa de tipo ordinal medido a través de una escala de diferencial donde se va a determinar la manera cómo cumplen sus metas trazadas las entidades financieras.
- 5 Costo del crédito: variable cuantitativa de tipo ordinal medida a través de una escala de diferencial donde se señala los niveles de tasas de interés cargado a los préstamos.

- 6 Colocación: operación mediante la cual los poseedores de capitales los afectan a empleos ajenos a la actividad propia profesional o al ámbito de su competencia, con la esperanza de lograr una ganancia.
- 7 Morosidad: falta de actividad o puntualidad en el cronograma de pagos de la deuda contraída con terceros.
- 8 Eficacia financiera: aquellas entidades financieras o agentes financieros que cumplen sus metas trazadas en un periodo determinado.
- 9 Niveles tecnológicos financieros: prestación de servicios financieros aplicando sistemas modernos de colocaciones crediticias y recuperación de los créditos otorgados.

ANEXO 2: EL CRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO REGIONAL

1. El Banco Continental

Préstamo para negocios comerciales

Préstamo comercial con garantía hipotecaria orientado al financiamiento para la adquisición de inmuebles destinados a actividades comerciales (oficinas, gimnasios, consultorios, centros de estética, etc).

Podrá acceder a este préstamo cualquier persona natural, cliente o no cliente del Banco, cuya clasificación en el sistema sea normal y que demuestre sólida capacidad de pago; además, debe cumplir con lo siguiente:

- Acreditar ingresos netos conyugales desde US\$ 700 o su equivalente en soles.
- No exceder los 65 años de edad.
- Continuidad laboral de un año mínimo demostrable.

Características:

- Excelente tasa de interés para financiamientos en soles o en dólares.
- Financiamiento hasta por un monto equivalente al 60% (en dólares) y 70% (en soles) del valor comercial del inmueble a adquirir.
- Dispone de hasta 120 meses para pagar.

Beneficios:

- Le brindamos la oportunidad de **ampliar su patrimonio y asegurar su futuro** con la puesta en marcha de un negocio o desarrollando alguna actividad profesional.
- **No hay restricción** de inmueble por zona geográfica.

- Puede hacer los pagos en **cuotas fijas** por todo el plazo del préstamo o en **cuotas especiales** con doble pago en los meses que previamente elija. Para ello, puede optar por vencimientos cada 30 días calendario o elegir el día de pago que más se acomode a sus posibilidades.
- En **cualquier momento** puede cancelar anticipadamente del total de la deuda, hacer amortizaciones parciales o adelantar el pago de cuotas (prepagos).
- Contará con un seguro muy especial, el **seguro de desgravamen** que cancela la deuda con el Banco en caso de fallecimiento, dando la opción de reembolsar a los beneficiarios la parte del capital ya pagado.
- Dispone además del **seguro inmobiliario** contra todo riesgo y por todo el plazo del préstamo.
- A su servicio queda el profesionalismo de la más amplia **red de oficinas** a nivel nacional dispuestas a evaluar y asesorar su solicitud de préstamo.

Requisitos:

Adjuntar a la **Solicitud de Préstamo** debidamente cubierta y firmada lo siguiente:

- Documentos de identidad del solicitante y cónyuge.
- Recibo de luz, agua o teléfono fijo.
- Autoevalúo / Impuesto al Valor Patrimonial Predial.

Adicionalmente se presentará según sea el caso:

Trabajador Dependiente:

- Boleta de Pago de los últimos tres meses (solicitante y cónyuge).

Trabajador Independiente:

- Profesional:
- Copia del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Recibo por Honorarios Profesionales de los últimos tres meses.
- Declaración Jurada de Renta de Cuarta Categoría de los dos últimos años.
- Comerciante:
- Copia del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Copia de tres últimos pagos por IGV a la Sunat.
- Declaración Jurada del Impuesto a la Renta de la Empresa.

Además de la documentación antes indicada, se deberá presentar la siguiente documentación técnica para la formalización de la garantía hipotecaria:

- Certificado Registral Inmobiliario (CRI) o Certificado de Gravamen, con fecha no mayor a una semana.
- Comprobante de pago del Impuesto Predial cancelado de todo el ejercicio en curso.
- Hoja Resumen (HR) y Declaración Jurada de Autovalúo (PU).
- En el caso de los vendedores:
- Si se trata de personas naturales, documentos de identidad.
- Si se trata de personas jurídicas, acta de Sesión de Directorio o Junta General de Accionistas en el que se faculte al apoderado(s) a vender el inmueble, Copia Literal actualizada de la Ficha o Partida Registral de la empresa, Estatuto Social de la empresa, Vigencia de Poder de los representantes de la empresa y documentos de identidad de éstos.

2. Banco de Crédito del Perú

Crédito en Efectivo

Características

- Préstamos en soles y dólares desde US\$ 800 ó S/. 500. Con S/. 700 de ingresos brutos individuales o conyugales puedes acceder a los Créditos Personales en Efectivo.
- No necesitas aval.
- Pre-pagos en cualquier momento, por cualquier monto, sin ninguna penalidad y descontando los intereses respectivos.
- Seguro de Desgravamen que protege a tu familia cancelando la deuda pendiente en caso de fallecimiento o invalidez del titular del crédito.
- Paga 12 ó 14 cuotas al año.

Descripción

- Préstamos desde US\$ 800 para todo tipo de clientes. Plazos de pago de 3, 6, 9, 12 y 24 meses.
- Puedes solicitar el cargo de tus cuotas en cualquiera de tus cuentas (incluso de distinta moneda a la del crédito otorgado), o si los prefieres puedes realizar tus pagos en ventanilla.
- Recibes mensualmente un estado de cuenta que te permite conocer la situación de tu Crédito.

Requisitos

- Acreditar ingresos mínimos brutos de S/. 700 individuales o conyugales.
- Tener entre 20 y 65 años de edad.
- Tener no menos de 6 meses de tiempo de servicio para dependientes y un año para Independientes.

- Presentar los siguientes documentos:

Copia y original de tu documento de identidad (si eres casado tu cónyuge deberá firmar la solicitud y presentar la copia de su documento de identidad).

Copia del recibo de teléfono fijo.

Copia de la Declaración de Autovalúo de la vivienda y/o la Tarjeta de Propiedad del vehículo si se declaran en la solicitud.

Documentos que acrediten tus ingresos:

Dependientes: Copia y original de las boletas de pago de los dos últimos meses (en caso de vendedores o comisionistas de los 4 últimos meses).

Independientes: Copia del Formulario de Pago de Impuestos por renta de los últimos tres meses, copia de la última Declaración Jurada y copia del RUC.

Crédito para el pequeño y mediano empresario

Descripción

Este Crédito Hipotecario responde a las necesidades particulares de los empresarios de la pequeña y mediana empresa como tú. De esta manera, tener casa propia te será mucho más fácil!

Excelentes tasas de interés.

Crédito Hipotecario para el Pequeño y Mediano Empresario en soles.

- Préstamos desde S/. 32,000
- Financiamos la compra de viviendas y terrenos* hasta por el 80% del valor del inmueble.

- Plazos de hasta 15 años.
- Puedes elegir diferentes esquemas de tasas según tus preferencias: puedes fijar la tasa por un máximo de 10 años y luego atarla al índice Limabor.
- Seguro de Desgravamen que cancela la deuda pendiente en caso de fallecimiento del titular del crédito (o fallecimiento del cónyuge, si eliges el Seguro de Desgravamen Mancomunado). Además, Seguro de Inmueble que te protege contra cualquier daño imprevisto como incendios, sismos o roturas de tuberías.
- Paga 12 cuotas al año, y opta por solicitar un periodo de gracia de hasta 2 meses al inicio del crédito.
- El bien inmueble constituye la garantía del préstamo hipotecario.

Beneficios

Te ofrecemos un crédito flexible que se acomode a tus necesidades, y te damos la oportunidad de convertirte en propietario de tu vivienda.

Cualquier cliente con ventas anuales declaradas o reales entre S/. 67,000 y S/. 1'000,000 o US\$ 20,000 y US\$ 300,000 puede acceder al crédito.

Si el cliente no demuestra sus ingresos con papeles, se hace una visita de campo.

Esquema de Tasas Fija y Mixta.

Mayor transparencia, ya que la tasa del periodo variable está atada a un índice de conocimiento público como la Limabor.

No hay restricciones del monto a financiar, valor del inmueble y si la vivienda es de primera venta.

Producto Simple: Sólo tienes que pagar cuotas mensuales.

Proceso de aprobación ágil.

Contamos con un equipo de expertos que te asesorará permanentemente desde la primera consulta hasta el último trámite.

La propiedad hipotecada puede ser vendida en cualquier momento.

Requisitos

- Ser comerciante o empresario formal tributando bajo el Régimen General, Especial o RUS.
- Tener ventas anuales declaradas o reales entre S/. 67,000 y S/. 1'000,000 o US\$ 20,000 y US\$ 300,000
- Tener entre 20 y 65* años de edad.
- Acreditar estar inscrito en la SUNAT.
- El negocio debe tener una antigüedad mínima de 2 años, según RUC.

El inmueble no debe estar hipotecado en ninguna entidad financiera.

3. Banco de Trabajo - CrediScotia Financiera

El Banco del Trabajo, fundado por el grupo financiero chileno Altas Cumbres, inició sus operaciones en el Perú en diciembre de 1994, con la misión de convertirse en la primera entidad bancaria en atender a las personas de menores ingresos (medio-bajo y bajo), trabajadores dependientes que no habían sido atendidos por el sistema financiero hasta ese momento. Esta iniciativa facilitó la bancarización y la incorporación de un importante sector de nuestra economía a la formalidad y a las cadenas productivas.

En 1997 el Banco extendió su misión y amplió sus servicios financieros a la micro empresa. Para este segmento desarrolló modelos de evaluación propios y únicos y brindó servicios financieros adecuados a sus necesidades de desarrollo.

La dedicación del Banco del Trabajo en los segmentos antes mencionados atrajo el interés de la banca múltiple y de otros actores del sistema, lo que se hizo particularmente notorio en el año 2006, incrementándose activamente la competencia, con el consiguiente beneficio de los clientes.

El Banco del Trabajo tuvo el primer sistema de scoring desarrollado en el Perú para clientes de micro préstamos y desarrolló el negocio de las tarjetas de crédito de marca compartida a través de alianzas comerciales. En julio del 2008, fecha en la que mantenía una participación de mercado de 14.1% en préstamos a la microempresa y un parque de tarjetahabientes de 917,507, el Banco del Trabajo fue adquirido por Scotiabank Perú, con la finalidad de transformarlo en una entidad financiera, mantenida y operada como una subsidiaria, naciendo así CrediScotia Financiera.

Productos Financieros que ofrece el Banco de Trabajo para la Microempresa
Crédito multicombo microempresario.

Descripción

Es la línea de crédito que te permite desarrollar tu negocio, con las tasas más competitivas y rápida aprobación.

Beneficios

- Aprobación en 03 días.

- Créditos en soles y dólares.
- Te prestamos hasta S/.30, 000 ó US\$ 9,000.
- Atendemos clientes desde 23 años de edad.
- Atención a clientes de las categorías RUS, EIRL/SRL, SAC, RG y RE.

Crédito Paralelo

Descripción

Es la línea de Crédito “en paralelo” al Crédito vigente que tienes en el Banco. Este crédito está dirigido a Microempresarios con líneas de crédito vigentes en el Banco o clientes con compra de deuda.

Beneficios

Puedes pagarlo hasta en 90 días en 1, 2 ó 3 cuotas

No afecta tu línea de crédito original.

Tasas de Interés

valor de préstamo			TEA según periodo		
			1	2	3
300,00	(>=a<)	1.000,01	45,50%	48,50%	49,50%
1.000,01	(>=a<)	3.000,01	36,50%	39,50%	40,50%
3.000,01	(>=a<)	5.000,01	36,50%	39,50%	40,50%
5.000,01	(>=a<)	7.000,01	35,90%	38,90%	39,90%
7.000,01	(>=a<)	10.000,01	34,10%	37,10%	38,10%
10.000,01	(>=a<)	15.000,01	34,93%	37,10%	38,93%

Compra tu deuda

Descripción

Disponible para aquellas personas que tengan deuda con otras instituciones financieras y/o bancarias y quieran trasladarse a trabajar con nosotros.

Beneficios

- Para Créditos en soles
- Aprobación en 3 días
- Mayores plazos para el pago de tu deuda
- Créditos hasta por S/.30,000
- Atención a clientes de las categorías RUS, EIRL/SRL, SAC, RG y RE.

Crédito con garantía hipotecaria

Dirigido a Microempresarios:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (SCRL)
- Régimen General / Régimen Especial (RG/RE)
- Régimen Único Simplificado (RUS)
- Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.

Beneficios

- Cuotas rebajadas.
- Hasta 36 meses de financiamiento.
- Te prestamos hasta S/. 90,000.

Tasas de interés

valor de préstamo			TEA según periodo	
			De 4 a 9	de 10 a 36
5.000,00	(>=a<)	10.000,00	34,91%	34,91%
10.000,00	(>=a<)	15.000,00	35,18%	35,18%
15.000,00	(>=a<)	20.000,00	34,81%	34,81%
20.000,00	(>=a<)	20.000,01	32,78%	32,78%
20.000,01	(>=a<)	25.000,01	35,09%	35,09%
25.000,01	(>=a<)	30.000,01	33,57%	33,57%
30.000,01	(>=a<)	35.000,01	32,90%	32,90%
35.000,01	(>=a<)	40.000,01	32,90%	32,90%
40.000,01	(>=a<)	45.000,01	32,90%	32,90%
45.000,01	(>=a<)	50.000,01	32,90%	32,90%
50.000,01	(>=a<)	60.000,00	32,90%	32,90%

4. Mi Banco

Tipos de préstamos

Mi capital

Características

Hasta 2 años para pagar.

Hasta 2 meses de gracia.

En soles y en dólares.

Créditos desde S/. 300 ó US\$100

Requisitos

Negocio propio con 6 meses de funcionamiento

Proforma de ventas del equipo que deseas comprar

Presentar uno de los siguientes documentos

Licencia Municipal de funcionamiento, RUC

Carné de asociación de comerciantes o

Constancia de asociado al Mercado o

Presentar tus boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Si tienes casa propia, presenta

Título de Propiedad o

Contrato de Compra - Venta legalizado o

Constancia de Posesión de Lote o

Certificado COFOPRI (antigüedad máxima 2 años) o autoevaluó

DNI del titular y su cónyuge.

Los profesionales independientes presentarán copia de los 3 últimos meses de recibos por honorarios profesionales y copia del RUC.

La Línea de Capital de Trabajo

Es un crédito bancario que lo usas con una tarjeta Visa, retirando efectivo o comprando directamente en establecimientos afiliados a Visanet.

Características

Puedes disponer de tu Línea de Capital de Trabajo de las siguientes maneras:

Retirando dinero de cajeros automáticos de Mi banco u otros cajeros automáticos nacionales e internacionales.

Retirando dinero de las ventanillas de atención al público de Mi banco.

Puedes retirar el 100% de la línea, en el horario de atención.

Comprando directamente en establecimientos comerciales afiliados a

VISA, a través de puntos de venta electrónicos.

Beneficios

Facilita el control de la caja de tu negocio, pues entre otras ventajas tienes la opción de sólo pagar intereses por el número de días que uses el dinero: 5, 10, 15 ó 20 días. Puedes pagar o amortizar tu deuda cuando tu negocio genere excedentes.

Genera un estado de cuenta mensual mediante el cual informamos todos tu movimientos: retiros y pagos, montos de la deuda total, intereses, el costo del servicio, seguro de desgravamen, disponibilidad del dinero, el pago mínimo, el pago total, la fecha de corte y la fecha de pago.

Al recibir la tarjeta Visa de tu Línea de Capital de Trabajo debes firmarla en el espacio disponible y memorizarte la clave secreta, pues de ello depende la seguridad de tu dinero.

Requisitos

Persona independiente con negocio propio mayor de 25 años

Negocio con actividad económica mayor a 2 años.

Permanencia mínima de 1 año en el mismo local

DNI del titular.

Presentar uno de los siguientes documentos de tu negocio

Licencia municipal de funcionamiento o

Carné de asociación de comerciantes o

Boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses

Si tienes casa propia presenta

Título de Propiedad o

Constancia de posesión de lote o

Certificado COFOPRI (antigüedad máxima 2 años) o Autovalúo

Si eres inquilino, presenta la copia del contrato de alquiler

Mi Equipo

Características

Hasta 3 años para pagar en soles

Hasta 5 años para pagar en dólares

Hasta 2 meses de gracia

Créditos desde S/. 850 ó US\$250

Requisitos

Negocio propio con 6 meses de funcionamiento.

Proforma de ventas del equipo que deseas comprar.

Presentar uno de los siguientes documentos

Licencia Municipal de funcionamiento o RUC o

Carné de asociación de comerciantes o

Constancia de asociado al Mercado o

Presentar tus boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Si tienes casa propia, presentar:

Título de Propiedad o

Contrato de Compra - Venta legalizado o

Constancia de Posesión de Lote o

Certificado COFOPRI (antigüedad máxima 2 años) o Autovalúo

Si eres inquilino, presenta la copia del contrato de alquiler

Tener entre 20 y 69 años

DNI del titular y su cónyuge

Los profesionales independientes presentarán copia de los 3 últimos meses de recibos por honorarios profesionales y copia del RUC

5. Scotiabank

- **Préstamo en cuotas para Capital de Trabajo**

Préstamo para mercadería e insumos. Los montos a financiar van desde S/.5,000 hasta S/.116,000 (US\$35,000).

Ventajas

- Hasta 12 meses para pagar.
- Aprobación rápida y sencilla.
- Excelentes tasas de interés.
- Prepago sin penalidades.

Listado de documentos

- 3 últimos pagos de la SUNAT y última declaración anual (solo régimen general).
- Constancia de asociado, contrato de alquiler o autovalúo de local comercial.
- Boletas o registros internos de compras o ventas del último mes.
- Cronograma (y último voucher de pago) o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero
- Contrato de Servicios Bancarios
- Contrato de Garantía Mobiliaria de Crédito de Dinero / Depósitos Bancarios – Escritura Pública
- Contrato de Crédito y/o Línea de Crédito en la Web
- Anexo del Contrato de Crédito y/o Línea de Crédito - Hoja Resumen Microempresa

Requisitos

- DNI Cliente y cónyuge.
- Recibo de luz o agua cancelada.
- 3 últimos pagos de RUS, RER o IGV –Renta.
- Autovalúo y título de propiedad
- Última declaración anual de impuesto a la renta (sólo para régimen general).
- Boletas de compra o venta del último mes.
- Cronograma o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Préstamo para maquinaria y locales comerciales

Préstamo para obras y/o adquisición de terrenos para Mercados y Galerías Comerciales.

Dirigido a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados por lo menos con tres años de antigüedad. Monto a financiar desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

Ideal para Asociación o grupo de personas que ya cuenten con cartera de clientes.

Ventajas

- Ventajas Préstamo de Proyectos de Infraestructura:
- Asesoría y supervisión del área de Negocios Inmobiliarios en los casos en que se financian obras.
- Hasta 60 meses de plazo para pagar.

Requisitos

- Solicitud de Financiamiento por la Asociación (solicitar financiamiento, monto del proyecto etc.)
- Padrón de Asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos.
- Vigencia de poderes de los representantes y copia de sus DNI.
- En caso de poseerlo, Títulos de Propiedad del inmueble, CRI.
- Modalidad de transferencia de propiedad de puestos.

- Información de la Constructora elegida.
- Anteproyecto de la Obra.
- Licencia de Construcción o Anteproyecto aprobado por la Municipalidad.

6. Caja Rural de Crédito y Ahorro Chavín S.A

Crédito Comercial.

Son aquellos créditos directos e indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuando el nivel de endeudamiento del cliente en el sistema financiero supera los \$30000 (dólares americanos), sin considerar los endeudamientos por créditos hipotecarios de vivienda. Dicho endeudamiento deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la SBS en el momento de otorgarse el crédito.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior.

Crédito Nuevo.

Representa una primera operación del cliente de CREDICHAVIN, la alusión es al cliente y no al producto.

Crédito Recurrente.

Se define como tal al segundo y posteriores créditos otorgados al cliente.

Crédito Paralelo.

Son los créditos que se otorgan adicionalmente a los ya existentes cuya propuesta estará respaldada por una adecuada evaluación de la capacidad de pago. Tienen como dificultad cubrir necesidades financieras de los negocios; por lo general en época de campañas, cuando el movimiento comercial muestra un mayor dinamismo en un periodo determinado o cuando se va a financiar una operación cuyo destino es diferente al que genero el crédito principal.

Crédito Alterno.

Son los financiamientos que se otorgan adicionalmente al crédito principal, cuya propuesta se basara en la adecuada capacidad de pago del deudor y están orientados a un destino diferente al del crédito principal (activo fijo o capital del trabajo estructural)

Crédito Renovable.

Es la modalidad crediticia que se aplica a los créditos, donde se prorroga el vencimiento previo pago parcial de la deuda.

Línea del Crédito.

Son aprobaciones de créditos por un determinado monto, que permite al cliente disponer de dinero (en moneda nacional o extranjera) directamente de los canales de pago y retiro de dinero y no tener que pasar por aprobaciones crediticias cada vez que necesite financiamiento, durante un determinado periodo de tiempo.

Reprogramación.

Modificación con respecto al contrato inicial, del plazo de amortización del capital y/o intereses de la operación de crédito inicialmente pactado, cambiando las fechas de vencimiento de las cuotas impagas (no vencidas), manteniendo el mismo número de crédito. Para el uso de esta modalidad crediticia se tendrá en cuenta los desfases en el flujo operativo del cliente y sus ingresos así como consideraciones que CREDICHAVIN crea conveniente.

Condiciones de Crédito.

De los tipos de Crédito.

CREDICHAVIN otorga los siguientes tipos de crédito, clasificados según superintendencia de banca y seguros:

A) Créditos Comerciales.

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuyo endeudamiento no exceda los \$30000 dólares americanos o su equivalente en moneda nacional.

B) Créditos A Las Micro Empresas (Mes).

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan las siguientes características:

Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda los \$30000 dólares americanos o si equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá

corresponder a la última información crediticia emitida por la SBS en el momento de otorgarse en crédito.

En caso de que el endeudamiento en el sistema financiero excedente posteriormente los \$30000 dólares americanos, o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos comerciales. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en los párrafos anteriores.

C) Créditos de Consumo.

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendatarios financieros y cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior

Asimismo CREDICHAVIN podrá otorgar otros tipos de créditos o indirectos de acuerdo al reglamento vigente de la SBS

Modalidades Creditarias.

CREDICHAVIN utiliza como modalidades coeditarias: otorgamiento de créditos

Nuevos, créditos recurrentes, créditos alternos, créditos paralelos, créditos renovables y líneas de crédito entre otros. Su aplicación tiene como criterio

principal, la evaluación económico-financiera del cliente dentro del marco de la prudencia y regulación de la SBS.

Destino Del Financiamiento.

Se adoptan las siguientes definiciones según el destino del crédito:

A) Capital De Trabajo.

Recursos para compra de materia prima o insumos, mercadería o pago de otros bienes o servicios con el fin de mantener o incrementar la actividad de un negocio.

B) Activo Fijo.

Recursos para la adquisición de maquinarias, herramientas, equipos, mobiliario, vehículos, inmuebles(o construcciones o remodelaciones que alarguen la vida útil) y demás bienes o derechos destinados principalmente a ser usados (utilizados o consumidos) por el negocio, siempre que tengan una vida útil estimada superior a un año.

C) Reestructuración de Pasivos.-Compra de deudas de instituciones financieras, comerciales entre otros.

Recursos otorgados a las personas naturales para adquirir bienes de consumo: estudios, vehículos, artefactos y otros gastos de tipo personal o domestico.

Moneda Nacional	Tasa Mínima S/.		Tasa Máxima S/.		Moneda Extranjera US\$	Tasa US\$		
	Rango de Crédito S/.	T.E.A	T.E.M	T.E.A	T.E.M	Rango de crédito US\$	T.E.A	T.E.M
	500 a 2500	60.10%	4.00%	69.59%	4.50%	1000 a 2500	39.29%	2.80%
	2501 a 5000	51.11%	3.50%	69.59%	4.50%	2501 a 5000	34.49%	2.50%
	5001 a 20000	42.58%	3.00%	60.10%	4.00%	5001 a 10000	29.84%	2.20%
	20001 a 50000	36.07%	2.60%	51.11%	3.50%	Mayor a 10000	24.60%	1.85%
	Mayor a 50000	34.49%	2.50%	51.11%	3.50%			

7. EDYFICAR

Crédito Comercial:

Requisitos:

Recibo De servicios.

DNI

Garantías.

Estados financieros de dos periodos.

Tipos de producto:

Edycomercial

Plazos de tipos de producto:

Edycomercial----- (12 – 36 meses)

Tasas de interés para los tipos de producto:

Edycomercial----- (1.4 % - 2.2%) dependiendo el monto que se otorga.

Condiciones:

Proyecto escala de 3500 soles, a este monto la garantía es con artefactos eléctricos, pasado este monto la garantía es el titulo de propiedad o en todo caso tener un garante.

El solicitante debe encontrarse en condiciones optimas o CPP, esto quiere decir que si el solicitante adeuda a otra entidad financiera este acorde con sus pagos.

Observar el destino de préstamo.

Observar la capacidad de pago.

Como hemos visto en las página anteriores hemos conocido tipos de crédito que usa esta entidad financiera ahora veremos las características de la cartera crediticia.

Formas de los préstamos que ofrece Edificar:

Ahora veremos las formas en la cual edificar entrega alternativas en el préstamo

- Préstamo Individual: Dirigido a propietarios (as) vinculadas a micro o pequeñas empresas de producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos.
- Préstamo Solidario: Orientado a un grupo de 4 ó 5 propietarios (as) de microempresas de sobre vivencia con actividades diversas que generalmente mantienen nexos de localización común (mercados, centros, barrios, ambulantes, etc.) ú otro tipo de filiación y que no disponen de bienes o garantes que respalden un crédito, por lo que asumen la garantía solidaria para acceder al préstamo.
- Fondo Rotatorio: Dirigido a las organizaciones de mujeres y comunales con el objeto de facilitar el acceso al crédito de sus socias (os) con requerimientos de préstamo menores a los US\$400 o a quienes iniciarán una actividad económica a través de su propia organización. Esta modalidad se realiza con la intervención de un Comité de Préstamo elegido por la organización y que tomará decisiones a través de acuerdos mayoritario.

8. Caja Municipal PIURA

Créditos para Micro y Pequeña Empresa

- El Monto mínimo es de S/300.00 ó US \$ 100.00
- El Monto máximo es hasta el 5% del Patrimonio Efectivo de la CMAC PIURA S.A.C., según el balance del mes anterior.

Los créditos más comunes son:

- **Micro Créditos:** De S/300 a S/ 5000 con una tasa de interés 3.9% a 5% en 12 meses para pagar.

- **Crédito Mes:** De S/.500 a más según evaluación de la caja, con un interés de 3.85% a 3.15%.

Esto depende del monto, si es más alto varían los interés.

Los Plazos: Varían de acuerdo al monto y tipo de crédito y puede ser:

- También por el Capital de Trabajo en 12 meses para pagar
- El Activo Fijo es hasta en 7 años.

Tasa de interés efectiva

Nuevo Sol (S/.)	Mensual	Anual*
Hasta S/.3,000.00	3.85%	57.35%
de S/.3,001.00 a 5,000.00	3.60%	52.87%
de S/.5,001.00 a 10,000.00	3.55%	51.99%
de S/.10,001.00 a 15,000.00	3.50%	51.11%
de S/.15,001.00 a 25,000.00	3.45%	50.23%
de S/.25,001.00 a 30,000.00	3.40%	49.36%
Mayor a S/.30,000.00	3.15%	

1. La tasa mínima preferencial autorizada por la gerencia es de acuerdo al mercado.
2. La tasa mínima preferencial autorizada por la caja es con 100% de garantía a Plazo Fijo: 19.56 % anual.

3. La tasa de interés Moratorio es de 3.85 % mensual y 57.35 % anual.

Requisitos

- Tener negocio propio.
- No estar criticado en el sistema financiero.
- Documentación sustentatoria del negocio.
- Estados Financieros actualizados.
- Garantías que coberturen el crédito solicitado.

Garantía

- Copia del titulo de propiedad.
- Tarjeta de propiedad del vehículo.
- Boletas o facturas de artefactos.

Tipos de crédito en Huaraz

- Créditos con garantía plazo fijo
- Pequeña Empresa
- Micro crédito

9. Caja Nuestra Gente

Créditos

Pyme

Personal

Hipotecario

Agrícola

Ahorros

Plazo	Fijo	Interés	Adelantado
Plazo	Fijo	Interés	Vencido
Ahorro			Común
CTS			
Órdenes de Pago			

Tarjetas Electrónicas

Tarjeta Azul Nuestra Gente

Seguros y Servicios

SOAT

Seguro contra accidentes personales

Descuentos en clínicas

Giros y Transferencias

Débito Automático

Compra/venta de moneda extranjera

Pago de servicios

ANEXO 3: FORMATO DE ENCUESTA



UNIVERSIDAD NACIONAL SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO

ENCUESTA “EL SISTEMA FINANCIERO REGIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS EN LA CIUDAD DE HUARAZ PERIODO 2011”

INFORMACION GENERAL:

Edad:.....Sexo:Profesión:.....

1.1 Alguna vez a recurrido al crédito financiero para oponer capital de trabajo:

- a) Siempre.....3
- b) A veces..... 2
- c) Nunca.....1

1.2 El Monto de crédito solicitado satisface sus expectativas:

- a) Si.....1
- b) No.....2

1.3 ¿Cuál es el monto solicitado?

- 10,000 a mas.....5
- 5,000 a 10,000.....4
- 2,500 a 5,000.....3

1,000 a 2,500.....2

Menos de 1,000.....1

1.4 Los plazos de devolución del crédito, los considera:

a) Adecuados.....5

b) No adecuados.....4

c) Indiferentes.....3

1.5 Cual es al plazo de devolución que pacta con la entidad financiera:

60 meses.....5

48 meses.....4

36 meses.....3

24 meses.....2

12 meses.....1

1.6 Refinancia permanentemente su deuda:

Si.....2

No.....1

1.7 Las tasas de interés que le cobran como las considera:

a) Muy elevados.....5

b) Elevado.....4

c) Adecuados.....3

d) Bajos.....2

1.8 Cuando fue la tasa de interés anual, que le cobraron:

.....

No tiene conocimiento.....1

1.9 Las garantías solicitadas los considera:

a) Demasiados.....5

b) Engorrosos.....4

c) Adecuados.....3

d) Simples.....2

1.10 El año pasado ha obtenido utilidades:

a) Si.....5

b) No.....4

1.11 Las utilidades obtenidas las considera:

a) Optima.....5

b) Muy buena.....4

c) Buena.....3

d) Regular.....2

e) Mala.....1

1.12 ¿Qué porcentaje considera que han sido sus utilidades?:

a) 50% a mas.....5

b) 30% a 50%.....4

c) 20% a 30%.....3

d) 10% a 20%.....2

e) 0% a 10%.....1