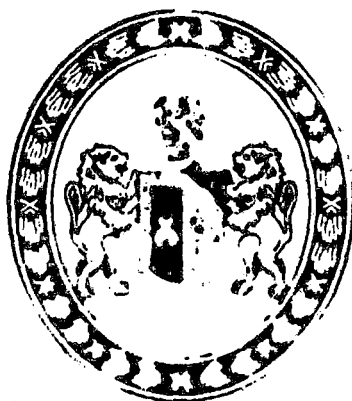


UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN"

HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



TESIS COLECTIVA

**"LOS MICROCRÉDITOS DE LA COOPERATIVA DE
AHORRO Y CRÉDITO "SAN FRANCISCO LTDA"
Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA
CIUDAD DE HUÁNUCO AÑO 2013"**

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

BACHILLERES:

**JHONATAN JHOSIAS DURAND CÁCERES
ORLANDO ALEX FALCÓN AMBROSIO
SILVIA YULY HINOSTROZA ALVAREZ**

**HUÁNUCO-PERÚ
2016**

UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZÁN" - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



TESIS COLECTIVA

**LOS MICROCRÉDITOS DE LA COOPERATIVA DE
AHORRO Y CRÉDITO "SAN FRANCISCO LTDA" Y
EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA CIUDAD
DE HUÁNUCO AÑO 2013**

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

BACHILLERES:

**JHONATAN JHOSIAS DURAND CACERES
ORLANDO ALEX FALCON AMBROSIO
SILVIA YULY HINOSTROZA ALVAREZ**

HUÁNUCO – PERÚ

2016

DEDICATORIA

Con todo nuestro cariño y nuestro amor para las personas que hicieron todo en la vida para que nosotros pudiéramos lograr nuestros sueños, por motivarnos y darnos la mano cuando sentíamos que el camino se terminaba, a ustedes por siempre, nuestro corazón y nuestro agradecimiento.

A nuestros padres por su paciencia, comprensión, apoyo permanente para la culminación de nuestra carrera Profesional.

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, por constituirse en una gran oportunidad de superación y en el logro de nuestra profesionalización.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, que nos brindaron sus conocimientos y experiencias durante el desarrollo de la Tesis.

A los funcionarios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda, por brindarnos las informaciones necesarias para ser plasmadas en el presente trabajo de investigación.

ÍNDICE

- I. Dedicatoria
- II. Agradecimiento
- III. Índice
- IV. Introducción

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Descripción del Problema.....	10
1.2	Formulación del Problema General y Específicos.....	13
	1.2.1. Problema General	
	1.2.2. Problemas Específicos	
1.3	Objetivo General y Específicos.....	14
	1.3.1. Objetivo General	
	1.3.2. Objetivos Específicos	
1.4	Justificación e Importancia.....	15
	1.4.1. Justificación	
	1.4.2. Importancia	
1.5	Delimitaciones.....	15
1.6	Hipótesis, General y Específicos	17
	1.6.1. Hipótesis General	

1.6.2. Hipótesis Específicas	
1.7 Variables, Dimensiones, Indicadores.....	18

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes.....	19
2.2 Bases Teóricas.....	22

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de Investigación.....	87
3.2. Método de Investigación.....	87
3.3. Población y Muestra.....	88
3.3.1. Población	
3.3.2. Muestra	
3.4. Técnicas e Instrumentos.....	92
3.4.1. Técnicas	
3.4.2. Instrumentos	

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1	Presentacion e Interpretación de los Resultados.....	94
------------	---	-----------

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1	Contrastación de los Resultados.....	108
5.2	Prueba de Hipótesis.....	111

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

NOTA BIOGRAFICA

INTRODUCCION

La situación actual de las MYPES en materia de acceso al crédito, así como los avances más importantes en este país en materia de lo que se ha dado en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda, para este propósito se ha empleado información primaria de la Cooperativa y de la Superintendencia de banca y Seguros (SBS), así como información secundaria que proviene de otros estudios realizados por los autores sobre el sistema cooperativo peruano.

El negocio de las cooperativas está viviendo una situación de profunda transformación ya que casi todo, incluyendo el fundamento de su propia actividad, está cambiando.

Este proceso de cambio no es algo nuevo, aunque se ha acelerado en los últimos años, obligando a los bancos a cambiar sus funciones para adaptarse a las transformaciones estructurales que afectan al sistema financiero en su conjunto. Es indiscutible que las cooperativas ofrecen hoy más productos que antes, que están presentes en más mercados, que utilizan canales alternativos de distribución, que compiten con un mayor número de instituciones y que procuran crear valor para el empresario.

Consecuentemente, los bancos y las cajas se han diversificado en productos y en mercados, desarrollando canales alternativos de distribución,

adoptando nuevos sistemas de gestión y formulando su estrategia en un entorno de creciente competitividad.

Mientras que muchos sectores han pasado por un proceso de reingeniería para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, el sector cooperativo ha sufrido un proceso de transformación. Con la ayuda de la tecnología, de la liberalización y de la innovación financiera las cooperativas no sólo han buscado ofrecer nuevos productos y servicios para realizar las tradicionales funciones de intermediación, sino que han procurado integrar nuevas funciones para poder proporcionar un conjunto de productos y de servicios complementarios a un mayor número de clientes.

Si la banca es lo que la banca hace, no debe sorprender que la identificación de los rasgos fundamentales del negocio cooperativo esté ligados a las cuatro grandes revoluciones que han conmovido la gestión de las entidades financieras.

En la última década de este siglo hemos asistido a nuevos cambios tanto en la función más tradicional de las cooperativas como en su propia gestión y dirección, que podría dar paso a una nueva revolución, que hoy vivimos, y que coincide con la época de la globalización bancaria, caracterizada por la existencia de un mercado universal que equilibra y dirige las transacciones que tienen lugar en distintos puntos geográficos y que corresponden a distintos sectores, activos y pasivos.

El acceso a las entidades formales resulta más restringido para los más pobres y aquellos con menor educación. En esas condiciones las MYPEs a pesar de ofrecer condiciones que garantizan la posibilidad de solicitar y obtener un crédito muchas veces tienen que dejar de lado su grado de solvencia para ponerse a pensar en algo más importante que va a determinar el futuro de su Micro o Pequeña empresa.

El objetivo del presente estudio es analizar y determinar cuáles son las principales condiciones de la Demanda del Crédito PYMES de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. para las MYPES de la Provincia de Huánuco. En la hipótesis se determina si la Demanda de Créditos en la Provincia de Huánuco se debe principalmente a la Rentabilidad de la empresa y al nivel de riesgo del Micro o Pequeño empresario.

El Trabajo consta de 5 capítulos, el **CAPITULO I**, trata del Planteamiento Teórico de la investigación, el **CAPITULO II**, se refiere a los Aspectos Teóricos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. y de las MYPES en la Provincia de Huánuco, el **CAPITULO III**, contiene el Planteamiento Metodológico de la investigación, **El CAPITULO IV**, contiene los resultados del trabajo según la aplicación estadística, así como el análisis e interpretación y el **CAPITULO V**, trata sobre la contrastación de los resultados y la prueba de hipótesis.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En el mundo empresarial la globalización exige que las empresas sean competitivas para asegurar su permanencia en este nuevo escenario económico, en este sentido, las empresas nacionales, regionales y locales tienen que reacomodar sus operaciones o procesos en la dirección que exige esta nueva corriente económica, que muy bien se ve plasmado en la apertura de los mercados.

No solo las grandes empresas tienen que ajustar sus procesos a la nueva corriente económica, sino también las MYPES, organizaciones que en estos últimos años se han convertido en el brazo productivo de la región de Huánuco, y además en el soporte del mercado laboral. Si bien es cierto que las MYPES, es parte de la fortaleza productiva de la región, pero a pesar de ello no cuenta con el apoyo necesario para que puedan optimizar sus operaciones dentro de las nuevas condiciones que exige la competitividad en el mercado. Esto es notorio en el sector comercial y productivo que, a pesar de presentar debilidades estructurales, las MYPES tienen que entrar a

competir con productos importados las cuales se ven apoyados muchas veces por presentar precios bajos.

La tecnología que usan las MYPES en muchos casos llega hasta lo artesanal; la insuficiencia de activos líquidos (dinero) no le permiten hacer innovaciones tecnológicas, que le conlleven a mejorar sus procesos productivos y optimizar la utilización de sus recursos, es por ello que su capacidad de competitividad se ve recortada ante la competencia, ya que sus costos operativos sobrepasan el límite del soporte del mercado, escenario que ha tratado de invertir las MYPES comerciales y productivas. Específicamente las MYPES comerciales en Huánuco como en la mayoría de las empresas de esta naturaleza, no solo hay problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos; esta vulnerabilidad va acompañada por la falta de recursos financieros para solventar el capital de trabajo, muchas veces por la lentitud de los intermediarios financieros tiene que acudir a la Banca Paralela donde el costo de financiamiento casi embarga sus utilidades del ejercicio.

El problema de financiamiento de las MYPES comerciales y productivos se ha convertido el foco de atención para los bancos, los cuales no los ven como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, lo ven como un segmento empresarial de riesgo, ya que no poseen capital empresarial suficiente para evaluar los créditos solicitados; pero a pesar de todos estos impedimentos estas

organizaciones han podido desarrollar fortalezas que le están permitiendo convertirse en pequeños exportadores bajo determinadas alianzas estratégicas.

Aprovechando esta situación la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco Ltda.", ha establecido dentro de sus colocaciones un plan llamado Microcréditos que son otorgados a microempresarios; destinados a financiar actividades de producción, comercialización o servicios para ampliar su negocio propio, los **Beneficios, son:** Trámite rápido, garantías flexibles, amplios plazos de financiamiento, ofrecen montos de acuerdo a la necesidad empresarial, y seguro de desgravamen, y los **Requisitos** para obtener este crédito son: solicitud de crédito, certificado del curso de cooperativismo (por primera vez), copia de cédula y papeleta de votación actualizadas (claras y legibles), copia de RUC, RISE o patente, pago de predio en caso de tener bienes, recibo de pago de servicio básico, y que este prestamos viene dando resultados para las MYPES, y el crecimiento de colocaciones por parte de la Cooperativa.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICOS

El problema que pretendemos desarrollar sobre los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA", frente al desarrollo de las MYPES se plantea a través de la siguiente interrogante:

1.2.1. Problema General:

¿En qué medida los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "¿San Francisco LTDA" participan en el desarrollo de las MYPES, para lograr mayor competitividad en el mercado productivo y comercial en la Ciudad de Huánuco?

1.2.2. Problemas Específicos:

1. ¿Cuál es la correlación entre los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" con el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercial y productivo?
2. ¿Cuáles son las políticas de créditos que se vienen desarrollando las entidades financieras con la MYPES del Sector Comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco?
3. ¿Cuál es el comportamiento de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA"

otorgados a las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco?

1.3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

1.3.1. Objetivo General:

Concretar el grado de participación de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA", en el desarrollo de las MYPES en el sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco.

1.3.2. Objetivos Específicos:

1. Determinar la correlación existente entre el apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" en el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercial y productivo.
2. Verificar las políticas de crédito que han estado llevando a cabo las entidades financieras con las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad Huánuco.
3. Analizar el comportamiento de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" frente a las MYPES de los sectores comerciales y productivos en la ciudad de Huánuco.

1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

- Existe pocos trabajos que abordan en forma integral el financiamiento Cooperativo a las MYPES.
- El estudio de investigación servirá como punto de partida para que, tanto las instituciones de crédito como las empresas trabajen bajo estrategias conjuntas a fin de optimizar sus operaciones.
- Al conocer resultados de la investigación, en especial Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" tomaran acciones con carácter de urgencia para cumplir su verdadero rol de promotor de las inversiones en este segmento empresarial.
- Es necesario contribuir con la ciencia financiera y administrativa y económica, a fin de que, con las conclusiones y apreciaciones obtenidas del presente trabajo de investigación, vaya fortaleciendo estas disciplinas y que se convierta en herramientas potentes para tomar decisiones en el ámbito empresarial.

1.5. DELIMITACION:

La principal delimitación que se ha tenido, es que un país como el nuestro, donde se tiene una economía centralizada, las realidades

de las MYPES en las diversas regiones, son marcadamente distintas, y sobre estas últimas se tiene muy poca información.

Existe un rechazo a brindar información, y es por ello que las entrevistas son bastante complicadas de realizar personalmente. Existe todavía un marcado criterio de ocultar la información, aun cuando lo que se pretende va en beneficio de ellos.

1.5.1. Delimitación Teórica

Durante el proceso de investigación, se utilizarán teorías financieras, administrativas y económicas, que expliquen el comportamiento de los intermediarios financieros; como entes prestamistas; y las MYPES como entes prestatarios. Se utilizarán las estadísticas publicadas por el INEI, artículos especializados que aparecen en los medios de comunicación como Actualidad Empresarial, entre otros.

1.5.2. Delimitación Temporal

El estudio es de tipo longitudinal. La investigación empezará en abril del 2014 y posiblemente termine en julio del 2014.

1.5.3. Delimitación Espacial

Las unidades de análisis e investigación corresponden a MYPES del sector comercial y productivo, para lo cual se tomará

como sujetos de investigación empresas localizadas en la Ciudad de Huánuco lugar donde se concentran la mayor cantidad de empresas de esta naturaleza.

1.6. HIPOTESIS GENERAL Y ESPECIFICOS

1.6.1. Hipótesis General:

“Con una adecuada financiación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco LTDA” con la línea de Microcréditos, orientadas a fortalecer el sector de las MYPES, éstos lograrían mejorar sus **niveles de competitividad** en el mercado productivo y comercial en la región Huánuco - 2013.”

1.6.2. Hipótesis Específicos:

1. Los créditos otorgados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco LTDA” a las MYPES en el sector comercial y productivo en la ciudad de Huánuco, éstos promueven su desarrollo empresarial.
2. Las políticas de Créditos desarrollados por las entidades financieras al sector comercial y productivo de las MYPES, son establecidas de promoción y desarrollo en los capitales de trabajos.

3. Los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" otorgados a las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco, promueven el crecimiento y desarrollo de las MYPES.

1.7. SISTEMA DE VARIABLES – DIMENSIONES E INDICADORES

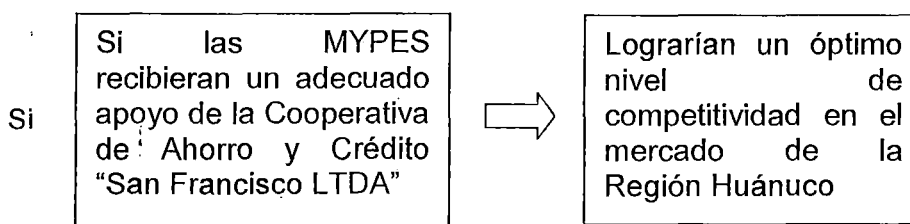
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
V. Independiente: MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITOS SAN FRANCISCO LTDA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beneficios ✓ Contribución al desarrollo de la Región 	<ul style="list-style-type: none"> • Atractivo o interesante • Monto de los créditos
V. Dependiente: NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Costos Bajos ✓ Producción flexible ✓ Expansión de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción • Desarrollo • Crecimiento

DEFINICION OPERACIONAL

Forma constitutiva

Apoyo → competitividad

Definida operacionalmente



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Las micro y mediana empresa ha existido siempre dentro de nuestra realidad, esto hizo necesario diferenciar a las grandes empresas de aquellas que no lo son; sin embargo, a partir de la década de 1,960 se empieza a utilizar el término "pequeña empresa", que no es otra cosa que una subdivisión dentro de la mediana empresa.

A pesar de ello, el financiamiento y el acceso al mismo, ha sido igual para todas las empresas, hasta la mitad de la década de 1,990. En esos mismo periodo, las entidades financieras van observando el potencial de este tipo de negocios y se empieza a financiar de manera diferenciada a las empresas, de acuerdo a criterios diversos, tales como número de empleados, volúmenes de venta, etc., los cuales buscaban otorgar productos financieros especializados, principalmente al sector de la pequeña empresa. En este contexto, la mediana empresa recibe un tratamiento crediticio sin diferenciación alguna.

De acuerdo a las necesidades puntuales de este tipo de negocios se hace necesario un tratamiento diferenciado, con productos e instrumentos adecuados a tasas de interés competitivas, los que van a permitir su crecimiento y por ende la mejora de nuestra economía.

Con Ley N° 28015 - Publicada el 03 de julio de 2003 - Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se crea la Ley para las MYPES.

IVÁN MIFFLIN BRESCIANI Director Ejecutivo PROMPYME¹

“En efecto, según la experiencia internacional, las MYPES poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible: descentralizado porque representan a la mayor cantidad de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza interna; y flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, en comparación con las grandes compañías que, como resultado de las inversiones a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Este es un punto que además permite que las MYPES puedan

¹ www/prompime.gob.pe. PROMPYME. 2005.

especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, aprovechando las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector. Sin embargo, a pesar de la capacidad e importancia para sustentar un verdadero desarrollo nacional, las MYPES encuentran una serie de impedimentos para aprovechar sus diversas potencialidades. Por tal motivo, el Centro de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa (PROMPYME), entidad ejecutora de las políticas de promoción de las MYPES del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), ha visto por conveniente elaborar el presente documento como un aporte que permita la comprensión de la situación de las MYPES en el Perú”

BELTRAN, Arlette² “conjunto de proyectos orientados a la identificación de mercado potencial, mercado disponible, mercado objetivo y mercado actual en el ámbito nacional y exterior, para que las empresas puedan estimar la demanda y medir el tamaño de mercado de cada uno de sus productos, además de efectuar los pronósticos sobre si este crecerá lo suficiente en el futuro, para poder desarrollar las estrategias de marketing adecuadas. Asimismo, consiste en el análisis de la interrelación del mercado proveedor, mercado competitivo y mercado comprador o consumidor.”

² Arlette Beltrán, Hanny Cueva. Evaluación social de proyectos para países en desarrollo

ESTEO SANCHEZ, F.³ “Plantea que las Empresas asuman realmente la conducción de desarrollar una estructura productiva que dinamice la actividad económica, logrando fuentes de empleo sostenido, de calidad y mejores ingresos.”

AGENDA PERÚ. (2000). “El único requisito que la ley establece para clasificar a las MYPES es el numero de trabajadores, para el primer caso este no excede a 10 y para el segundo caso a 50. Se supone que el Estado como los gobiernos regionales y locales tienen por responsabilidad incentivar la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que permitan su consolidación empresarial y su crecimiento sostenido, funciones que en estos últimos años lo han implementado, pero muy marginalmente para la realidad económica de nuestra región.”

2.2. BASES TEORICAS

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) EN EL PERÚ Y DESEMPEÑO DE LAS MICROFINANZAS⁴

No hay definiciones de aplicación universal referentes a la micro y pequeña empresa. Según la Recomendación No 189

³ Francisco Esteo Sanchez . Análisis Contable de la Rentabilidad Empresarial

⁴ Lindón Vela Meléndez. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque Perú. 2007

adoptada por la Organización Internacional del Trabajo en 1998, el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica.

Para determinar el universo y características de la microempresa es importante tener en cuenta la Ley No 28015 D.S. No 009-2003-TR, referida a la Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa. En dicha Ley se establece en el artículo dos, acerca de la definición de la micro y pequeña empresa, lo siguiente: "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 servicio".

En el artículo tres, referido a las características de las micro y pequeñas empresas (MYPES), se dice: "las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive

- La pequeña empresa: abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias
- La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT)

De acuerdo al artículo 3 del reglamento, en el cómputo del número máximo de trabajadores de las MYPES se toma en cuenta a los trabajadores que tengan relación laboral con la empresa, cualquiera sea la modalidad prevista en las normas laborales.

CONSIDERACIONES A LA CARACTERIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL PERÚ⁵

1) Caracterización de la microempresa formal:

- Emplea menos de 5 trabajadores
- Tiene un volumen de ventas reducido
- Se dedica principalmente a actividades de servicio o comercio
- Se localiza principalmente en Lima

⁵ Econ. Lindon Vela Meléndez. 2007

- Los ingresos de los trabajadores y conductores son más altos que los de sus pares en las empresas informales
- Conductores tienen un mayor nivel educativo

2) Caracterización de la microempresa informal

- Emplea menos de 5 trabajadores
- Genera empleo de mala calidad: ocupa a un alto porcentaje de trabajadores familiares no remunerados
- Se dedica principalmente a actividades agropecuarias
- Se ubica fuera de Lima
- Los ingresos de los trabajadores y conductores son más bajos que los de sus pares de la empresa formal
- Altamente correlacionada con pobreza a nivel local
- Sus conductores tienen un bajo nivel educativo

Es recomendable hacer explícito si el autoempleo debe o no considerarse como microempresa. El no hacerlo conduce a confusiones, de modo que políticas que quieran promover la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas pueden tener otros efectos, como por ejemplo beneficiar el crecimiento del autoempleo y no el de la microempresa. El problema es que un independiente puede subcontratar los servicios productivos de otras MYPES o independientes, lo cual es difícil de cuantificar. Es por ello que en las licitaciones de las compras del Estado no se diferencia por tamaño

empresarial del proveedor. Sin embargo, el establecer la diferencia contribuiría a registrar información sobre subcontrata.

De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

DESARROLLO DE LA MYPES EN EL PERÚ

El futuro de las MYPES es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

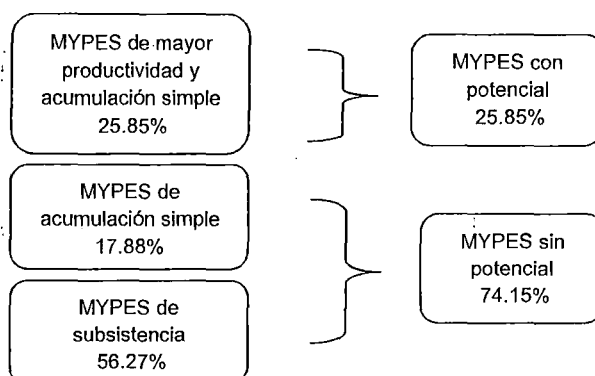
Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la subcontratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de las MYPES son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito.⁶

La competencia también detiene el crecimiento de las MYPES ya que en el Perú lamentablemente se les considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

Lo único que podría lograr que las MYPES tengan un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos.

⁶ www.mypesanmartin.gob.pe



En el presente cuadro observamos la proyección de crecimiento de las MYPES.

LOS MICROCRÉDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "SAN FRANCISCO LTDA".

Microcrédito de Acumulación Ampliada

CONCEPTO

Operaciones de crédito cuyo monto adeudado supera \$8500,00, otorgados a microempresarios que no generan más de \$100.000,00 anuales

GRUPO OBJETIVO

Socios y clientes (personas naturales no asalariadas, informales)

DESTINO

Transporte, servicio pequeña industria, agricultura pecuaria, otros

REQUISITOS

Cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de ingresos económicos, llenar solicitud, completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales justificar ingresos \$20 en Aportes de Socios

GARANTÍA

Personal

Hipotecaria

MONTO

Hasta \$25.000.00 dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento y fuente de repago

PLAZO

Hasta 10 años dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento

TASA

Tasa activa para operaciones de crédito con encaje al 19.00% y sin encaje 22% CFN (Máxima convencional BCE 35.50%)

COSTO

0%

SEGURO

0.037% seguro de desgravamen sobre capital reducido

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Mensual

RELACIÓN

Hasta el 10 x1 dependiendo del historial crediticio con la cooperativa.

Microcrédito de Subsistencia**CONCEPTO**

Operaciones de crédito cuyo monto de operación y saldo adeudado a la Institución, no supere \$600,00, se otorgan a microempresarios que no superan ingresos de \$100.000,00 anuales

GRUPO OBJETIVO

Socios y clientes (personas naturales no asalariadas, informales)

DESTINO

Transporte, servicio pequeña industria, agricultura pecuaria, otros

REQUISITOS

Cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de ingresos económicos, llenar solicitud, completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales justificar ingresos \$20 en Aportes de Socios

GARANTÍA

Personal

Hipotecaria

MONTO

Hasta \$25.000.00 dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento y fuente de repago

PLAZO

Hasta 10 años dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento

TASA

Tasa activa para operaciones de crédito con encaje al 20.00% y sin encaje 25.00% (Máxima convencional BCE 36.50%)

COSTO

0%

SEGURO

0.037% seguro de desgravamen sobre capital reducido

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Mensual

RELACIÓN

Hasta el 8 x1 dependiendo del historial crediticio con la cooperativa

Microcrédito de Acumulación Simple

CONCEPTO

Operaciones de crédito cuyo monto adeudado no supera de \$600,00 a \$8500,00, otorgados a microempresarios que no generan más de \$100.000,00 anuales

GRUPO OBJETIVO

Socios y clientes (personas naturales no asalariadas, informales)

DESTINO

Transporte, servicio pequeña industria, agricultura pecuaria, otros

REQUISITOS

Cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de

ingresos económicos, llenar solicitud, completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales justificar ingresos \$20 en Aportes de Socios

GARANTÍA

Personal

Hipotecaria

MONTO

Hasta \$25.000.00 dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento y fuente de repago

PLAZO

Hasta 10 años dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento

TASA

Tasa activa para operaciones de crédito con encaje al 20.00% y sin encaje 25.00 % (Máxima convencional BCE 36.50%)

COSTO

0%

SEGURO

0.037% seguro de desgravamen sobre capital reducido

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Mensual

RELACIÓN

Hasta el.8 x1 dependiendo del historial crediticio con la cooperativa.

CRÉDITOS PYMES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN FRANCISCO LTDA⁷

CONCEPTO

Créditos dirigidos a actividades de comercialización y prestación de bienes y servicios cuya fuente de pago son las ventas o ingresos brutos generados por la actividad financiada.

Operaciones de Crédito dirigidas a pequeña y mediana empresa cuyas rentas anuales superan o igualan los \$100.000,00

GRUPO OBJETIVO

Socios y clientes

(personas naturales o jurídicas)

DESTINO

Actividades productivas

Artesanía, Pecuario, Comercio en general,

Agricultura, Transporte, Vivienda, etc.

REQUISITOS

Cuenta activa, copias de documentos personales, justificativos de ingresos económicos, llenar solicitud, presentar balances, justificar ingresos, completar los requisitos que exige el reglamento general de

⁷ www.coac-sanfra.com/pagina.php?id=2&id1=2&id2=7

crédito y especiales \$20 en Aportes de Socios Ingresos brutos
mayores a \$40 Llevar contabilidad

GARANTÍA

Personal

Hipotecaria

MONTO

Hasta \$20.000.00 dependiendo de la capacidad de pago y
endeudamiento y fuente de repago

Y con fondos de la CFN

PLAZO

Hasta 10 años dependiendo de la capacidad de pago endeudamiento
y

monto del préstamo

TASA

Tasa activa para operaciones de crédito con encaje al (N/A) y sin
encaje 12.30% (Máxima convencional BCE 13.08%)

COSTO

0%

SEGURO

0.037% seguro de desgravamen sobre capital reducido

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Mensual

RELACIÓN

Hasta el 10 x1 dependiendo del historial crediticio con la cooperativa, del monto y capacidad de pago y endeudamiento.

FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL PARA EL FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS AGRO PRODUCTIVAS, EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y EL ACCESO A MERCADOS⁸

Línea de Acción predominante del PMP 2010-2014

- Vinculación de productores a mercados, incluidos los productores de pequeña escala.
- Modernización de mercados y sistemas de comercialización.

Objetivo General:

Contribuir al afianzamiento de las capacidades institucionales orientadas al fomento de la competitividad agropecuaria de los territorios rurales.

Objetivos Específicos:

- Implementar herramientas para el fortalecimiento de las instituciones nacionales y regionales para el desarrollo económico y comercial y de las capacidades productivas y empresariales en territorios rurales de Colombia.

⁸ Instituto Interamericano de cooperación para la Agricultura. IICA. Colombia.

Fortalecer a las asociaciones de pequeños y medianos productores y microempresarios rurales en el mejoramiento de su gestión empresarial y comercial.

Transferir a la institucionalidad pública y privada las metodologías y herramientas utilizadas por el IICA para el fortalecimiento competitivo de las asociaciones de pequeños productores rurales.

Beneficiarios:

Directos:

Asociaciones y Productores: Aproximadamente 50 organizaciones de productores agropecuarios, agroindustriales y de turismo rural.

Instituciones: Secretaria de Agricultura y Minería del Huila, los actores de las cadenas productivas del Departamento y Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Indirectos:

Instituciones Nacionales: Gremios de la producción, actores de las cadenas productivas nacionales y otros países IICA interesados en la experiencia.

Duración:

Cuatro años.

Actividades

1. Fortalecer a las asociaciones de pequeños productores y microempresarios rurales en su gestión empresarial para mejorar su acceso a mercados.
2. Implementar herramientas para el fortalecimiento de las cadenas productivas regionales para un territorio rural de Colombia.
3. Transferir metodologías aplicadas por el IICA para el fortalecimiento competitivo de pequeños productores rurales a la institucionalidad pública y privada nacional y regional.
4. Realizar el proceso de finiquito durante el 2011 de los convenios marco y los respectivos contratos derivados relacionados con el objetivo general del presente proyecto que requieran ser liquidados en este año.

Productos:

1. Metodología de fortalecimiento socio-empresarial de aprendizaje entre pares.
2. Herramientas para la gestión de negocios, investigación de mercados, diseño y operación de planes de negocio y marketing.
3. Estrategias para el desarrollo de encuentros de cooperación y comerciales.
4. Estrategias para la planeación y gestión de actividades estratégicas de las cadenas en el área de desarrollo

tecnológico, eficiencia productiva, fortalecimiento agro-industrial, gestión comercial y de valor agregado.

5. Estrategias para el mejoramiento técnico y de mercados para los productores rurales en circuitos de turismo rural.
6. Sistematización y publicación.
7. Evento socialización.
8. Segunda fase de réplica implementada en 70 microempresas.
9. Entregados y avalados productos y soportes documentales de ejecución técnica y financiera.
10. Actas de liquidación de contratos derivados, perfeccionadas y actas de liquidación de convenios proyectadas y acompañadas de todos sus soportes.

Resultados esperados

1. Diseñada, implementada y sistematizada metodología de fortalecimiento socio-empresarial de aprendizaje entre pares.
2. Las asociaciones gestionan herramientas de investigación, diseño y operación de planes de mercado e imagen corporativa.
3. Desarrollado encuentro de cooperación y comercial.
4. Los secretarios de cadena cuentan con herramientas para la gestión de actividades estratégicas.

5. Las asociaciones de pequeños productores han implementado planes de mejoramiento técnico para su inserción en circuitos de turismo rural.
6. Diseñada e implementada metodología de sistematización y desarrollo de una publicación.
7. Realizado evento de socialización y difusión de los resultados del proyecto.
8. Metodología de aprendizaje implementada en 70 microempresas.
9. Productos técnicos y soportes documentales entregados y avalados.
10. Convenios y contratos derivados finiquitados.

Indicadores de logro:

1. Aproximadamente 40 asociaciones han implementado la metodología de fortalecimiento socio-empresarial de aprendizaje entre pares.
2. Con acompañamiento técnico del IICA al menos 5 asociaciones han diseñado e implementando planes de mercadeo.
3. Realizado un encuentro de cooperación y comercial.
4. Al menos 5 secretarios de cadena implementan actividades en desarrollo tecnológico, eficiencia productiva o fortalecimiento agroindustrial, gestión comercial y de valor agregado.

5. Al menos 5 asociaciones han implementado planes de mejoramiento técnico para su inserción a circuitos de turismo rural.
6. Realizada una publicación sobre el proyecto.
7. Realizado un evento de socialización.
8. Metodología implementada en 70 microempresas.
9. Informes técnicos de los convenios y de los contratos derivados, aprobados por la persona correspondiente.
10. Actas de liquidación de los contratos derivados firmados por las partes y actas de convenios proyectadas con todos sus soportes disponibles.

Agenda de Competitividad 2014-2018⁹

El proceso de planteamiento de metas a lograr y acciones para esta Agenda de Competitividad ha partido de la convocatoria a un conjunto de expertos para la preparación de estudios a profundidad, para cada una de las líneas estratégicas definidas por el Consejo Directivo del CNC.

En cada uno de estos estudios hemos partido de un diagnóstico general, se han identificado los principales actores públicos y privados relevantes y se ha recogido su opinión respecto a prioridades, plazos y responsabilidades.

⁹ Consejo Nacional de la Competitividad.

La formulación del presente documento ha tomado seis meses, con el involucramiento de más de 150 entidades públicas y privadas, se han realizado alrededor de 299 entrevistas, 25 talleres de socialización de los resultados y más de 54 reuniones de validación con las entidades identificadas como responsable de las actividades y metas priorizadas.

Para cada una de las líneas estratégicas se ha realizado una definición clara y precisa del problema y sus causas directas e indirectas. Se ha partido de la información disponible (información secundaria y documentos institucionales) y luego se complementó y validó con actores clave del sector público, privado y académico.

El Consejo Nacional de Competitividad, con su Secretaría Técnica, es corresponsable de la implementación de las actividades y el logro de sus metas. Desde esta perspectiva, como ha sido en la Agenda pasada, el establecimiento de entidades públicas o privadas como responsables no exime en ningún caso la voluntad del CNC de apoyar y acompañar en lo que se requiera para su implementación.

PAPEL DE LAS MYPES EN LA ECONOMIA NACIONAL¹⁰

Las sucesivas migraciones de las poblaciones del país a la capital, hizo un crecimiento explosivo y desmesurado, ocasionó un gigantesco

¹⁰ Walter Castro Mateo. IMPORTANCIA Y CONTRIBUCION DE LA PEQUEÑA EMPRESA. UNMSM. 2014

aumento de la oferta de trabajo que no pudo ser absorbido por el mercado limeño.

El Sector Confecciones Y la Pequeña Empresa

Al ser la experiencia de la pequeña y microempresa dedicada al sector confecciones, la que ha tenido mayor desarrollo, se le considera como una alternativa en la economía del país y se hace imperativo la aplicación de los nuevos paradigmas de gestión.

El sector confecciones en el país, tiene focalizado su producción en el Jr. Gamarra y un amplio perímetro ubicado en el Distrito de La Victoria - Lima. Los antecedentes se remontan al siglo pasado, antes que existiera el Jr. Gamarra, ya gozaba de una tradición, la concentración de confeccionistas y cobijaba a las principales empresas textiles de Lima. A pesar que la población limeña contaba con 120 mil habitantes, la gran demanda era de uniformes militares y la tradición refiere que eran las esposas de los obreros textiles, que en sus casas confeccionaban las prendas, aprovisionada con las telas que sus esposos le atendían. Luego aparece el Mercado Mayorista por los años 40 y el Jr. Gamarra se urbaniza, pertenecía al fundo "El Pino" y se convierte en una zona comercial, con diversas tiendas, hoteles y la construcción de los conjuntos habitacionales de El Porvenir, por la familia aristocrática de los Prado. Todas las características que presenta actualmente la zona, es en gran parte influencia del Mercado Mayorista, se activa las redes de

comunicaciones terrestres, donde fluye la producción serrana de bienes de pan llevar, con el intercambio de prendas confeccionadas por el vecindario. Comerciantes y productores se entrelazan en este confluir de movimientos y en la década de los 50 se consolida con los primeros pequeños talleres y fábricas de producción en serie, siendo los inmigrantes puneños los pioneros de éste complejo industrial.

Este gran mercado cuenta con 133 galerías, 5,500 confeccionistas y más de 6 mil locales comerciales e industriales, con un movimiento anual aproximado de 700 millones de dólares USA. Otro agregado, la población que compone este complejo son mestizos provincianos que han comenzado de cero que a base de trabajo y empeño han podido superar los momentos difíciles de una recesión. Siendo la esperanza de este fenómeno, en que pueda convertirse en un gran complejo exportador, con un parecido a Taiwán.

El empresario de la pequeña o microempresa que se ubica en el Complejo Gamarra, conoce que cuenta con varias ventajas, siendo la principal, el abaratamiento de los costos de producción, pues existe una gran variedad y calidad de servicios, resulta impresionante la cantidad de mano de obra especializada. Se observa también un avance en la modernización de los centros de ventas,

La característica del modo de producción en el Complejo Gamarra es por intermedio de la subcontratación y la especialización flexible son pilares de desarrollo y éxito relativo, ocasionando que mas de la mitad de las confecciones nacionales se fabrican en este

conglomerado. Además, la cantidad de 45 mil trabajadores (PEA). La subcontración se describe como las relaciones de cooperación entre empresas que permite a las pequeñas unidades especializarse en algunas partes del proceso productivo (cuellos, ojales, armado, planchado, lavado, etc.). Faculta la participación en escala grande, pequeña y microempresa. Sus ventajas es que genera bajos costos, es funcional y permite actuar con muchos agentes de producción, se les conoce también como la “especialización flexible”.

Las experiencias concretas señalan que el confeccionista subcontrata los servicios de los alrededores y como también en algunos casos llegan a San Juan de Lurigancho, Zárate y Villa El Salvador. Trabajan a pedido. Generalmente una empresa grande, que puede ser comercializadora, contrata a una pequeña empresa y éste a su vez subcontrata a talleristas (microempresas). Se aprecia claramente a horas de la madrugada, en las casas del Cerro “El Pino”, están con luz prendida, son las microempresas que trabajan para el Complejo Gamarra, los estudiosos calculan que por lo menos 8 mil son los talleristas que trabajan con Gamarra.

Datos Generales del Complejo Gamarra		
Características	Cantidad	N° De Empleo
Mediana Empresa	30	2,300
Pequeña Industria	430	13,300
Tiendas	2,000	10,000
Talleres	3,300	17,300
Galerías	133	731

Restaurantes	300	700
Repuestos y Reparaciones	150	200
Organizaciones Financieras	20	700
Varios	100	120

REALIDAD ACTUAL Y LAS MYPES

El efecto de la MYPES en nuestro medio es bien conocido, la importancia que ha adquirido es impresionante, los datos lo confirman, el 75% de la PEA interviene en forma directa con esta actividad económica y el 98% de las organizaciones empresariales son MYPES.

Las MYPES en el Perú mantienen un listado de problemas, acentuadas con la situación recesiva, en tal sentido se manifiesta:

- Casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales. Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan
- La renovación de la tecnología no presenta precios competitivos
- El costo de la capacitación es elevado, se necesita un acuerdo corporativo de las principales unidades generadoras de conocimiento a efectos de un despliegue masivo.
- Débil inclinación por la agrupación de los productores, siendo el efecto contrario por la dispersión de las MYPES en muchos gremios y el trabajo solitario e infructuoso.

- La legislación vigente, prevalece en su aspecto obsoleto, por la rigidez y reglamentarismo, además de no contar con mecanismos de promoción y que les otorga mayor énfasis a los aspectos tributarios.

El Estado dentro de sus políticas de reactivación al sector productivo ha creado organismos que de alguna manera pretenden desarrollar y promocionar las MYPES a nivel nacional e internacional. Además de programas que faciliten el crédito como los fondos de garantía, FOGAPI, FONREPE, para implementar alternativas viables a instituciones financieras como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDPYMES, la esperanza es crear un banco especializado para las PYMES, la participación del Estado en compras dirigida a las MYPES, el papel del MITINCI y PROMPEX

La nueva Ley General de las MYPES, debe contar con instrumentos que concreten la promoción y formalización a efectos de reordenar sus actividades. Propender lineamientos básicos a efectos de otorgar mayor dinamismo a los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, facilidad para el acceso al régimen tributario y el financiero. La innovación tecnológica requiere de la participación estatal, a efectos de brindar facilidades de importación de maquinarias, así como intervenir para la apertura de nuevos mercados

CÓMO MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES¹¹

En la actualidad, las **micro y pequeñas empresas** (MYPES) necesitan volverse competitivas si desean expandirse a nuevos mercados, para ello deben cambiar su perspectiva de desarrollo.

Por ejemplo, la emprendedora Martha Ponte quien trabaja en sus diseños de vestidos y blusas en su taller textil de Comas, donde se elaboran estas prendas que luego se venderán en las boutiques más elegantes del Perú. Tras un largo trabajo, esta pequeña empresa pasó de confeccionar 20 prendas al mes a las 200 que ahora produce. y ahora su aspiración es traspasar las fronteras (el objetivo es la exportación). Para ello tiene que dar algunos pasos muy importantes, como capacitación, financiamiento y búsqueda de socios comerciales, que serían más fáciles si se asociara con otras MYPES (micro y pequeñas empresas).

Pero antes de ello, te mostramos algunos consejos para que puedas tomar en cuenta y hacer que tu empresa se vuelva mas competitiva:

- Las **empresas** que innovan crecen un 20%. Esto quiere decir que deben adaptarse a los cambios del mercado de una manera rápida y eficiente es donde reside parte del éxito.
- Deben entrar en el mundo digital para poder interactuar con sus clientes potenciales. Es en este caso que el e-commerce se presenta como un importante nicho de mercado.

¹¹ PYMEX 17 de octubre del 2015

- Los **emprendedores** a pesar de los momentos no deben perder la actitud emprendedora. Ya que ellos son los que hacen que el entorno empresarial de un país adquiera una mayor solidez y competitividad.
- La salida al mercado exterior es un recurso que deberían aprovechar más las MYPES, ya que les asegura un buen crecimiento futuro ante las escasas expectativas en el mercado local. Es recomendable asistir a ferias internacionales para publicitar y vender sus productos.
- Tener una alianza con otras empresas es uno de los principales factores que hacen que pueda competir con éxito en el mercado exterior o frente a las multinacionales.
- Es importantes identificar en su porfolio de productos aquellos que le hagan ser más competitivo. En este caso, debe priorizar la marca o el precio.
- Las redes sociales juegan un papel muy importante si queremos situar a nuestras empresas en la mente de nuestros clientes.
- El personal de trabajo es una de las principales fuentes de ventaja competitiva y el principal recurso con el que cuenta una empresa para llegar al éxito o al fracaso.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

MICROCRÉDITO: Efectos en la Pobreza Rural y el Medio Ambiente¹²

Introducción

Desde tiempo inmemorial, uno de los problemas de los campesinos y de las poblaciones rurales ha sido la falta de acceso al crédito. Estas personas necesitan crédito para poder invertir en sus explotaciones y pequeños negocios, para estabilizar el consumo y para reducir su vulnerabilidad a las perturbaciones atmosféricas y a las crisis económicas. Como tienen poco acceso a las instituciones oficiales de financiamiento, adoptan estrategias de riesgo y de consumo que no son las más indicadas y tienen que recurrir a fuentes de crédito extraoficiales y costosas. Convencidos de ello, los gobiernos y los organismos internacionales han creado bancos y programas de financiamiento orientados a los campesinos. El historial de estos programas no es uniforme, sobre todo en lo que se refiere a su capacidad de llegar realmente a los pobres. En los últimos años se han introducido reformas e innovaciones para mejorar las oportunidades del mercado de crédito para la población rural pobre y para conseguir una mayor eficacia en el financiamiento rural.

¹² <http://www.fao.org/docrep/x4400s/x4400s06.htm> - ANALISIS MUNDIAL El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 2000

El microcrédito ayuda a la población rural pobre a liberarse de la pobreza invirtiendo en pequeñas fincas y actividades económicas.

Una de esas innovaciones es el microcrédito, que consiste en otorgar pequeños préstamos orientados específicamente a los pobres. El microcrédito tiene como finalidad ayudar a la población rural pobre a salir de la pobreza invirtiendo en sus propias explotaciones y pequeñas empresas. Los planes de este tipo superan algunos de los problemas de la concesión de crédito rural a los pobres, ofreciendo para ello préstamos sin garantía con tasas de interés próximas a las del mercado, mediante programas de base comunitaria gestionados por instituciones de financiamiento u organizaciones no gubernamentales (ONG). El microcrédito presenta tres diferencias principales con los sistemas tradicionales de crédito rural:

- está orientado a un grupo de prestatarios más marginados que el atendido normalmente por las instituciones de crédito;
- suele incluir también servicios no crediticios, y
- está basado en el concepto de préstamo colectivo.

El microcrédito no se presenta como sustituto del crédito agrícola, ni de las actividades bancarias tradicionales, ya que su escala es mucho menor y sus objetivos son tan indiferentes. No obstante, en sus manifestaciones más modestas, ocupa un vacío que otras sustituciones parecen olvidar; en sus versiones más ambiciosas,

trata de catalizar el desarrollo económico y, de esa manera, reducir la pobreza rural.

HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO

Los mecanismos de crédito gestionados a nivel local existen desde hace centenares de años y continúan siendo de utilidad para los pequeños prestatarios a pesar de la llegada del «movimiento del microcrédito». Entre los ejemplos más conocidos cabe citar las asociaciones de ahorro y crédito rotativo y las cooperativas de ahorro y crédito, ambas esparcidas en comunidades de todo el mundo. Los pequeños préstamos a los prestatarios pobres han formado parte de las estrategias de desarrollo rural adoptadas por muchos organismos y organizaciones desde los primeros años del decenio de 1970. El Banco Mundial, el Programa de finanzas rurales de la FAO y los grandes donantes y otros organismos de desarrollo, incluidos los bancos de desarrollo agrícola, han incorporado productos y programas de pequeños préstamos en sus estrategias de financiamiento rural. Así pues, el microcrédito es más antiguo de lo que puede parecer a primera vista, pero la invención del término «microcrédito», así como el establecimiento de una organización para promoverlo a escala mundial y el respaldo otorgado desde las más altas esferas a algunos objetivos específicos en este terreno han dado a este movimiento un relieve mucho mayor.

La concesión de préstamos mediante planes de microcrédito va en rápido aumento en los países en desarrollo.

El microcrédito ha sido impulsado por personas ajenas a las actividades habituales de financiamiento rural y desarrollo y ha planteado un difícil desafío a los enfoques ortodoxos. En pocos años, un conjunto muy diverso de proveedores de crédito ya establecidos o incipientes, promotores, evaluadores, investigadores, docentes y donantes han centrado sus energías en el microcrédito y en algunos casos han apostado fuertemente por su éxito. Se han producido debates sobre la filosofía fundamental y los detalles técnicos de las actividades de microcrédito. Los partidarios han presentado una gran variedad ejemplos y estudios para confirmar su opinión de que el microcrédito es una revolución dentro del desarrollo económico y social que liberará a muchas personas de la pobreza, mientras que los críticos mantienen decididamente que no se trata de una panacea para ayudar a la población rural pobre (o urbana) en los casos en que otros sistemas de crédito han fracasado.

En 1976, Muhammad Yunus fundó el Grameen Bank, el proveedor más conocido de microcrédito. Algunos remontan los orígenes del microcrédito en su forma actual a este acontecimiento. A través del Grameen Bank, Yunus pudo institucionalizar una serie de características que sirven de modelo para muchos proveedores de servicios de microcrédito en la actualidad. Los programas y las

organizaciones de microfinanciamiento se han multiplicado a partir de entonces, y ahora existen réplicas del Grameen Bank en 45 países. Hoy hay más de 1 200 instituciones que ofrecen servicios de microcrédito de alcance nacional, 26 grandes instituciones internacionales que organizan programas internacionales de microcrédito y entre 7 000 y 10 000 organizaciones locales y regionales que ofrecen microcrédito dentro de sus iniciativas de desarrollo. En 1997, dos decenios después de que Yunus comenzara a experimentar la concesión de préstamos a mujeres de aldeas pobres de Asia meridional, más de 2 900 personas, representantes de 1 500 organizaciones y 137 países, se reunieron en la Cumbre sobre el Microcrédito en la ciudad de Washington, D.C. La Cumbre, presidida por Jefes de Estado y dignatarios de la comunidad mundial del desarrollo, emprendió una campaña para ayudar a 100 millones de las familias más pobres del mundo hasta el año 2005. La importancia de este acontecimiento fue que consiguió dar una cierta celebridad al objetivo de reducción de la pobreza mediante el microcrédito y creó una institución cuya misión era promover esa meta a escala mundial.

Cuadro 1		
ORGANIZACIONES DE MICROFINANCIAMIENTO Y DONACIONES DE LOS MIEMBROS DEL GRUPO CONSULTIVO DE AYUDA A LA POBLACIÓN MÁS POBRE (CGAP)		
Región	Número de organizaciones de	Donaciones del CGAP (Millones de

	micro financiamiento	\$EE.UU.)
África	988	7,1
Asia y el Pacífico	822	7,0
América Central/del Sur y el Caribe	335	9,2
Europa y América del Norte	987	0,0
Cerc. Oriente y África del Norte	n.d.	0,2
Europa oriental y central	n.d.	0,4
Mundo (cif. parciales)	3 142	24,0
Estas cifras se refieren a todos los miembros de la Campaña de la Cumbre sobre el Micro-crédito, incluidos algunos que no otorgan préstamos. CGAP. 1998. <i>Focus</i> (varios números). Washington, D.C., Banco Mundial; Campaña de la Cumbre sobre el Microcrédito, 1999.		

Todos parecen estar de acuerdo en que el crecimiento de los programas de microcrédito ha sido impresionante. El número total de prestatarios inscritos a través de los miembros de la Cumbre sobre el Microcrédito creció un 50 por ciento entre 1998 y 1999, alcanzando un total de 21 millones en todo el mundo; 12 millones de esos prestatarios viven con menos de 1 dólar diario. Sólo el Grameen Bank ha distribuido 3 000 millones de dólares en préstamos a más de 2 millones de prestatarios en Bangladesh; de esa cifra, se han reembolsado hasta la fecha 2 500 millones de dólares. A pesar del rápido crecimiento, se cree que el sector del microcrédito está todavía en una fase incipiente en relación con la demanda potencial de sus servicios. Además, el microfinanciamiento está dejando de ser un fenómeno exclusivo del Asia meridional. Por ejemplo, un donante está concentrando en África sus esfuerzos de desarrollo del

microfinanciamiento, «con lo que las fronteras avanzan más allá de lo que se ha conseguido hasta la fecha».

Cuadro 2	
RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MICROCRÉDITO	
Préstamo	Prestatarios
<p>Préstamos de pequeño tamaño</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantía nula o pequeña ▪ Se ofrecen servicios no crediticios ▪ Pago periódico de los préstamos ▪ Responsabilidad colectiva del grupo ▪ Financiado por donantes 	<p>Pobres</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Predominantemente mujeres ▪ Bajos niveles de educación ▪ Lejanía geográfica ▪ Pocos activos ▪ Ocupaciones relacionadas con la agricultura

En el Cuadro 3 puede verse la distribución de los miembros de la Cumbre sobre el Microcrédito, las sumas aportadas por los grandes donantes y el total de los desembolsos, por región.

¿Estamos ante un notable éxito o ante un nuevo nombre para una solución antigua? ¿Cuáles son realmente los efectos del microcrédito? ¿Está alcanzando éste sus objetivos? ¿Quiénes se benefician y quién paga los costos de los servicios de microcrédito? Finalmente, ¿hay consecuencias ocultas -buenas o malas- que deben reconocerse en una evaluación sobre la importancia del microcrédito en cuanto instrumento para el desarrollo? En esta sección se describen las pruebas acumuladas en este sentido y los argumentos sobre el impacto global del microcrédito hasta la fecha.

Las organizaciones que se ocupan de micro financiación son más flexibles que las instituciones bancarias oficiales, pero más estructuradas que los prestamistas rurales informales.

Se examina también brevemente un «efecto oculto» del microcrédito: su posible repercusión en el medio ambiente rural y en la utilización de los recursos naturales. A pesar de un creciente interés en el microcrédito y por el microfinanciamiento, no se han producido prácticamente debates sobre la relación de estos programas con la utilización sostenible de los recursos naturales. Dada la primacía del problema de la pobreza sobre la protección del medio ambiente, y la tendencia a dar por garantizados los recursos naturales, este olvido puede resultar comprensible.

Préstamos colectivos Un oficial de capacitación en Bangladesh ayuda a las aldeanas a aumentar su capacidad para la obtención de ingresos confeccionando sari que venderán en el mercado local - FAO/17552

CÓMO FUNCIONA EL MICROCRÉDITO

Han aparecido numerosas variantes del microcrédito a medida que se ha ampliado su alcance geográfico, su clientela y los objetivos de las organizaciones de microfinanciamiento. Tanto en lo que se refiere a las condiciones del préstamo como a la naturaleza de los prestatarios, el microcrédito es un híbrido de instrumento de desarrollo y servicio financiero. Las organizaciones de microfinanciamiento

(OMF) son más flexibles en sus condiciones de préstamo y de reembolso que muchas instituciones formales, pero están más estructuradas que los prestamistas del sector informal. El microcrédito se propone los siguientes fines:

- llegar a prestatarios potencialmente solventes que no reúnen los criterios normales de selección de los prestamistas;
- llegar a prestatarios potencialmente solventes que se encuentran geográficamente aislados;
- ofrecer servicios afines como los de gestión financiera básica para aumentar la capacidad de generación de ingresos de los prestatarios;
- utilizar los servicios financieros como instrumento de desarrollo en los hogares;
- servir como instrumento catalizador para fomentar el espíritu de empresa en las mujeres.

<p>Recuadro 1</p> <p>ALGUNOS EJEMPLOS DE UTILIZACIÓN DEL MICROCRÉDITO</p> <p>Casi 1 200 millones de personas, es decir, aproximadamente una de cada cuatro, de los países en desarrollo y en transición vive con menos de 1 dólar al día - indicador mundialmente reconocido de la pobreza-. La</p>	<p>En Filipinas, se utilizó un préstamo de 2 000 pesos (unos 52 dólares EE.UU.) para comprar dos cochinitos. El préstamo requería reembolsos semanales de 88 pesos (2,30 dólares) durante seis meses. Los cochinitos se alimentaron con las sobras de la comida de la familia, algunos productos hortícolas y piensos adquiridos en el mercado. Tanto los plazos</p>
---	--

mayor parte de estas personas, incluidos los niños, trabajan largas jornadas en condiciones muy duras sencillamente para sobrevivir. Muchos son empresarios que desempeñan su propia actividad en el sector informal, y su falta de reconocimiento oficial les impide tener acceso a las fuentes formales de crédito. Recurren al microcrédito para adquirir materiales que les permitan tejer esterillas, coser bolsos de cuero y hacer pan, así como para sobrevivir en momentos de emergencia. A continuación, se describen algunos ejemplos concretos de utilización del microcrédito:

Una mujer joven empleó un préstamo de 80 dólares para comprar arcilla y barniz con destino a un pequeño negocio de cerámica en la República Dominicana. Desde 1987, la propietaria ha recibido ocho préstamos de la institución de microfinanciamiento y ahora tiene siete empleados.

Una mujer pakistani de 22 años

semanales como la compra del pienso tenían que sufragarse con los ingresos familiares. Después de seis meses, los cerdos ya engordados se vendieron por 4 000 pesos (104 dólares) cada uno.

Una mujer india adquirió pequeños brazaletes y productos cosméticos para intercambiarlos en el mercado con un préstamo de capital de trabajo de 1 000 rupias indias (24 dólares). Solicitó un préstamo durante 20 semanas con un interés fijo del 20 por ciento, con plazos de 60 rupias (1,42 dólares). Vende sus mercancías en el mercado y de puerta en puerta y gana unas 600 rupias a la semana. Después de pagados los gastos, sus ingresos son de 120 rupias (2,84 dólares) semanales, la mitad de las cuales se dedican a pagar el préstamo.

Un estudio ha examinado los beneficios obtenidos por los microempresarios que recibieron préstamos del Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), gran OMF de Bangladesh¹. En él se comprobó que son muchos y muy diversos los beneficios obtenidos por diferentes empresas. Las que

<p>vive con su esposo y tres hijos gracias al salario de éste como administrativo y a los ingresos que ella tiene ocasionalmente trabajando a destajo como bordadora. Ella recibió un préstamo de 4 500 rupias, que su esposo utilizó para adquirir dos cabras. La joven cuida de las cabras mientras que los plazos del préstamo se reembolsan con el salario del marido. Las cabras se utilizan sobre todo para obtener leche para los niños, y la mujer espera con el tiempo venderlas y obtener un beneficio. Utiliza también el componente de ahorro del programa de microfinanciamiento.</p>	<p>ofrecían mayor rentabilidad eran las actividades relacionadas con la cría de aves de corral, el cultivo de patatas y la producción de redes (unos 21 dólares mensuales); la categoría media correspondía a la venta de comestibles (unos 12 dólares mensuales); los beneficios más bajos (unos 2 dólares al mes) eran los del cultivo de arroz y la cría de cabras. Finalmente, el engorde de toros resultaba antieconómico.</p> <p>¹ H. Zaman. 1999, <i>Assessing the poverty and vulnerability impact of microcredit in Bangladesh: a case study of BRAC</i>. Documento de antecedentes para el Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001. Washington, D.C., Banco Mundial.</p>
--	---

Un préstamo de microcrédito típico supone los siguientes pasos:

1. Se localizan los posibles prestatarios pobres pero que reúnen unas determinadas condiciones, de acuerdo con criterios y procedimientos de selección.
2. Se forma un pequeño grupo (5-8 personas del mismo sexo) de posibles prestatarios y se explican y aprueban las normas.
3. Cada miembro efectúa un ahorro obligatorio.

4. Uno o dos miembros del grupo solicitan en empréstito el monto máximo inicial.
5. El grupo se reúne semanalmente con otros grupos para examinar las actividades y efectuar el pago de los plazos.
6. Se facilita capacitación sobre gestión financiera y otros aspectos en forma voluntaria u obligatoria a todos los miembros.
7. Cuando se reembolsan los préstamos iniciales, pueden endeudarse los siguientes miembros del grupo.
8. Si un préstamo no se reembolsa en el plazo previsto, ningún miembro del grupo puede solicitar un nuevo préstamo mientras el primero no sea reembolsado por el prestatario o por otros miembros del grupo.
9. Con el tiempo, los préstamos reembolsados y el ahorro colectivo permiten disponer de capital suficiente para mantener el fondo rotatorio de préstamos para todos los miembros.

La mayor parte de los beneficiarios del microcrédito son familias pobres que realizan o pueden emprender pequeñas actividades generadoras de ingresos. Si bien ello parece excluir a los agricultores, en la práctica los programas de microcrédito en las zonas rurales no prohíben los préstamos destinados a mejorar la producción de alimentos, y muchas familias campesinas rurales participan

también en actividades económicas no agrícolas. Los ingresos agrícolas no rurales están convirtiéndose en una parte cada vez mayor del total de los ingresos rurales, y han alcanzado un promedio del 42 por ciento en África, del 40 por ciento en América Latina y el 32 por ciento en Asia. Los tipos de empresa que reciben ayuda de las actividades de microcrédito son, entre otras, las de productos artesanales, las pequeñas agroindustrias (descascarillado del arroz), la venta y comercialización, el transporte manual en *rickshaw* y, en algunos casos, la adquisición de insumos agrícolas mejorados.

Cuadro 3			
FINANCIAMIENTO SUBSECTORIAL EN BANGLADESH, POR TIPO DE PRESTAMISTA			
Subsector	Porcentaje de préstamos desembolsados por organizaciones de microfinanciamiento 1991-92 (1997-98)	Porcentaje de préstamos desembolsados por prestamistas informales de crédito (1991-92)	Porcentaje de préstamos desembolsados por instituciones formales
Agricultura	12	22	23
Pesca	4	n.d.	n.d.
Elaboración de alimentos	10	n.d.	n.d.
Pequeñas empresas	42	9 ¹	8 ¹
Industria familiar	3		
Transporte	3	19	39
Ganadería	18	0.4	2
Otras actividades	7	49	27

¹ Los datos corresponden a una combinación de pequeñas empresas e industrias familiares

Fuentes: Credit and Development Forum. 1999. *CDF Statistics*, Vol. 6. Dhaka, Bangladesh, y S. Khandker. 1998. *Fighting poverty with microcredit*. Washington, D.C., Banco Mundial. Las categorías no se corresponden perfectamente entre las dos fuentes y, debido al redondeo de las cifras, el total no es de 100.

Los pequeños préstamos se utilizan para financiar actividades rurales no agrícolas, cultivos hortícolas y pequeñas empresas agrarias.

SUPERAR LOS OBSTÁCULOS AL CRÉDITO MEDIANTE EL MICROCRÉDITO

Las necesidades de la población que no puede obtener de los bancos empréstitos en las condiciones habituales son atendidas en gran parte por prestamistas y otros proveedores de financiamiento del sector informal -incluidos los grupos de crédito rotatorio y las asociaciones de ahorro. El microcrédito no sustituye a esas fuentes locales de crédito y ahorro, pero combina características de esos mecanismos, como las ventajas informativas de los prestamistas locales y el crédito rotativo de algunas asociaciones. Estos mecanismos tradicionales han desempeñado un papel fundamental en el otorgamiento de crédito a la población rural pobre. No obstante, el sorprendente desarrollo del concepto y los métodos del microcrédito demuestran la existencia de necesidades no atendidas. El IIPA observa en los países en desarrollo la existencia de un número significativo de pobres que tienen problemas reales para obtener empréstitos.

El microcrédito tiene un lugar propio que ocupar en la concesión de préstamos a ciertos grupos de población, especialmente mujeres.

Los obstáculos que entorpecen el acceso de los pobres al crédito rural proceden de la falta de instituciones para supervisar y asegurar la observancia de las transacciones crediticias en las zonas rurales. En la sección Cuestiones de económica política y reducción de la pobreza y de la inseguridad alimentaria, Bardhan describe algunos de los problemas institucionales y del mercado que impulsaron la difusión del microcrédito orientado a las poblaciones rurales pobres. Observa también las deficiencias del mercado del crédito, incluida la captación de beneficios por los grupos minoritarios adinerados o políticamente favorecidos y los desincentivos al reembolso. Menciona también varios tipos de fracaso institucional, entre ellos la falta de mecanismos prácticos para llegar realmente a la población rural pobre. Los problemas pueden resumirse como sigue:

- asimetrías de la información;
- escaso potencial de rentabilidad;
- falta de diversificación de la cartera.

La novedad introducida por el microcrédito en el crédito rural es la forma en que aborda estos notorios problemas institucionales y del mercado. El microcrédito trata de superar este tipo de obstáculos y al mismo tiempo ser financieramente viable.

Las **asimetrías de la información** se producen cuando las partes en una transacción no tienen acceso a la misma información, lo que representa una ventaja para la parte mejor informada. Esta situación puede darse bien antes de que se produzca la transacción, en cuyo caso puede parecer que un prestatario representa menos riesgo del que constituye en la realidad, o después de que se haya realizado la transacción, por ejemplo, si un prestatario puede tener un incentivo para no reembolsar al prestamista en la forma originalmente convenida. Para superar este problema, los prestamistas normalmente exigen a los prestatarios un buen historial de crédito y otros requisitos (por ejemplo, un ingreso constante) que demuestren que son solventes, además de exigir la presentación de alguna forma de garantía a cambio del otorgamiento del crédito.

El **escaso potencial de rentabilidad** es el segundo obstáculo al otorgamiento de préstamos a los pobres. Este obstáculo se debe a la opinión de los bancos de que el servicio a esta población de prestatarios supone grandes costos y riesgos y sólo tiene un mercado reducido. En el plano individual, estos prestatarios generalmente no tienen ingresos constantes o suficientes ni ningún activo al que recurrir, y deben hacer frente a enormes obstáculos económicos y culturales para conseguir ingresos. En el plano comunitario, están relativamente aislados, por lo que resulta costoso ofrecerles servicios financieros, y sus oportunidades de mercado son pocas. La dispersa

población de los posibles prestatarios en estas zonas dificulta también la consecución de economías de escala en los servicios financieros.

A veces se requiere como condición para otorgar los préstamos que se brinde capacitación y asesoramiento técnico a los prestatarios.

El microcrédito resuelve este problema con varias prácticas. Muchos programas de microcrédito ofrecen -en algunos casos exigen- actividades de *capacitación y asesoramiento* técnico a los prestatarios con el fin de aumentar sus ingresos. Entre estas actividades figuran los programas de alfabetización, de gestión de empresas y de educación en planificación familiar y nutrición. Estos programas de «servicios completos» tratan de incrementar los conocimientos prácticos y la capacidad de los prestatarios. Su valor es evidente, sobre todo para las mujeres pobres que carecen de experiencias y conocimientos sobre la organización de actividades económicas. No obstante, los costos son también elevados y deben sufragarse con el pago de intereses de los prestatarios, o con constantes subvenciones.

Por lo general los prestatarios reembolsan el microcrédito a los tipos de interés del mercado.

Los programas de microcrédito generalmente fijan en sus préstamos tasas de interés equivalentes a las del mercado para sufragar sus elevados costos. Cabría pensar que esos préstamos

deberían otorgarse en condiciones especialmente favorables, dado el elemento de subvención que los donantes prevén muchas veces para las organizaciones de microfinanciamiento. De hecho, las tasas de interés real son con frecuencia más elevadas que las de los bancos comerciales, aunque más bajas que las de los prestamistas locales. Este factor contribuye a la formación de un pequeño mercado para el endeudamiento a través del microcrédito, y ayuda a superar los altos costos. Un posible prestatario preferiría obtener microcrédito a pagar las tasas más elevadas fijadas por otras fuentes de crédito informal.

La ***diversificación de la cartera*** es el tercer problema que impide el acceso de las poblaciones rurales al crédito. Los prestamistas que intervienen en una comunidad o región determinada están expuestos al riesgo de la covarianza. Entre las razones más probables del incumplimiento de los pagos de los préstamos en una región o país están las catástrofes naturales (por ejemplo, las inundaciones de Bangladesh de 1998) o los cambios desfavorables de la coyuntura económica (como la crisis financiera de 1997 en Asia). Estos acontecimientos repercuten en los prestatarios que reciben microcrédito más que en otros tipos de préstamo, precisamente por la mayor vulnerabilidad económica.

La vulnerabilidad de los prestatarios rurales pobres hace que generalmente las instituciones de préstamo los consideren clientes de alto riesgo.

RECUADRO N° 2
CUANTIFICACIÓN DE LOS EFECTOS
DEL MICROCRÉDITO

Son muchos los estudios realizados en los años recientes para cuantificar los efectos del microcrédito. Se han llevado a cabo por imposición de los organismos de financiamiento o por iniciativa de instituciones académicas o con la finalidad de orientar mejor los fondos a fin de lograr metas sociales y económicas específicas. Sin embargo, los resultados han sido algo contradictorios, lo que ha impulsado los debates sobre las consecuencias y el valor del microcrédito.

Se han utilizado diferentes medidas para esa cuantificación. El indicador más frecuente es el cambio en los *ingresos de los hogares* que reciben financiamiento. También son importantes los cambios registrados en los *activos, patrimonio neto y fuerza de trabajo*. La razón es obvia: el objetivo primario del microcrédito es rescatar a las personas de la pobreza. La externalidad positiva de la reducción de la pobreza se utiliza como argumento para justificar el gasto de fondos públicos en microcrédito. Otra medida utilizada habitualmente es el *consumo de los hogares*, que es una variable sustitutiva del ingreso y se puede cuantificar más

No obstante, Khandker advierte que estos efectos sólo serán sostenibles si el microcrédito se orienta específicamente a zonas y actividades económicas con potencial de crecimiento. Ello se debe a la fuerte inclinación de los pobres a utilizar los préstamos para aumentar el consumo, lo que a su vez debería dar lugar a cambios en la producción y en los ingresos.

Morduch² examina las consecuencias del microcrédito, tratando de eliminar de la muestra los hogares que no reúnen las debidas condiciones. Una de las razones es evitar el problema del sesgo en la selección de la muestra, que se produce en el plano de los hogares (cuando aumenta el número de hogares solventes que participan en los programas), de las aldeas (cuando las aldeas menos necesitadas tienen acceso al microcrédito) y de los individuos (porque el éxito como prestatario genera la posibilidad de recibir nuevos préstamos).

Morduch no observa aumento

fácilmente en las encuestas de hogares. Los estudios han cuantificado los cambios registrados en el consumo total y en el consumo alimentario de los hogares y la cronología del consumo. Se utilizan también otros indicadores del bienestar individual o de los hogares, como los cambios observados en las tasas de *matrícula escolar* y en la *salud*. Finalmente, se miden también los indicadores

de potenciamiento y repercusiones en la mujer.

Khandker¹ examinó tres importantes programas de microcrédito en Bangladesh para determinar sus efectos. Los resultados revelan un aumento del 18 por ciento en el consumo de los hogares gracias a las actividades de microcrédito en favor de la mujer, y un aumento del 11 por ciento del consumo cuando los prestatarios son los hombres. En su opinión, un 5 por ciento de las familias participantes pueden liberarse de la pobreza cada año como consecuencia del aumento del consumo resultante del microcrédito. Otras consecuencias del microcrédito registradas por Khandker son la estabilización del consumo, la regulación del suministro de mano de obra y una mejor nutrición infantil, sobre todo en el caso de las niñas.

ninguno del consumo entre los prestatarios acogidos a programas de microcrédito, y algunas veces llegan a bajar las tasas de matrícula. Atribuye este fenómeno a su utilización de grupos de control que corrigen el sesgo de selección, inevitable en muchos programas de microcrédito. Observa no obstante efectos beneficiosos debidos a la estabilización del consumo en los hogares prestatarios, así como a la mayor capacidad de diversificar el suministro de mano de obra. Estos efectos reducen la vulnerabilidad de los hogares prestatarios en comparación con los otros (en el Cuadro 6 puede verse un resumen de algunas evaluaciones importantes de los efectos del microcrédito).

¹ S. Khandker. 1998. *Fighting poverty with microcredit*, p. 11 Washington, DC; Banco Mundial.

² J. Morduch. 1998. Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh. HIID, Harvard University (documento inédito).

Cuadro 6						
EFFECTOS DEL MICROCRÉDITO EN DETERMINADAS VARIABLES: RESULTADOS DE ALGUNOS ESTUDIOS						
Autor	Morduch (1998)	Khandker (1998)	IIPA (1998)	MkNelly (1997)	Zaman (1999)	Otros¹
Ingreso/ pobreza	Ningún efecto	Reducción de la pobreza; nivel más alto de ingreso en las aldeas	Ingresos más altos	Aumento de los ingresos no agrícolas	Estabilización	-
Patrimonio neto, activos	-	Aumento cuando la mujer es la prestataria	-	-	Aumento	Aumento
Suministro de mano de obra	Diversificado	Aumento en las mujeres; descenso en los hombres	-	-	-	-
Consumo	Estabilización	Estabilización; aumento	Más alimentos; ninguna estabilización	Mayor seguridad alimentaria	Estabilización	Estabilización
Matrícula	Ningún efecto nutricional;	Superior en niños; ningún efecto en	-	-	-	Mejor acceso

	disminución	las niñas acceso				
Medidas que interesan la salud	-	Mejor nutrición infantil	-	Ningún efecto nutricional	Mejor nutrición infantil	-
Uso de anticonceptivos	-	Más bajo	-	-	-	-
Habilitación de la mujer	-	-	-	-	Aumento	Aumento

¹ Se incluyen los siguientes autores: Jacoby (1994), Schuler y Hashemi (1994), Buckley en Hume y Moseley (1995), Foster (1995) y Banco Mundial (2000), citados todos ellos en IIPA (1998).
Referencias: J. Morduch. 1998. Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh. HIID, Harvard University (documento inédito); S. Khandker. 1998. *Fighting poverty with microcredit*. Washington, D.C., Banco Mundial; IIPA. 1998. *Rural finance and poverty alleviation*. Washington, D.C.; B. MckNelly. 1997. Freedom from hunger's credit with education strategy. Sacramento, CA (documento inédito); H. Zaman. 1999. *Assessing the poverty and vulnerability impact of microcredit in Bangladesh: a case study of BRAC*. Documento de antecedentes para el Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001. Washington, D.C., Banco Mundial.

EL MICROCRÉDITO Y EL COMPORTAMIENTO DE LA POBLACIÓN RURAL POBRE

El objetivo primario de los programas de microcrédito es mitigar la pobreza aumentando los ingresos de los prestatarios. Al mismo tiempo, pueden conseguirse otros efectos, como las decisiones relativas a la escolarización o a la planificación familiar. Debido a la fungibilidad de los préstamos, es difícil determinar las consecuencias precisas del microcrédito. En el caso de la población pobre, en particular, no es fácil separar las decisiones relativas a la producción y al consumo, ya que la mano de obra es el principal activo productivo y una nutrición suficiente es esencial para el trabajo. En la Figura 12, se esbozan los medios a través de los cuales el microcrédito repercute directa e indirectamente en los prestatarios. En el Recuadro 2 se resumen las pruebas empíricas sobre algunos de estos cambios, tomadas de varios estudios importantes.

En algunos casos los prestatarios utilizan los recursos del microcrédito para satisfacer sus necesidades inmediatas de consumo.

Efectos económicos

Aumento del ingreso. Las pruebas disponibles revelan que el microcrédito aumenta los ingresos de los participantes

(véanse el Recuadro 2 y el Cuadro 6). A medida que aumenta el ingreso, se producen cambios secundarios en la cantidad, composición y cronología del consumo, ahorro y activos disponibles.

Diversificación de los ingresos. Las oportunidades de diversificar los ingresos son importantes, sobre todo para la población rural pobre, que depende de la agricultura y está sujeta a las fluctuaciones atmosféricas y a los ciclos de los cultivos. Los ingresos se pueden diversificar mediante la adopción de actividades agrícolas adicionales, como la introducción de nuevos cultivos, y la realización de actividades no agrícolas nuevas o más amplias.

Efectos en el consumo. Parte de los préstamos de microcrédito se utilizan directamente para aumentar el consumo. Si bien el comportamiento en este sentido puede cambiar inmediatamente, otros efectos del microcrédito sólo se observan a largo plazo. Por ejemplo, la reducción de la vulnerabilidad gracias a la mayor adquisición de alimentos a corto plazo puede cambiar los resultados económicos a largo plazo para los habitantes de las zonas rurales pobres. Dado el bajo nivel de ingresos de los prestatarios que reciben

microcrédito, los ingresos adicionales se gastan muchas veces en alimentos, vivienda y otros bienes básicos.

Efectos en el ahorro. Como consecuencia del ahorro forzoso o de la desviación de fondos asociada al aumento de los ingresos, los beneficiarios del microcrédito ahorran más que antes. Ello les permite regularizar el consumo, invertir en actividades generadoras de ingreso y prepararse para las situaciones de emergencia. Las investigaciones revelan que el microcrédito se utiliza en gran parte para actividades de inversión (por ejemplo, el 80 por ciento del crédito de BRAC en Bangladesh), como vivienda y otros activos productivos.

Efectos en la producción. El crédito ofrece la oportunidad de comenzar o ampliar nuevas actividades no agrícolas, por ejemplo, de elaboración de alimentos agrícolas, distribución de alimentos, manufactura en pequeña escala, reparación y alquiler de equipo, turismo y minería y sector de los servicios. Puede cambiar también los métodos de producción en la agricultura, mediante la utilización de insumos que aumentan los rendimientos. Estos cambios en la producción dan lugar a oportunidades de conseguir trabajo o de cambiar de empleo, tanto para los prestatarios como para otros miembros de la comunidad.

Tasa de descuento. El crédito ofrece la posibilidad de cambiar la cronología del consumo para reducir la vulnerabilidad, por lo que cambia también la tasa de descuento que los prestatarios atribuyen al ingreso futuro. Cuanto mayor sea el ingreso de un individuo, menos es su preocupación por atender las necesidades actuales de consumo. Los beneficiarios pueden optar por renunciar a parte del consumo actual a cambio de una rentabilidad futura mayor y más sostenida.

<p align="center">Recuadro 3</p> <p align="center">INTERRELACIÓN ENTRE</p> <p align="center">MICROCRÉDITO Y MEDIO AMBIENTE</p>	
<p>Hay pocos ejemplos de organizaciones de microfinanciamiento (OMF) que vinculen expresamente la ordenación ambiental y la concesión de préstamos, aunque la preocupación por el medio ambiente aparece con frecuencia entre los requisitos impuestos a los miembros. Ello puede deberse en buena medida al precedente sentado por el Grameen Bank y las 16 condiciones propuestas a los prestatarios. Los miembros adquieren los siguientes compromisos: «... mantendremos</p>	<p>Gracias a TNS, los grupos de prestatarios no tienen necesidad de registro y pueden obtener el préstamo de pre-financiamiento que les permite ponerse en contacto directo con los exportadores. Luego, recogen las nueces y suministran el volumen concertado. El acceso a los préstamos para capital de operaciones aumenta su capacidad de almacenar nueces, darles valor añadido mediante la elaboración, incrementar los ingresos y crear empleo local.</p> <p>TNS colabora con las compañías de exportación en nombre de los grupos de mujeres y negocia las condiciones de los contratos, coordina las actividades sobre el terreno para</p>

limpios a nuestros hijos y el medio ambiente, construiremos y utilizaremos letrinas de pozo ... y plantaremos el mayor número posible de árboles». Estas condiciones han sido copiadas por centenares de réplicas del Grameen Bank en todo el mundo y han sentado los cimientos del microcrédito vinculado a objetivos ambientales.

El microcrédito y el medio ambiente aparecen muchas veces asociados en las actividades de ONG dedicadas a la conservación, o en las ONG de desarrollo con un programa ambiental. En algunos casos estas organizaciones tienen ellas mismas capacidad de microcrédito, y en otros se asocian con proveedores de crédito más especializados, como los bancos locales o internacionales u otras ONG. Hay también un número pequeño pero creciente de OMF interesadas en las tecnologías o productos «verdes». Por ejemplo, Grameen Shakti se dedica a ofrecer fuentes de energía renovable (como paneles solares, digestores de biogás y turbinas eólicas) a las aldeas de Bangladesh que no tienen electricidad. De la misma manera en la República Dominicana y en

comprobar que ambas partes cumplen sus obligaciones y ofrece actividades básicas de capacitación económica a los grupos establecidos. Todo ello ayuda a las mujeres a planificar y evaluar la rentabilidad de la comercialización del karité, así como a decidir cuál es la mejor manera de invertir parte de los beneficios con el fin de mejorar sus estrategias de supervivencia.

PDA y PDI, Tailandia

La Population and Community Development Association (PDA) es una ONG firmemente establecida en Tailandia, que utiliza el microcrédito para mejorar la conservación del medio ambiente y la gestión de los recursos naturales. Se fundó en 1974 con la finalidad de promover la planificación familiar en las zonas urbanas y rurales, pero, con el tiempo, su campo de acción se ha ampliado. Actualmente, comprende actividades de generación de ingreso y el desarrollo de las zonas rurales, así como el saneamiento, la conservación ambiental y la capacitación.

Population and Development International (PDI), afiliada de PDA, ha utilizado el microcrédito para ofrecer a

Honduras el concepto de electrificación rural basado en la energía rural utiliza el microcrédito para promover energía solar renovable.

Technoserve, Ghana

En Ghana, el crecimiento demográfico está llevando a la ocupación de las reservas forestales próximas a los ríos Volta Rojo y Morago. Además, el descenso de la fertilidad de los suelos está obligando a aproximar las actividades agrícolas a los corredores de migración de los elefantes. Para que sea posible la coexistencia, las comunidades locales tendrán que reducir su dependencia de los cultivos destinados a la alimentación humana y encontrar otras actividades generadoras de ingresos.

La ONG Technoserve (TNS), en colaboración con el Gobierno de Ghana y las organizaciones locales, está fomentando la comercialización y elaboración de la nuez de karité, que crece de forma natural en los árboles autóctonos. La mantequilla de karité ofrece posibilidades de exportación para su uso en el mercado de cosméticos naturales (por ejemplo, The Body Shop) para los compradores

los agricultores préstamos en especie de semillas y fertilizantes o en efectivo, vinculados a condiciones concretas de protección del medio ambiente. La tasa de interés de los préstamos es el equivalente de la tasa bancaria (1 baht/mes). El valor del préstamo depende de la capacidad de la aldea así como del interés local de conservar el medio ambiente.

PDI utiliza el microcrédito para crear grupos de ahorro, integrados sobre todo por mujeres. Después de aceptar un préstamo, el grupo de ahorro decide si utilizar los fondos para conseguir un préstamo bancario mayor (que puede representar un total hasta cinco veces superior al de los fondos) o actuar como organización de crédito por cuenta propia, y ofrecer pequeños préstamos a los distintos miembros del grupo de ahorro.

El proyecto Western Forest Complex (WFC), en la provincia de Kanchanaburi (Tailandia), comenzó en 1996. Su objetivo es reducir la deforestación a largo plazo, al mismo tiempo que se consigue una mayor conciencia sobre los problemas inmediatos de la conservación. El proyecto se financia con fondos

de los Estados Unidos y de Europa. Es importante en cuanto recurso autóctono que puede servir de base a la realización de actividades de desarrollo sostenible. En Ghana, TNS colabora con 300 mujeres que trabajan por cuenta propia, las cuales reciben capacitación y crédito y se organizan en grupos con el fin de incrementar la capacidad de generación de ingresos. Los ingresos obtenidos por estas mujeres ayudan a mantener a unos 2 100 familiares. Esta ONG respalda el financiamiento previo de esos grupos de mujeres por parte de compañías de exportación - fundamentalmente, ofreciendo capital inicial para que las mujeres adquieran materiales. Las mujeres tienen dificultades para estabilizar sus ingresos, pues necesitan fondos en efectivo en el momento de la recogida y elaboración de las nueces pero solamente reciben beneficios cuando las venden más adelante. En el pasado, los grupos recibían préstamos de los bancos de desarrollo agrícola, y utilizaban el dinero para la recolección de las nueces, que luego subastaban antes de devolver el préstamo. No obstante, este

locales e internacionales y está destinado a 15 aldeas de la parte occidental del país.

En este proyecto, PDI utiliza el microcrédito para aplicar prácticas sostenibles y alternativas de supervivencia con el fin de reducir la dependencia de los recursos naturales, sobre todo en las esferas aceptadas por la agricultura de corte y quema. En especial, PDI alienta la plantación de frutales y árboles autóctonos facilitando créditos en especie (árboles pequeños). El programa ofrece este tipo de insumos y actividades de capacitación a un grupo de agricultores dedicados a labores de conservación que distribuye árboles entre los campesinos. A su vez, éstos se comprometen a no realizar más talas. Si un árbol plantado muere al cabo de un año, el campesino reembolsa al grupo que recibió el árbol joven.

Se han conseguido resultados notables en pocos años. Cada año se han utilizado mil nuevos árboles. Los beneficiarios han adquirido mayores conocimientos y nuevas prácticas, por ejemplo en relación con los frutales y la ganadería. Los campesinos han

<p>procedimiento sólo podían utilizarlo los grupos registrados. El proceso era lento y engorroso, ya que la necesidad de garantes y garantías frustraba la labor de las mujeres y, en último término, exigía altos intereses. Además, la lentitud de la respuesta de los exportadores de nueces de karité a las licitaciones para la compra del producto (mediante subasta) producía nuevos retrasos en la venta, lo que incrementaba la acumulación de intereses sobre los préstamos.</p>	<p>reducido notablemente su utilización de insumos químicos en las actividades agrícolas, así como la recogida de productos forestales no madereros. El objetivo futuro del proyecto será solidificar las actividades experimentales para convertirlas en operaciones sostenibles que puedan ser aplicadas y gestionadas directamente por los agricultores, que a su vez podrían llegar a formar cooperativas para la compra y venta de árboles sin necesidad de intermediarios.</p>
--	--

VINCULACIÓN DEL MICROCRÉDITO CON LOS RECURSOS NATURALES

Si el objetivo del microcrédito es la erradicación de la pobreza a largo plazo más que la mitigación de la pobreza inmediata, es preciso tener en cuenta la utilización sostenible de los recursos naturales, en particular en el caso de la población rural pobre.

El efecto del microcrédito en el medio ambiente no es claro *a priori*; según quién reciba el microcrédito y el uso a que se destinen los fondos, su influencia presentará distinto signo e intensidad. Si bien es lógico prever cierta repercusión ambiental en toda concesión de créditos, la razón para que esta conexión

se convierta en un componente expreso de los programas de microcrédito es que los pobres suelen ser las personas más dependientes de los recursos y las mujeres suelen ser las administradoras primarias de los recursos naturales. El efecto directo del microcrédito en el medio ambiente es probablemente negativo a corto plazo, como ocurre con la mayor parte de la actividad económica. Pero la necesidad de los pobres de generar ingresos es tan evidente que no es posible aceptar maniobras que obstaculicen o retrasen esas iniciativas. Es fundamental buscar la manera de mitigar los efectos ambientales nocivos. Las medidas directas que promueven la ordenación ambiental y los productos ecológicos pueden compensar los efectos negativos. Las repercusiones indirectas son más difíciles de evaluar, pero, con excepción del aumento de los desechos y subproductos, hay otros aspectos, como el aumento y diversificación de los ingresos, la atención especial a la mujer, la reducción de las tasas de fecundidad y el apoyo a la actuación colectiva, que pueden tener consecuencias ambientales beneficiosas.

DEBATES ACTUALES EN TORNO AL MICROCRÉDITO

Ni el crecimiento ni la aceptación del movimiento del microcrédito se han visto libres de controversias. Como ocurre con la mayor parte de las iniciativas de desarrollo, sobre todo

las que compiten por los escasos recursos de los donantes, hay desacuerdos sobre la función y el concepto del microfinanciamiento. Los tres debates de mayor resonancia son los relacionados con la sostenibilidad financiera de las organizaciones de microfinanciamiento, la orientación selectiva en favor de los más pobres entre los pobres, y la evaluación de los efectos.

Sostenibilidad financiera. El microcrédito es ofrecido por una gran variedad de organizaciones: desde bancos comerciales a ONG locales, cuyos objetivos van desde la multiplicación de los beneficios hasta la erradicación de la pobreza a largo plazo. Con esta diversidad de objetivos, no es de extrañar que los programas presenten enormes diferencias en cuanto a planteamientos, funciones y filosofía subyacente. Algunos de los debates demuestran que esta actividad es sólida y está en proceso de maduración, por ejemplo, los relacionados con la evaluación del riesgo crediticio, los sistemas de información adecuados, la respuesta ante las catástrofes naturales, la atención a los refugiados y la supervisión y la evaluación. Sin embargo, se ha observado una diferencia fundamental dentro de este sector en lo que se refiere a la necesidad de prestar más atención a la mitigación de la pobreza o a la sostenibilidad financiera. Las subvenciones

a las OMF han sido tema de debate, y muchos especialistas financieros y donantes insisten en la necesidad de eliminar esas subvenciones. Los partidarios de la atención prioritaria a la sostenibilidad financiera argumentan lo siguiente:

- Resulta más fácil separar las organizaciones y prestatarios que pueden ser financieramente viables de los que no lo son.
- Los limitados recursos de los donantes pueden llegar al mayor número posible de iniciativas de microcrédito viables.
- La dependencia de las subvenciones limita el crecimiento de las OMF.
- Sin incentivos de mercado para recortar los costos, es posible que las ineficiencias se perpetúen indefinidamente.

Los partidarios del objetivo de reducción de la pobreza argumentan así:

- El microcrédito llega a los pobres que no tienen acceso a los servicios financieros basados en el mercado.
- Los programas de microcrédito pueden conseguir las metas sociales más eficientemente que otras formas alternativas de ayuda.

En los últimos años, los grandes donantes han impuesto límites temporales a las subvenciones que ofrecen para programas de microcrédito con la esperanza de que las OMF -sean públicas o privadas- conseguirán con el tiempo la sostenibilidad financiera. En el caso de las organizaciones que reciben ayuda del CGAP ese límite es de cinco años.

El Grameen Bank redujo la proporción subvencionada de los préstamos pendientes del 22-23 por ciento en 1986-87 al 8 por ciento en 1993-96, al mismo tiempo que amplió rápidamente su clientela.

En algunos casos el microcrédito se utiliza para prevenir o mitigar daños ambientales.

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL¹³

La eficacia es un concepto relativo a la capacidad de una organización para cumplir con su misión. Sin embargo, eficacia no implica eficiencia ya que una organización puede ser eficaz, pues cumple correctamente su misión, pero esto no implica que resulte eficiente, pues invierte grandes recursos en el logro de sus resultados económicos. De igual forma puede lograr la eficiencia y la misión estar mal formulada (no se corresponde con la necesidad económica y social) por lo que podría resultar ineficaz la gestión de la empresa. Ambos términos están

¹³ http://www.degerencia.com/articulo/competitividad_empresarial_un_nuevo_concepto

implícitos en la **excelencia empresarial** y a su vez el término se identifica con el logro de ventajas sostenidas en el mercado por lo que la **excelencia** es asociada con la **competitividad**.

Por **competitividad** se entiende por parte de la autora: "la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos". Para Porter, en su artículo "Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia"¹⁴, esa ventaja tiene que ver en lo fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo.

La competitividad es un concepto relativo, muestra la posición comparativa de los sistemas (empresas, sectores, países) utilizando la misma medida de referencia. Podemos

¹⁴ Mintzberg, Henry: "El Proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos". Editora Prentice Hall Hispanoamericana. 1997

decir que es un concepto en desarrollo, no acabado y sujeto a muchas interpretaciones y formas de medición. Dependiendo de la dimensión a la que pertenezcan los sistemas organizativos, se utilizarán unos indicadores distintos para medirla.

Se puede considerar la competitividad empresarial en un doble aspecto; como competitividad interna y como competitividad externa. La competitividad interna está referida a la competencia de la empresa consigo misma a partir de la comparación de su eficiencia en el tiempo y de la eficiencia de sus estructuras internas (productivas y de servicios.) Este tipo de análisis resulta esencial para encontrar reservas internas de eficiencia, pero por lo general se le confiere menos importancia que al análisis competitivo externo, el cual expresa el concepto más debatido, divulgado y analizado universalmente. Resulta esencial para comprender el cómo llegar a la competitividad, vincular como mínimo los siguientes elementos de enlace: ¿Cuáles son los factores que la condicionan? ¿Cuál es la relación estrategia-competitividad? Estas respuestas son complicadas y no tienen unanimidad en su consideración, pero intentar un mínimo esclarecimiento, a partir de la práctica gerencial actual y de los criterios de los estudiosos del tema, es

siempre una valiosa ayuda para desbrozar el camino hacia la competitividad.

En definitiva, la competitividad empresarial requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo y tecnológico, y consciente de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo. La experiencia demuestra que las empresas que mantienen en el tiempo posiciones competitivas sostenidas, dedican una gran atención al futuro, al tiempo que vigilan constantemente su entorno. Michael Porter a partir de la definición de "cadena de valor" identifica las líneas de acción que la empresa puede tomar para diseñar su estrategia competitiva adecuada a sus necesidades.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

- **Longitudinal:** Porque el análisis e investigación corresponde a las MYPES lo cual se tomó como sujetos de investigación a las empresas localizadas en la Región Huánuco dentro de los meses de mayo a julio del año 2013.
- **Correlacional:** Porque este proyecto medirá el grado de relación que existe entre las MYPES y la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA".

3.2. METODO DE INVESTIGACION

- a) **METODO CIENTIFICO**, para un seguimiento riguroso y ordenado del proceso de investigación que nos permitirá tener seguridad de los resultados obtenidos.

- b) **METODO DESCRIPTIVO**, para poder conocer los principales y particulares aspectos que intervienen en la naturaleza de determinación de los microcréditos.

- c) **METODO INDUCTIVO Y DEDUCTIVO**, Empleamos el método inductivo cuando de la observación de los sistemas contables, para en lo deductivo deducir los microcréditos.

- d) **METODO ANALITICO – SINTETICO**, para poder descomponer el todo en sus partes para un análisis riguroso y sintetizar los conocimientos logrados.

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

No Experimental: Porque en el presente proyecto de investigación no se va construir ninguna situación ni manipular variables, solo vamos a observar situaciones ya existentes donde las variables ocurren y no es posible manipularlas no se tiene control directo sobre las variables porque ya sucedieron.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

La población o universo está representado por las MYPES registradas en la Región Huánuco. Para fines de

la investigación se usó las MYPES registradas hasta el 31 de diciembre del 2013.

1. AGROINDUSTRIAS NUTRI LULY -HUGO SALAS RIVERA
2. ALBEFA -LEIVA ECHEVARRIA AUGUSTO
3. AMAZON IMPORT EIRL
4. AMAZONIC JRAY (EXPORTADOR)
5. ARTE HOGAR-LUIS CACHAY BARDALES
6. AUTOMOTORES MOPAL SA
7. AYPMIR-FRANCISCO MIRAVAL TAPIA
8. BAHIA CONTINENTAL SAC
9. CABLE VISIÓN
10. CARRIÓN AUTOMOTRIZ S.A.
11. COLPA GAS
12. COMERCIAL RIVERA - JOSÉ TEOBALDO RIVERA ORTEGA
13. CONSORCIO DE ALIMENTOS SAC
14. CONSORCIO LIDER SRL
15. CONSORCIO SAN MARTÍN SAC
16. CYS ADRIANZEN
17. DIAGROSA E.I.R.L.
18. DISCEL SR LTDA
19. DISLAC SRL
20. DISTRIBUCION Y VENTAS SRL
21. DISTRIBUIDORA CAMEDIC SRL
22. DISTRIBUIDORA CHEYMAR SRL
23. DISTRIBUIDORA CORONEL PORTILLO SAC
24. EL BOLIGRAFO
25. EMAPA SAN IUIS SA
26. EPENSA
27. ESTACION DE SERVICIOS Y GASEOCENTRO LA PERRICHOLI SRL
28. F Y F INGENIARIA Y SERVICIOS SAC
29. FERRETERIA ECONÓMICA SRL
30. FERROCON SRL

31. FUNDACION POR EL DESARROLLO DE HUANUCO
32. GUSTITOS E.I.R.L.
33. HOSTAL LAS VEGAS-MATEO CAMPOS BALDEÓN
34. HOTEL GARÚ EIRL
35. IDESI HUÁNUCO
36. INDUSTRIAL CABRERA SRL
37. INDUSTRIAL SAN ROQUE S.A.
38. JTP EDITORES EIRL
39. LA CABAÑA EIRL
40. LC BUSRE
41. LF VILLA EIRL
42. LIBRERÍA IMPRENTA UNIVERSAL-LUIS AUGUSTO
LLANOS AGUERO
43. MADERERA SIERRA AZUL
44. MERCANTIL HUÁNUCO -ORTIZ PEDRAZA ROSA MARÍA
45. MI EMPRESA MALODY
46. MUS
47. NEGOCIACIONES MONTALDO FORMA E.I.R.L.
48. NOVEDADES CAJAS EIRL
49. PANIFICADORA BONGOS -LIRA RODRIGUEZ JARU
YRINA
50. PRODUCCIONES TIM S.A.
51. PRUEBASSS
52. RADIO YTV / EMP.NOT MIN DE GLOBAL TV SAC
53. RECOHAHISA SAC
54. REPUESTOS OCAR-DAVID CAJAHUANCA COLLAO
55. REVELADOS HUÁNUCO
56. SALÓN DE TÉ HUAPRI-CARLOS ARAKAKI ARAKAKI
57. SERVICENTRO EL TREBOL SAC
58. SERVICIOS MULTIPLES MOLIPAN
59. STUDIO 5 SERVICIOS PUBLICITARIOS
60. TODOINFO SRL
61. TRANSPORTES G&M INTERNACIONAL SAC
62. VIA ALBERTO MORY GONZALES

63. WILFREDO EFRAIN ESQUIVEL ASENCIOS - WILFER
 IMPORTACION, PROMOCION Y VENTA DE
 COMPUTADORAS

3.3.2. Muestra

La muestra es probabilística y representa 33 MYPES registradas en el Ministerio de Trabajo y promoción del Empleo. Asimismo, se trabajaron con 16 trabajadores de la Unidad de Créditos, quienes tienen relación directa con los clientes.

La fórmula para determinar el tamaño de la muestra fue:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra que deseamos conocer = ?

N = tamaño conocido de la población = 63

E = Limite de error probable 10% = 0.10

Z= distribución Normal Estándar 90% = 1,65

p= Probabilidad de éxito 50% = 0.50

q= Probabilidad de rechazo 50% = 0.50

Para llevar a cabo la presente investigación se determinó un tamaño de muestra óptima, considerando un nivel de confianza de 90% con un máximo de error de 10%; para ello reemplazamos la formula.

$$n = \frac{63 \times 1.65^2 \times 0.50 \times 0.50}{(63-1)0.10^2 + 1.65^2 \times 0.50 \times 0.50} = 33$$

Cuyas Mypes fueron identificados como son:

1. Agroindustrias Nutri Luly -Hugo Salas Rivera
2. Amazon Import Eirl
3. Amazonic Jray (Exportador)
4. Automotores Mopal Sa
5. Comercial Rivera -José Teobaldo Rivera Ortega
6. Consorcio De Alimentos Sac
7. Consorcio Lider Srl
8. Consorcio San Martín Sac
9. Cys Adrianzen
10. Diagrosa E.I.R.L.
11. Dislac Srl
12. Distribuidora Coronel Portillo Sac
13. El Boligrafo
14. Estacion De Servicios Y Gaseocentro La Perricholi Srl
15. Ferreteria Económica Srl
16. Ferrocon Srl
17. Gustitos E.I.R.L.
18. Hostal Las Vegas-Mateo Campos Baldeón
19. Hotel Garú Eirl
20. Idesi Huánuco
21. Industrial Cabrera Srl
22. Industrial San Roque S.A.
23. Jtp Editores Eirl
24. Librería Imprenta Universal-Luis Augusto Llanos Aguero
25. Maderera Sierra Azul
26. Novedades Cajas Eirl
27. Panificadora Bongos -Lira Rodriguez Jaru Yrina
28. Radio Ytv / Emp. Not Min De Global Tv Sac
29. Recosahisa Sac

30. Repuestos Ocar-David Cajahuanca Collao

31. Revelados Huánuco

32. Servicios Múltiples Molipán

33. Transportes G&M Internacional Sac

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.4.1. Técnicas

- **Encuestas:** Se harán uso de las encuestas con preguntas cerradas, en donde los representantes de las MYPES nos proporcionen información de sus actividades como de su financiamiento para su desarrollo.
- **Entrevista:** Porque vamos a recoger los datos en forma directa cara a cara con los entrevistados para que así ellos nos brinden toda la información posible de cómo ha sido el comportamiento de las MYPES hasta la actualidad en la Ciudad de Huánuco.
- **Análisis Documental:** El objetivo de esta técnica es utilizar todos los datos obtenidos y/o recolectados para luego ser utilizados como guía en esta investigación.

3.4.2. Instrumentos

- **Cuestionario:** Este instrumento se utilizará para desarrollar el trabajo de campo para recoger información en un tiempo relativamente breve dirigido

a las MYPES y Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA (**Anexo N°01**)

- **Guía de Entrevista:** Este método es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. (**Anexo N° 02**)
- **Fichas de Lecturas:** Es el documento donde se registró los resúmenes de lecturas textuales de las teorías consideradas (**Anexo N° 03**).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 PRESENTACION E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco" tiene por objeto promover el desarrollo económico y social de sus socios, mediante el esfuerzo propio y ayuda mutua, razón por la cual concede préstamos oportunos a sus asociados en condiciones favorables y a una tasa razonable para fines productivos y de mejoramiento de calidad de vida.

Microcréditos

Otorgados a microempresarios; destinados a financiar actividades de producción, comercialización o servicios para ampliar su negocio propio.

Beneficios

- Trámite rápido
- Garantías flexibles
- Amplios plazos de financiamiento
- Ofrecemos montos de acuerdo a tu necesidad
- Seguro de desgravamen

Requisitos

- Solicitud de crédito
- Certificado del curso de cooperativismo (por primera vez)
- Copia de cédula y papeleta de votación actualizadas (claras y legibles)
- Copia de RUC, RISE o patente
- Pago de predio en caso de tener bienes
- Recibo de pago de servicio básico

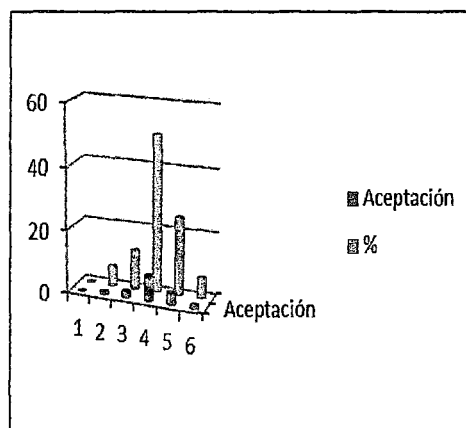
De las encuestas hechas a los trabajadores de la Unidad de Créditos se han obtenido los siguientes resultados.

Indicadores variable independientes (Nivel de aceptación, Medios de información, Monto de los créditos).

4.1.1. Nivel de aceptación, medios de información, monto de los créditos en el lanzamiento de Créditos PYMES

a) Nivel de aceptación por el sector Microempresarial.

N	Aceptación	%
1	0	0
2	1	6.25
3	2	12.5
4	8	50
5	4	25
6	1	6.25
	16	100

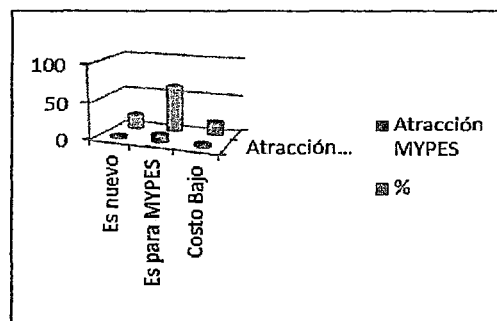


INTERPRETACIÓN: Entre las escalas de nada aceptable y muy aceptable los trabajadores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. de la Unidad de Créditos,

manifestaron que es aceptable en un 50%, lo que significa que hay demanda de créditos por el sector informal.

b) Aspectos de atracción al Crédito PYMES por las MYPES

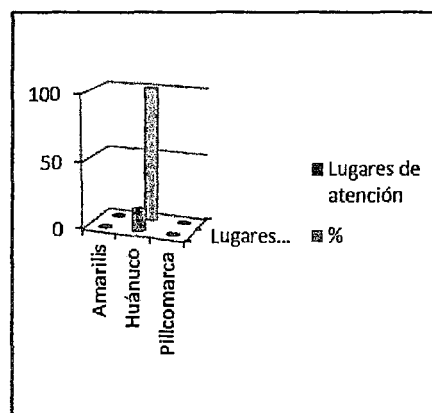
Aspectos	Atracción MYPES	%
Es nuevo	3	18.75
Es para MYPES	10	62.5
Costo Bajo	3	18.75
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Referente a la atracción de las MYPES los trabajadores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., indicaron en un 62.5% que el crédito es para MYPES, y en un 18.75% indicaron porque es nuevo ó el costo del servicio es bajo.

c) Oficinas de Atención

Lugares	Lugares de atención	%
Amarilis	0	0
Huánuco	16	100
Pillcomarca	0	0
TOTAL	16	100

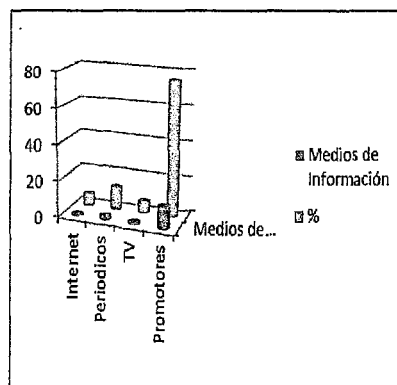


INTERPRETACIÓN: Sobre las oficinas de atención a los Clientes del Crédito PYMES a las MYPES, preguntados a los

trabajadores, en Amarilis, Huánuco y Pillcomarca, el 100% indicaron que la Oficina de atención se encuentra en la Ciudad de Huánuco.

d) Medios de Información sobre el Programa de Crédito PYMES

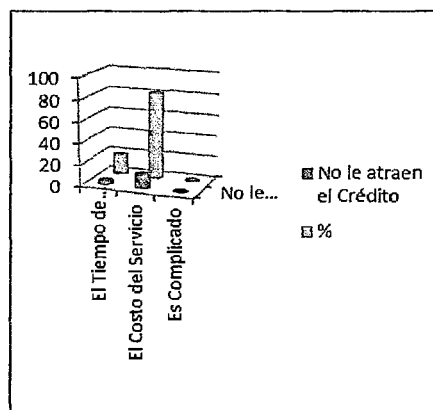
Medios	Medios de Información	%
Internet	1	6.25
Periódicos	2	12.5
TV	1	6.25
Promotores	12	75
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Sobre los medios de difusión o información del Programa de Créditos PYMES, los trabajadores indicaron en un 75% que los hacen por medio de los promotores de Créditos, mientras un 12.5% indicaron hacerlo por los periódicos, y que en un 6.25% indicaron que se efectúan por medio de internet y los canales de televisión.

e) Aspectos que no le atraen a las MYPES en Programa de Crédito PYMES

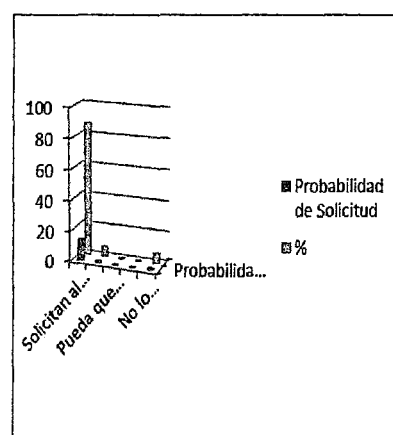
Aspectos	No le atraen el Crédito	%
El Tiempo de Otorgamiento	3	18.75
El Costo del Servicio	13	81.25
Es Complicado	0	0
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Sobre los aspectos del Programa que no les atraen a los empresarios, los trabajadores indicaron en un 81.25% el costo de servicio y un 18.75% indicaron el tiempo de otorgamiento, o sea el tiempo de demora en atender el crédito.

f) Probabilidad de solicitudes de Créditos PYMES, sobre montos.

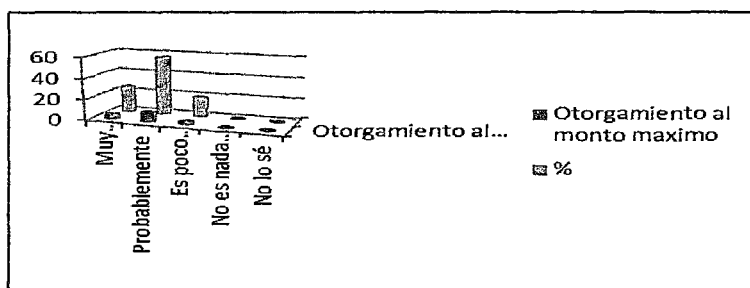
Aspectos	Probabilidad de Solicitud	%
Solicitan al Informarse	14	87.5
Solicitan en un tiempo	1	6.25
Pueda que lo soliciten	0	0
Creo que no soliciten	0	0
No lo solicitan	1	6.25
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Sobre las probabilidades de que los empresarios soliciten el programa de créditos, un 87.5% indicaron que los solicitan al informarse, y un 6.25% indicaron que los solicitan en un tiempo, y no lo solicitan el crédito promocionado.

g) Otorgamiento del Crédito PYME al monto máximo de las escalas de créditos.

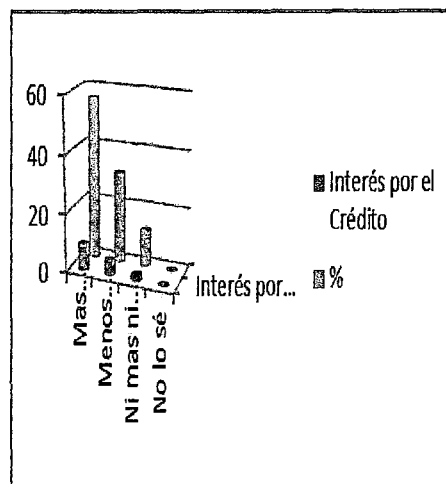
Aspectos	Otorgamiento al monto máximo	%
Muy Probablemente	4	25
Probablemente	9	56.25
Es poco Probable	3	18.75
No es nada probable	0	0
No lo sé	0	0
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Referente al otorgamiento de créditos al monto máximo los trabajadores indicaron en un 56.25% de probablemente, un 25% muy probablemente, y un 18.75% poco probable.

h) Interés de los empresarios por el Crédito PYME

Aspectos	Interés por el Crédito	%
Mas interesante	9	56.25
Menos interesante	5	31.25
Ni mas ni menos, No hay Diferencia	2	12.5
No lo sé	0	0
TOTAL	16	100



INTERPRETACIÓN: Sobre el interés de los empresarios sobre el programa de crédito, indicaron un 56.25% de más interesantes para los empresarios, un 31.25% indicaron menos interesante, y un 12.5% indicaron que no hay diferencia.

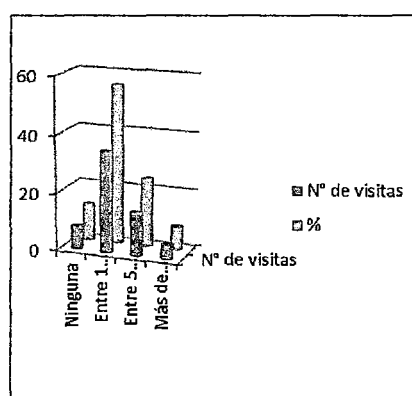
De la encuesta realizada a las MYPES los resultados fueron las siguientes:

Variable dependiente (Satisfacción, Desarrollo, Crecimiento)

4.1.2 Desarrollo y Satisfacción de las Mypes Producto de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

a) Visitas frecuentes a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.,

Aspectos	Nº de visitas	%
Ninguna	4	12.12
Entre 1 y 5 veces	18	54.54
Entre 5 y 10 veces	7	21.21
Más de 10 veces	4	12.13
TOTAL	33	100

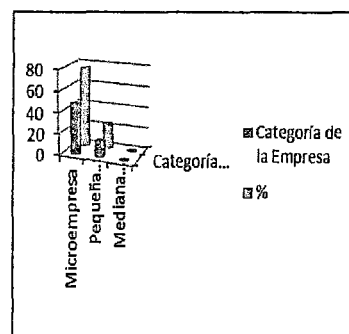


INTERPRETACIÓN: Durante los últimos meses, las MYPES en un 54.54% visitaron entre uno y cinco veces, entre 5 y 10 veces visitaron el 21.21%, un 12.13% visitaron más de 10 veces, y un 12.12 indicaron que no

visitaron a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

b) Categoría de la empresa

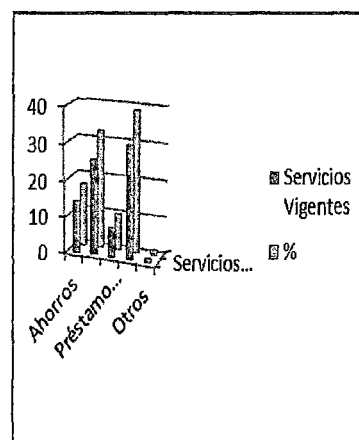
Aspectos	Categoría de la Empresa	%
Microempresa	24	72.73
Pequeña empresa	9	27.27
Mediana empresa	0	0
TOTAL	33	100



INTERPRETACIÓN: Referente a la categoría de empresa que pertenecen un 72.73% indicaron que son microempresas, y un 27.27% indicaron que son pequeñas empresas, por lo que se observa son las microempresas que en su mayoría de empresas registradas.

c) Servicios que obtiene de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., con respuestas más de uno.

Servicios	Servicios Vigentes	%
Ahorros	14	17.5
Cuentas Corrientes	26	32.5
Prestamos Microcréditos	8	10
Créditos MYPES	31	38.75
Otros	1	1.25
TOTAL	80	100

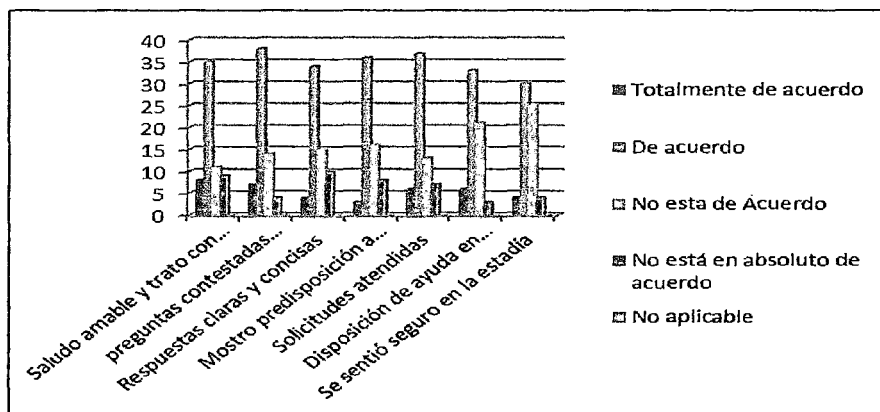


INTERPRETACIÓN: Los servicios que obtienen de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., indican

las empresas que tienen entre ahorros, Cuentas corrientes, prestamos microcréditos y el Crédito MYPES, algunos hasta las tres cuentas y otros en dos y en la mayoría indicaron tener solo una entre las tres más usuales por el sector empresarial en Huánuco, observándose que hay un ahorro importante del sector empresarial en las instituciones financieras, y que sus movimiento económicos en la mayoría lo realizan con cuentas corrientes bancarias, a pesar de la liquidez económica de las empresas, se observa son acreedores de créditos financieros.

d) Grado de Aceptación a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por las empresas por el trato y atención recibido

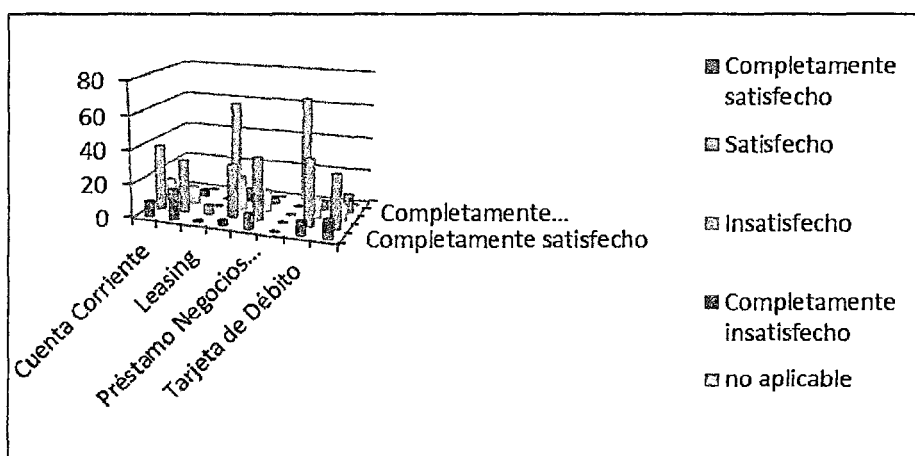
Aspectos	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	No esta de Acuerdo	No está en absoluto de acuerdo	No aplicable
Saludo amable y trato con respeto	4	18	5	6	0
preguntas contestadas puntualmente	3	19	7	4	0
Respuestas claras y concisas	2	17	8	6	0
Mostro predisposición a ayudar	2	16	8	7	0
Solicitudes atendidas	3	17	7	6	0
Disposición de ayuda en operaciones	3	16	10	4	0
Se sintió seguro en la estadía	2	15	13	3	0
TOTAL	19	118	58	36	0



INTERPRETACIÓN: El grado de aceptación a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por las MYPES se observa que en la mayoría indicaron que se encuentra de acuerdo, seguido de un sector muy importante de que no están de acuerdo, opinión empresarial que refleja el trato del personal de la cooperativa con sus clientes, sin embargo, se indica que están de acuerdo con el trato y atención recibido, de ello consideramos la importancia por la preferencia empresarial al sistema financiero cooperativo.

e) Grado de satisfacción empresarial de los servicios que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.,

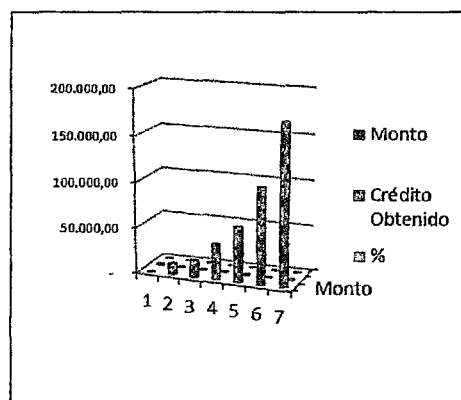
Aspectos servicios	Completo satisfecho	Satisfecho	Insatisfecho	Completo insatisfecho	no aplicable
Credínegocio	4	18	7	4	0
PYME capital de trabajo	6	16	5	2	0
PYME Activo Fijo	1	4	0	0	28
Microcréditos	2	16	10	4	1
Intercooperativo	5	18	8	2	0
Vehicular	0	0	0	0	33
Mi Casa	4	20	6	3	0
Hipotecario	6	16	5	6	0
TOTAL	28	108	34	21	61



INTERPRETACIÓN: El cuadro nos muestra de que, la mayoría de las empresas indicaron que se encuentran satisfechos, en los servicios de leasing y el financiamiento de bonos muebles indicaron que no los usan, un sector indica que es completamente satisfecho en los rubros de ahorros y tarjetas de créditos utilizados por las empresas, los mismo que observamos en mayor porcentaje como satisfechos.

f) Monto de préstamo obtenido por las MYPES

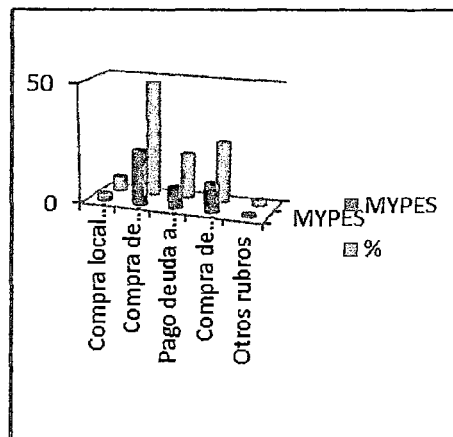
Monto	Crédito Obtenido	%
Ninguno	8	24.24
12,000.00	2	6.06
18,000.00	4	12.12
39,000.00	6	18.18
60,000.00	10	30.30
105,000.00	2	6.06
175,000.00	1	3.02
TOTAL	33	100.00



INTERPRETACIÓN: El monto de préstamos obtenidos por la MYPES nos indica que se encuentra entre S/ 18,000 y S/ 60,000 con un total de 41 empresas, y un sector de 15 empresas no son usuarios del crédito.

g) Inversión de los Créditos obtenidos por las MYPES

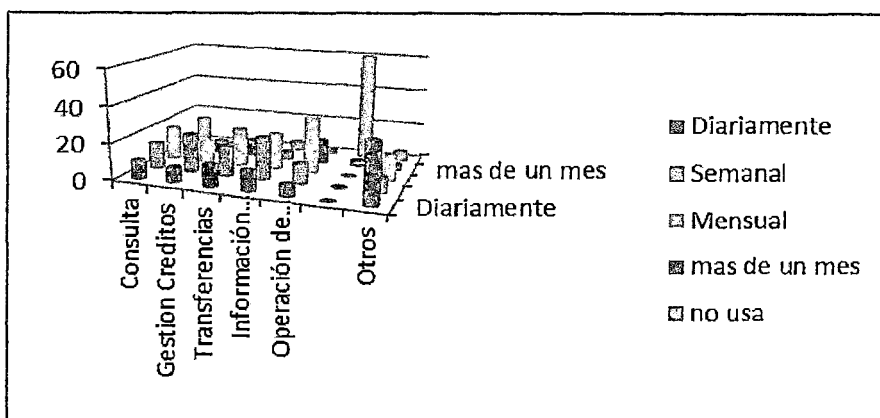
Inversión	Mypes	%
Compra local comercial	2	6.06
Compra de Existencias	18	54.54
Pago deuda a otras Entidades	4	12.12
Compra de Activos de Producción	8	24.24
Otros rubros	1	3.04
TOTAL	33	100



INTERPRETACIÓN: Las inversiones efectuadas producto de los créditos obtenidos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por las MYPES nos indican que un 54.54% de empresas lo utilizaron en la compra de sus existencias, y un 24.24% en la compra de activos de producción, seguido de pago de deudas a otras instituciones o entidades financieras.

h) Frecuencia del uso de servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por las MYPES

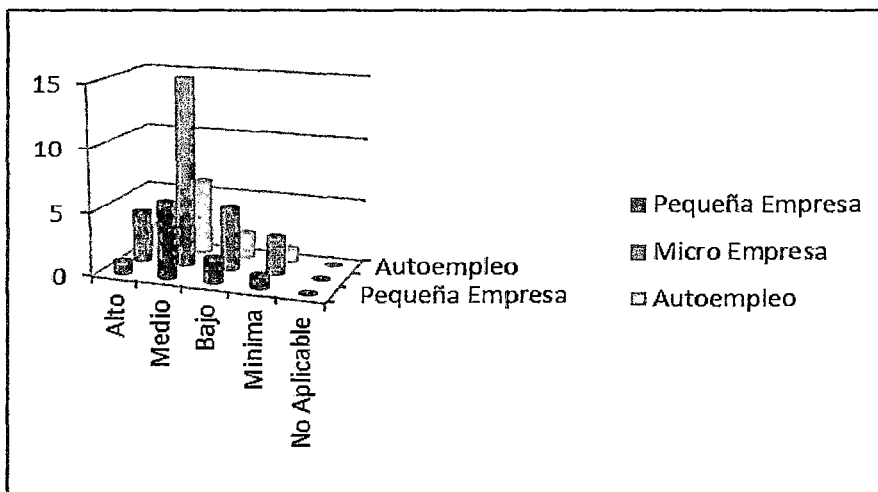
Uso de servicios	Frecuencia				
	Diariamente	Semanal	Mensual	mas de un mes	no usa
Consulta	5	7	9	4	8
Gestión Créditos	6	14	8	5	0
Transferencias	5	9	11	8	5
Información de Créditos	9	12	10	2	5
Operación de Créditos	3	6	16	8	0
Consulta de Fondos de Inversión	0	0	0	4	29
Otros	10	8	8	5	2
TOTAL	38	56	62	36	49



INTERPRETACIÓN: La frecuencia de uso de los Servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por las MYPES nos indican que lo realizan en su mayoría en forma mensual en los servicios de Operación de créditos, Información de Créditos, Transferencias, Gestión de créditos y Consultas; semanalmente las empresas recurren para informaciones de créditos y en forma diaria para los servicios de transferencias, consultas, e información de créditos, las MYPES se dirigen al banco para realizar otros servicios u operaciones según nos indica el cuadro, también observamos que las MYPES en un total de 49 empresas no consultan los servicios de Consultas de Fondos de Inversión.

- i) Grado de desarrollo y crecimiento empresarial por los créditos obtenidos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

Crecimiento empresarial \ Grado desarrollo	Grado desarrollo				
	Alto	Medio	Bajo	Mínima	No Aplicable
Pequeña Empresa	1	6	2	0	0
Micro Empresa	2	7	4	2	0
Autoempleo	1	6	2	0	0
TOTAL	4	19	8	2	0



INTERPRETACIÓN: En el grado de desarrollo y crecimiento empresarial se observa que, entre las pequeñas, microempresas y autoempleo, nos indican 19 empresas tienen un crecimiento medio, seguido de crecimiento bajo 8 empresas y un crecimiento alto 4 empresas de los cuales una corresponde a la pequeña empresa.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. CONTRASTACION DE LOS RESULTADOS

De los resultados obtenidos en los cuadros y gráficos obtenido de la aplicación de los instrumentos de investigación, principalmente de los cuestionarios a los trabajadores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. y las MYPES de nuestra muestra, así como la interpretación que hacemos las investigadoras o tesisistas, cuyo resumen presentamos:

DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE (VI) MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA

1. Crédito Aceptable en escala 4	8 (50%)
2. El Programa de Crédito es para MYPES (62.5%)	10
3. Oficinas de atención a los clientes - Huánuco	16 (100%)
4. Medios de información Crediticio – Promotores	12 (75%)
5. No le atraen a las MYPES - costo del servicio (81.25%)	13
6. Solicitan el Crédito - al informarse (87.5%)	14

- | | |
|---|---|
| 7. Otorga el crédito - monto máximo de las escalas | 9 |
| (56.25%) | |
| 8. El Crédito lo hace más interesante a empresarios | 9 |
| (56.25%) | |

DE LA VARIABLE DEPENDIENTE (VD)

NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES (DESARROLLO Y SATISFACCION)

- | | | |
|--|----|--------|
| 1. Visitas a la Cooperativa entre 1 y 5 veces | 18 | 54.54% |
| 2. Categoría de las Empresas – Microempresa | 24 | 72.73% |
| 3. Los servicios que tiene de la Cooperativa de Ahorro y Crédito | | |

San Francisco Ltda

Ahorros	14	17.5%
Cuenta Corrientes	26	32.5%
Préstamo Microcréditos	8	10%
Microcréditos	31	38.75%
Otros	1	1.25%

4. Grado por lo que se encuentran de acuerdo con los servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda

De acuerdo:

Saludo amable y trato con respeto	18
Preguntas contestadas puntualmente	19
Respuestas claras y concisas	17
Muestra predisposición a ayudar	16

Solicitudes atendidas	17
Disposición de ayuda en operaciones	16
Se sintió seguro en la estadía	15

5. Valoración del grado de satisfacción de aquellos servicios que haya hecho uso. Como Satisfecho

Credinegocio	18
PYME Capital de Trabajo	16
PYME Activo Fijo	4
Microcréditos	16
Intercooperativo	18
Mi casa	20
Hipotecario	16

6. Monto obtenido del Préstamo Microcrédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda

De S/ 39,000	6	18.18%
De S/ 60,000	10	30.30%

7. inversión del préstamo obtenido

Compra de existencias	18	54.54%
-----------------------	----	--------

8. Frecuencia de utilización de cada uno de los servicios

Consulta	Mensual	9
Gestión Créditos	Semanal	14
Transferencias	Mensual	11
Información de Créditos	Semanal	12
Operación de Créditos	Mensual	16

Otros Diariamente 10

9. Grado de desarrollo y crecimiento por los préstamos de Microcréditos ofrecidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda

	Medio
Pequeña Empresa	6
Micro Empresa	7
Autoempleo	6

Se comparan o contrastan también con las conclusiones o aseveraciones que hayan realizado otros investigadores con los resultados que hemos obtenido las tesis, o lo que puedan decir las normas contrastadas con la realidad.

5.2. PRUEBA DE HIPOTESIS

De los 33 MYPES encuestados se observa que 10 son sujetos al Crédito Pymes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., representando un 62.5%, obteniendo un préstamo promedio de S/ 60,000, lo que queremos determinar si el porcentaje verdadero es mayor del 60% para demostrar la relación Cooperativa – MYPES. Los resultados muestran que 57.57% de MYPES tienen un crecimiento medio y alto (4), con créditos de S/ 60,000 o más durante el año 2013.

El procedimiento seguido fue el lo siguiente:

- a) Especificación de la hipótesis nula y alternativa

Entre 18,000 y 60,000 = 60.6%

Hipótesis Nula: $H_0 = P \leq 0.60$

Hipótesis Alternativa: $H_1 = P > 0.60$

Don de P = la proporción de MYPES con créditos máximos a S/ 175,000

- b) El nivel de significación permitido será: para $\alpha = 0.05$, el valor de Z para una prueba de una sola cola es igual a 1.64.

De la tabla estadística $(1 - 0.05) = 0.95$

- c) El error estándar será el siguiente $\vartheta = \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}} =$

donde:

p = proporción especificada en la hipótesis nula

n = tamaño de la muestra

$$\vartheta = \sqrt{\frac{0.6(1-0.60)}{33}} = \sqrt{0.007273} = 0.085$$

- d) Calculamos la estadística de prueba:

$$Z = \frac{0.7083 - 0.60}{0.007273} = 14.89$$

- e) La Hipótesis nula se rechaza porque el valor de Z calculada (14.89) es mayor que el valor crítico Z (1.64) por lo que podemos concluir con un 95% de confianza ($1 - \alpha = 0.95$) que más de un 60% de MYPES tienen créditos de S/ 60,000 o más y que es el motivo de su crecimiento y desarrollo en la Provincia de Huánuco.

CONCLUSIONES

1. El grado de desarrollo y crecimiento por los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA", es de término medio en las MYPES al lograr su desarrollo y crecimiento 16 empresas los cuales comprenden 6 pequeñas empresas y 7 micro empresas en la ciudad de Huánuco, debido a la información y a la gestión de créditos que satisficieron a las empresas, la utilización en forma mensual las operaciones de crédito, con montos de S/ 60,000.00 que representan el 30.30% de todos los servicios que han obtenido, de esta manera lograr mayor competitividad en el sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco.
2. De la prueba de hipótesis se ha determinado la correlación existente entre el apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" en el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercial y productivo, estableciéndose que más del 60% de empresas tienen créditos de S/ 60,000.00 a más.
3. Las políticas de crédito para las MYPES son aún caras, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial. Así, lo que muestran los niveles recientes de las tasas de crédito según tipo de crédito y entidades que la brecha de tasas de interés observada entre la Banca Múltiple y las Instituciones de Micro Finanzas es en su mayor parte explicada por las significativamente

menores tasas que cobra la banca múltiple a las empresas grandes (créditos comerciales).

4. Los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" tienen una relación muy importante al establecerse que, son visitadas entre 1 y 5 veces un 54.54%, esto nos representa el 75.75% (54.54% + 21.21%) de las MYPES de los sectores comerciales y productivos en la ciudad de Huánuco frente a las pequeñas y medianas empresas, y que las inversiones efectuadas de este grupo de empresarios un 54.54% lo utilizan para la compra de existencias, un 24.24% en la compra de activos para la producción y un 12.12% para pago de deudas a otras entidades financieras.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que los tesisistas proponemos para mejorar el acceso al Crédito Financiero de las entidades Bancarias y no Bancarias, para el Sector MYPES son las siguientes:

1. La política Financiera del Cooperativo debe estar orientado a brindar mayor apoyo al Sector MYPES con tasas promocionales y mínimos requisitos, ya que se viene observando gracias a su crecimiento y desarrollo se generan empleos para los profesionales egresados de los niveles superiores de estudios y para aquellas personas que no tienen posibilidades de seguir educación superior.
2. El gobierno debe crear un sistema de análisis de riesgo adecuado para las MYPES que conlleve a lo siguiente: mejores tasas de interés preferenciales, garantías flexibles, líneas de crédito adecuadas para cada tipo de inversión a realizar, y que posteriormente la FENACREP de capacitación a las cooperativas, en donde explique que el sistema de evaluación de riesgo que el gobierno propone aumentara la demanda de crédito por parte de las MYPES.
3. Las políticas de crédito para las MYPES deben ser promocionadas a bajas tasas, en todos los sectores financieros de la Región Huánuco, ya que esta Región se debe al desarrollo de las MYPES, no contamos con medianas empresas, de esta manera la participación de bancos, no bancos y las cooperativas equilibrarían sus inversiones financieras.

4. La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco, debe mejorar sus políticas crediticias en impulsar el desarrollo de las MYPES, brindándoles todas las facilidades y apoyo cooperativo, para que de esta manera se genere empleos y mejorar la calidad de vida de la población Huanuqueña, tal como se pregona de que es la Única Huanuqueña.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARLETTE BELTRAN, Hanny Cueva "Evaluación social de proyectos para Países en desarrollo" 2003.
2. BARRIENTOS GUTIERREZ, Pedro. "La Investigación Científica" – Enfoque Metodológico. Edición 2006 - Perú.
3. DECRETO SUPREMO N° 007-2003-TR ley 28015 Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa.
4. DOUGLAS, Lind ROBERT Mason WILLIAM G. "Estadística para Administración y Economía". Edit. Mc Graw Hill. México. 2001.
5. ESTEO SANCHEZ, F: "Análisis contable de la rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros Madrid- España (2002)
6. HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto "Metodología De La Investigación" (2ª edición) Editorial Mc. Graw – Hill. México(1998).
7. MINTZBERG, Henry, "El Proceso estratégico: conceptos, contextos y casos" Edit. Prentice Hall Hispamericano 1997.

PÁGINAS DE INTERNET:

1. <http://www.google.com/>
2. <http://www.mypesanmartin.gob.pe/>
3. <http://www.coopacsanfrancisco.com.pe/>

ANEXOS

ANEXO N° 01

LANZAMIENTO DE CREDITOS PYMES POR LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA

Señor servidor de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda, por favor rellene esta pequeña encuesta.

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación por las Empresas de un paquete de Créditos PYMES. La encuesta dura cinco minutos aproximadamente.

Gracias.

CREDITOS PYMES

1. En una escala del 1 al 6, donde 6 es "muy aceptable" y 1 es "nada aceptable".

	6	5	4	3	2	1
¿Cómo de aceptable es el Crédito PYMES para el sector empresarial?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen a las MYPES el Programa de Crédito PYMES?

Que es nuevo
 Que es para MYPES
 Que el costo es bajo

3. ¿En qué lugar o lugares tienen oficinas de atención a los clientes?

Huanuco
 Amarilis
 Pillcomarca

4. ¿A través de que medio o medios brindan información sobre este Programa de Crédito PYMES?

Internet
 Anuncios en Periodicos
 Televisión
 Promotores

5. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos no le atraen a las MYPES el Programa de Crédito PYMES?

El tiempo de otorgamiento
 El Costo de servicio
 Es complicado

6. Partiendo de la base del monto de este Crédito PYMES ¿qué probabilidad hay de que lo soliciten las MYPES?

<input type="radio"/>	Lo solicitan en cuanto se informan
<input type="radio"/>	Lo solicitan en un tiempo
<input type="radio"/>	Puede que lo soliciten en un tiempo
<input type="radio"/>	No creo que lo soliciten

<input type="radio"/>	No lo solicitan
-----------------------	-----------------

7. Otorgaría el Crédito al monto máximo de las escalas de créditos ofrecidos al sector empresarial

<input type="radio"/>	Muy probablemente
<input type="radio"/>	Probablemente
<input type="radio"/>	Es poco probable
<input type="radio"/>	No es nada probable
<input type="radio"/>	No lo sé

8. Este Crédito lo proporciona la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda ¿Eso lo hace más, o menos interesante para los empresarios?

<input type="radio"/>	Más interesante
<input type="radio"/>	Menos interesante
<input type="radio"/>	Ni más ni menos interesante, no hay diferencia
<input type="radio"/>	No lo sé

9. ¿Tiene algún comentario o sugerencia para la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda sobre el programa de Crédito PYMES?

.....
.....

10. Cargo que ocupa en la Cooperativa

<input type="radio"/>	Funcionario de Créditos
<input type="radio"/>	Operador de Finanzas
<input type="radio"/>	Promotor de Créditos
<input type="radio"/>	Analista de Créditos

11. Condición Laboral

<input type="radio"/>	Nombrado
<input type="radio"/>	Contratado

ANEXO N° 02

DESARROLLO Y SATISFACCION DE LAS MYPES PRODUCTO DE LOS CREDITOS OBTENIDOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN FRANCISCO LTDA

Su opinión es importante

Por favor, señor propietario de la MYPE, dedique unos minutos a completar esta pequeña encuesta.

Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas únicamente para conocer el grado de desarrollo empresarial y su preferencia de financiamiento, producto de los créditos obtenidos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. Esta encuesta dura aproximadamente cinco minutos.

1. ¿Cuántas veces ha visitado a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. En el último mes?

<input type="checkbox"/>	Ninguna
<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 5 veces
<input type="checkbox"/>	Entre 5 y 10 veces
<input type="checkbox"/>	Más de 10 veces

2. Indique la categoría de su empresa.

<input type="checkbox"/>	Microempresa
<input type="checkbox"/>	Pequeña Empresa
<input type="checkbox"/>	Mediana Empresa

3. Los servicios que tiene de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. (por favor, marque todas las opciones que procedan)

<input type="checkbox"/>	Libreta de Ahorros	<input type="checkbox"/>	Cuentas corrientes
<input type="checkbox"/>	Préstamos Hipotecarios	<input type="checkbox"/>	Crédito Negocios en Cuotas
<input type="checkbox"/>	Otros (indique):		

4. Indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones relacionadas con la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda

	Estoy totalmente de acuerdo	Estoy de acuerdo	No estoy de acuerdo	No estoy en absoluto de acuerdo	No aplicable
Fui saludado en tono amable y tratado con respeto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mis preguntas fueron contestadas puntualmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sus respuestas fueron claras y concisas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Su personal mostró en todo momento predisposición a ayudar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Todas mis solicitudes fueron atendidas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dispuso de todo el material necesario para llevar a cabo mi operación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Me sentí seguro durante la estancia					

5. A continuación, le presentamos algunos de los servicios que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda por favor, valore el grado de satisfacción de aquellos de los que haya hecho uso.

	Completamente Satisfecho	Satisfecho	Insatisfecho	Completamente insatisfecho	No aplicable
Credinegocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PYME capital de trabajo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PYME Activo Fijo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Campaña	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Intercooperativo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vehicular	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mi Casa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hipotecario	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Indique el monto de su Préstamo Crédito PYMES de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

<input type="checkbox"/>	Ninguno
<input type="checkbox"/>	12,000
<input type="checkbox"/>	18,000
<input type="checkbox"/>	39,000
<input type="checkbox"/>	60,000
<input type="checkbox"/>	105,000
<input type="checkbox"/>	175,000

7. ¿En qué invirtió el préstamo obtenido de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.?

<input type="checkbox"/>	Compra Local Comercial
<input type="checkbox"/>	Compra de Existencias
<input type="checkbox"/>	Pago de Deudas otras instituciones
<input type="checkbox"/>	Compra de Activos de Producción

8. ¿Con qué frecuencia utiliza usted cada uno de estos servicios?

	Diariamente	Una vez a la semana	Una vez al mes	Menos de una vez al mes	No lo uso
Consulta y comprobación de movimientos en mis cuentas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestión de Créditos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ordenar transferencias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Información sobre Créditos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Operación de créditos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Consulta de Fondos de inversión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
---------------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

9. Indique su grado de satisfacción con los siguientes servicios:

	Completamente Satisfecho	Satisfecho	Insatisfecho	Completamente insatisfecho	No aplicable
Consulta y comprobación de movimientos en mis cuentas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestión de Créditos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ordenar transferencias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Información sobre Créditos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Operación de créditos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consulta de Fondos de inversión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Indique su grado de desarrollo y crecimiento por los préstamos de Créditos PYMES ofrecidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

	Alto	Medio	Bajo	Minima	No Aplicable
Pequeña Empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Microempresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autoempleo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. ¿Hay algún servicio o línea de crédito que quisiera estuvieran disponibles y que actualmente la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda no ofrece?

.....

ANEXO N° 03

FICHA DE LECTURA.

DATOS DEL INVESTIGADOR:

APELLIDOS: _____

NOMBRE: _____

FECHA: _____

FICHA BIBLIOGRÁFICA:

AUTOR: _____

TÍTULO: _____

EDICIÓN: _____, _____, _____

(editorial)

(ciudad)

(año)

_____, _____

(colección y n°)

(n° de páginas)

RESEÑA DE LA OBRA:

1. RESUMEN

2- TEMA PRINCIPAL

3- VOCABULARIO

4- VALORACIÓN PERSONAL (¿te ha gustado?; ¿La recomendarías?; ¿Por qué?):

ANEXO N° 04

SIGLAS Y ABREVIATURAS

▪ SBS	SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS
▪ MYPE	MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
▪ PROMPYME	CENTRO DE PROMOCIÓN DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA
▪ MTPE	MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
▪ CNC	CONSEJO NACIONAL DE COMPETITIVIDAD
▪ IICA	INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
▪ PEA	POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA
▪ FOGAPI	FUNDACION "FONDO DE GARANTIA PARA PRESTAMOS A LA PEQUEÑA INDUSTRIA"
▪ FONREPE	FONDO DE RESPALDO A LA PEQUEÑA EMPRESA
▪ EDPYMES	ENTIDAD DE DESARROLLO PARA LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA
▪ MITINCI	MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO, INTEGRACIÓN Y NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES
▪ PROMPEX	COMISION PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES
▪ ONG	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES
▪ FAO	ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDADES PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA
▪ CGAP	GRUPO CONSULTIVO DE AYUDA A LA POBLACIÓN MÁS POBRE
▪ OMF	ORGANIZACIONES DE MICRO FINANCIAMIENTO
▪ TNS	TECHNOSERVE (ONG)
▪ PDI	POPULATION AND DEVELOP-MENT INTERNATIONAL
▪ PDA	POPULATION AND COM-MUNITY DEVELOPMENT ASSOCIATION
▪ PYME	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
▪ CDF	CREDIT AND DEVELOPMENT FORUM
▪ BRAC	BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE

ANEXO 05
MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema General: ¿En qué medida los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "¿San Francisco LTDA" participan en el desarrollo de las MYPEs, para lograr mayor competitividad en el mercado productivo y comercial en la Ciudad de Huánuco?</p>	<p>Objetivo General: Concretar el grado de participación de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA", en el desarrollo de las MYPES para lograr mayor competitividad en el sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco.</p>	<p>Hipótesis General Con una adecuada financiación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" con la línea de Microcréditos, orientadas a fortalecer el sector de las MYPES, éstos lograrían mejorar sus niveles de competitividad en el mercado productivo y comercial en la Región Huánuco - 2013</p>	<p>Variable Independiente: MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITOS SAN FRANCISCO LTDA</p>	<p>✓ Nivel de aceptación ✓ Medios de información ✓ Monto de los créditos</p>
<p>Problemas Específicos: 1. ¿cuál es la correlación entre los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" con el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercial y productivo? 2. ¿cuáles son las políticas de créditos que se vienen desarrollando las entidades financieras con la MYPES del Sector Comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco? 3. ¿Cuál es el comportamiento de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" otorgados a las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco?</p>	<p>Objetivos Específicos: 1. Determinar la correlación existente entre el apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" en el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercial y productivo. 2. Verificar las políticas de crédito que han estado llevando a cabo las entidades financieras con las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad Huánuco. 3. Analizar el comportamiento de los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" frente a las MYPES de los sectores comerciales y productivos en la ciudad de Huánuco.</p>	<p>Hipótesis Específicos : 1. Los créditos otorgados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" a las MYPES en el sector comercial y productivo en la ciudad de Huánuco, éstos promueven su desarrollo empresarial. 2. Las políticas de Créditos desarrollados por las entidades financieras al sector comercial y productivo de las MYPES, son establecidas de promoción y desarrollo en los capitales de trabajos 3. Los Microcréditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco LTDA" otorgados a las MYPES del sector comercial y productivo en la Ciudad de Huánuco, promueven el crecimiento y desarrollo de las MYPES</p>	<p>Variable Dependiente: NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES</p>	<p>✓ Satisfacción ✓ Desarrollo ✓ Crecimiento</p>

NOTAS
BIOGRÁFICAS

JHONATAN JHOSÍAS DURAND CACERES

INFORMACIÓN PERSONAL

APELLIDOS Y NOMBRES : DURAND CÁCERES JHONATAN JHOSIAS
DNI : 47166515
LUGAR DE NACIMIENTO : PUCALLPA - UCAYALI
FECHA DE NACIMIENTO : 01 DE JUNIO DE 1991
ESTADO CIVIL : SOLTERO
E-MAIL : j.durand@cacsanfrancisco.com
TELEFONO : 945436155
DOMICILIO :JR. AUGUSTO FIGUEROA N° 290 -
CAYHUAYNA

INFORMACIÓN ACADÉMICA

1. ESTUDIOS PRIMARIOS: COLEGIO ESTATAL "MARGARITA AURORA AGUILAR ARISTA" – PUCALLPA
2. ESTUDIOS SECUNDARIOS: COLEGIO ESTATAL "LA INMACULADA" – PUCALLPA.
3. ESTUDIOS UNIVERSITARIOS: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN – HUÁNUCO

EXPERIENCIA LABORAL

- ESTUDIO CONTABLE C & B Del CPC. ANÍBAL CAMPOS BARRETO.
- COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO" Ltda.

ORLANDO ALEX FALCON AMBROSIO

INFORMACIÓN PERSONAL

APELLIDOS Y NOMBRES : FALCON AMBROSIO ORLANDO ALEX
DNI : 47695642
LUGAR DE NACIMIENTO : S. M. CAURI – LAURICOCHA – HUÁNUCO
FECHA DE NACIMIENTO : 22 DE ABRIL DE 1990
ESTADO CIVIL : SOLTERO
E-MAIL : alex_fa1422@hotmail.com
TELEFONO : 962912057
DOMICILIO : AV. JUAN VELASCO ALVARADO N° 294
PILLCO MARCA – HUÁNUCO

INFORMACIÓN ACADÉMICA

1. ESTUDIOS PRIMARIOS: I.E N° 33090 TUNANCANCHA – SAN MIGUEL DE CAURI - LAURICOCHA
2. ESTUDIOS SECUNDARIOS: GRAN UNIDAD ESCOLAR LEONCIO PRADO - HUÁNUCO
3. ESTUDIOS UNIVERSITARIOS: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN – HUÁNUCO

EXPERIENCIA LABORAL

- MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN MIGUEL DE CAURI
- WORLD COPIERS E.I.R.L

SILVIA YULY HINOSTROZA ALVAREZ

INFORMACIÓN PERSONAL

APELLIDOS Y NOMBRES : HINOSTROZA ALVAREZ SILVIA YULY

DNI : 46897067

LUGAR DE NACIMIENTO : AMARILIS - HUÁNUCO

FECHA DE NACIMIENTO : 14 DE FEBRERO DE 1989

ESTADO CIVIL : SOLTERA

E-MAIL : sady_revelde@hotmail.com

TELEFONO : 968228533

DOMICILIO : JR. JOSE SANTOS CHOCANO MZ N LT 16
SECTOR IV SAN LUIS AMARILIS – HCO

INFORMACIÓN ACADÉMICA

4. ESTUDIOS PRIMARIOS: I.E N° 32014 JULIO ARMANDO RUIZ VAQUEZ
AMARILIS - HUANUCO
5. ESTUDIOS SECUNDARIOS: INSTITUCIÓN EDUCATIVA EMBLEMÁTICA
NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES - HUÁNUCO)
6. ESTUDIOS UNIVERSITARIOS: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO
VALDIZAN – HUÁNUCO

EXPERIENCIA LABORAL

- ALMACENES COPACABANA S.C.R.L
- DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS CHICOMA S.A.C
- MI BANCO



DECANATO

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad Universitaria de Cayhuayna, a los 15 días del mes de Abril del 2016 a horas 03:00 p.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras ubicada en el Pabellón N° 4, 3er. Piso UNHEVAL, los Miembros del Jurado Calificador de la Tesis Colectiva titulada **"LOS MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO LTDA. Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA CIUDAD DE HUANUCO AÑO 2013"**, del Bachiller en Ciencias Contables y Financieras **Jhonatan Jhosías DURAND CÁCERES**, designados con Resolución N° 0101-2016-UNHEVAL-FCCyF-DI de fecha 31/03/2016, procedieron a dar inicio el acto de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público, siendo los miembros del jurado los siguientes docentes:

CPC. Florencio ESPINOZA HUERE	Presidente
CPC. Esther ESPINOZA GUTIERRES	Secretario
CPC. Teodomiro ARIAS FLORES	Vocal

Finalizada la sustentación de la referida tesis se procedió a deliberar y verificar la calificación, habiéndose obtenido el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

.....*unanimidad*.....

.....

Que de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento General de Grados y Títulos vigente, habiéndose obtenido la nota de*quince*..... (15), tiene el equivalente a:.....*buena*.....

OBSERVACIONES:

Se dio por concluido el acto de sustentación a horas*5.30 p.m.*..., firmando la presente en señal conformidad.

[Signature]

 PRESIDENTE
 DNI: *04004450*

[Signature]

 SECRETARIO
 DNI: *22422922*

[Signature]

 VOCAL
 DNI: *20713418*



DECANATO

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO
 PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de Cayhuayna, a los 15 días del mes de Abril del 2016 a horas 03:00 p.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras ubicada en el Pabellón N° 4, 3er. Piso UNHEVAL, los Miembros del Jurado Calificador de la Tesis Colectiva titulada "LOS MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO LTDA. Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA CIUDAD DE HUANUCO AÑO 2013", del Bachiller en Ciencias Contables y Financieras **Orlando Alex FALCÓN AMBROSIO**, designados con Resolución N° 0101-2016-UNHEVAL-FCCyF-DI de fecha 31/03/2016, procedieron a dar inicio el acto de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público, siendo los miembros del jurado los siguientes docentes:

CPC. Florencio ESPINOZA HUERE	Presidente
CPC. Esther ESPINOZA GUTIERRES	Secretario
CPC. Teodomiro ARIAS FLORES	Vocal

Finalizada la sustentación de la referida tesis se procedió a deliberar y verificar la calificación, habiendo obtenido el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

.....*unanimidad*.....

.....

Que de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento General de Grados y Títulos vigente, habiendo obtenido la nota de ...*diez*..... (10), tiene el equivalente a: ...*buena*.....

OBSERVACIONES:

Se dio por concluido el acto de sustentación a horas *5:30 p.m.*....., firmando la presente en señal conformidad.

[Signature]

 PRESIDENTE
 DNI: *04004450*

[Signature]

 SECRETARIO
 DNI: *22422922*

[Signature]

 VOCAL
 DNI: *2013458*



DECANATO

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO
 PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de Cayhuayna, a los 04 días del mes de diciembre del 2015 a horas 03:00 p.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras ubicada en el Pabellón N° 4, 3er. Piso UNHEVAL, los Miembros del Jurado Calificador de la Tesis Colectiva titulada **"LOS MICROCREDITOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO LTDA" Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA CIUDAD DE HUANUCO AÑO 2013"**, de la Bachiller en Ciencias Contables y Financieras **Silvia Yuly HINOSTROZA ALVAREZ**, designados con Resolución N° 0745-2015-UNHEVAL-FCCyF-D de fecha 30/11/2015, procedieron a dar inicio el acto de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público, siendo los miembros del jurado los siguientes docentes:

Mg. Eudasio RAMIREZ TABRAJ	Presidente
Mg. Guillermo AREVALO RIOS	Secretario
Mg. Elías HUAYNATE DELGADO	Vocal
Mg. Eusebio LUNA RAMOS	Suplente

Finalizada la sustentación de la referida tesis se procedió a deliberar y verificar la calificación, habiendo obtenido el resultado siguiente:

APROBADO POR

Unanimidad

DESAPROBADO POR

Que de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento General de Grados y Títulos vigente, habiendo obtenido la nota de *Primer* (15), tiene el equivalente a: *Becado*

OBSERVACIONES:

Se dio por concluido el acto de sustentación a horas *17.30*, firmando la presente en señal conformidad.

[Signature]

 PRESIDENTE
 DNI: 22483399

[Signature]

 SECRETARIO
 DNI: 22425992

[Signature]

 VOCAL
 DNI: 20900669