



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

**FACTORES FINANCIEROS EN LA EDPYME “CRECIMYPE” PARA
CONVERTIRSE EN UNA FINANCIERA EN EL DISTRITO DE
SAN ISIDRO, AÑO 2012**

PRESENTADO POR

**ASCOY CHARCAPE, ROXANA KATHERINE
MATTA SOLGORRE, ANNA CECILIA
ROJAS CLEMENTE, MARÍA MAGDALENA**

ASESOR

TORRES MÉNDEZ, PAVEL OTMARO

Los Olivos, 2017



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**FACTORES FINANCIEROS EN LA EDPYME
“CRECIMYPE” PARA CONVERTIRSE EN UNA
FINANCIERA EN EL DISTRITO DE
SAN ISIDRO, AÑO 2012**

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADA POR:

ASCOY CHARCAPE, ROXANA KATHERINE
MATTA SOLGORRE, ANNA CECILIA
ROJAS CLEMENTE, MARÍA MAGDALENA

ASESOR

Ing. PAVEL OTMARO TORRES MÉNDEZ

LIMA – PERÚ

2017

SUSTENTADA ANTE LOS SIGUIENTES JURADOS:

.....

CPC. Víctor Fernando CHAVEZ SANCHEZ

PRESIDENTE

.....

CPC. José Antonio REYES UGAZ

SECRETARIO

.....

CPC. Julio Cesar VILLALOBOS CHUMPITAZ

VOCAL

.....

ING. Pavel Otmaro TORRES MENDEZ

ASESOR

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo principalmente a Dios, por habernos dado la vida y permitirnos haber llegado hasta este momento tan importante en nuestra formación profesional. A nuestra familia, por el apoyo incondicional y ayudarnos a salir adelante en los momentos más difíciles y a todas aquellas personas por su apoyo y conocimientos que hicieron de esta experiencia una de las más especiales.

RESUMEN

La presente investigación: “Factores financieros en la Edpyme CreciMype para convertirse en una institución financiera”, tiene como propósito describir los factores más importantes que retrasan su conversión a una entidad financiera.

El estudio realizado en esta investigación permite conocer el procedimiento para obtener la licencia de la Superintendencia de Banca y seguro como financiera en el Perú. Asimismo, en base al estudio de factibilidad obtendremos la viabilidad de crear una financiera.

De acuerdo a la investigación se puede mencionar que por las actividades propias de nuestra economía los empresarios de la micro y pequeña empresa buscan obtener un financiamiento dentro de su mismo territorio ya que sus oportunidades del mismo mercado lo exige.

Por lo tanto, la Edpyme CreciMype deberá cumplir con los requisitos e implementará algunos cambios en su estructura para lograr su conversión, el cual se desarrollará y detallará en la presente investigación.

También se mostrará el estudio de factibilidad, en el cual ayudará a evaluar el mercado que se desea ingresar, y cómo será su desenvolvimiento financiero como entidad financiera acompañado de un flujo de caja que nos mostrará un panorama futuro acerca de sus operaciones de negocios y obligaciones.

Se concluirá con un informe de nuestra investigación donde se muestre la discusión de resultados dentro del cual detallaremos la situación encontrada y las consecuencias que trae para la Edpyme CreciMypee indicar las estrategias que se deben aplicar y analizar, culminando con las conclusiones y recomendaciones a la problemática planteada.

Palabras clave: Factores Financieros, Edpyme, Entidad Financiera, Financiamiento, Factibilidad.

ABSTRACT

This research "Financial factors in the Edpyme CreciMype to become a financial institution" is intended to describe the most important factors that delay conversion to a financial institution.

The study in this research allows the procedure to obtain a license from the Superintendency of Banking and Insurance and financial in Peru. Also, based on the feasibility study we will get the feasibility of creating a financial.

According to research it can be mentioned that the company aims to provide financing preferably entrepreneurs of micro and small enterprises within the Peruvian territory, through this work, the unmet needs of the microenterprise market was established and you want to be used by the new Financial CreciMype.

Therefore, the Edpyme CreciMype must meet the requirements and implement some changes in its structure to achieve conversion, which is developed and detailed in this investigation.

The feasibility study will also show where help assess the market they want to enter, and what their financial development as a financial institution accompanied by a cash flow that will show us a future scenario about their business operations and obligations.

It will conclude with a report of our investigation, where the discussion of results is displayed, in which detail the found situation and the consequences it brings for Edpyme CreciMype and indicate the strategies to be implemented and analyze, culminating with the conclusions and recommendations to issues raised.

Keywords: Financial Factors, Edpyme, Financial Institution, Financing, Feasibility

CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA	i
RESUMEN	ii
ABSTRACT	iii
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.2.1. Problema Principal.....	13
1.2.2. Problemas Específicos.....	13
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.3.1. Objetivo Principal	13
1.3.2. Objetivos Específicos.....	14
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	14
1.4.1. Justificación	14
1.4.2. Importancia.....	14
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES.....	15
1.5.1. Alcances	15
1.5.2. Limitaciones.....	15
CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS	16
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
2.1.1 A nivel nacional.....	16
2.1.2 A nivel internacional.....	17
2.2. BASES TEÓRICAS	19
2.2.1 Sistema Financiero Peruano.....	20
2.2.2. Mercado Financiero	25

2.2.3. La Intermediación Financiera.....	32
2.2.4. Intermediarios Financieros.....	36
2.2.5 Instituciones Financieras.....	48
2.2.6. Edpyme	54
2.2.7. Financiera.....	57
2.2.8. Conversión.....	59
2.2.9. Capital social	62
2.2.10 Estructura de capital	64
2.2.11. Flujo de caja	68
2.2.12. Estudio de pre factibilidad	81
2.2.13. Estudio de factibilidad	84
2.2.14. Estudio de mercado	88
2.2.15. Financiamiento.....	92
2.2.16. Evaluación de proyectos	97
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	101
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA	104
3.1. DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO	104
3.1.1. Reseña histórica de la empresa.....	104
3.1.2 Presentación.....	104
3.1.3. Misión	105
3.1.4. Visión.....	105
3.2. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1.....	105
3.3. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2.....	117
3.4. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3.....	123
CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN.....	125
4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	125
4.2 CONCLUSIONES.....	125
4.3 RECOMENDACIONES.....	127
REFERENCIAS.....	129
ANEXO.....	131

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: FLUJO DE FONDOS A TRAVÉS DEL SISTEMA FINANCIERO.....	26
FIGURA 2: LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	33
FIGURA 3: EL MERCADO FINANCIERO.....	39
FIGURA 4: PASOS PARA LA OPERACIÓN COMO EMPRESA FINANCIERA.....	58
FIGURA 5: ESTRUCTURA DE CAPITAL	66
FIGURA 6: ESTRUCTURA DE FLUJO DE CAJA.....	76
FIGURA 7: PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA	78
FIGURA 8: FORMACIÓN DE UN FLUJO DE CAJA (P. 33)	80
FIGURA 9: FLUJO DE CAJA	80
FIGURA 10: ETAPAS DEL PROCESO DE FINANCIAMIENTO.....	96
FIGURA 11: LÓGICA DE LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS.....	98
FIGURA 12: LOS TRES PILARES DE LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS	99
FIGURA 13: DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3	123

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: CLASIFICACIÓN DE MERCADOS FINANCIEROS	29
TABLA 2: ¿USTED TIENE LA NECESIDAD DE REQUERIR UN CRÉDITO?	107
TABLA 3: ¿HA SOLICITADO ALGUNA VEZ CRÉDITO A UNA ENTIDAD FORMAL?	108
TABLA 4: ¿A QUÉ TIPO DE ENTIDAD HA SOLICITADO CRÉDITO?	109
TABLA 5: DE LO QUE USTED CONOCE, ¿CREE QUE EL TRÁMITE ANTE LA ENTIDAD ES DIFÍCIL DE OBTENER?	110
TABLA 6: DE NECESITAR NUEVOS CRÉDITOS ADICIONALES, ¿REGRESARÍA A LA MISMA ENTIDAD COMO PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA?	111
TABLA 7: ¿CUÁL HA SIDO EL MONTO SOLICITADO COMO PERSONA NATURAL O PERSONA JURÍDICA?	112
TABLA 8: DEL MONTO SOLICITADO, ¿CUÁNTO ES EL MONTO APROBADO?	113
TABLA 9: ¿EL TIPO DE INTERÉS QUE LE APLICARON A SU CRÉDITO OBTENIDO PARA USTED REPRESENTA?	114
TABLA 10: EL CRÉDITO OBTENIDO, ¿EN QUÉ HA SIDO APLICADO?	115
TABLA 11: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012	116
TABLA 12: TASAS DE INTERÉS A EMPRESAS FINANCIERAS	118
TABLA 13: FLUJO DE CAJA PROYECTADO	119
TABLA 14: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013	122
TABLA 15: DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3	124

INTRODUCCIÓN

La economía nacional viene atravesando una etapa de crecimiento y sostenimiento económico y financiero importante, traducéndose en una buena calificación de Riesgo País en comparación con los otros países de la región como Argentina y Brasil y por debajo del promedio del Riesgo de las economías emergentes como la nuestra de América Latina. Esta señal permite que el flujo de inversiones externos continúe, dado lo atractivo de esta clasificación, traducéndose en mayores ingresos de capitales productivos al país y su impacto directo en la dinámica de las variables macroeconómicas como el Producto Bruto interno (PBI), las Reservas Internacionales (RIN), la tasa de empleo, la demanda interna, etc. Por consiguiente, se ha seguido mostrando importantes tasas de crecimiento, registrando 8,0% en el 2006 en un contexto de baja inflación. Sobre esto último, en el período 2002-2006 se registró una tasa de inflación promedio de 2,0%, una de las más bajas de la región.

El Perú presentó un desempeño económico favorable, contando con un dinamismo mostrado por la demanda interna la cual resulta del crecimiento del consumo privado asociado a la mayor disponibilidad de crédito; de la expansión sostenida de la inversión privada, que está permitiendo aumentar la capacidad productiva de la economía, con la consiguiente ganancia de productividad; y, de la mayor demanda externa, en particular, por productos mineros, textiles y agropecuarios.

Con diez años de crecimiento continuo y tasa de crecimiento mayores a 8.0% entre el periodo 2005-2008.

Si bien a fines del 2008 y durante el 2009, la economía peruana se vio afectada por la crisis económica mundial, y el crecimiento del PBI se redujo a niveles de 0.9% en el año 2009, la economía peruana mostró un excelente desempeño económico con un crecimiento del PBI de 8.8%.

En la actual investigación se detalla los factores financieros con la Edpyme CreciMype para convertirse en una entidad financiera, y analizaremos la viabilidad del trabajo de investigación.

La presente tesis buscará entender las condiciones del mercado de microfinanzas, las perspectivas de este mercado así como los factores que justifican la conversión.

La estructura de la tesis está formada por IV capítulos, mencionados a continuación:

En el **Capítulo I** se determina la estructura de esta investigación, señalando la determinación del problema, formulación, objetivos, justificación e importancia y las limitaciones de la investigación.

Dentro del capítulo I se presenta el planteamiento del problema de nuestro presente trabajo de tesis determinando la problemática, la cual se acoge nuestra investigación y abordando los puntos esenciales y de utilidad para lo que posteriormente se reflejará en nuestro marco teórico.

De este modo, todo el planteamiento y desarrollo de esta tesis se fundamenta en una interrogante fundamental que da sentido y forma a todos nuestros planteamientos. Esta interrogante o también llamado problema principal es el siguiente: ¿De qué manera influyen los factores financieros en la Edpyme CreciMype para su conversión a una institución financiera en el distrito de San Isidro del año 2012? Esta pregunta está basada en nuestro tema principal de tesis ya que desde el inicio de esta interrogante buscaremos obtener información clara y confiable para lograr un aporte a las empresas del Sistema Financiero Peruano

En el **Capítulo II** se muestra los fundamentos teóricos de esta investigación, iniciando con los antecedentes de la investigación, bases teóricas y definición de términos.

En los “Antecedentes de Investigación”, la cual se desarrolla en el capítulo II, citaremos las distintas tesis que se tomaron como fuente de estudio para nuestra investigación, asimismo, referiremos nuestras bases teóricas donde especificaremos una descripción específica de nuestra variable dependiente e independiente extrayendo dentro de cada variable distintas características que posee nuestra investigación con el objetivo de aumentar los conceptos que utilizaremos en nuestro trabajo de investigación y, por último acogeremos definiciones de los términos más relevantes a usar en la investigación.

Dentro del **Capítulo III** se proyecta el caso práctico que presenta “LA EDPYME CRECIMYPE S.A.C.” en la cual analizamos la situación a fin de resolver el problema para su conversión.

En el **Capítulo IV** se aborda el informe de nuestra investigación, la discusión de resultados dentro del cual detallaremos la situación encontrada y las consecuencias que trae para la EDPYMECRECIMYPE y difundir las estrategias que se deben aplicar y analizar dando nuestras propias conclusiones y recomendaciones a la problemática planteada.

Esperamos que con este trabajo presentado sirva de base para continuar con futuras líneas de investigación del tema analizado.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

El Perú es uno de los países más desarrollados en cuanto a las microfinanzas en la región. En los últimos años este sector ha crecido fuertemente impulsando el crecimiento económico del país. Las excelentes condiciones del sector así como la disminución de la participación de los bancos en el financiamiento de las grandes empresas han hecho que estas entidades se fijen en el sector de microcrédito aumentando la competencia y cambiando la estructura del segmento. En línea a lo anterior se observa un cambio en la dinámica del microcrédito. No obstante a pesar del fuerte incremento de la oferta y de los mayores productos ofrecidos, aún hay una fuerte demanda que representa un considerable crecimiento potencial del sector.

La Resolución SBS N° 847-94 indica que las EDPYMES tienen por actividad principal otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que por su mismo desarrollo de sus actividades calificaran como de pequeña y microempresa, utilizando para su actividad principal su capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, distintas fuentes de financiamientos que podrán ser extranjeras.

Las Edpymes buscan tener la posibilidad de seguir creciendo, ofreciendo los mismos productos que ofrecen otros competidores financieros, para lo cual necesitan ser convertidas a entidades más grandes con mayor capacidad financiera.

La Institución Edpyme CreciMype ha crecido considerablemente en el mundo de las microfinanzas que tiene por objetivo afianzarse en el

mercado, obteniendo una mayor cobertura para alcanzar mayor rentabilidad, ampliar su gama de servicios y mejorar su solvencia.

La Edpyme se encuentra limitada por las exigencias por parte de la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica donde se nombran los factores financieros para el inicio del proceso de conversión a una institución financiera y poder mantenerse en el mercado competitivo del sistema financiero peruano.

En efecto, se pierde solidez y oportunidades de ofrecer otros servicios financieros que sí lo hacen las entidades financieras, además de limitar nuestro crecimiento en las micros finanzas por los siguientes factores:

- No contamos con el capital social suficiente equivalente S/.12, 547,118 para poder ser una entidad financiera.
- El estudio de factibilidad define la alternativa óptima del proyecto; para ello se requiere de investigaciones.
- La Edpyme CreciMype, como todas las empresas, son susceptibles de ser evaluadas desde el punto de vista de su rentabilidad y liquidez. El estado de flujo de caja aporta información relevante para este último objetivo.

Por estas limitaciones la entidad se está retardando en su transformación a una entidad Financiera.

Por lo expuesto se propone buscar estrategias para aumentar el capital social, además de evaluar la rentabilidad y liquidez de Edpyme a una entidad financiera, y realizar un estudio de factibilidad para que el ente regulador la SBS, de la autorización para la conversión a una entidad financiera en la Edpyme CreciMype.

Si se cumple con estas solicitudes la entidad Edpyme CreciMype se convertirá en una entidad financiera y alcanzará los objetivos esperados para su permanencia en el mercado financiero, ampliará la oferta de servicios brindados a los empresarios de la pequeña y microempresa, especialmente, en aquellos lugares donde la oferta de servicios es

media y baja, el cual permitirá ampliar su cobertura y establecer relaciones de largo plazo con sus clientes.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera influyen los factores financieros en la Edpyme CreciMype para su conversión a una financiera en el distrito de San Isidro del año 2012?

1.2.2. Problemas Específicos

¿Existe el capital social adecuado para la conversión a una Financiera por parte de la entidad Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012?

¿Posee un análisis financiero para el estudio de factibilidad para la conversión a una financiera en la entidad Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012?

¿De qué manera incide el flujo de caja para la conversión a una financiera en la Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo Principal

Analizar de qué manera influyen los factores financieros en la Edpyme CreciMype para su conversión a una institución financiera en el distrito de San Isidro del año 2012

1.3.2. Objetivos Específicos

Identificar si existe el capital social adecuado para la conversión a una Financiera por parte de la entidad Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012

Describir si posee un análisis financiero para el estudio de factibilidad para la conversión a una financiera en la entidad Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012

Conocer de qué manera incide el flujo de caja para la conversión a una entidad financiera en la Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1. Justificación

La presente investigación se fundamentará en identificar los factores financieros que limitan la conversión de la Edpyme CreciMype a una entidad Financiera, ya que su objetivo es alcanzar la autorización de la Superintendencia de Banca y Seguro, para que inicie sus operaciones de captación de dinero del público, y desarrollar diversas acciones que la sitúan como entidad financiera con las mismas obligaciones y derechos de los bancos, se identificó los factores que retrasan la conversión en relación a esto, se debe proponer nuevas alternativas para el fin de nuestra investigación.

1.4.2. Importancia

La presente investigación se fundamentará en analizar los factores más importantes para lograr la conversión a una institución financiera caso EDPYME CRECIMYPE. Si se determina un mercado potencial a través del estudio de factibilidad, se podrá desarrollar la alternativa planteada.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES

1.5.1. Alcances

Con esta investigación se quiere describir los factores limitantes para lograr la conversión de una edpyme a una institución financiera para poder permanecer en el mercado competitivo del sistema financiero peruano.

Con la investigación se quiere llegar a que los microempresarios puedan contar con un buen respaldo y no tener un limitado acceso a los servicios financieros que presta la banca tradicional

1.5.2. Limitaciones

El presente trabajo de investigación se limita por aspectos como el acceso restringido a la fuente de información confidencial por la institución financiera, para efecto de poder desarrollar el caso práctico.

El poco acceso a los libros en distintas bibliotecas ya que su tiempo de atención se cruzan con nuestros horarios de trabajo y estudio.

Escasez de referencias bibliográficas que traten específicamente del tema de la conversión de Edpyme a institución financiera, porque las instituciones recién han ingresado al Sistema Financiero Peruano, por lo tanto, existen pocos autores que estudian el tema.

CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se tomó como fuentes de estudio diversas tesis que han sido desarrolladas en diferentes centros de estudios a lo largo del tiempo, las cuales han servido como guía para ampliar el tema central a investigar, como las siguientes:

2.1.1 A nivel nacional

Pacheco y Konrat (2006). “Caracterización del comportamiento del mercado de microcrédito empresarial Peruano”. Presentado para obtener el grado académico de Magíster en Economía en la Universidad Católica del Perú.

Este trabajo está describe de manera conceptual e histórica del mercado peruano, también se exhibe un modelo del Sistema Financiero Peruano y sus respectivas soluciones.

Por consiguiente, se expone la importancia del análisis de oferta, demanda y de la dinámica del propio mercado con sus procesos y su desempeño de manera disgregada.

La presente investigación intenta especificar la dinámica del mercado peruano para el periodo (2002-2006), su apreciación de su evolución a lo largo de los periodos determinados y, sus fases del interés, así como la importancia que tuvo para el sector de la industria que fue percibida ante las variaciones de la cantidad producción de una empresa.

El mercado de microcrédito empresarial peruano surge como respuesta a la constitución de las empresas peruanas, las cuales es representada mayoritariamente por los micros y pequeñas empresas (MYPE). Es la década de los 80' se registró un enorme ingreso de instituciones no formales a prestar servicios de microcréditos empresariales en respuesta de la negativa de la banca al momento de solicitar un producto del sistema financiero por considerarlo de alto riesgo.

2.1.2 A nivel internacional

Peñarredonda y Rodríguez, Ruth (2013):“Estudio de factibilidad para la creación de una entidad en la ciudad de Barrancabermeja destinada a la prestación de servicios de microcrédito”. Presentado para obtener el título de especialista en Gerencia de Proyectos en la Universidad de Colombia.

Esta investigación nace a partir del poco acceso que tienen los empresarios de las ciudades descentralizadas de la capital y la visión de oportunidad de negocio que promueva el servicio de microcrédito en Barrancabermeja. Se realiza una evaluación de los sectores de mercado, técnico, administrativo, legal, económico. A través se evaluará la viabilidad del proyecto de la mencionada entidad.

Se hace necesario el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de microcrédito en Barrancabermeja, debido a que en estos momentos la ciudad presenta un crecimiento económico muy favorable, de acuerdo a los resultados del balance microempresarial descrito en el informe trimestral del 2011, por parte del observatorio de competitividad de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, lo que hace de esto una oportunidad de inversión, debido a que para esta región se avecinan proyectos de gran magnitud y por un largo periodo de tiempo, donde encontraremos empresarios con necesidades de capital de trabajo para poder llevar a cabo las solicitudes de la empresas.

Cárdenas y Torres (2012).“Creación de una cooperativa de ahorro y crédito a través de los bancos comunales de la provincia del Carchi que son financiados con recursos del Gobierno Central”. Presentado para obtener el Título de Economista en la Universidad Central del Ecuador.

La presente investigación analiza el funcionamiento de las instituciones financieras (cajas o bancos comunales), su gestión de las cajas auspiciadas o financiadas como recurso concursales del gobierno Provincial, para instaurar procedimientos para su funcionamiento que permite optimar la entrega de recursos a dichas cajas a través de la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito con apoyo de Bancos Comunales, como un examen que mostro la situación actual del sector, un análisis técnico y un modelo de gestión, dentro de la provincia del Carchi, específicamente en las Parroquias de Chical y Maldonado.

Para el desarrollo del tema, se tomará en cuenta las etapas con la que cuenta un proyecto de inversión con lo cual se evaluará la factibilidad o no de la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito.

La primera etapa contara con un diagnóstico respectivo de la realidad actual de los servicios del sector cooperativo, bancos comunales, cajas de ahorro y crédito, y el predominio del entorno exterior en su desenvolvimiento.

Para reformar la sostenibilidad de las cajas comunales se pretenderá establecer estrategias que permitan el fácil acceso a los productos financieros de estas instituciones, por medio del impulso económico de sus integrantes, y un método ideal podría ser la creación de una cooperativa de ahorro y crédito para mantener dichos recursos

Jimenez B., Mayrim (2006, p. 27).“Análisis del requerimiento mínimo del capital del Banco Internacional de Suiza (Basilea) y su aplicación en el contexto de la banca Venezolana”. Presentado para obtener el título de especialista en instituciones financieras en la Universidad de Venezuela.

En el siguiente trabajo describe los intendentes de Basilea II, sobre los cuales se realiza una breve reseña histórica de

Basilea I, por lo tanto se realiza comparación entre los dos acuerdos y la posición de los entes financieros internacionales, la aplicación de Basilea en América Latina y el impacto de Basilea II.

La investigación analiza el Pilar I, requerimiento mínimo de capital del nuevo acuerdo debido a los posibles cambios que podría traer en la banca venezolana, tomando en cuenta la posición al haber disminuido el requerimiento de capital de un 10% al 5%.

Debido a las innovaciones financieras en productos y servicios, los cambios tecnológicos, la desregulación bancaria y la globalización están cambiando radicalmente la forma de hacer banca, a nivel global, regional y local.

En efecto, los bancos ya no son lo que era antes. Esto por supuesto se ha materializado en un cambio en la naturaleza del negocio de intermediación financiera, al mismo tiempo se ha hecho más compleja la medición y gestión de los riesgos en lo que incurren las entidades de créditos.

La situación plantea nuevos retos a los organismos de supervisión y demás supervisora de la banca (agencias clasificadoras de crédito), y de regularización bancaria, la cual supone la modernización y fortalecimiento de las prácticas de supervisión.

2.2. BASES TEÓRICAS

A continuación, mostraremos las diferentes teorías que sustentan los autores, identificando la problemática de nuestra investigación, la cual serán una base sólida para fundamentar nuestros problemas de la investigación.

2.2.1 Sistema Financiero Peruano

El sector Financiero nace en el Perú como consecuencia de las reformas estructurales aplicadas en la década de los noventa para liberalizar la economía. La coyuntura de esa época permitió la aparición de intermediarios financieros formales que intentaron satisfacer las demandas de crédito de las medianas y pequeñas empresas (MYPES).

Según lo expuesto podemos observar y comparar el sistema financiero peruano a lo largo de los años, creció y se fortaleció grandemente en los años 90° por el ingreso de nuevas instituciones al mercado nacional. Pacheco (2008) sostiene:

El mercado de microcrédito empresarial data desde los 80's con la incorporación de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y ONG, las cuales eran consideradas como el sector financiero "no formal", dadas sus características de tecnología crediticia, como por ejemplo el método de evaluación, el procedimiento de otorgamiento del crédito y además por la forma del financiamiento de estas instituciones, las cuales eran básicamente por donaciones o créditos blandos del exterior. Durante las reformas financieras ejecutadas en los 90's se propició un entorno favorable para el desarrollo del crédito en general. En referencia al sistema bancario el resultado obtenido con estas medidas fue la multiplicación de instituciones, llegando a 25 instituciones en el año 1998, después de este apogeo, los grandes choques financieros internacionales a fines de los 90's afectaron de tal manera a este sector que llegaron a ser tan solo 14 bancos para año 2004. (p.1)

Por otra parte, La Superintendencia de Banca y Seguros (2012) describe:

El sistema financiero formal está formado por todas aquellas empresas que para operar, deben contar con una autorización de funcionamiento, infraestructura física apropiada y regirse por un marco legal específico. La Ley le ha encargado a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) la regulación y supervisión de dicho sistema, garantizando así la protección del dinero del ahorrista y la solidez y estabilidad del sistema (Bancos, Cajas municipales, Cajas Rurales, Financieras, etc.).

Existe una denominada “banca paralela y/o informal”, la misma que opera al margen del ordenamiento jurídico vigente y que no garantiza las operaciones que las personas puedan realizar a través de ella, ya que no existe un marco legal que la regule y en consecuencia, no está sujeta a la supervisión de ninguna entidad reguladora, por lo que las operaciones realizadas en ella implican mayores riesgos. (p.10)

Según la autora, Rodríguez Karem (2012, p. VII 1) afirma:

El sistema financiero nos ofrece servicios que son de carácter primordial en una economía moderna. El empleo de medio de intercambios establece la reducción de los costos de las transacciones, facilita el comercio y por lo tanto la especialización en la producción. Los activos financieros con rendimiento atractivo, liquidez y características de riesgo atractivas estimulan el ahorro en forma financiera.

Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los

recursos. El acceso a una variedad de instrumentos financieros permite a los agentes económicos mancomunar el riesgo de los precios y del comercio. (p. VII 1)

De acuerdo al artículo El Sistema Financiero Peruano (2012).Función del Sistema Financiero. 2013.

Es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas; es decir captar el excedente de los ahorradores (unidades de gasto con superávit) y canalizarlo hacia los prestatarios públicos o privados (unidades de gasto con déficit). Es decir las principales funciones que cumple el Sistema Financiero son:

- Captar el ahorro y canalizarlo hacia la inversión.
- Fomentar el ahorro.
- Ofertar aquellos productos que se adaptan a las necesidades de los ahorradores y los inversores, de manera que ambos obtengan la mayor satisfacción con el menor coste.
- Lograr la estabilidad monetaria.

Este sistema es conformado por Entes Reguladores del Sistema Financiero Peruano:

Ministerio de Economía y Finanzas

Es el organismo encargado del planeamiento y ejecución de la política económica del Estado Peruano con la finalidad de optimizar la actividad económica y financiera del Estado, establecer la actividad macroeconómica y lograr un crecimiento sostenido de la economía del país.

Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV)

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

La Superintendencia de Banca y Seguro (SBS)

Es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de seguros y del Sistema Privado de Pensiones (SPP) así como de prevenir y detectar el lavado de activos y del financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP)

Al igual que la SBS, es el organismo de Control del Sistema de Nacional de AFP.

Banco Central de Reserva del Perú

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero, sus funciones principales son:

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

El crecimiento sostenido que se viene evidenciando del sistema financiero peruano es importante para el normal desenvolvimiento de la economía por ello entidades no bancarias (incluso sociedades de bolsa, compañías financieras y empresas de seguros) se transformaron en los actores principales, forzando a los bancos a ampliar su espectro de actividades financieras en otros sectores que antes se hallaban segmentados.

Lo importante que podemos resaltar es que el Sistema Financiero está constituido por un grupo de entidades cuya principal razón de ser es recibir depósitos de personas jurídicas o naturales para luego recolocar dicho dinero según las necesidades de quien lo solicita.

El sistema financiero se encuentra conformado por instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), las mismas que operan en la intermediación financiera que es la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

El sistema financiero Peruano, se rige por la Ley General del sistema financiero y del sistema de seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702.

Las entidades, instituciones y mercados establecen un marco para el desarrollo de las diferentes operaciones regulares económicas, así como también, apoyan a la operación principal de los mercados financieros que es a conducen de manera eficiente el ahorro hacia la inversión.

Los sistemas financieros que son cruciales para la estabilidad económica y financiera están bien regulados y son invulnerables.

Por consiguiente, un sistema financiero sólido es esencial para sustentar el crecimiento económico

2.2.2. Mercado Financiero

Frederic. S.Meshkin (2012, p. 23) señala:

Los mercados financieros ejecutan la función económica esencial de canalizar los fondos de las familias, las empresas y los gobiernos que han ahorrado sus excedentes al gastar una cantidad menor a su ingreso. Esta función se muestra esquemáticamente en el Gráfico 1. Aquellos que tienen un déficit de fondos porque han gastado una cantidad mayor a sus ingresos. Aquellos que han ahorrado y que han estado prestando sus fondos, los prestamistas, están a la izquierda, y aquellos que deben solicitar fondos en préstamo para financiar su gasto, los prestatarios, aparecen al lado derecho. Los principales prestamistas son las familias, pero las empresas y el gobierno (en particular el gobierno estatal y local), así como los extranjeros y sus gobiernos, también suelen tener excesos de fondos y, por tanto los prestan al exterior. Los prestatarios más importantes son las empresas y el gobierno (en particular el gobierno federal), pero las familias y los extranjeros también solicitan fondos en préstamos para financiar sus compras de automóviles, muebles y casas. Las flechas indican que los fondos fluyen de los prestamistas a los prestatarios a través de dos rutas.

En los financiamientos directos (la ruta en la parte inferior de la figura 1), los prestatarios solicitan fondos en

préstamo directamente a los prestamistas en los mercados financieros vendiéndoles valores (también denominados instrumentos financieros), los cuales son derechos sobre los ingresos o activos futuros del prestatario. Los valores son activos para la persona que los compra pero son pasivos (pagarés o deudas) para el individuo o empresa que los vende (los emite). Por ejemplo, si General Motors necesita solicitar fondos en préstamo para pagar una nueva fábrica de automóviles eléctricos, podría pedir en préstamo los fondos a los ahorradores vendiéndoles bonos, valores de endeudamiento que prometes hacer pagos en forma periódica a lo largo de un tiempo específico.

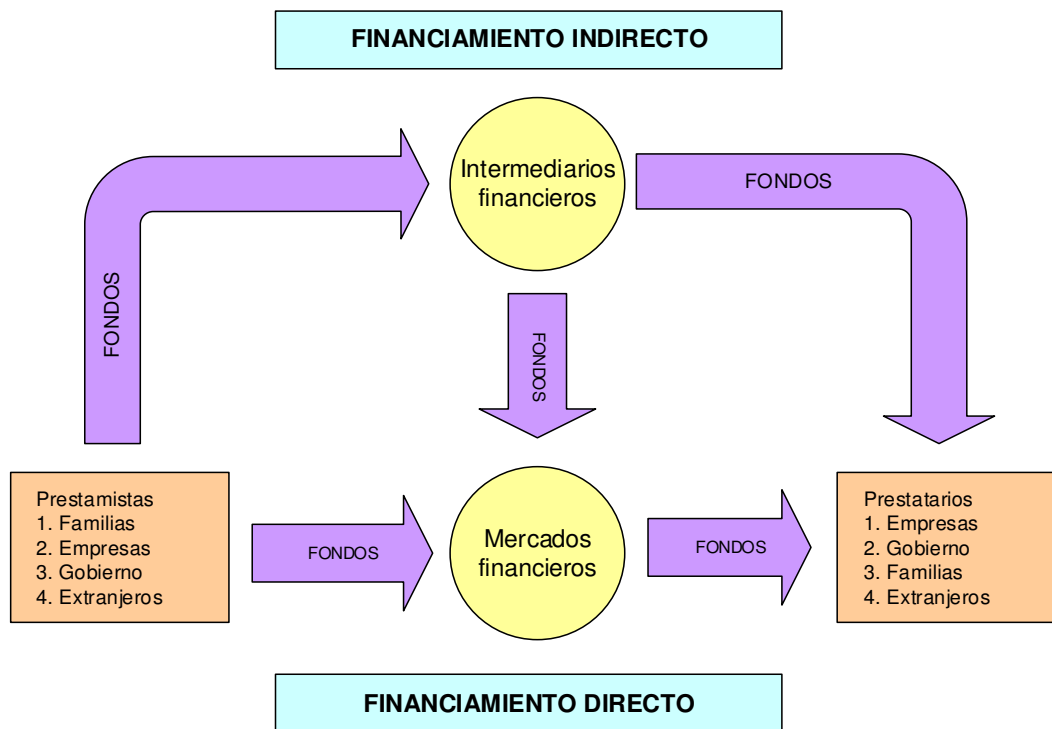


Figura 1: Flujo de fondos a través del sistema financiero
 Presentación gráfica de la función de los intermediarios financieros
 Fuente: Frederic. S.Meshkin

El autor a través de la representación en el gráfico de flujo de fondos del sistema financiero, representa al mercado como el medio donde se ofertan y demandan

recursos financieros. La oferta proviene de los ahorristas o agentes superavitarios y la demanda emerge de las empresas o agentes deficitarios, también, Lira Briceño Paul (2009, p.25), nos brinda la siguiente definición de Mercado:

Un mercado es un lugar físico o virtual, donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero“.

Un mercado cumple tres funciones claramente definidas:

➤ **Fija precios:** Cuando los compradores y vendedores se reúnen, pueden estimar cómo se encuentra la oferta y la demanda del bien o servicio que se está transando, lo que les permitirá fijar los precios según esta simple relación: si el producto abunda entonces éste tendrá un precio menor; por el contrario, si el producto es escaso, éste tendrá un precio mayor.

➤ **Entrega liquidez:** En un mercado habrá demandantes y ofertantes del bien o servicio. Esto implica que alguien que ofrece algo se encontrará con alguien que lo necesita y está dispuesto a comprarlo. Por lo tanto, el que quiere vender podrá encontrar dinero por su producto; por ello se afirma que el mercado permite proveer de liquidez.

➤ **Disminuye costos de transacción:** ¿Se imagina qué pasaría si no hubiese un lugar físico o virtual donde se diesen el encuentro entre compradores y vendedores? ¿Qué debería hacer un vendedor para encontrar compradores para su producto? Si no existiera un lugar donde encontrarlos, el vendedor tendría que gastar recursos (tiempo y dinero) para ubicar a alguien interesado en comprar lo que ofrece. Un mercado al contar siempre con interesados en comprar o vender, elimina esta necesidad y de paso reduce

significativamente los costos derivados de la búsqueda, que son los denominados costos de transacción.

Por otro lado, según Rodríguez Román Karem (2012, p. VII 1):

Desde el punto de vista de la intermediación, el mercado financiero se divide en dos grandes mercados; a su vez, ambos se subdividen en dos mercados. Para entender las diferentes formas de intermediación, hacer una idea de un caso muy frecuente existente en las empresas, las cuales necesitan financiar sus proyectos; y para ello tienen dos vías de realizarlo: una a través del crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra a través del mercado de valores (intermediación directa).

Según, Collazos Cerrón Jesús y Collazos Beltrán Jorge, (2010, p. 278) los mercados financieros se pueden clasificar de diversas formas, he aquí una de ellas:

Tabla 1: Clasificación de Mercados Financieros

Clasificación de los mercados financieros	
Directos	Cuando los agentes económicos van directamente a las empresas y les ofrecen sus recursos.
Indirectos	Cuando en el mercado aparece algún intermediario (Agente financiero, intermediarios financiero)
Libres	No existe ninguna restricción (ni en la entrada, ni en la salida del mercado)
Regulados	No existen ciertas regulaciones o restricciones para favorecer el buen financiamiento del mercado financiero.
Organizados	Cuenta con algún tipo de reglamentación
No inscrito	No cuentan con una reglamentación (OTC o extrabursátiles)
Primarios	La empresa u organismos públicos obtienen los recursos financieros
Secundarios	Operaciones que se realizan con las acciones entre los propietarios de los activos financieros (revender o recomprar activos financieros)
Centralizados	Existe un precio único y, básicamente, un lugar único de negociación (mercado continuo).
Descentralizados	Existen varios precios para el mismo activo financiero (Bolsa de Valores).
Dirigidos por órdenes	mercado de valores en un país, tanto continuo como las bolsas (Ejemplo: compra de cuando bajen los precios por acción)
Dirigidos por precios	Es importante la figura del creador de mercado, que se dedica a dar precios de compra y venta, entonces alguien compra o vende según le parezca, pero según el precio lanzado al mercado. Este proceso genera liquidez al mercado
Monetarios	Mercados al por mayor donde se negocian títulos a corto plazo y volúmenes de negociación son muy elevados (Mercado de Deudas Pública Anotada).
De Capital	Se negocian títulos a largo plazo.
Mercado monetario (Money market)	Es un centro financiero donde se realiza la compraventa de letras de cambio, divisas y oro. También se denomina al mercado del dinero a corto plazo que utiliza como soporte de efectos públicos o privados. Está reservado a los bancos comerciales se refinancian.
Mercado de Capitales	Es un conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y la demanda de préstamos financieros. Muchas de estas instituciones son los intermediarios que hacen puente a los mercados de corto plazo, actuando como mayoristas en la emisión y venta de nuevos títulos o como “manipuladores” en la adaptación de ofertas y títulos financieros de todo tipo o tamaño, nuevos o de segunda mano.
Mercado bancario	Es aquel mercado donde se hacen colocaciones, préstamos y similares, y en los casos de negociación de activos financieros, estos se pueden considerar como pertenecientes al mercado de capitales.
Mercado Bursátil	En este tipo de mercado se negocian las acciones y otros activos financieros de las empresas. Aquí se sustenta lo que se entiende por operación de Bolsa de valores.
Mercados de productos (Commodities)	Es aquel mercado donde se negocian materias primas y otros productos físicos transables.
Mercado de derivados	En él se negocian activos financieros cuyos precios se derivan del precio de otros activos que cotizan de los mercados anteriores.

En la tabla se muestra la clasificación junto con una breve descripción de los mercados financieros según Collazos Jesús (2010)

En el documento Economía Simple (2012): Características del Mercado, 2013, del Sitio web: www.economiasimple.net. el concepto de Mercado Financiero Perfecto consistiría en trasladar a los mercados financieros el concepto de competencia perfecta (hay libertad de entrada y salida, el precio viene fijado desde fuera, etc). En ese Mercado Financiero Perfecto se dan en su grado máximo cinco características: amplitud, profundidad, transparencia, libertad y flexibilidad.

Amplitud: Se habla de amplitud para hacer referencia al volumen de activos financieros negociados en un mercado. Un mercado financiero es tanto más amplio cuanto mayor es el volumen de activos financieros negociados o intercambiados en él. Un mercado amplio permite la satisfacción de los deseos de los oferentes y demandantes potenciales, al proporcionar una gama de activos variada y acorde con las necesidades de los mismos.

Profundidad: Hace referencia al número de órdenes de compra y de venta existentes para cada tipo de activo financiero. Un mercado es tanto más profundo cuanto mayor sea el número de órdenes de compra y venta que existen para cada tipo de activo financiero.

Transparencia:

Hace referencia a la facilidad con la que los inversores pueden acceder a información relevante para la toma de decisiones. Un mercado es tanto más transparente cuanto mejor y más barata de obtener resulta la información para la toma de decisiones que pueden lograr los agentes económicos que participan en él.

Libertad: En el contexto de un mercado financiero la libertad significa que no existe ningún tipo de intervención por parte de las autoridades monetarias o económicas que pudiera influir sobre el proceso de formación de precios. Los precios de los activos financieros se determinan por la libre concurrencia de la oferta y de la demanda, es decir, existe libertad en el proceso de formación de los precios.

Flexibilidad: La flexibilidad hace referencia a la rapidez con la que los agentes económicos (compradores y vendedores de títulos) reaccionan ante cambios en las condiciones del mercado. Un mercado es tanto más flexible cuanto más facilidad exista para la rápida reacción de los agentes ante variaciones en los precios de los activos u otras circunstancias significativas del mercado

Según lo descrito se llegó a la conclusión, que un agente económico superavitario es aquel que tiene un excedente de recursos financieros y busca invertirlos de una manera eficiente, para lo cual analiza criterios de rentabilidad y riesgo de las distintas posibilidades de inversión a su alcance. Un agente económico deficitario es aquel que requiere recursos financieros para gastos corrientes o financiación de nuevos proyectos de inversión.

En estos últimos años nuestro sistema bancario ha tenido crecimientos sostenidos que se han reflejado en el crecimiento del mercado, debido en cierta forma al avance tecnológico que se ha dado en estos años y a las políticas estables que han mantenido en la economía en cierto equilibrio macroeconómico; este crecimiento se puede ver en el aumento de la intermediación financiera.

Po lo tanto, los mercados financieros son el lugar en que los fondos se transfieren de manera directa de quienes los tienen disponibles en exceso hacia quienes los necesitan. Los mercados financieros son importantes en la canalización directa de fondos de quienes no les dan uso productivo hacia quienes si se lo dan, resultando por consiguiente en una eficiencia económica más allá. Las actividades en los mercados financieros también tienen efecto directo en como las personas se enriquecen y en el comportamiento de las empresas.

2.2.3. La Intermediación Financiera

Márquez (2009, p. 24) indicó lo siguiente:

La intermediación financiera actúa entre la oferta y la demanda de recursos financieros vinculando a los agentes económicos superavitarios de recursos financieros con los agentes económicos deficitarios de los mismos y haciendo que el ahorro de los primeros se traslade a los segundos.

La intermediación financiera hace posible el crédito a las familias para la adquisición inmediata de ciertos bienes de consumo, permite a quienes tienen una buena oportunidad de inversión llevarla a cabo sin contar con el ahorro necesario y en general facilita el proceso Ahorro – Inversión.

El rol de la intermediación financiera en la macroeconomía es clave para entender las razones por las que las recesiones pueden ser tan agudas y prolongadas.

El autor señala que la intermediación se da por la canalización de los recursos económicos vinculando a los agentes superavitarios con los agentes deficitarios, Arteaga R., Ángel Alberto (2012, p. 20).



Figura 2: La intermediación financiera

En la figura se describe las operaciones principales que se hallan por la intermediación financiera

Fuente: Arteaga R., Ángel Alberto (2012, p. 20).

Por lo tanto, como manifiestan las autoras Andrade y García (2007, p. 25),

El crecimiento económico de un país depende de una intermediación financiera eficiente, ya que esta permite el traslado de recursos desde unidades superavitarias (ahorrantes), donde las tasas marginales de rendimiento son comparativamente bajas, hacia unidades deficitarias (inversionistas), donde existen oportunidades para generar tasas marginales de rendimiento elevadas. Se considera que la labor de intermediación es eficiente cuando: esta se realiza al menor costo posible; se

agilizan los trámites necesarios para los ahorrantes y deudores facilitando de este modo una serie de oportunidades para la inversión, que de lo contrario perderían o no serían emprendidas. Esta reducción de costos incentiva al ahorro y de la inversión real en la economía, lo real incide favorablemente en el crecimiento económico. (p. 25)

La Superintendencia de Banca y Seguros (2012, p. 11) señala el proceso de intermediación financiera "es aquel por medio del cual una entidad, traslada los recursos de los ahorristas (personas con excedente de dinero, superavitarios o excedentarios) directamente a las empresas o personas que requieren de financiamiento (personas que necesitan dinero o deficitarios)". (p. 11).

Por consiguiente, el diario Gestión en su Sección económica indica que la intermediación es también un canal fundamental para que los hogares puedan ajustar sus decisiones vitales de ahorro y consumo favoreciendo así un descenso de la desigualdad. En este sentido, cabe recordar, que si bien el fuerte crecimiento de los países asiáticos ha venido acompañado de descensos significativos de la pobreza, también se ha visto acompañado de un aumento de la desigualdad en muchos de los casos. La revolución en marcha de las clases medias emergentes va a venir acompañada de importantes demandas, y un crecimiento equilibrado del crédito contribuirá a una transición ordenada de la misma.

La profundización financiera se convierte así en una herramienta fundamental para asegurar o aumentar el desarrollo económico y reducir la desigualdad, especialmente en los países emergentes donde los

niveles de ingreso per cápita son todavía bajos y las necesidades de inversión elevadas tanto en infraestructuras como en el resto de los sectores. Sus beneficios son evidentes, pero el desarrollo financiero no está exento de riesgos. Se trata, pues, de la búsqueda de un crecimiento equilibrado del crédito, sin caer en la complacencia.

Por lo tanto, podemos decir que la intermediación financiera hace posible el crédito a las familias para la adquisición inmediata de ciertos bienes de consumo, permite a quienes tienen una buena oportunidad de inversión llevarla a cabo sin contar con el ahorro necesario y en general facilita el proceso Ahorro – Inversión.

Dentro de nuestra propias actividades cotidiana podemos ser agentes superavitarios por razones que no realizamos un consumo total de nuestros ingresos que pueden ser por trabajo o negocio con lo cual contamos con un excedente de dinero que se pudiera invertir para después lograr un objetivo personal que quisiéramos alcanzar en algún tiempo, sino en caso contrario queremos alcanzar o adquirir un proyecto soñada vamos a buscar la manera de financiarnos, las actividades son la intermediación.

Este proceso que hemos detallado líneas arriba, se llama intermediación financiera y permite que los pequeños ahorros de las personas que son depositados en empresas financieras puedan luego llegar a manos de aquellas personas que necesitan esos recursos para comprar algún bien o servicio o generar algún negocio productivo con la promesa de devolverlo en ciertas condiciones establecidas.

De acuerdo a lo explicado podemos entonces definir la intermediación financiera como un sistema conformado por mecanismos, como los depósitos y préstamos, e instituciones, como los bancos, que permiten canalizar los excedentes de recursos de las personas (superavitarios o excedentarios) hacia las personas que requieren de estos (deficitarios) que aportan al crecimiento del mercado financiero.

2.2.4. Intermediarios Financieros

Villacorta (2012, p. 113) menciona:

Se puede decir que los intermediarios financieros son los organismos o instituciones encargados de captar los recursos de capital y transferencia a los sectores productivos de la actividad económica. Un estudio sistemático y claro de los intermediarios financieros, partiendo de los bancos, implicaría el empleo de un método elemental consistente en analizar en qué forma participa cada uno de ellos en la captación y colocación de recursos y que instrumentos típicos y privativos utiliza para realizar la intermediación.

Un sentido muy amplio, el estudio de los intermediarios financieros comprendería, por ejemplo, a las compañías de seguros, las cuales captan recursos de mercados y los colocan a través de operaciones de inversión bien delimitadas por la ley, o a las sociedades de capitalización que algunos países reconocen como bancos de capitalización e, incluso, las entidades financieras llamadas en ciertos países auxiliares del crédito, como las bolsas de valores, que son en realidades intermediarias, en el sentido que captan recursos directamente, si lo son entre los detentadores de títulos y los de capital. Igual sucedería con los

almacenes generales de depósito, los cuales, a través de los títulos típicos que emiten, el certificado de depósito y el bono de prenda, se constituyen en promotores indirectos del crédito y de la movilización de los activos depositados en sus bodegas.(p. 113)

El autor explica la función principal de los intermediarios financieros que se da gracias a la actividad económica, según Parodi (2012), en su sección Economía para todos del diario Gestión.p.8,

El mercado de intermediación financiero está regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), organismo autónomo; el mercado financiero lo está por la Superintendencia del Mercado de Valores (antes CONASEV), organismo dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) Los individuos y las empresas acuden al sistema financiero con el objetivo de obtener fondos (agentes deficitarios) o buscar alguna alternativa de inversión (agentes superavitarios). El sistema financiero conecta a ambos.

Por otro lado, comenta Lawrence J. (2012, p. 95)

La importancia relativa de los intermediarios financieros será mayor, en tanto que la colocación directa de títulos de deuda entre los oferentes de fondos sea menor.

Algunos intermediarios reciben los depósitos de ahorros de ahorro y prestan ese dinero a sus clientes; otros aceptan esos ahorros y luego los invierten en activos, como bienes y raíces. En la mayoría de los casos, un intermediario financiero debe operar con ciertas limitaciones legales con respecto a los tipos de préstamos o inversiones que quería hacer. Existen dos tipos de intermediación financiera: Intermediación

financiera directa e intermediación financiera indirecta. (p. 95).

Collazos Jesús y Collazos Jorge (2010, p. 278) indican que los intermediarios financieros pueden actuar como: **BroKers o comisionistas**, cobrando una comisión por los servicios prestados y sin asumir riesgos ya que actúan por cuenta de terceros.

Dealers, comprando y vendiendo activos por cuenta propia, no transformando los activos y asumiendo el riesgo de un movimiento adverso en el precio de los activos, ya que actúan en el mercado por cuenta propia.

Marketmaker, se trata de la especialización en algunos títulos en los que actúan. Tienen la misión de asegurar la liquidez del mercado, y dan continuamente posiciones de compra en firme, y de venta en los activos en los que están especializados. Están obligados a satisfacer la contrapartida de las órdenes a los precios que ellos determinan. El beneficio que obtienen se debe a las diferencias de los precios que aceptan (Spread) y de la situación del mercado. (p. 278)

Los intermediarios financieros representan lo esencial de la actividad económica que se viene dando a lo largo de estos últimos años, si bien es cierto el papel que cumplen es importante porque es el tipo de acceso para hacer crecer nuestro dinero o para buscar un dinero que nos hace falta, y por ello acudimos a instituciones formales, autorizadas a desarrollar estas actividades y que se encuentran también supervisadas y controladas por otras instituciones especializadas en estos temas. A estas instituciones se les autoriza a recibir dineros de los depositantes que tienen excedentes de recursos y que por ello son denominados superavitarios o excedentarios

y pagarles un interés de acuerdo a ciertas condiciones pactadas. Asimismo, también están autorizadas a dar préstamos a las personas que los requieran por no contar con la suficiente cantidad de dinero para comprar algún bien, pagar un servicio o realizar una idea de negocio que tuvieran cumpliendo con ciertos requisitos, a quienes llamamos deficitarios porque les faltan los recursos para los fines que cada uno de ellos estima conveniente.

Entre ellos podemos encontrar tipos de intermediarios que por su producto financiero se diferencian y que van de acuerdo a cada tipo de negocio que requieran de sus servicios.



Figura 3: El mercado financiero

En la figura se describe el sistema financiero nacional desde el punto de vista de la intermediación

Fuente: Rodríguez (2012), Intermediación Financiera

A. La Intermediación Financiera Directa

Palacios (2009, p. 6) nos indica "La intermediación directa se da porque en este mercado tanto el agente superavitario, como el agente deficitario negociarán directamente valores mobiliarios dentro del mercado de valores, sin la intervención de un agente financiero que mitigue el riesgo". (p.6).

EL autor resalta que en este tipo de intermediación negocian directamente los intermediarios financieros (agentes superavitarios con el agente deficitario) dentro del mercado de valores.

Según Pineda (2011, p. 22):

La intermediación directa se caracteriza en que se puede obtener un rendimiento mayor que en el sistema de banca tradicional, asimismo porque se posee información de los instrumentos sobre los que se invertirá, el cual es supervisado y regulado, velando siempre por la protección al inversionista; en general este escenario tiene algunas particularidades las cuales se detallarán en los siguientes puntos.

Asunción del riesgo. El riesgo en la intermediación directa es asumido íntegramente por el superavitario.

Rentabilidad. Esta se encuentra ligada al concepto del costo del dinero en el tiempo, pero adicionalmente se suma la particularidad de que el riesgo en la intermediación directa es mayor y eso implica que la rentabilidad también sea mayor.

Fondo de garantía de la bolsa de valores de Lima. Se constituye con las contribuciones mensuales que realizan las Sociedades Agentes de Bolsa (0.0075 % del monto de las operaciones de renta variable), según lo señalado en el artículo 160° de la LMV, y se da "con la

finalidad exclusiva de respaldar hasta el límite de dicho fondo todas las obligaciones de las sociedades agentes frente a sus comitentes en relación con las operaciones y actividades realizadas dentro y fuera de los mecanismos centralizados que operen en dicha Bolsa” texto literal del artículo 158 de la LMV. Cabe señalar que los recursos que integran este fondo, son de carácter intangible, es decir, no pueden ser sometidos a ninguna medida judicial y es administrado por la CONASEV en virtud de lo dispuesto por el Decreto Legislativo N°1061. El monto máximo asegurado es de S/. 100,000.00 nuevos soles, establecido por el artículo 14° del Reglamento del fondo de garantía de la bolsa de valores de lima —Resolución CONASEV N° 42-2006-EF/94.10

Intervención de las Sociedades Agentes de Bolsa (SAB). La existencia de estos agentes de intermediación se da en virtud del artículo 167° de la LMV mientras que la intervención de las Sociedades Agentes de Bolsa en el mercado se da al amparo del artículo 185 de la LMV. Al respecto, estas se dedican a la “intermediación de valores en uno o más mecanismos centralizados que operen en las bolsas “texto literal de la ley. En ese orden de ideas, cualquier persona natural o jurídica que desee ingresara negociar dentro del Mercado de Valores deberán de hacerlo mediante y la intervención de una SAB.

El agente regulador. El regulador del MV es la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores —CONASEV, la misma vela por la correcta formación de precios en los mercados y la transparencia de está buscando así disminuir la asimetría de información haciendo que dicha esta sea suficiente, completa y

oportuna para los agentes económicos que intervienen en el mercado de valores. (p. 22)

Por otro lado según sostiene Palacios (2009, p. 35) "La intermediación financiera directa favorece la negociación de grandes sumas de dinero con costos operativos inferiores a los de la intermediación financiera indirecta. Del mismo modo favorece una eficiente canalización de los recursos de ahorro hacia la inversión."

La Superintendencia de Banca y Seguros (2012, p. 35) define la intermediación directa.

Es cuando las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, entonces pueden recurrir a emitir valores (ejemplo: acciones u obligaciones) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes no son otros que los inversionistas que adquieren valores sobre la base de un rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir.

Según en el artículo sobre "El Mercado Financiero" emitido por la CONASEV, describe

El mercado de intermediación directa o mercado de valores, constituye la otra parte del mercado financiero. El mercado de valores también se encuentra dividido en dos grandes mercados: mercado primario y mercado secundario. Ambos mercados se encuentran bajo la supervisión y control de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV.

Se le denomina mercado primario o de financiamiento, ya que a través de este mercado los EMISORES ofrecen

valores mobiliarios que crean por primera vez, lo que les permite captar el ahorro de los inversionistas a través de la oferta pública de sus valores mobiliarios.

La negociación (compra/venta) de los valores mobiliarios se realiza mediante oferta pública, la cual consiste en la invitación, adecuadamente difundida, que los Emisores dirigen a los Inversionistas y público en general o a determinados segmentos de éste, utilizando cualquier medio público como: diarios, revistas, radio, televisión, correo, reuniones, sistemas informáticos u otro medio que permita la tecnología. De esa manera, se aseguran que los Inversionistas y público en general se interesen por los valores que ofrece.

Se le denomina mercado secundario o de liquidez, porque a través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, esto se origina cuando las empresas inscriben sus acciones, bonos, etc., en la bolsa de valores con la finalidad de que sus accionistas u obligacionistas (en el caso de tenedores de bonos o instrumentos de corto plazo) tengan la posibilidad de vender dichos valores cuando necesiten liquidez (dinero). Para decirlo de otro modo, se le denomina secundario porque la negociación (compra/venta) de los valores se realiza en más de una oportunidad, es decir, esto se produce cuando una persona compra acciones en bolsa (utilizando los servicios de una SAB) y luego las vende, otro las compra, y luego las vende y así sucesivamente.

El mercado secundario, a su vez, se divide en mercado bursátil y en mercado extrabursátil. El mercado bursátil está compuesto por dos mecanismos centralizados de negociación: la Rueda y el Mecanismo de Instrumentos de Emisión no Masiva (MIENM). Ambos mecanismos se

encuentran bajo la conducción de la Bolsa de Valores de Lima (BVL). A través de estos mecanismos se lleva a cabo la negociación (compra/venta) de los valores.

La emisión de los valores mobiliarios, con fines de inversión, puede hacerse a través de tres (3) principales mecanismos:

1. La Rueda de Bolsa (BVL),
2. Fondos mutuos y
3. Fondos de inversión.

A través de estos mecanismos los inversionistas y público en general pueden invertir sus recursos excedentes en el mercado de valores con la perspectiva de obtener mayor rentabilidad por su inversión.

Podemos darnos cuenta que el agente superavitario asume en forma directa el riesgo que implica otorgar los recursos al agente deficitario. La relación entre ambos se puede efectuar a través de diferentes medios e instrumentos de lo que en muchos países se denomina mercado de capitales, en el cual participan instituciones especializadas como las Compañías de Seguros, los Fondos de Pensiones, los Fondos Mutuos y los Fondos de Inversión, que son los principales inversores de fondos o agentes superavitarios. A este mercado acuden preferentemente las empresas a conseguir recursos necesarios para financiar sus operaciones. Los intermediarios son los bancos de inversión y las sociedades agentes de bolsa (SAB), que facilitan los medios para que los compradores y vendedores de valores puedan hacer las operaciones dentro del marco de regulación vigente.

Un agente económico superavitario o deficitario es aquel que posee exceso de ingresos ya que sus ingresos son

superiores a sus egresos, por lo que realiza una actividad principal del sistema buscar la manera óptima de invertir adecuadamente estos excedentes, para lo cual evalúa la rentabilidad y la seguridad que le ofrecen las distintas alternativas de ahorro a su disposición.

B. La intermediación Financiera Indirecta

Lahoud (2009, p. 55) indica lo siguiente:

La intermediación indirecta es realizada a través de instituciones financieras especializadas a las cuáles la normatividad vigente conoce como instituciones de operaciones múltiples, las que captan recursos de los agentes superavitarios, es decir de ahorros de personas o empresas, y luego los derivan hacia los agentes deficitarios. El riesgo directo es asumido por las entidades financieras hasta cierto monto relacionado con su capital, asumiendo los ahorristas un riesgo indirecto cuando la empresa financiera incurra en problemas de capital insuficiente o de liquidez que no le permite atender oportunamente el retiro de dinero de los ahorristas.

Según el autor la intermediación financiera indirecta ocurre cuando los depositantes y los acreedores acuden a una institución financiera y la utilizan como instrumento para la facilitación del capital, De La Cruz, en su artículo “Intermediación Financiera”,

Se llama intermediación indirecta, porque en esta forma de financiamiento intervienen 3 actores:

- i) El agente superavitario
- ii) El agente deficitario
- iii) Una agencia de intermediación financiera

Sotomayor (2011, p. 39) describe las características de la intermediación financiera indirecta:

Se trata de un mercado que orienta principalmente sus esfuerzos a la venta de productos financieros emitidos por el propio intermediario (banco, financiera). Por lo general, los agentes de intermediación indirecta tienen una amplia red de agencias o sucursales que les permite captar depósitos y atender al público. Los intermediarios financieros invierten grandes sumas de dinero en medios de comunicación masiva, a fin de llegar a los distintos sectores de la sociedad con excedentes financieros. Por la colocación de sus fondos en el sistema, el inversionista recibe una retribución monetaria en forma de tasa de interés fijo.

El análisis del riesgo lo efectúan los propios intermediarios financieros. Estos evalúan directamente, a través de su departamento de análisis crediticio, al agente deficitario, y lo clasifican para otorgarle o denegarle el crédito. El agente colocador de fondos no conoce a la entidad o persona a la que se le otorgarán los mismos, simplemente confía en la capacidad de análisis del banco o institución financiera intermediario indirecta. (p.39)

El artículo sobre “El Mercado Financiero” emitido por CONASEV, describe que el Mercado de Intermediación Indirecta está compuesto por:

El mercado bancario, compuesto por los bancos estatales (como el banco de la nación, etc.) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, BBVA Banco Continental, Banco ScotiaBank, etc.

El mercado no bancario, está compuesto por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y

crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, etc.

Ambos mercados (bancario y no bancario) se encuentran bajo la supervisión y control de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's (SBS).

Por otro lado, "Ophelimos" de la UPC, en cuanto al desempeño de las instituciones microfinancieras no bancarias, tales como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, y EDPYMES, se observa que, en conjunto, expandieron su oferta crediticia en 150%, al pasar de los US\$ 269 millones en 2003 a los US\$ 1 710 millones en junio de 2007. Dentro de este rubro, el crédito a las microempresas representa el componente más importante (54% aprox.)

Lo anterior nos lleva a concluir que el crecimiento de la intermediación financiera no solo se estaría concentrando en colocaciones, sino que se estaría expandiendo hacia sectores de menores recursos, que tradicionalmente estaban excluidos del crédito financiero. No obstante, esta expansión en cobertura continúa siendo muy baja, sobre todo en los departamentos más pobres del país, tales como: Huancavelica, Ayacucho, Amazonas, Apurímac, Huánuco, Pasco y Loreto. Frente a esto, se debe buscar nuevas estrategias de asistencia financiera para estas zonas del país.

La intermediación financiera indirecta es cuando los agentes superavitarios y los agentes deficitarios se vinculan indirectamente a través del intermediario, es decir, las personas que utilizan los instrumentos financieros pasivos no tienen ninguna relación con las

personas que solicitarán un préstamo o crédito a la institución financiera.

De este modo, los microfinanzas en Perú han tenido un gran auge gracias a la expansión de las ofertas de las instituciones financieras.

2.2.5 Instituciones Financieras

Madura, (2012, p. 11) comenta lo siguiente:

Las instituciones financieras son necesarias para solucionar los problemas que causan las imperfecciones de los mercados. Reciben peticiones de las unidades de superávit y de déficit sobre los valores que se van a vender o comprar, y utilizan esta información para vincular a compradores y vendedores de valores. Como la cantidad de un título específico que se va a vender no siempre es igual a la que los inversionistas quieren, en ocasiones, las instituciones financieras separan los valores distribuyéndolos entre varios inversionistas hasta que se vende en su totalidad. Sin las instituciones financieras, la información y el costo de transacción de la operación en los mercados financieros serían excesivos (p. 11)

El autor explica la importancia de las instituciones financieras dentro gracias a las imperfecciones del mercado financieros, las instituciones financieras intermedian con fondos generados por los sectores empresariales, economías domésticas y administración pública. Por otro lado, Huamán Soto, Pacífico (2009, p. 150) "Indica que las empresas financieras son todas aquellas que tiene por finalidad intermediar fondos captados bajo diferentes modalidades."(p.150).

Según indica Alfaro (2012, p. 43) Función de las Instituciones Financieras de 2012 Sitio web: www.incae.edu.pe:

La principal función de las instituciones financieras es servir de intermediarias entre ahorrantes (personas con exceso de liquidez y pobres oportunidades de inversión) y prestatarios (personas con necesidades de liquidez y eventualmente mejores oportunidades de inversión). Los ahorrantes colocan sus recursos líquidos (depósitos) en una institución financiera con la expectativa (motivación) de que en el futuro la institución financiera les devuelva dichos recursos más los intereses devengados.

Los recursos de los ahorrantes (depósitos) constituyen un pasivo para la institución y por los mismos la institución se compromete a pagar a los ahorrantes una tasa de interés pasiva, ojalá, competitiva. Esta tasa de interés pasiva constituye para el ahorrante el mejor costo de oportunidad de sus recursos. La institución a la vez utiliza estos recursos para conceder créditos a distintos prestatarios con la expectativa de que en el futuro éstos le devuelvan los recursos más los intereses correspondientes por el tiempo en que los tomen en calidad de préstamo. Estos préstamos otorgados por la institución financiera son un activo para ésta y por ellos la institución cobra una tasa de interés activa (p. 43)

Por otro lado, El Instituto Pacífico (2009, p. 18) define la organización de las empresas financieras: la ley de Bancos (Ley N° 260702) reconoce en su artículo 282° entre las principales instituciones las siguientes:

Empresa Bancaria: Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público, sea como depósito

o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgo de mercado.

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

Caja Rural de Ahorro y Crédito: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad en captar colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Caja Municipal de Crédito Popular: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y microempresas.

Entidad de Desarrollo a la pequeña y la Microempresa EDPYME: Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Empresas de Arrendamiento Financiero: Cuya finalidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de un pago de renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

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

Empresa afianzadora y de garantías: Cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

Empresas de servicios fiduciarios: Cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonio autónomos fiduciarios, o en cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

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

Banca de Inversiones: Tienen por objeto promover la inversión en general, tanto en el país como el extranjero, actuando ya sea como inversionistas directos o como intermediarios entre los inversionistas y los empresarios que confronten requerimientos de capital.

Para Villacorta (2009, p. 117), las instituciones financieras

Tienen requerimientos legales y operativos. Describe una relación de todos los aspectos que deben ser manejados para la organización de una empresa financiera.

Actividades

Celebración de la Junta General de Accionistas en la que se acuerda inscribir en la CONASEV y en la Bolsa de Valores de Lima, las acciones representativas de la empresa (Base Legal N° 775-96).

- Designar encargados de valores.
- Testimonio de la escritura pública de constitución social.
- Copia de acta de accionistas donde se acuerda la inscripción
- Estudio de factibilidad
- Copia de la resolución de autorización de organización emitida por la SBS.
- Que la escritura pública guarde relación directa con el proyecto de minuta aprobado por la SBS.
- Celebración de la Junta de Accionistas para nombrar a los miembros del Directorio.
- Celebración de la Sesión de Directorio en la que se acuerda.
- Aprobar manuales de Organización y Funciones.
- Nombrar a los principales funcionarios de la empresa
- Otorgar poderes a los Directivos, Gerente y Principales Funcionarios (en lo que respecta al otorgamiento de poderes, estos deben constar en copia certificada.)
- Elevar a escritura pública la minuta de constitución social y otorgamiento de la misma por parte de los accionistas, previa entrega del comprobante que acredita los aportes de los mismos.
- Gestionar el testimonio de la escritura pública de constitución.

- Presentar la boleta de ingresos a Registros Públicos de las partes de constitución de constitución social para acreditar su trámite ante la SBS.
- El capital social debe estar íntegramente pagado, en efectivo, al menos en el monto mínimo sugerido (por la ley de sociedades es el 25%). Boleta de depósito a nombre de la Superintendencia de Banca y seguros.
- Que ninguno de los accionistas estén prohibidos de serlo.
- Legalización y/o autorización de libros
 - Inventarios y Balances
 - Balance General
 - Balance de Comprobación y Estado de Ganancias y pérdidas
 - Libro Diario
 - Libro Mayor
 - Planilla de Sueldos
 - Registro de Compras
 - Registro de ventas
 - Situación de Caja
 - Registro y transferencias de acciones
 - Actas de Accionistas
 - Actas de Directivos
- De existir accionistas extranjeros, deberán otorgar poderes a un representante para suscribir la minuta y escritura pública de constitución social.(p. 117)

Podemos indicar que una institución financiera viene a ser una entidad que presta servicios financieros a sus clientes, es decir, una compañía que ofrece a sus clientes servicios relacionados con el dinero que posee o necesita.

Las instituciones financieras están ubicadas en el mercado de intermediación financiera o en el mercado

financiero. Las compañías de seguro, los bancos comerciales, las cajas municipales, las cooperativas de ahorro y crédito(intermediación financiera), mientras que las bolsas de valores, los agentes de intermediación, las agencias clasificadoras de riesgo, los fondos mutuos y otras similares están en los mercados financieros.

En el Perú, el sistema financiero nos ofrece servicios que son de carácter primordial en una economía moderna, que están reguladas por la ley general del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro (SBS), Ley N° 26702. Donde se encuentran estipulado el marco de regularización y supervisión al que se someten las instituciones que operan en el sistema financiero peruano.

Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho privado o público, debidamente autorizadas por la SBS que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones).

2.2.6. Edpyme

Conger (2010, p. 107) señala:

Objetivo específico edpyme

En diciembre de 1994, la resolución emitida por la SBS (Resolución SBS 897- 94) legislo sobre las entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa-Edpyme, se le otorgo las facultades para otorgar préstamos y garantías y recibir fondos de organizaciones multilaterales, donantes internacionales, instituciones financieras y de COFIDE. Una provisión general establecida por la SBS

podía autorizar a las edpymes a realizar otras operaciones.

Las Edpymes nacieron con la promesa tácita de un acceso rápido al financiamiento. Sin embargo las ONG'S se transformaron en edpymes lentamente porque poner en práctica los procedimientos y habilidades necesarias para manejar instituciones era complicado., (p. 107)

Según lo que sostienen los autores las Edpymes nacieron por la necesidad del mercado que exige el acceso rápido al crédito para desarrollar actividades económicas. La EDPYME tiene como actividad principal ofrecer financiamiento a los pequeños y medianos empresarios para sus propias actividades.

La mayoría de EDPYMES existentes en el Perú inició sus actividades como organismos no Gubernamentales (ONG), sin embargo como también lo manifiesta la Superintendencia de Banca y Seguros en la resolución No. 897-94 autoriza y regula el funcionamiento de las EDPYMES a las cuales se les otorga la competencia de las microempresas.

Las operaciones y servicios autorizados son los siguientes:

- Conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo.
- Otorgar avales, fianzas y otras garantías.
- Descontar letras de cambio y pagarés.
- Recibir líneas de financiamientos provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y de COFIDE.

- Administrar en comisión de confianza fondos de entidades nacionales o extranjeras, siempre que el objeto sea el apoyo o fomento de los micros y pequeñas empresas.

Por otro lado, Blossiers (2012, p. 192) define a la empresa de desarrollo de la pequeña y microempresa (EDPYME), es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de pequeña y microempresa (p. 192)

En la entrevista al Gerente General, Valencoso Burrillo, Sergio de la Edpyme Acceso Crediticio S.A. expresa la diferencia estructural que existe entre la Edpyme sobre las otras instituciones financieras, es que se encuentran limitadas, por no poder captar del recursos del público y por consecuente limita sus fuentes de financiamiento.

El autor, Zapata la Torre (2009, p. 31) indica

Si bien la posibilidad de constituir una Edpyme nace sobre la base de una Resolución de la SBS en el año 1994, es a partir de la ley Nro. 26702(Nov. 96) que se posibilita la creación como “sociedades anónimas”, como “intermediarios financieros” sin la oportunidad inicial de captar dinero del público, solo recibir préstamos de COFIDE y de la cooperación internacional, con lo ya venían trabajando desde años anteriores. Para el control de sus créditos se encontró la nueva regulación de la SBS características adecuadas al manejo de riesgos crediticios.

Es decir, no captan ahorro del público y realizan sus préstamos a las pequeñas y microempresa utilizando líneas de crédito que le son otorgadas por entidades

financieras u/o de desarrollo nacionales y extranjeras. La gran mayoría de las EDPYMES existentes en el Perú iniciaron sus actividades como organismos no Gubernamentales (ONG). Las EDPYMES no están autorizadas a captar recursos del público mediante depósitos u otra modalidad contractual.

Ellas nacieron para evitar los obstáculos por acceder al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas que se enfrentan a un alto costo del crédito por parte de la empresas bancarias, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías (precisamente porque los micro y pequeños empresarios carecen de recursos garantizados, es que ellos están cada vez más lejos de obtener créditos), analizando la necesidad se decidió crear este tipo de instituciones que apoyarían al crecimiento del micro y pequeño empresario.

2.2.7. Financiera

Rosales y Westley (2010, p. 45) afirman:

La regulación debe exigir que las entidades financieras especializadas en microcréditos, se organicen como sociedades anónimas o como cooperativas. Estas entidades no deben dedicarse a actividades distintas a la intermediación financiera, como por ejemplo asistencia técnica, capacitación o prestación de servicios sociales. Tampoco se debe permitir la inclusión de fundaciones sin fines de lucro en el sistema financiero supervisado, en vista de que sus importantes debilidades institucionales les hacen impropias para captar depósitos del público. La regulación debe contemplar mecanismos para que las asociaciones o fundaciones rentables que

cuenten con recursos patrimoniales suficientes, tecnologías microcrediticias eficientes (clientes, personal y sistemas) y directivos de comprobada solvencia moral puedan participaren la creación de sociedades anónimas. Las cuales deben contar con la concurrencia de inversionistas estratégicos, institucionales o privados, que provean los mecanismos societarios de control y los recursos necesarios para completar el capital mínimo en efectivo. Asimismo, deben operar sin restricciones de ámbito geográfico (p. 45).

El autor señala que las empresas financieras deben constituirse como sociedad anomias y las instituciones que desarrollen la actividad de intermediación financiera. Málaga Web (2012, p. 32) nos indica los pasos para constituirse como Financiera

Pasos necesarios para la operación como Empresa Financiera

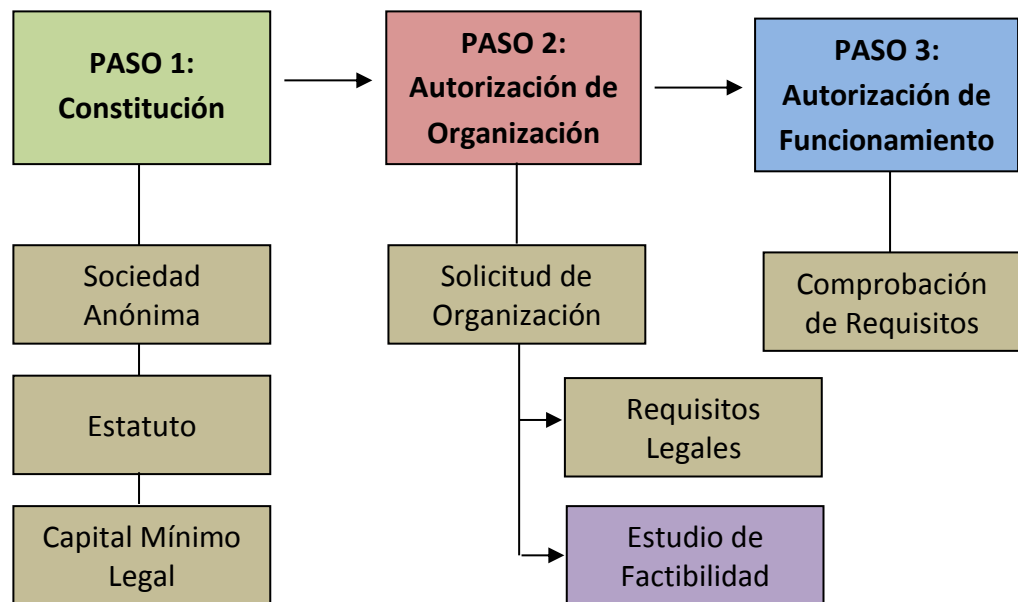


Figura 4: Pasos para la operación como empresa financiera
 En la figura se diagrama los procesos para constituirse como empresa.
 Fuente: Málaga

Según el artículo, Conduce tu empresa. (2013). Institución Financiera. 2013. Sitio web: www.conducetuempresa.com, define a la Institución financiera como: "Encargada de captar recursos del público, pero su especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero."

Las instituciones financieras tienen una mayor capacidad en la variación de productos financieros que ofrecen a sus clientes.

La SBS es la entidad encargada de la supervisión de todas las entidades no bancarias establece en la ley 26702 tres requisitos para lograr establecerse como financiera.

2.2.8. Conversión

Sergio (2012, p. 45) señala:

Consiste en la transformación que un establecimiento financiero tiene a través de un cambio de actividad, después de haber trasegado en ella por algún tiempo. El mismo sector financiero le da respuesta para que el establecimiento se vaya especializando, o desarrolle su estrategia financiera según las necesidades, el mercado, y en algunas situaciones, le irán indicando el tipo de actividad.

En otras palabras, son aquellas reformas estatutarias que surgen en virtud de las modificaciones al objeto o empresa social, eso, previa autorización del Estado. Es decir, siempre la entidad deberá hacerle la petición a la Superintendencia Financiera, para ella autorice que una

institución puede cambiar de actividad financiera y, por tanto, el régimen legal que la vincula.

Indiscutiblemente éste tipo de Conversión es de tipo legal, pues la norma determina e impone la modalidad de reestructuración. (p. 45)

El autor señala que la conversión de una empresa siempre va ligado a nuevas estrategias a desarrollar según sus necesidades o situaciones del mercado, según el autor, Vela Meléndez, Lindon, (2010) Destaca el hecho de que la SBS procura usar las microfinanzas como medio para ampliar la inclusión financiera en el país, al mismo tiempo que busca un equilibrio apropiado entre la facilidad de acceso al mercado y la gestión de riesgo crediticio.

También sobresale la conversión de varias entidades peruanas que pasaron de ONG a Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME) y que algunas EDPYME se hayan convertido a financieras, facilitándoles un mayor acceso al capital.

Según Alva (El diario Gestión en su sección de economía), el negocio de las microfinanzas muestra un grado de desarrollo, el cual está impulsando a las entidades a un proceso de afianzamiento del cual solo permanecerán las mejores. Por lo tanto, las entidades que no sean muy eficientes, no tendrán otra alternativa que acoplarse para tener éxito en el rubro.

“Es parte del proceso de maduración del sector de microfinanzas, es algo natural y que tiene que suceder en los próximos años”, indicó. Actualmente en nuestro país hay 39 empresas microfinancieras, entre las cuales se encuentran las financieras, las cajas rurales y municipales, Mi banco, Edpymes y otras entidades.

De las 39 microfinancieras, es posible que se lleguen a consolidar entre 8 a 10. Por lo tanto, quedará hasta 10 microfinancieras menos, de los cuales, tendrán que fusionarse o caso contrario tendrán que ser tomadas por entidades más grandes.

CreciMype ha iniciado la tramitación en la SBS, para la conversión a financiera. “Esperamos que esta conversión se concrete el próximo año, lo que nos permitirá completar el servicio que damos a nuestros clientes, ampliándolo a la captación de ahorros”, señaló Mejía. Cuando la edpyme ya sea convertida a financiera, tendrá la posibilidad de acceder en el mediano plazo a fondeo del público más barato. Por lo tanto, la entidad será más fuerte y también los clientes serán beneficiados, indico Mejía.

Condori Luna, Pablo (2012, p. 25) indica que desde los países desarrollados, el proceso de conversión significa:

- La posibilidad de expandir los negocios de las corporaciones, permitiendo la conquista de nuevos mercados que facilitan la amortización de los gastos, que no pueden ser absorbidos en el tiempo dado la rapidez con que suceden los ciclos.
- La manera de diversificar su ámbito de gestión empresarial.
- La forma de eliminar el ingreso de competidores en las áreas dominadas por la empresa.
- Un recurso para intentar racionalizar las actividades que, como producto de su evolución, llegaron a sobredimensionar la oferta en relación con la demanda.
- Una alternativa para mejorar la rentabilidad en sectores que se encuentran en una etapa madura o en retroceso, donde la dinámica y las mutaciones no son tan violenta.(p.25)

La página web Gestipolis describe que para que un proceso de cambio pueda implementarse con éxito y sostenerse en el tiempo, es fundamental tener en cuenta el factor humano. Las personas deben confiar, estar motivadas y capacitadas, ya que el cambio es un proceso muy duro, tanto a nivel personal como organizacional.

Proceso por el cual una entidad llegará a ser diferente de lo que era anteriormente. Las entidades cambian, pero el reto que se proponen todos los integrantes de la organización, está en que el cambio organizacional se realice en la dirección indicada para los objetivos de la organización.

Los autores antes señalados indican que la conversión por las empresas para obtener nuevas estrategias para un desarrollo mejor en la cobertura de sus mercados.

El proceso de conversión siempre va ligado al crecimiento económico del País en el sector microempresario, que tienen mayor demandas de los productos financieros y para cubrir estas demandas las instituciones se tiene que expandir sus actividades si desean mantenerse en el medio de las microfinanzas y ofrecer fidelidad a sus clientes.

2.2.9. Capital social

Caballero Bustamante (2011, p. 15) nos indica sobre:

La mayoría de las entidades adoptan un concepto financiero del capital al preparar sus estados financieros. Bajo esta concepción del capital, que se traduce en la consideración del dinero invertido o del poder adquisitivo invertido, capital es sinónimo de activos netos o patrimonio neto de la empresa. , (p. 15)

El autor considera al capital como el dinero invertido por los socios de la empresa el cual generara beneficios a futuro, pero los cuales también tendrán derechos y deberes, dependiendo del aporte realizado por cada uno de ellos, sin embargo como también lo manifiesta, Gómez (2008),

Cuando la empresa se financia únicamente con acciones ordinarias, todos los flujos de tesorería corresponden a los accionistas. Cuando emite tantos títulos de deuda como de capital propio, se compromete a separar los flujos de tesorería en dos corrientes, una corriente relativamente segura que va a los titulares de la deuda y otra más arriesgada que va a los accionistas. La combinación de los diferentes títulos de la empresa se conoce como su estructura de capital. (p. IX1)

Según Ricra Milla, Melissa (2012, p. VII-1), el capital de la empresa se recibe por 2 fuentes:

- 1.- Aportes de los propietarios de la empresa: Las fuentes que originan la aportación se encuentran en las acciones preferentes, acciones comunes y las utilidades retenidas en periodos anteriores.
- 2.- Aportes por endeudamiento con terceros: Son préstamos o créditos a largo plazo obtenidos por la entidad, el cual será un endeudamiento con terceros.

Las principales formas de financiamiento de la empresa son el endeudamiento, la emisión de acciones comunes y preferentes y la retención de utilidades a los dueños. (, P. VII-1)

Por otro lado, Weinberger (2009, p. 138) indica que el capital social:

Es un aporte que realizan los socios de una empresa, el cual dicho aporte puede ser en bienes o forma dineraria, por lo cual será proporcionado para aumentar el patrimonio de la empresa o darle origen. Este capital aportado será transformado en el patrimonio de la empresa y el cual aumentara en medida que la misma acreciente sus utilidades. (p. 138).

Según Ortega y Romero (2010, p. 252):

En las sociedades anónimas, el capital representa el aporte de las acciones equivalente al valor nominal de las acciones; en las Sociedades de Personas, los aportes de los socios participantes; y en empresas unipersonales, el aporte del dueño o propietario. El capital social acumula los aportes de socios, accionistas o participantes, en efectivo o en especie. (p 252)

En resumen podemos indicar que el aporte del capital social viene a ser por parte de los accionistas o dueños, ya sea en forma dineraria o no dineraria para el incremento del patrimonio de la empresa, el cual generara beneficios a futuro.

Pero el incremento de capital no solo puede ser por la aportación de los socios, sino también por parte de endeudamiento con terceros, este puede ser por préstamos que se hayan realizado a otras entidades.

2.2.10 Estructura de capital

Ricra (2012, p. VII-1) señala:

La estructura de capital es la composición de la proporción de pasivos y patrimonio que tiene una empresa, el cual su costo debe ser el mínimo posible; Las empresas deben tener en cuenta, si les conviene utilizar los recursos ajenos o propios, para lo cual deben

conocer el costo de capital de la misma, los riesgos del negocio, los impuestos, la situación fiscal por los intereses que serán aplicados, el método que se aplica para la depreciación de activos fijos, entre otros.

La estructura de capital de una empresa está compuesta de los pasivos que vienen a ser las deudas a largo plazo y del patrimonio de la empresa para financiar sus operaciones. (p. VII-1).

Una empresa se puede financiar con dinero propio (capital) o con dinero prestado (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital.

Según el documento de Enciclopedia Financiera (2011, p. 22) Estructura del capital 2013 de Finanzas Corporativas:

Es la forma en que una empresa financia sus activos a través de una combinación de capital, deuda o "híbridos". Es entonces la composición o la "estructura" de su pasivo y su patrimonio neto. Por ejemplo, una empresa que se financia con 20 mil millones de acciones ordinarias y 80 mil millones de préstamos y bonos, se dice que el 20% es financiado con acciones y el 80% es financiado con deuda. En realidad, la estructura de capital puede ser muy compleja e incluye decenas de fuentes cada una a un coste diferente.



Figura 5: Estructura de capital

En la figura mostramos como se compone un capital

Fuente: propia

Según Mendoza (2012, p. 6):

La estructura de capital hace referencia a la composición de deuda y recursos propios para la financiación de las operaciones de la empresa. Sin embargo, existe una diferencia respecto a la obligación de pago de estas fuentes de financiamiento. Por un lado, la deuda debe ser pagada independientemente del desempeño de la empresa, mientras que el capital solo tiene un derecho residual de la caja generada por las operaciones de la compañía. Esta diferencia indica que el dinero debe ser destinado, primero, al pago del servicio de la deuda y luego si existiera algún sobrante puede ser devuelto a los accionistas como resultado de un mayor retorno sobre el capital. (p. 6)

Según el diario Gestión (2012), "una finalidad de las Finanzas es dar respuesta a la pregunta de cómo financiar los activos permanentes una empresa. Los activos permanentes son financiados con recursos de corto plazo. Los activos estructurales, se financian con recursos de largo plazo."

Es fácil de entender que en un mundo sin impuestos, el flujo de ingresos derivados de unos activos dados será igual, sin importar si fueron financiados por terceros o, los accionistas hayan aportado en parte, o totalmente, los fondos para adquirirlos.

Entonces, si la estructura de capital influye sobre el valor del negocio, esta debe originarse en imperfecciones del mercado. La primera imperfección a la que debemos dirigir nuestra atención es, entonces, la existencia de impuestos y el papel que juega la deuda en la reducción de los mismos. Tampoco hay que dejar de lado, los costos de financiamiento, no los intereses, sino, el costo explícito e implícito que una empresa asume cuando decide tomar deuda.

Según los autores Coutiño y Herberth (2012, p. 4)

La estructura financiera de una empresa, podemos indicar que es la distribución de los recursos de financiación de la misma, es decir, la deuda y el patrimonio que tiene la empresa para poder buscar el financiamiento. El gerente financiero de la empresa tiene que tomar la decisión de la estructura financiera óptima. Para lo cual, se debe saber que cada empresa tiene una estructura de capital óptima distinta que va a depender del sector en el que se encuentre.

La estructura financiera de una organización se encuentra compuesta por la deuda y el patrimonio neto, el principio de una optimización adecuada es el de maximizar el valor actual de la empresa. (p. 4)

Como se puede observar, los autores coinciden en que la estructura de capital está compuesta por las deudas, acciones e instrumentos de capital contable con la cual la empresa planea financiar sus inversiones.

La estructura de capital afecta de manera significativa la situación de la empresa, es evidente que la empresa que posea una estructura de capital muy cerca a la óptima y maximice su valor frente a las demás tendrá una mayor posibilidad de establecerse en el mercado competitivo.

2.2.11. Flujo de caja

Barajas (2008, p. 35) nos comenta lo siguiente:

El objetivo que se persigue con la preparación del estado de flujo de caja es proporcionar una fuente de información, tanto a los administradores de la firma como a posibles inversionistas para el control y administración de la firma y para tomar decisiones de inversión. El flujo de caja puede ser utilizado para múltiples actividades; sin embargo, simplificaremos su uso en tres actividades principales

Control y administración de la compañía: El flujo de caja suministra información sobre la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo ya sea con sus proveedores o sus pasivos financieros, sobre la generación de recursos de efectivo necesarios para sus operaciones, sobre la necesidad de financiación externa y su capacidad para atenderla.

Valoración de la empresa: Uno de los métodos de mayor aceptabilidad y cobertura para determinar el valor de una empresa es el valor presente del flujo de caja descontado a la tasa de oportunidad del inversionista. Si utilizamos el flujo de caja antes de atender el servicio de la deuda y la retribución del capital aportado por los accionistas, obtenemos el valor total de la empresa. Para conocer el valor de la empresa para sus accionistas es

necesario restar del flujo de caja anterior, el servicio de la deuda que incluye capital e intereses, quedando de esta forma un flujo de caja disponible para los propietarios de la empresa.

Evaluación financiera de proyectos de inversión: El flujo de caja permite medir la conveniencia de invertir o no en un nuevo proyecto a través de indicadores tales como la tasa interna de retorno TIR, el valor presente neto VPN, y muchos otros.

Existen dos métodos para construir el flujo de caja: el método directo o flujo de caja de tesorería tradicional y el método indirecto o flujo de caja resumido. En general, los dos métodos permiten la construcción del flujo de caja para los objetivos vistos anteriormente. Sin embargo, cada uno ofrece ventajas comparativas que deben tenerse en cuenta en el momento de definir el uso para el cual se construye el flujo. (p. 35)

A través del flujo de caja se puede mejorar la rentabilidad de una empresa, ya que se cuenta con la información necesaria para saber actuar frente a las emergencias o adversidades que se presenten en un futuro, así como las oportunidades de inversión. El flujo de caja permite a la empresa conocer su liquidez, entregando información necesaria para tomar decisiones estratégicas.

El flujo de caja es una de las mejores herramientas para cualquier proyecto de inversión, por otro lado, también lo dice Apaza (2010, p. 190):

Que el flujo de caja es de suma importancia el buen nombre mercantil lo cual logra mediante el estricto

cumplimiento de nuestras obligaciones y para conseguir esto debemos de contar con un flujo de caja, el cual se convierte en nuestro mapa de navegación y debe ser elaborado teniendo en cuenta el Plan Operativo es decir metas y objetivos de acuerdo con unas estrategias claramente definidas. (p. 190)

Por otro lado, según sostiene el artículo informativo de la revista Caballero Bustamante (2012, p. 2) actualmente, "El flujo de caja es muy utilizado en las finanzas para medir la dinámica de los ingresos y egresos que obtiene una empresa y determinar la rentabilidad futura que pueda producir un proyecto en un tiempo determinado. "También, el flujo de caja permite a los analistas evaluar la solvencia, liquidez y flexibilidad financiera de una empresa. Por ejemplo, podemos determinar si contaremos con el efectivo suficiente para poder cancelar las deudas en los plazos determinados, determinar si la empresa se encuentra en la capacidad de acceder a financiamientos o de enfrentar obligaciones inesperadas, y también, decidir si la misma tendrá los recursos suficientes para tomar las oportunidades ofrecidas en el mercado.

Según Tamayo (2012, p. 21), el flujo de caja se divide en tres grupos:

Flujo de caja contable: Beneficio Neto + Amortizaciones.

Corrige el hecho que las amortizaciones no consideran un egreso de dinero de caja. No obstante, manifiesta una situación poco objetiva, ya que no corrige los efectos derivados de la inversión que se realiza en el negocio, no considera la eficiencia en los cobros, ni la de

los resultados de la negociación con los proveedores, o el incremento de necesidades operativas de fondos, etc.

Flujo de fondos para los accionistas (CFac): Es el dinero excedente luego de haber pagado los impuestos, se haya terminado la inversión en los activos fijos y el incremento de necesidades operativas de fondos, se han abonado las cargas financieras, se ha devuelto la deuda principal y se ha suscrito, en su caso, nueva deuda. Es el cash flow disponible para el pago de dividendos, recompra de acciones, etc., por ello la tasa de descuento que se aplica para calcular el valor de la empresa es la rentabilidad esperada por el inversor.

Flujo de fondos libre (FCF, free cash flow): Es el dinero que quedará disponible para la empresa, luego de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en necesidades operativas de fondos, considerando que no existe deuda alguna y que, por lo cual, no hay cargas financieras.

En el documento *Cómo construir el flujo de caja de una proyecto de inversión* (2013) Sitio web: www.es.scribd.com, la expresión “flujo de caja”

Es considerado como un término económico financiero que señala el registro de las entradas y salidas de dinero que la organización tiene en tiempo determinado, el cual, sirve para determinar la liquidez y solvencia de la misma, si el resultado que se muestra luego de restar los egresos a los ingresos, resulta favorable. También llamado “Cash Flow”, y es necesario e importante para que el empresario pueda realizar tomar las decisiones oportunas sobre la conveniencia de realizar compras al contado con el excedente o solicitar préstamos a

terceros, decidir nuevas inversiones si existe sobrante, o refinanciar sus deudas, si el saldo no le es positivo.

También se puede realizar un estimado de las entradas y salidas futuras de dinero, conocido como “flujo de caja proyectado”, para tener una visión futura de la empresa, de sus necesidades y posibilidades, tomando en cuenta fundamentalmente los estudios de mercado y los gastos en inversiones y tributarios que deberán hacerse.

Los autores coinciden en indicar al flujo de caja como la estimación de los ingresos y egresos de efectivo para una proyección a futuro, el cual va a permitir mejorar nuestro negocio o en caso nos encontremos en escasez de dinero, permitirá proyectarnos para solicitar un financiamiento.

Apaza Meza indica que el flujo de efectivo también puede ser utilizado en la evaluación financiera de proyectos de inversión, el cual indica si la inversión que se va a realizar en el nuevo proyecto planificado es conveniente o no.

Como podemos observar en este tipo de uso del flujo de caja es el que más se asemeja a nuestro proyecto de Conversión a Financiera, ya que nos indicara si es conveniente realizar y proseguir con el proyecto de conversión.

A. Importancia del flujo de caja

Flores (2008, p. 45) nos indica que:

El flujo de caja es importante, ya que permite a la gerencia financiera tomar las decisiones necesarias,

previendo las necesidades de efectivo que necesita la empresa a corto plazo.

El Gerente Financiero utiliza el presupuesto de efectivo para controlar los gastos de la empresa.

El flujo de caja es un instrumento que relaciona las entradas y los gastos en efectivo en que la organización incurrirá durante el periodo presupuestario.

El presupuesto de efectivo es básicamente un plan de entradas y salidas de efectivo y, por lo cual, difiere en un aspecto muy importante de en comparación con los otros presupuestos. Mientras que el presupuesto de efectivo se refiere exclusivamente al dinero real, los otros se refieren a conceptos devengados. (p. 45)

El gerente financiero utiliza el flujo de caja como un indicador esencial para conocer cuál es la liquidez de la empresa en un momento determinado. Todas las empresas emiten informes periódicos para diagnosticar cuál es la situación financiera de la empresa, identificar los problemas y tratar de resolverlos de la mejor manera posible.

Por otro lado, según sostiene Caballero (2012, p. 2), La importancia del flujo de caja está en que aporta información complementaria para los analistas, por lo que está constituida sobre la base de los flujos de ingreso y salida de efectivo, mientras que el Balance general y el Estado de Ganancias y Pérdidas son elaborados siguiendo el principio de acumulación o devengo. Por lo tanto, una empresa puede registrar utilidades positivas y crecientes, pero también puede estar produciendo una situación de insolvencia porque no está generando suficiente dinero en sus operaciones productivas., (p. 2)

Por otro lado, Weinberger (2009, p. 106), el flujo de caja es la herramienta básica de planificación financiera y de evaluación de proyectos. Sirve para:

- Planificar, ordenar y controlar la liquidez de la empresa por un periodo determinado.
- Ver si se puede cumplir con los compromisos adquiridos en las fechas programadas.
- Evaluar la posibilidad de gestionar un financiamiento adicional.
- Evaluar la necesidad de cambiar las condiciones de plazo en el cobro a clientes y el pago a proveedores.
- Determinar la utilidad económica del proyecto y estimar su rentabilidad, (p. 106)

Según Jaramillo (2008, p. 42),

Los flujos de caja son importantes para observar el comportamiento del movimiento de caja, tanto de entradas como salidas en un lapso de tiempo determinado y permite controlar la situación financiera de la empresa durante la ejecución de las actividades por comparación entre el flujo de fondos presupuestado (Flujo de Caja Presupuestado) por la ejecución del plan, con los fondos recibidos (Flujo de Caja Actual). Esto permite tomar decisiones a tiempo si los fondos recibidos o a recibir son menores a lo presupuestado (caída de precios, gastos no programados, aumentos de precios de insumos) u oportunidades de inversión si los ingresos son mayores a lo presupuestado. (p. 42).

En el documento de Gestión Financiera (2012): Importancia de elaborar proyecto 2013 de Sitio web: www.connectamericas.com; la importancia de elaborar

un estado de flujo de caja proyectado es que permite por ejemplo:

- Anticiparse a futuros déficit (o falta) de efectivo y, de ese modo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento de antemano.
- Establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos, por ejemplo, al presentarlo dentro de su plan o proyecto de negocios o estrategia de gestión.
- Si tiene saldos positivos acumulados en algunos períodos, parte de estos saldos los podemos invertir en el mercado de capitales y así generar una fuente de ingresos adicional. Este resultado se registra como intereses ganados en una fila de los ingresos. También se pueden invertir en tecnologías o equipamientos para mejorar la gestión de su empresa.

Los autores logran coincidir que a través del flujo de caja es posible determinar con que fondos se cuenta o cuánto se necesita o hace falta para una utilización futura. También va a permitir mejorar la rentabilidad de la empresa, pues se cuenta con la información necesaria para saber actuar frente a las emergencias o adversidades que se presenten en el futuro, así como las oportunidades de inversión. Es decir cuando un empresario decide hacer crecer su negocio o implementar uno nuevo, si este no cuenta con el dinero suficiente, tiene que solicitar un préstamo a las entidades financieras, las cuales solicitarán un flujo de caja para poder determinar si la persona o empresa contara con el

dinero suficiente para poder pagar dicho préstamo y otorgarle el crédito solicitado.

B. Estructura de flujo de caja

Flores (2012, p. 99) nos muestra que:

INGRESOS
EGRESOS
FINANCIAMIENTO
SALDOS

Figura 6: Estructura de flujo de caja

La siguiente figura muestra que un presupuesto de caja puede tener la siguiente estructura

Fuente: Flores (2012)

Ingresos:

1. El saldo anterior de caja: Es el monto de dinero con el cual cuenta la empresa al inicio de mes.
2. Las ventas realizadas al contado.
3. Las ventas realizadas al crédito
4. Otros tipos de ingresos

Egresos:

1. Compras realizadas al contado: Se consideran los desembolsos proyectados por adquisiciones de materia prima, insumos, mercaderías, etc.
2. Compras realizadas al crédito
3. Pagos de sueldos y salarios
4. Pagos a cuenta del impuesto a la renta y otros tributos
5. Entre otros pagos: alquiler, energía, teléfono, agua y demás servicios.

Financiamiento:

Este rubro es utilizado para considerar los préstamos que son adquiridos por entidades financieras, también se considera las amortizaciones e intereses del préstamo respectivo.

Saldos:

Este rubro nos indica si la empresa está en la capacidad o no de cumplir con sus acreedores.

Para elaborar un flujo de caja debemos conocer su estructura:

- Como todo presupuesto, debemos partir de un saldo inicial de caja, el cual es el punto de inicio para elaborar el Flujo de Caja.
- El rubro Ingresos del Flujo de Caja, contiene las proyecciones de efectivo que ingresarán a la empresa fruto de sus actividades. Es importante mencionar que la proyección de los ingresos se basa normalmente en el Presupuesto de Ventas.
- El rubro Egresos del Flujo de Caja, contiene las proyecciones de efectivo que saldrán de la empresa fruto de sus actividades.
- La proyección de los egresos se basa normalmente en el Presupuesto de Compras, Presupuesto de Gastos, la política de créditos por parte de los proveedores, entre otros elementos.
- El rubro de Financiamiento refleja los ingresos derivados por los financiamientos obtenidos así como por los egresos para amortizar dichos financiamientos. Asimismo, incluye los intereses generados por los referidos préstamos.

Según Lira Briceño, (2010, p. 12):

Cuando se realiza la evaluación de un proyecto, la proyección del flujo de caja, es muy importante para la toma de decisiones, ya que sabemos que al final del día, lo único que importa es con cuánto dinero contamos. Por lo tanto, el saber construirlo puede representar la diferencia entre el éxito y el fracaso en una aventura empresarial.(p.12)

Podemos decir que el flujo de caja de un proyecto, es la suma algebraica de tres flujos: el flujo de caja de la inversión, el flujo de caja de la operación y el flujo de caja de liquidación. El flujo de caja de la inversión comprende el efectivo gastado en activos fijos, intangibles y capital de trabajo; el flujo de caja de la operación, indica los ingresos y egresos en efectivo que se producen durante el tiempo en los que el proyecto entrega bienes o servicios; mientras que el flujo de caja de liquidación, recoge las entradas en efectivo que se generan cuando el proyecto termina y se liquida, esto es, cuando se venden los activos fijos y se recupera el capital de trabajo invertido. Visto gráficamente sería así:

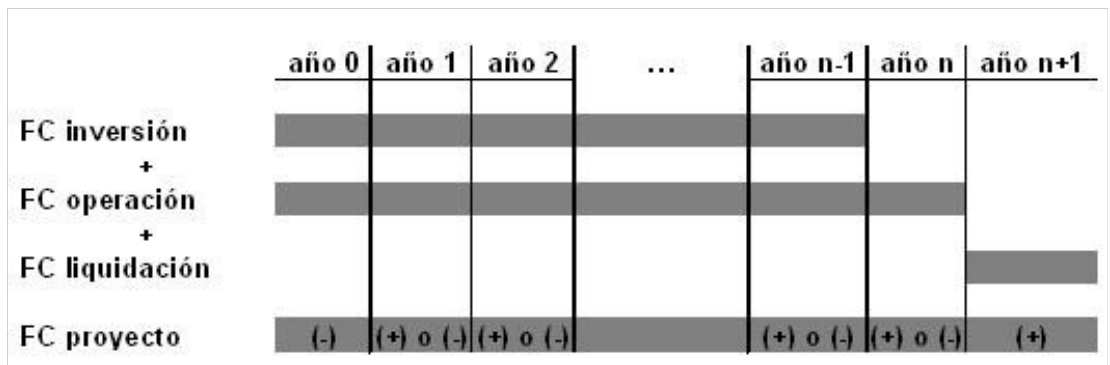


Figura 7:Proyección de flujo de caja

Esquema que presenta los costos e ingresos registrados por periodo

Fuente: Amaya

Por otro lado, según manifiesta Amaya (2008, p. 229)

El flujo de caja consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados

periodo por periodo. Estos se obtienen de los estudios técnicos, de mercado, administrativo, etc. Por lo tanto, el flujo de fondos puede considerarse como una síntesis de todos los estudios realizados como parte de la etapa de pre inversión o como parte de la etapa de ejecución del proyecto.

Los cuatro elementos básicos que comprenden el flujo de fondos son:

Los beneficios (ingresos) de operación.

Los costos (egresos) de inversión o montaje, o sea, los costos iniciales.

Los costos (egresos) de operación.

El valor de desecho, residual o de salvamento de los activos del proyecto.

Cada uno de estos elementos debe ser caracterizado según su monto o magnitud y según su ubicación en el tiempo. Los distintos egresos se registran en el momento en que se desembolsan y no en el momento que se genera la obligación; los ingresos se registran en el momento en que se reciben.

El periodo de tiempo utilizado en la evaluación depende tanto de la naturaleza del proyecto como de las características de sus costos y sus ingresos.(p. 229)

Según Díaz; Larios; Libanes y Martínez (2011) nos indican lo sgte:

Los flujos de caja generalmente pueden estar conformados así:

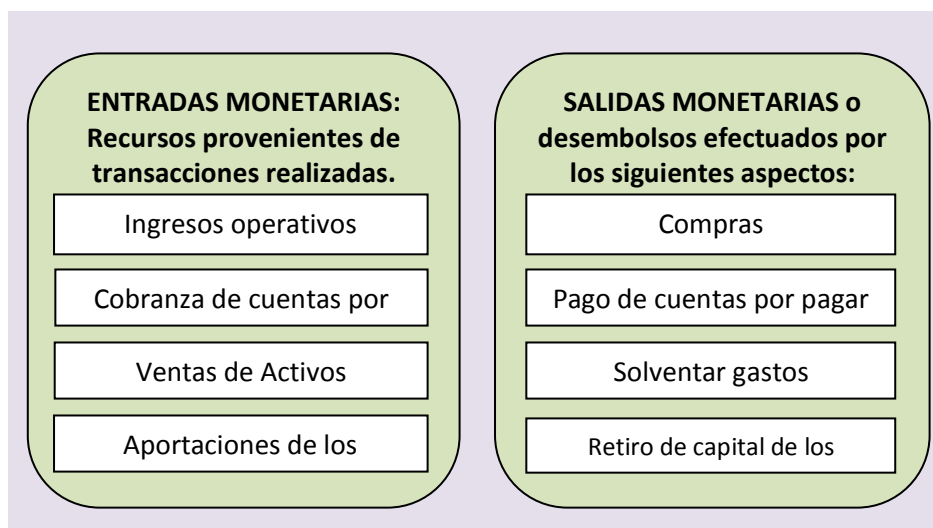


Figura 8: Formación de un flujo de caja (p. 33)

La figura muestra como esta normalmente conformado el flujo de caja en una empresa
Fuente: Díaz Libanes

En el documento Cómo construir el flujo de caja de un proyecto de inversión (2013), La estructura de un Proyecto de Inversión Sitio Web: www.es.scribd.com, nos muestra la estructura del flujo de caja.

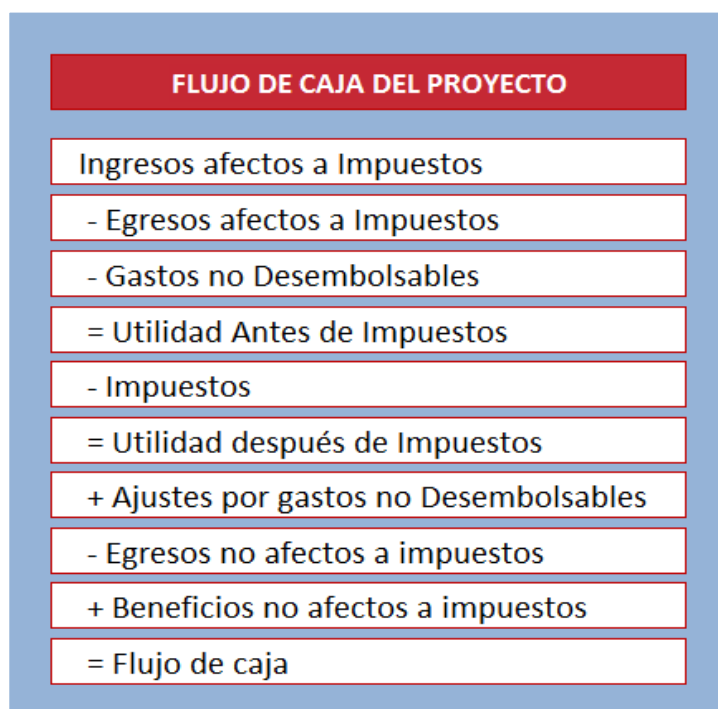


Figura 9: Flujo de caja

En la figura se puede observar los componentes de un flujo de caja para medir la rentabilidad de un proyecto
Fuente: www.es.scribd.com, nos

El flujo de caja nos muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

En los ingresos de efectivo tenemos: El cobro de facturas, rendimiento de inversiones, préstamos obtenidos, etc.

En los egresos de efectivo tenemos: El pago de facturas, impuestos, sueldos, préstamos, intereses, servicios de electricidad, agua, etc.

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable (cuando los ingresos son mayores que los egresos) o desfavorable (cuando los egresos son mayores que los ingresos).

El flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de caja.

2.2.12. Estudio de pre factibilidad

Andía (2009, p. 36) nos comenta sobre:

El estudio de pre factibilidad persigue disminuir el riesgo de la decisión, por tanto, busca mejorar la calidad de la información para decidir sobre la ejecución del proyecto. Por ello, se recurre a profesionales para que realicen trabajos de campo, demandando un mayor tiempo en su elaboración, aunque todavía se puede utilizar información de fuentes secundarias.

El objetivo del estudio es la determinación de la existencia de una alternativa factible que justifique proseguir los estudios.

El estudio de pre factibilidades un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto.

Al realizar un estudio de pre factibilidad, se toma en cuenta diversas variables y se reflexiona sobre los puntos centrales de la idea. Si se estima que su implantación es viable, la idea se transformará en un proyecto que será sometido a un estudio de factibilidad. Este es el último paso antes de que el proyecto se realice. Para realizar el estudio de pre factibilidad, se debe recopilar toda la información posible para proseguir con el estudio y análisis correspondiente. Lo que permite un estudio de pre factibilidad es minimizar el riesgo. En el documento Todo sobre proyectos (2012), en el estudio de pre factibilidad (2013):

El Estudio de Pre factibilidad está compuesto por el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan soluciones al problema planteado. Los objetivos del pre factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria.

El estudio de pre factibilidad debe concentrarse en la identificación de alternativas y en el análisis técnico de las mismas, el cual debe ser incremental.

Por otro lado, según Collazos (2012, p. 41), la característica fundamental del estudio de pre factibilidad Es servir de destilador para descartar aquellas soluciones, previamente analizadas, que no conducen a resultados aceptables y proponer, dentro de la solución seleccionada, una alternativa que sea viable y pueda considerarse a priori como la mejor.

Es preciso distinguir soluciones de alternativas:

Soluciones: Son aquellas acciones o modos para obtener un resultado, un producto final, se desprenden de condiciones iniciales que son significativamente distintas.

Alternativas: Son las opciones o formas alternantes que para obtener un determinado producto final parten de condiciones iniciales similares.

Es posible que el estudio de pre factibilidad este dirigido a una etapa de descarte de soluciones y de investigación de alternativas y culmine con la elección y presentación de una “alternativa viable” de la “solución elegida”. Sin embargo, también existe la posibilidad, por la propia naturaleza del proyecto, de considerar difícil la selección de una solución. Ello implica que se pase a la etapa del estudio de factibilidad con dos o más soluciones optativas, correspondiendo, por tanto, a este nivel tomar la decisión final sobre la solución y la alternativa conveniente., (p. 41)

Formulación de un plan de un manejo integrado (2011),
Estudio de factibilidad 2013 Sitio Web: www.oas.org,
El estudio de pre factibilidad es una evaluación preliminar de la viabilidad técnica y económica de un proyecto propuesto. Se comparan enfoques alternativos de varios elementos del proyecto y se recomiendan las alternativas más adecuadas para cada elemento a fin de efectuar análisis ulteriores. También se estiman los costos de desarrollo y operaciones, y se hace una evaluación de los beneficios previstos a fin de poder calcular algunos criterios económicos preliminares de evaluación.

Según Lema y Chiliquina (2011, p. 44),

La etapa de pre-factibilidad proyecta los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose de información secundaria (elaborada por terceros, como, por ejemplo, tasa de crecimiento de la población revelada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, registros de importación del Banco Central, etc.). (p. 44)

El estudio de pre factibilidad consiste en descarte de soluciones y, por otro lado, su propósito final viene a ser la determinación de la existencia de una alternativa factible o rentable a nivel de la solución seleccionada, cabe señalar que el estudio de pre-factibilidad no se pretende elegir la “mejor alternativa” sino hallar una rentabilidad que justifique proseguir los estudios.

2.2.13. Estudio de factibilidad

Collazos (2009, p. 58) nos comenta sobre:

El estudio de factibilidad se conoce también como anteproyecto definitivo o estudio de viabilidad, en este se define la alternativa optima del proyecto; para ello se requiere de investigaciones, estudios de campo y de gabinete mucho más extensos y detallados que los de la etapa anterior; y aunque comprende los mismos elementos que trata Le estudio de pre factibilidad, pone mayor énfasis en los elementos críticos relacionados con la fabricación del producto, junto a otros enfoques posibles de tal producción.

Un estudio de este tipo debe dar por resultado un proyecto con capacidad de producción definida en un emplazamiento seleccionado utilizando una o varias tecnologías determinadas en relación con materiales e

insumos específicos, con costos de inversión o producción identificados e ingresos por concepto de ventas que produzcan un rendimiento determinado respecto a la inversión. De igual modo, estudia con detenimiento la organización del proyecto, tanto para la construcción como para la organización normal. En esta etapa se decide ejecutar o no el proyecto. A estas alturas la formulación del proyecto, es necesario recordar la prevalencia del principio de eficiencia económica, es decir, la obtención de resultados utilizando los recursos físicos, humanos y financieros estrictamente necesarios. (p. 58)

El estudio de factibilidad es la última fase de las actividades de pre inversión cuyo objetivo es determinar la decisión de realizar o no el proyecto. Incluye los mismos capítulos de pre factibilidad, por lo tanto requiere el conocimiento de expertos más especializados y de información primaria, lo que exigirá mayores investigaciones, sin embargo como también lo manifiesta Gutiérrez (2011, p. C21),

El estudio de factibilidad profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias en investigación de mercados, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos y rentabilidad económica del proyecto y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar sus decisiones. (p. C21)

Según Gutiérrez (2012, p. 37),

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. El estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un proyecto. El estudio incluye los objetivos, alcances y restricciones

sobre el proyecto. A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo proyecto.

La aprobación o “visto bueno” de cada evaluación la llamaremos viabilidad; estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto; por ejemplo un proyecto puede ser viable técnicamente pero puede ser no viable financieramente, y así las otras posibles combinaciones; entonces con una evaluación que resulte no viable, el proyecto no será factible. (p. 37)

En Mercados de estudios de factibilidad (2012, p. 18) para evaluar ideas de negocios o proyectos 2013,

La finalidad del estudio de factibilidad es comparar los costos contra los beneficios de un proyecto a generar, para poder determinar su viabilidad. Para lo cual se realiza un análisis sobre los riesgos y recursos económicos, como, financieros, sociales, técnicos y operativos que el mismo posea. Del cual se desprenderá el resultado de la información adecuada a cada área; así como también el estado en que se pueda encontrar un proyecto que ya esté en ejecución.

Para la evaluación de una idea de negocios, se tendrá que tomar en cuenta el mercado, el cual ciertas veces ha sido previamente evaluado por la investigación, el marco legal y los recursos y medios técnicos, operativos, humanos y cognoscitivos, a corto y largo plazo; observando para su evaluación positiva, que para cada uno de los pasos y variables analizadas (mercado, marco legal, recursos y medios), no falte capital y se garantice una adecuada tasa de retorno de las utilidades; así como también buenos beneficios sociales.

Por otro lado, según Miranda (2008, p. 35):

Indica que cuando existan dudas en respecto a la viabilidad del proyecto sobre sus aspectos fundamentales, se inicia a filtrar la información que permita establecer mejores y más confiables soportes a los indicadores de evaluación. La decisión de pasar de la etapa de pre factibilidad al estudio de factibilidad debe ser decidida por las altas jerarquías, ya que su elaboración siempre trae altos gastos financieros y consumo de tiempo.

Es preciso también indicar que los estudios de pre inversión, por razones metodológicas y prácticas es frecuente dividir en dos grandes partes: por un lado, lo que corresponde a la "formulación", y por otro lado la "evaluación".

En mayor parte de los estudios de preinversión se incluye los dos componentes, pero a pesar de todo, las instituciones de financiamiento frecuentan asignar grupos diferentes de expertos para la revisión de cada una de las partes, con tal propósito de garantizar objetividad en el manejo de la información, en la utilización de indicadores y en la aplicación de criterios. (p. 35)

También podemos indicar, que tanto el estudio de prefactibilidad como el de factibilidad suelen ser adelantados directamente por los agentes interesados (inversionistas privados, o empresas del Estado), o indirectamente a través de empresas consultoras nacionales o internacionales, según la magnitud e importancia del proyecto

Los autores mencionados, coinciden que para realizar un estudio de factibilidad se tiene que realizar primero un estudio de pre factibilidad, el cual consiste en la formulación y evaluación del proyecto a realizar. Una vez realizado el estudio de pre factibilidad, se procederá con el estudio de factibilidad, el cual consiste en un estudio más profundo y detallado.

Una vez realizado el análisis del estudio de factibilidad se determinara si se descartara el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable o conveniente o mejorarlo, elaborando una evaluación más profunda.

Nos permitirá definir a detalle si la alternativa seleccionada en la fase de pre factibilidad es calificada como viable.

2.2.14. Estudio de mercado

Collazos Cerrón, Jesús (2012, p. 79) señala:

Un estudio de mercado tiene por finalidad la reunión sistemática de información, concerniente a un producto o servicio, el cual puede inducir o señalar planes de acción. Dicho estudio requiere de la aplicación de métodos técnicos y científicos a los problemas inherentes al mercado. Una de las condiciones para el empleo de los métodos debe radicar en su absoluta objetividad y en el rechazo de prejuicios. La información obtenida debe ser cuidadosamente seleccionada, analizada, y los resultados o conclusiones a que se arriben deberán someterse a prueba.

Un estudio de mercado consiste en la recolección y el análisis de determinada información procedente del mercado, generalmente, con el fin de determinar la

factibilidad de iniciar un nuevo negocio o lanzar un nuevo producto al mercado.

En un estudio de factibilidad, sirve como antecedente, para realizar los estudios técnicos, de ingeniería, financieros y económicos para determinar la viabilidad de un negocio.

Así como también, busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo (p. 79).

El estudio realizado nos permite identificar claramente las características del producto o servicio que se pretende colocar en el mercado, del cual nos permite analizar el comportamiento pasado y proyectar a futuro de la demanda de un bien, analizando los factores de diversa índole que influyen sobre sus consumidores. Este estudio permite estimar la demanda insatisfecha prevista de un producto, y si los consumidores dado su nivel de ingresos y los precios estarán en capacidad de adquirirlo, sin embargo como también lo manifiesta Peñalver (2009, p. 4),”indica al estudio de mercado como la recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizado de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones”. (p. 4)

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

Según CEII Galicia en su manual Editorial BIC Galicia (2010, p.8)

Un estudio de mercado es el resultado del proceso de recogida, análisis e interpretación de información relativa al mercado objeto de estudio. Los motivos para realizar un estudio de mercado son los siguientes:

- Es un recurso importante para el éxito de tu proyecto empresarial en la medida en que te permitirá comprender el mercado en el que vas a localizar tu actividad.
- Puede ser determinante a la hora de identificar una oportunidad de negocio o, por el contrario, identificar alternativas en caso de que tu proyecto inicial no sea viable.
- Permite una evaluación y supervisión del funcionamiento de tu empresa. Te indica si debes continuar, cambiar o cancelar tu plan de negocio, si el producto vendido es adecuado o si la nueva gama que planeas comercializar tiene cabida en el mercado.(p. 8)

En el documento Estudio de mercado (2010, p. 41):

Un estudio de mercado se realiza para tener una idea clara sobre qué cantidad de consumidores se tendrá que adquirir del bien o servicio que se desea vender, dentro de un determinado mercado, durante un periodo de mediano plazo y sobre qué precio se encuentran dispuestos para obtener dicho bien o servicio. También, el estudio de mercado va a determinar si las características y especificaciones del servicio o bien pertenecen a las que desea comprar el cliente. Se debe saber también qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Por último, el estudio de

mercado nos dará información sobre el precio adecuado para colocar nuestro bien o servicio y competir en dicho mercado.

Por lo tanto, según, Soto (2010, p. 42), el objetivo general que persigue un estudio de mercado es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado para poder medir el riesgo de su colocación y sus posibilidades de éxito.

El conocimiento del mercado en todos los niveles es de suma importancia para la toma de decisiones y para el establecimiento de estrategias de mercadeo que permitan incrementar los niveles de rentabilidad. La importancia de contar con datos de oferta y demanda así como de oportunidades de mercado es fundamental para encaminar correctamente los esfuerzos de las organizaciones.

Es imprescindible conocer el sector en el que se va a introducir, su funcionamiento, tendencia actual, barreras de entrada y salida, como se trabaja, si existe alguna normativa o legislación que imponga algún tipo de requisitos o impedimentos al desarrollo de dicha actividad y si existe alguna asociación a la que se deba pertenecer. Las circunstancias económicas y las tendencias de la región donde se instale también fluirán en su actividad. (p. 42)

Podemos indicar que el estudio de mercado consiste en determinar si es posible la penetración en el mercado del servicio o producto que deseamos ofrecer. Pero para determinar si es posible, es necesario analizar diversos aspectos, tales como, el tipo de servicio o producto que

vamos a introducir al mercado, determinar el mercado o a la población que vamos a ofrecer dicho producto.

El análisis de mercado es de suma importancia para iniciar un negocio, ya que con ello nos va permitir y determinar si el producto o servicio que vamos a introducir en el mercado es exactamente lo desea el público, o realizar mejoras en ello para obtener mayores resultados al momento de lanzar nuestro proyecto al mercado.

2.2.15. Financiamiento

Weinberger (2009, p. 105) indica lo siguiente:

En general, los préstamos iniciales son otorgados por amigos, familiares y/o proveedores.

Estos procesos son simples e informales, las cuales tienen condiciones favorables y muy bajas tasas de interés o hasta nulas. Sin embargo los préstamos son reducidos y no siempre están disponibles en el momento preciso.

Por lo general, el dinero está disponible, pero es necesario hacer un plan de negocios y a veces el proceso es largo y burocrático.

En el caso de financiar terrenos, las hipotecas son la mejor alternativa, en términos económicos, mientras que el leasing es la mejor alternativa para financiar maquinarias, equipos y vehículos.

Los créditos bancarios pueden ser útiles para cualquier tipo de financiación. Son muy flexibles pero se necesitan avales personales o garantías, por lo cual un empresario que recién comienza sus actividades, difícilmente podrá acceder a créditos bancarios. Sin embargo, el

empresario podría financiarse con su propia tarjeta de crédito, pero es un financiamiento muy caro y riesgoso.

Otra alternativa de financiamiento es el capital de riesgo. Suele ser empleado por negocios muy innovadores y de alto riesgo. Para acceder a este financiamiento es indispensable la presentación de un plan de negocios muy sólido y los beneficios del negocio serán compartidos con la entidad que dio el capital de riesgo. (p. 105)

Podemos indicar que el financiamiento es el hacer uso de los recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. Como nos menciona el autor el financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. Es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

Según indica Reátegui Vela, Ana (2012, p. 131),
A veces podemos tener muy buenos proyectos que no podemos llevar a cabo, porque no tenemos el dinero suficiente para que se pueda poner en marcha. No es indispensable contar con todo el dinero que se necesita para iniciar un negocio, sino que bastaría con una parte. El dinero que falta podemos conseguir por medio de diferentes tipos de financiamiento, que pueden mejorar la situación de nuestros negocios. (p. 131)

Según Vega (2012, p. 96),

Las entidades financieras brindan diversas ofertas de financiamiento, lo cual hace que conseguir financiamiento sea mucho más accesible desde cualquier parte del país.

Para que las pequeñas empresas puedan lograr obtener un financiamiento, lo pueden realizar por medio de bancos, cajas rurales, cajas municipales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y entre otros. (p. 96)

Según Collazos (2012, p. 75) plantea una estructura de las etapas del proceso de financiamiento.

El financiamiento del proyecto está condicionado por los factores siguientes:

- **Disponibilidad de recursos financieros**

Un buen programa de financiación está centrado en el estudio de las decisiones financieras; comprende las diferentes actividades, presupuestos de capital o las acciones necesarias para materializar la ejecución del proyecto.

Cuando un proyecto no cuenta con los recursos financieros suficientes y necesita financiación quedan dos opciones:

a) Invitar a posibles o potenciales inversionistas que puedan aportar fondos a cambio de una parte los beneficios;

b) Solicitar fondos de prestamistas a cambio de promesas de una serie de pagos fijos.

- **Gestión financiera**

El éxito de un programa de financiación también depende del rol del “director financiero” del proyecto, cuyo ámbito de responsabilidad está en función del tamaño del proyecto. En el caso de proyectos pequeños, el tesorero es la persona encargada de la obtención de financiación para la gestión de la cuenta de tesorería y las relaciones con bancos y otras instituciones financieras, y de asegurar que el proyecto cumpla sus obligaciones con los inversionistas.

- **Condiciones institucionales**

En la etapa del estudio de factibilidad, la financiación se centra en el estudio de las decisiones financieras, debiendo comprometerse o materializarse el apoyo financiero de organismos nacionales o internacionales para el proyecto, mediante una buena relación institucional y una adecuada coordinación presupuestaria entre recursos públicos y privados. El uso de los instrumentos y mecanismos financieros apropiados será fundamental para el éxito de la gestión.

Etapas del proceso de financiamiento

En la figura se puede visualizar el proceso para obtener apoyo del sistema financiero.

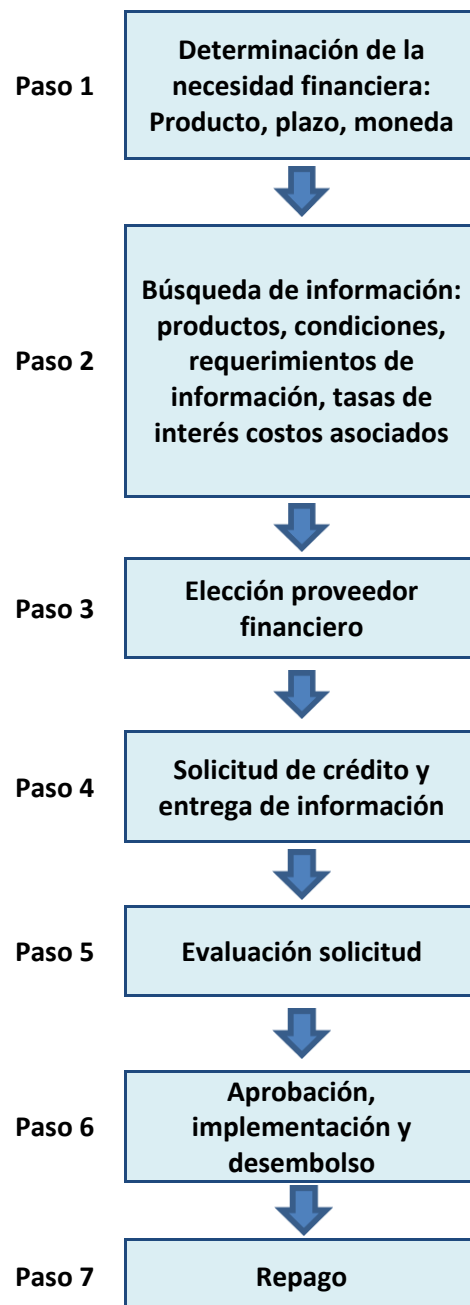


Figura 10: Etapas del proceso de financiamiento
En la figura se muestra los procesos del financiamiento
Fuente: propia

De los autores mencionados líneas arriba, podemos indicar que las fuentes de financiamiento pueden ser de dos maneras:

Por Financiación propia: Proveniente de fuentes propias de la empresa, es decir, por el capital propio de la empresa.

Por Financiación de Terceros: Proveniente de fuentes ajenas de la empresa, es decir, por una financiación bancaria, a corto o largo plazo. Existen diversas ofertas de los bancos que ofrecen a empresarios que necesitan tal dinero ya sea para pagar cierta deuda o hacer crecer su negocio. Así, como también puede ser financiado por parte de los proveedores.

La empresa o persona que solicita el crédito puede estar en condiciones de solicitarlo, sin embargo, en las etapas del proceso del financiamiento, nos muestran las situaciones por el cual el solicitante de dicho crédito, puede ser descalificado como sujeto de crédito ante las entidades financieras.

Por el cual, es importante seguir los respectivos pasos, para que sea posible dicha solicitud y que la institución financiera esté dispuesta a otorgarle apoyo financiero que necesita.

2.2.16. Evaluación de proyectos

Rodríguez (2008, p. 20) comentan sobre:

En términos muy concretos, la evaluación permite dar cuenta (comunicar resultados a otros) y darse cuenta (producir aprendizajes colectivos dentro del proyecto) de los cambios que se producen, identificar potencialidades y limitaciones en la acción, y utilizar los aprendizajes sobre lo hecho—haya sido acertado o erróneo—para introducir correcciones.

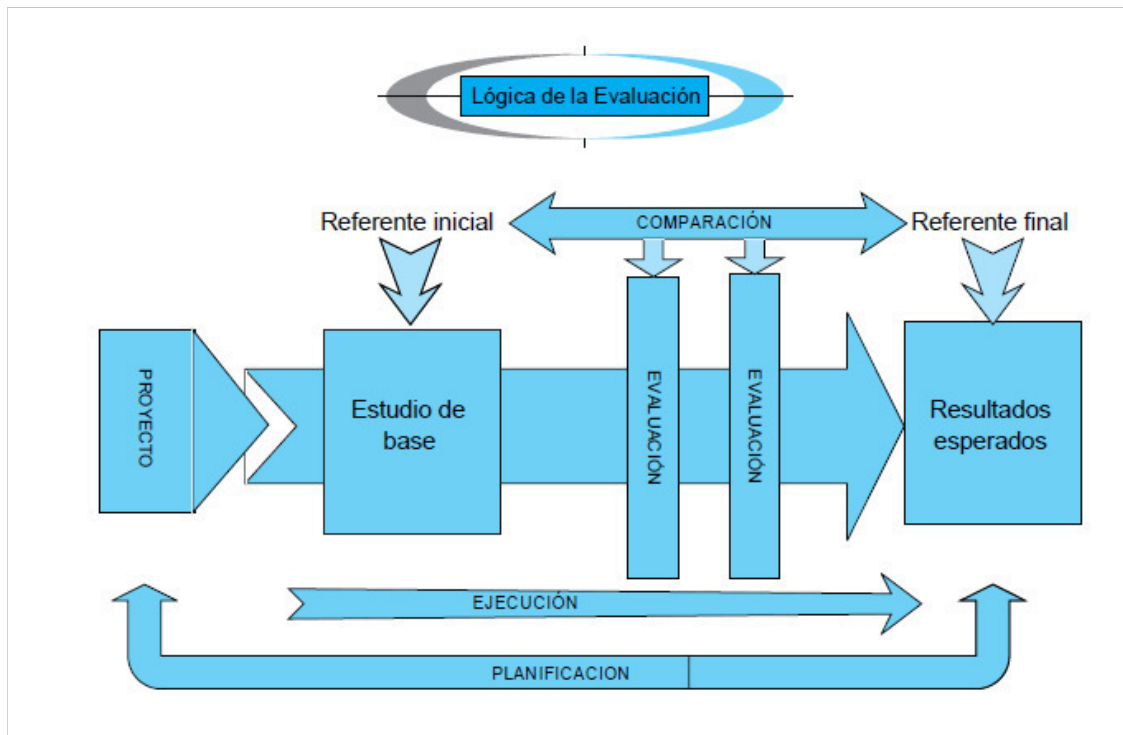


Figura 11: Lógica de la evaluación de proyectos

La figura muestra el objetivo de la evaluación

Fuente: Rodríguez

El objetivo de la evaluación de proyectos es conocer la rentabilidad económica y financiera de un proyecto de inversión. La comparación de flujos de ingresos y egresos.

Sobre la base del flujo de caja se determinará la rentabilidad del proyecto. (p. 20)

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que este sea sometido al análisis y evaluación. Una decisión siempre debe estar basada en el análisis de antecedentes y de todos los factores que participan y afectan al proyecto. Esta evaluación se determinara luego de haber realizado el flujo de caja, el cual nos permitirá tomar una decisión sobre dicho proyecto. En el documento Evaluación de Proyectos, página web: promonegocios.net/proyecto/evaluacion-proyectos.html: La competencia y la expansión comercial que se origina por medio de un mercado globalizado con demandantes

cada vez muchos más exigentes, es indispensable asegurarse que el financiamiento o la asignación de recursos sea capaz de abarcar las expectativas de los socios que se encuentran como participantes. Por lo tanto, en una oportunidad de negocio la reducción de incertidumbre, o la satisfacción de una necesidad, se conseguirá realizando una adecuada Evaluación de Proyectos.

Por lo cual, es importante comprender y conocer sobre la Evaluación de Proyectos, el cual será aplicado en cada etapa del estudio, lo cual va a acceder a realizar ajustes en el diseño y ejecución del proyecto, de cual manera que facilite el logro de los objetivos y el cumplimiento de las actividades programadas.

Según el diario Gestión Pública (2010, p. 10), la inversión en un proyecto incluye tomar una decisión de una inversión cuales egresos e ingresos se producirán a un futuro; si se realiza sin aplicar las técnicas correspondientes de evaluación de proyectos, es probable que se llegara al fracaso; pero utilizándolas adecuadamente, la posibilidad de un fracaso será menor; pero no se elimina.

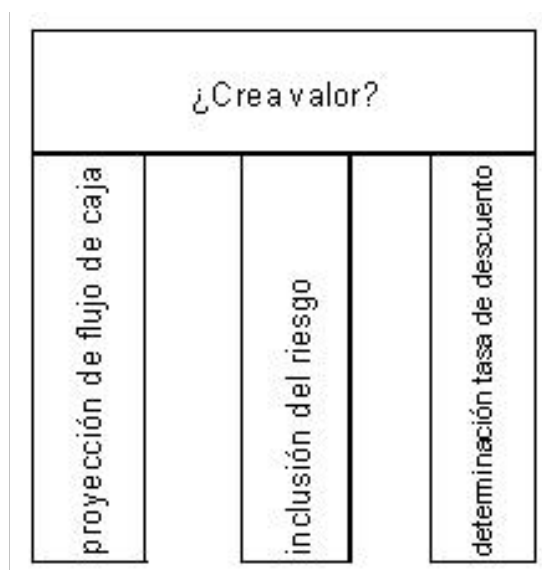


Figura 12: Los tres pilares de la evaluación de proyectos

La figura muestra los tres pilares

Fuente: propia

La figura muestra claramente los tres pilares: el primero es proyectar el flujo de caja del proyecto, el segundo es incluir el riesgo (esto es la probabilidad que no ocurra lo que esperábamos) en la evaluación; y el tercero, no por eso menos importante, es determinar la tasa de rentabilidad que se aplicará para descontar los flujos futuros.

Por otro lado, según Weinberger (2009, p. 39):

El objetivo de la evaluación de proyectos es conocer la rentabilidad económica y financiera de un proyecto de inversión. La comparación de flujos de ingresos y egresos.

Sobre la base del flujo de caja se determinara la rentabilidad del proyecto. El enfoque es evaluar el proyecto en términos de liquidez y rentabilidad.(p. 39)

Según Monterroso (2009, p. 8),

Para evaluar un proyecto este debe ser comparado con la llamada situación sin proyecto, es decir, lo que sucedería si no lleváramos a cabo el proyecto. Esto no quiere decir que se haga nada, sino que existen otras maneras de resolver el problema que se quiere solucionar con el proyecto, si invertir fuertes cantidades adicionales de dinero.

El proyecto visto como una alternativa de inversión cuya viabilidad debe ser debidamente estudiada, justifica la evaluación de los proyectos en por lo menos tres enfoques:

- En diferente momento del ciclo del proyecto;
- Desde diferente óptica de los beneficiarios; y
- Desde diferente especificidad de los términos.

La evaluación de proyectos busca determinar la Factibilidad del mismo, con el objeto de tomar decisiones en la puesta en marcha o determinar su rentabilidad.

El proyecto de inversión implica la identificación de una idea, un estudio de mercado, la decisión de invertir, la administración de la inversión y la evaluación de los resultados.

El objetivo de esta evaluación es garantizar la información permanente sobre esta ejecución, que apoye a la toma de decisiones respecto a la eficiencia de los recursos y la efectividad de las actividades desarrolladas. (p. 8).

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Mercado Financiero. Es aquel donde se ofertan y demandan recursos financieros. También se puede indicar que es un lugar físico o virtual, en el cual se congregan vendedores y compradores con el fin de intercambiar bienes y servicios a cambio de dinero.

Instituciones Financieras. Son organizaciones con la especialidad de acumulación de capitales y su transferencia en su inversión directa.

Acuerdo de Basilea. Brinda un conjunto de principios y recomendaciones del Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria y tiene como objetivo propiciar la convergencia regulatoria hacia estándares más avanzados sobre medición y gestión de los principales riesgos en la industria bancaria.

Superintendencia de banca y seguros. Es una institución de derecho público, organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones.

Capital. Se denomina recursos que necesita cualquier negocio para seguir creciendo.

Estudio de pre factibilidad. Denominado con anteproyecto definitivo o estudio de viabilidad de un proyecto el cual arrojará la mejor alternativa óptima del proyecto.

Análisis de mercado. Es la evaluación que se realiza para conocer a sus competidores y las ventajas que posee la empresa frente al mercado.

Análisis de gestión. Examen de la estructura administrativa o de sus componentes, para evaluar el grado de eficiencia y eficacia con el cual se están cumpliendo la Planificación, la Organización, la Dirección, la Coordinación, la Ejecución y el Control de los objetivos trazados por la empresa.

Análisis financiero. Evaluación del funcionamiento económico-financiero de la empresa así como de sus perspectivas para el futuro.

Flujo de caja. Se define como una estimación de los ingresos y egresos de efectivo futuros, el cual es considerada como una herramienta muy útil y eficaz para una planificación financiera.

Información financiera. Conjunto de datos económico-financiera de la empresa, con la finalidad tomar nuevas decisiones.

Entidad de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME). Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Empresa financiera. Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones

de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Estados financieros. El balance general y el estado de ganancias y pérdidas de las empresas bancarias se presentan en formatos diseñados con el doble propósito de mostrar la información financiera relevante y facilitar la concordancia entre los distintos esquemas de presentación empleados en las publicaciones de la SBS durante el período 1980-2000. Con el fin de obtener un formato apropiado para todo el período, fue necesario agrupar o reasignar algunas cuentas dentro de rubros más amplios.

Disponible. Comprende el efectivo que una entidad mantiene en caja, las tenencias de oro, plata y depósitos en las instituciones financieras del país y del exterior. Incluye además cheques y otros efectos de cobro inmediato.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA

A continuación, desarrollaremos el caso práctico con las variables de investigación que detallan los factores financieros que limitan la conversión de la Edpyme a una entidad Financiera para realizar un análisis y justificación de la conversión.

3.1. DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO

A continuación, se menciona una breve reseña histórica de la empresa sujeto de investigación.

3.1.1. Reseña histórica de la empresa

EDPYME CRECIMYPE S.A. fue constituida el 24 de marzo de 1999. El día 6 de setiembre de 1999, por medio de la Resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP N° 0839-99, fue recibida la autorización de funcionamiento como Edpyme, por lo cual inició sus operaciones el 20 de setiembre de 1999.

La edpyme tiene por objetivo brindar financiamiento con prioridad a los empresarios de la micro y pequeña empresa de nuestro país, de conformidad con el artículo 288° de la Ley General del Sistema Financiero, y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

3.1.2 Presentación

EDPYME CRECIMYPE S.A. es una institución financiera que contribuye a promover la consolidación y el desarrollo sustentable de la pequeña y micro empresa, sector considerado como el motor del desarrollo nacional. En CreciMype está sujeto a la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

3.1.3. Misión

Brindamos servicios micro financieros para ayudarte a crecer.

3.1.4. Visión

Contribuimos al progreso de las familias emprendedoras, acompañando su crecimiento mediante servicios micro financiero.

La EDPYME CRECIMYPE en su Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2012, se obtuvo los siguientes resultados:

3.2. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1

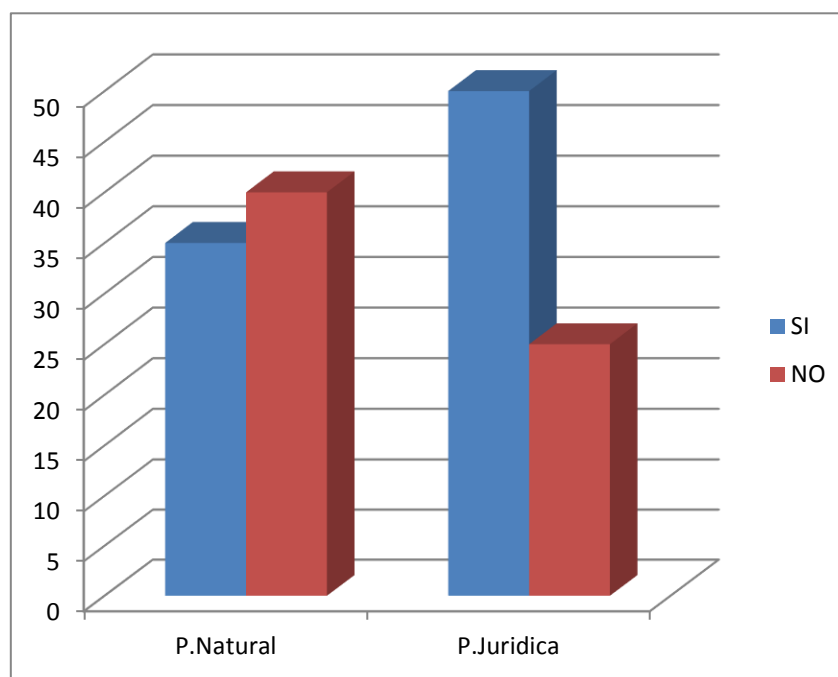
El estado de situación financiera mostrado nos permitirá elaborar un informe sobre la cuantificación del presupuesto de cobranza, presupuesto de compras y pagos, presupuesto de IGV a pagar, presupuesto impuesto a la renta, proyecciones (sueldos, aportes, contribuciones e ITF) y también un presupuesto de después del cálculo obtendremos un Estado de Situación financiera Proyectados, con la finalidad de reflejar los beneficios generados y los costos para conocer la viabilidad del proyecto.

Primero desarrollaremos un estudio de mercado por medio de información primaria y secundaria que fue recolectada previamente, el cual permitirá conocer y demostrar las variables de la mercadotecnia, con el objetivo de confirmar si existe un mercado potencial de microcrédito en la ciudad de Lima San Isidro. Tomando una muestra de 150 personas entre personas naturales y jurídicas que tenemos como objetivo:

- Identificar las características de la demanda y de los clientes potenciales mediante las variables de segmentación como personas naturales y jurídicas con el fin de identificar el perfil de los clientes

- Determinar la competencia y la oferta actual precisando de sus servicios que se brindan, sus debilidades, sus fortalezas y la población atendida determinando su posición en el mercado comparando con otras financieras variables.

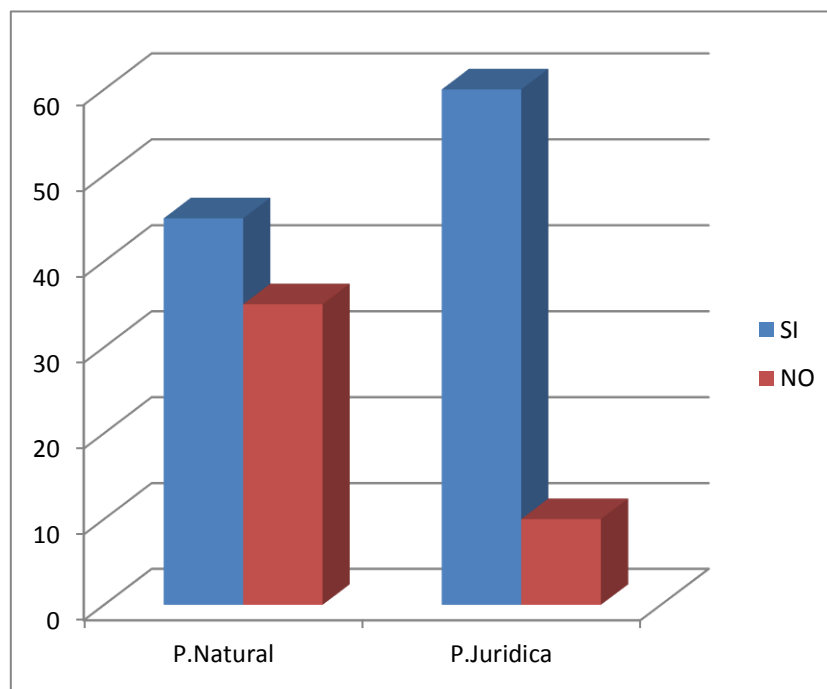
Tabla 2: ¿Usted tiene la necesidad de requerir un crédito?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
SÍ	50	44%	50	71%
NO	30	50%	20	36%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que el mayor porcentaje de la necesidad de adquirir un crédito son las personas jurídicas con un 71%.

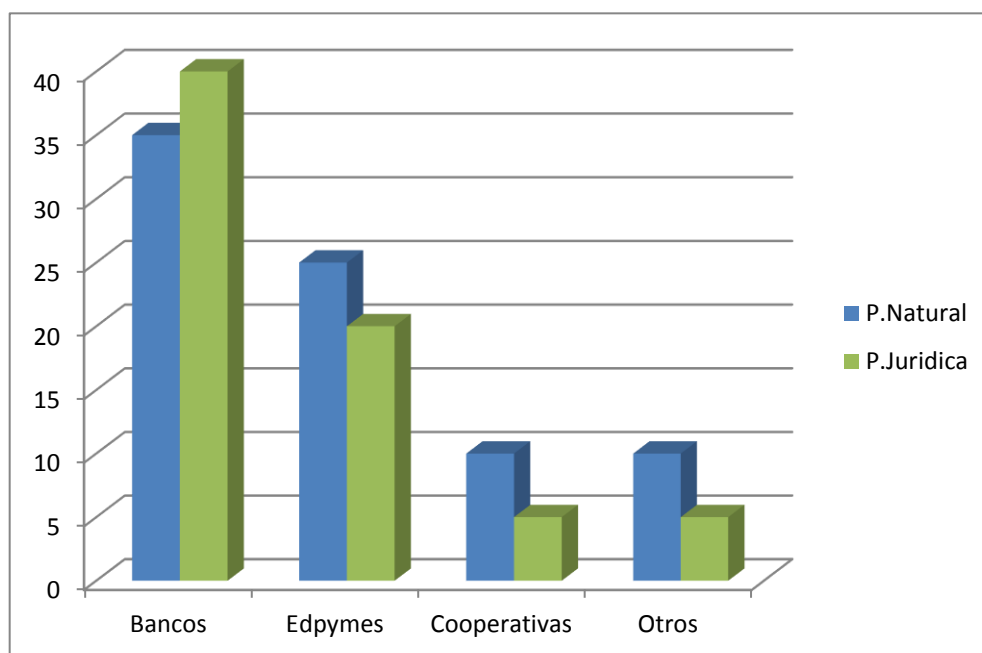
Tabla 3: ¿Ha solicitado alguna vez crédito a una entidad formal?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
SÍ	45	56%	60	86%
NO	35	44%	10	14%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que las personas naturales obtienen un menor porcentaje con 56% con respecto al solicitar un crédito a una entidad formal, mientras que las personas jurídicas obtienen un porcentaje de 86%.

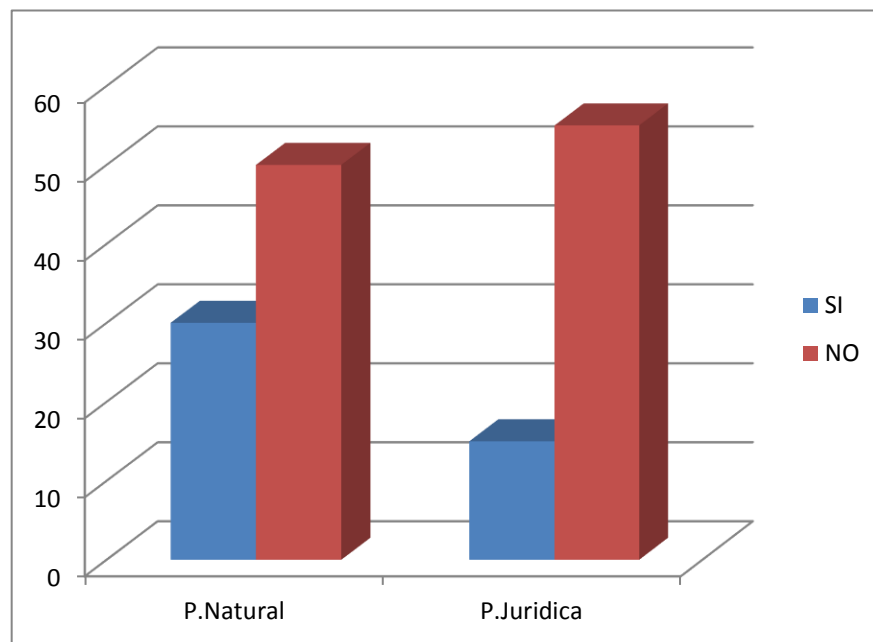
Tabla 4: ¿A qué tipo de entidad ha solicitado crédito?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
Bancos	35	44%	40	57%
Edpymes	25	31%	20	29%
Cooperativas	10	13%	5	7%
Otros	10	13%	5	7%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que los bancos son los más solicitados al momento de adquirir un crédito, siguiendo las edpymes y por último tenemos con igual porcentaje a las cooperativas y entre otras entidades.

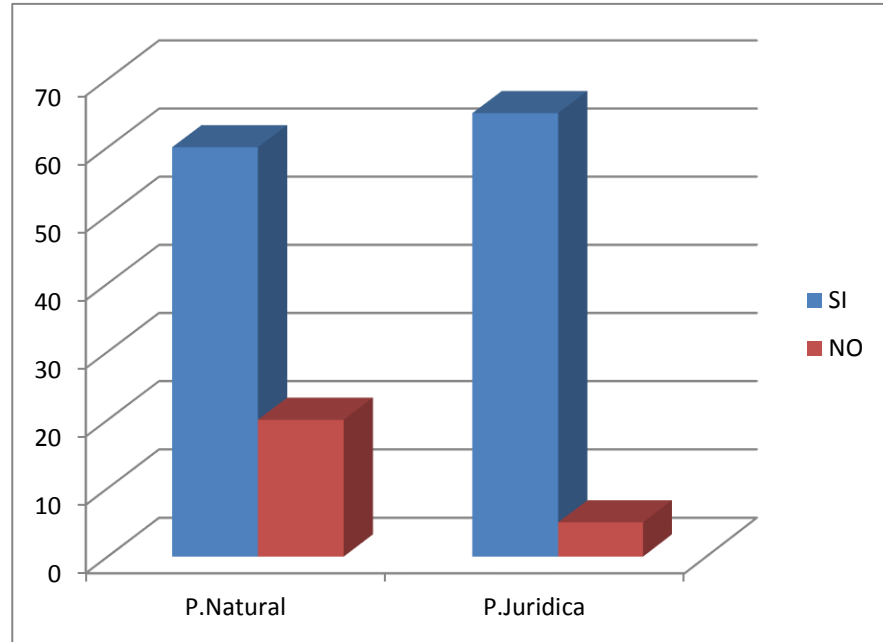
Tabla 5: De lo que usted conoce, ¿cree que el trámite ante la entidad es difícil de obtener?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
SÍ	30	38%	15	21%
NO	50	63%	55	79%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que las personas naturales y jurídicas opinan que los trámites no son muy complicados al momento de solicitar un crédito, ya que superan el 50 % de aceptación.

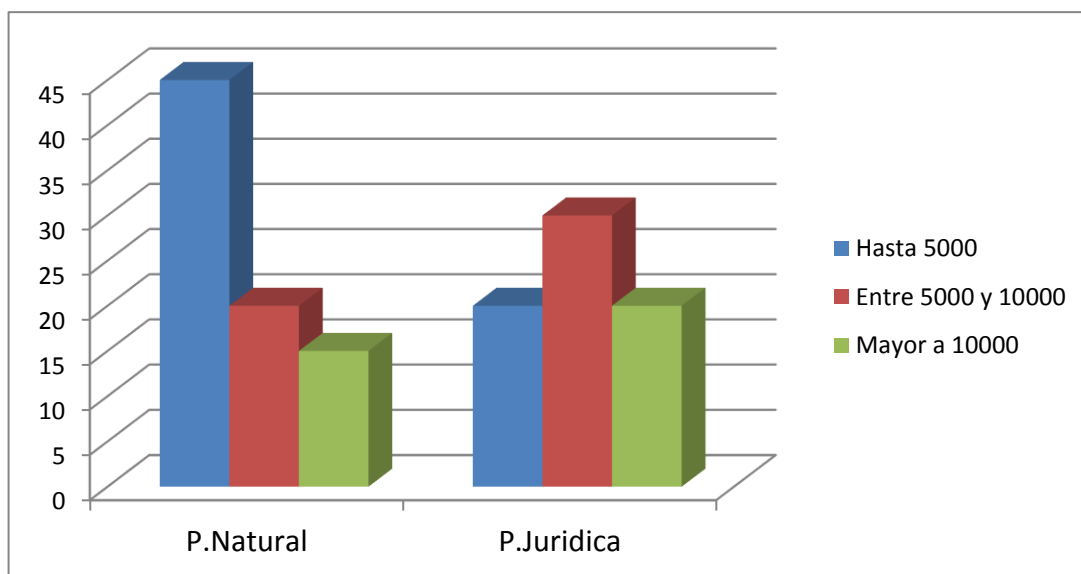
Tabla 6: De necesitar nuevos créditos adicionales, ¿regresaría a la misma entidad como persona natural o persona jurídica?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
SÍ	60	75%	65	93%
NO	20	25%	05	7%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que el mayor porcentaje de las personas si regresarían a la misma entidad para solicitar nuevos créditos adicionales.

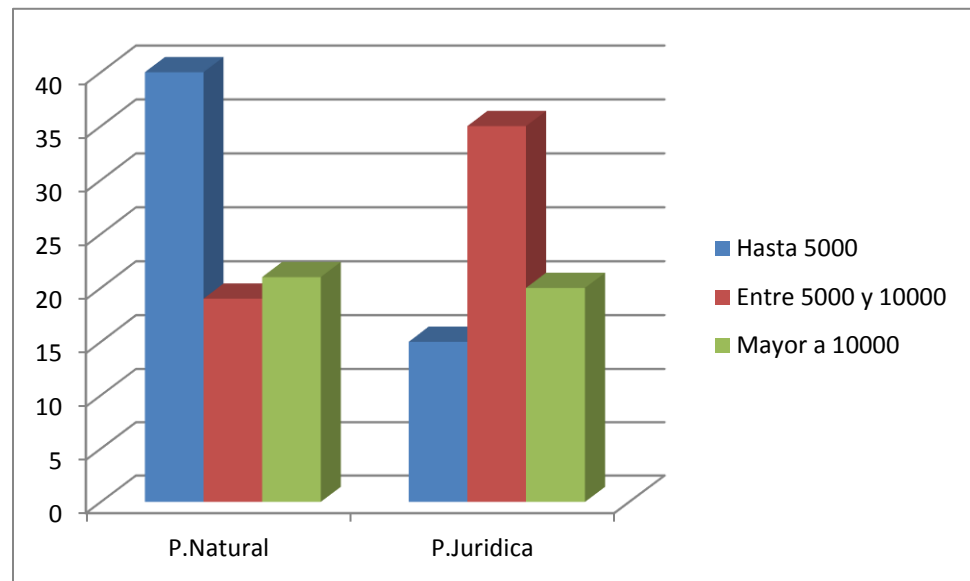
Tabla 7: ¿Cuál ha sido el monto solicitado como persona natural o persona jurídica?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
Hasta 5,000	45	56%	20	29%
Entre 5,000 y 10,000	20	25%	30	43%
Mayor a 10,000	15	19%	20	29%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que la mayoría de las personas naturales han solicitado un crédito no mayor a S/. 5,000.00 y entre las personas jurídicas la mayoría han solicitado un crédito no mayor a S/. 10,000.00.

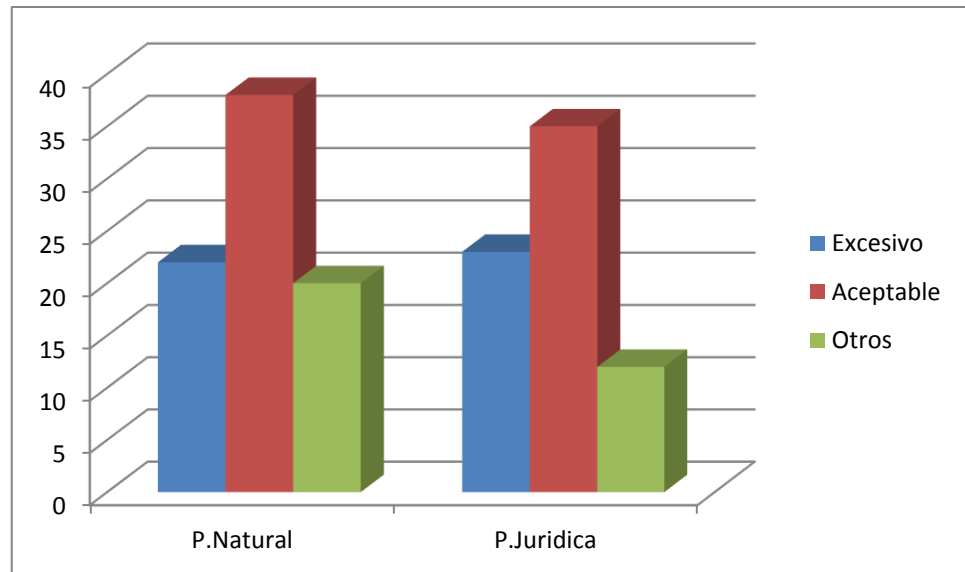
Tabla 8: Del monto solicitado, ¿cuánto es el monto aprobado?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
Hasta 5000	40	50%	15	21%
Entre 5000 y 10000	19	24%	35	50%
Mayor a 10000	21	26%	20	29%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que el mayor porcentaje de las personas naturales solo le han sido aprobado del crédito solicitado hasta S/. 5,000.00 y las personas jurídicas han obtenido el mayor porcentaje del monto solicitado hasta S/. 10,000.00.

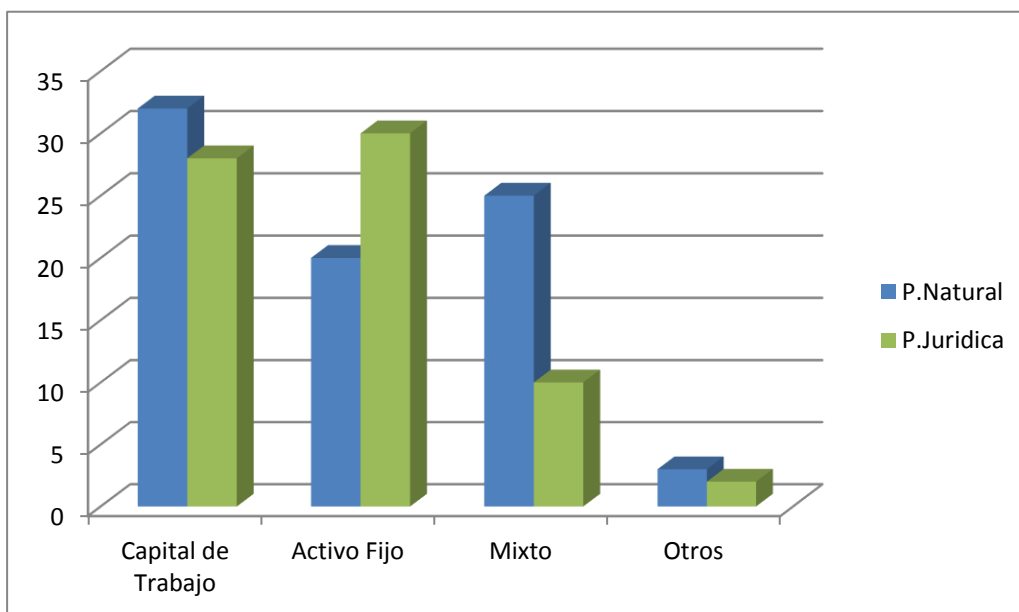
Tabla 9: ¿El tipo de interés que le aplicaron a su crédito obtenido para usted representa?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
Excesivo	22	28%	23	33%
Aceptable	38	48%	35	50%
Otros	20	25%	12	17%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que la mayoría de las personas naturales tanto como jurídicas, indicaron que el tipo de interés que se le aplicó al crédito solicitado, fue aceptable; por lo tanto un menor porcentaje indicó que el interés fue excesivo.

Tabla 10:El crédito obtenido, ¿en qué ha sido aplicado?



Opciones	P.Natural	%	P.Jurídica	%
Capital de Trabajo	32	40%	28	40%
Activo Fijo	20	25%	30	43%
Mixto	25	31%	10	14%
Otros	3	4%	2	3%
TOTAL	80		70	

En el gráfico podemos observar que la mayoría de las personas naturales han invertido el crédito solicitado en capital de trabajo, mientras que la mayoría de las personas jurídicas han invertido en la adquisición de activos fijos.

**Tabla 11: Estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2012
EDPYME CRECIMYPE S.A**

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012
(Expresado en Nuevos Soles)**

ACTIVOS	S/.	PASIVOS	S/.
Corrientes		Corrientes	
Disponibles	42'359,000.00	Adeudos y obligaciones Financieras	96'000,000.00
Inversiones disponibles para la venta	9,000.00	Proveedores por pagar	7'891,000.00
Créditos Netos	433'399,000.00	Intereses por pagar obligaciones Financieras	4'684,000.00
Bienes Realizables	682,000.00		
Total de Activo Corriente	476'449,000.00	Total de Pasivo Corriente	108'575,000.00
No corrientes		No corrientes	
Activos Fijo	60'953,333.00	Adeudos y obligaciones Financieras	232'144,800.00
Depreciación	-12'095,333.00	Intereses	58'036,200.00
Total de Activo No corriente	48'858,000.00	Total de Pasivo No corriente	290.181,000,00
		PATRIMONIO	
		Capital Social	9'000,000.00
		Reservas	20'114,000.00
		Resultados netos del ejercicio	97'437,000.00
		Total de patrimonio	126'551,000.00
Total de Activo Corriente y no Corriente	525'307,000.00	Total de Pasivo + Patrimonio	525'307,000.00

3.3. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2

De acuerdo al estudio de mercado nos ha permitido determinar las condiciones y características que tenemos para obtener un crédito, ya sea como persona natural o persona jurídica.

Podemos concluir que las personas naturales tienen la necesidad de obtener un crédito en una entidad financiera formal ya que ayudan a financiar su propia empresa de la manera más fácil y sencilla para su negocio, vivienda, asuntos personales entre otros.

Según las manifestaciones realizadas por los encuestados dentro de las personas jurídicas, hay un mayor porcentaje que solicitan su crédito a los bancos ya que es más fácil de obtener su crédito solicitado y aprobado, para lo que es aplicado en la mayoría de veces para el capital de trabajo y activo fijo.

Por lo tanto, se llega a la conclusión que el proyecto es viable, por lo que existe un mercado potencialmente alto que los usuarios puedan acceder a tasas menores y una mayor facilidad para adquirir un préstamo financiero. En consecuencia nosotros como empresa evaluaremos solicitando requisitos mínimos y bajas tasas de interés y formas de pagos pertinentes y concertadas que marcará la diferencia entre las empresas que prestan este servicio en la ciudad.

Tabla 12: Tasas de interés a empresas financieras

TASAS ACTIVAS AL 31/12/2012	
Corporativos	3%
Grandes Empresas	4%
Medianas Empresas	5%
Microempresas	8%

Porcentajes de tasas de la EDPYME

RIESGO CREDITICIO	
Corporativos	0.70%
Grandes Empresas	0.70%
Medianas Empresas	1.00%
Microempresas	1.00%

Porcentajes de riesgo de la EDPYME

31/12/2012	
CRÉDITOS NETOS	
Octubre	98,500,000.00
Noviembre	129,300,245.00
Diciembre	205,598,755.00
TOTAL	433,399,000.00

Créditos con lo que cuenta la EDPYME

Tabla 13: Flujo de caja proyectado

PRESUPUESTOS DE INGRESOS 2013		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Créditos Otorgados		13,592,000.00	26,366,000.00	33,805,000.00	38,847,000.00	42,366,000.00	46,596,000.00	55,325,000.00	53,031,000.00	55,315,000.00	60,177,000.00	63,678,000.00	68,785,000.00	557,883,000.00
Corporativos	3%	407,760.00	790,980.00	1,014,150.00	1,165,410.00	1,270,980.00	1,397,880.00	1,659,750.00	1,590,930.00	1,659,450.00	1,805,310.00	1,910,340.00	2,063,550.00	16,736,490.00
Grandes Empresas	4%	543,680.00	1,054,640.00	1,352,200.00	1,553,880.00	1,694,640.00	1,863,840.00	2,213,000.00	2,121,240.00	2,212,600.00	2,407,080.00	2,547,120.00	2,751,400.00	22,315,320.00
Medianas Empresas	5%	679,600.00	1,318,300.00	1,690,250.00	1,942,350.00	2,118,300.00	2,329,800.00	2,766,250.00	2,651,550.00	2,765,750.00	3,008,850.00	3,183,900.00	3,439,250.00	27,894,150.00
Microempresas	8%	1,087,360.00	2,109,280.00	2,704,400.00	3,107,760.00	3,389,280.00	3,727,680.00	4,426,000.00	4,242,480.00	4,425,200.00	4,814,160.00	5,094,240.00	5,502,800.00	44,630,640.00
TOTAL DE INTERES 2013		2,718,400.00	5,273,200.00	6,761,000.00	7,769,400.00	8,473,200.00	9,319,200.00	11,065,000.00	10,606,200.00	11,063,000.00	12,035,400.00	12,735,600.00	13,757,000.00	111,576,600.00

PRESUPUESTOS DE GASTOS 2013		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
OPERATIVOS		21,560,000.00	22,560,000.00	23,560,000.00	23,575,000.00	27,582,000.00	31,532,000.00	50,040,000.00	28,125,000.00	28,600,000.00	30,860,000.00	42,156,000.00	52,128,000.00	382,278,000.00
UTILES		1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	12,000,000.00
TOTAL		22,560,000.00	23,560,000.00	24,560,000.00	24,575,000.00	28,582,000.00	32,532,000.00	51,040,000.00	29,125,000.00	29,600,000.00	31,860,000.00	43,156,000.00	53,128,000.00	394,278,000.00

RIESGO CREDITICIO 2013		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PRESTAMO		13,592,000.00	26,366,000.00	33,805,000.00	38,847,000.00	42,366,000.00	46,596,000.00	55,325,000.00	53,031,000.00	55,315,000.00	60,177,000.00	63,678,000.00	68,785,000.00	557,883,000.00
Corporativos	0.70%	95,144.00	184,562.00	236,635.00	271,929.00	296,562.00	326,172.00	387,275.00	371,217.00	387,205.00	421,239.00	445,746.00	481,495.00	3,905,181.00
Grandes Empresas	0.70%	95,144.00	184,562.00	236,635.00	271,929.00	296,562.00	326,172.00	387,275.00	371,217.00	387,205.00	421,239.00	445,746.00	481,495.00	3,905,181.00
Medianas Empresas	1.00%	135,920.00	263,660.00	338,050.00	388,470.00	423,660.00	465,960.00	553,250.00	530,310.00	553,150.00	601,770.00	636,780.00	687,850.00	5,578,830.00
Microempresas	1.00%	135,920.00	263,660.00	338,050.00	388,470.00	423,660.00	465,960.00	553,250.00	530,310.00	553,150.00	601,770.00	636,780.00	687,850.00	5,578,830.00
TOTAL		462,128.00	896,444.00	1,149,370.00	1,320,798.00	1,440,444.00	1,584,264.00	1,881,050.00	1,803,054.00	1,880,710.00	2,046,018.00	2,165,052.00	2,338,690.00	18,968,022.00

FLUJO DE CAJA 2013 INGRESOS DINERO												
INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO DISPONIBLE	42,359,000.00	111,825,784.67	207,545,696.33	378,563,118.00	361,446,056.67	355,216,479.33	353,710,776.00	339,576,044.67	351,459,467.33	367,800,070.00	392,058,686.67	402,346,499.33
Cobranza Octubre 2012	98,500,000.00											
Cobranza Noviembre 2012		129,300,245.00										
Cobranza Diciembre 2012			205,598,755.00									
CAPITALIZACIÓN	3,547,118.00											
PRÉSTAMOS				13,592,000.00	26,366,000.00	33,805,000.00	38,847,000.00	42,366,000.00	46,596,000.00	55,325,000.00	53,031,000.00	55,315,000.00
INTERESES				2,718,400.00	5,273,200.00	6,761,000.00	7,769,400.00	8,473,200.00	9,319,200.00	11,065,000.00	10,606,200.00	11,063,000.00
RIESGO				462,128.00	896,444.00	1,149,370.00	1,320,798.00	1,440,444.00	1,584,264.00	1,881,050.00	1,803,054.00	1,880,710.00
SUB TOTAL DE INGRESOS	102,047,118.00	129,300,245.00	205,598,755.00	15,848,272.00	30,742,756.00	39,416,630.00	45,295,602.00	49,398,756.00	54,330,936.00	64,508,950.00	61,834,146.00	64,497,290.00
TOTAL INGRESOS + SALDO DISPONIBLE	144,406,118.00	241,126,029.67	413,144,451.33	394,411,390.00	392,188,812.67	394,633,109.33	399,006,378.00	388,974,800.67	405,790,403.33	432,309,020.00	453,892,832.67	466,843,789.33

En esta parte del flujo de caja podemos observar los montos de los ingresos de dinero que serán proyectados para el año 2013, como las cobranzas, capitalización, préstamos, intereses y por los riesgos que pudieran producirse.

FLUJO DE CAJA 2013 EGRESOS DINERO												
EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PROVEEDORES OCTUBRE 2012	2,630,000.00											
PROVEEDORES NOVIEMBRE 2012		2,630,000.00										
PROVEEDORES DICIEMBRE 2012			2,631,000.00									
PROVEEDORES 2013				1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
PRÉSTAMOS 2013												
ADEUDOS OBLIGACIONES FINANCIERAS	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00	8,000,000.00
INTERESES OBLIGACIONES FINANCIERAS	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33	390,333.33
GASTOS 2013	21,560,000.00	22,560,000.00	23,560,000.00	23,575,000.00	27,582,000.00	31,532,000.00	50,040,000.00	28,125,000.00	28,600,000.00	30,860,000.00	42,156,000.00	52,128,000.00
TOTAL	32,580,333.33	33,580,333.33	34,581,333.33	32,965,333.33	36,972,333.33	40,922,333.33	59,430,333.33	37,515,333.33	37,990,333.33	40,250,333.33	51,546,333.33	61,518,333.33
INGRESOS - EGRESOS	111,825,784.67	207,545,696.33	378,563,118.00	361,446,056.67	355,216,479.33	353,710,776.00	339,576,044.67	351,459,467.33	367,800,070.00	392,058,686.67	402,346,499.33	405,325,456.00

En esta parte del flujo de caja podemos observar los montos de los egresos de dinero que serán proyectados para el año 2013, como pagos a proveedores, préstamos obtenidos por terceros o entidades financieras, así como los intereses producidos por los préstamos recibidos.

Tabla 14: Estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2013

EDPYME CRECIMYPE S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
 (Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVOS	S/.	PASIVOS	S/.
Corrientes		Corrientes	
Disponibles	405'325,456.00	Adeudos y obligaciones Financieras	96'000,000.00
Inversiones disponibles para la venta	9,000,00	Proveedores por pagar	3'000,000.00
Créditos Netos	224'618,240.00	Intereses por pagar obligaciones Financieras	4'684,000.00
Bienes Realizables	682,000.00		
Total de Activo Corriente	630'634,696.00	Total de Pasivo Corriente	103'684,000.00
No corrientes		No corrientes	
Activos Fijo	60'953,334.00	Adeudos y obligaciones Financieras	136'144,800.00
Depreciación	-24'190,667.00	Intereses	53'352,200.00
Total de Activo No corriente	36'762,667.00	Total de Pasivo No corriente	189'497,000.00
		PATRIMONIO	
		Capital Social	12'547,118.00
		Reservas	20'114,000.00
		Resultados del ejercicio	244'118,245.00
		Resultados acumulados del ejercicio	97'437,000.00
		Total de patrimonio	374'216,363.00
Total de Activo Corriente y no Corriente	667'397,363.00	Total de Pasivo más Patrimonio	667'397,363.00

3.4. DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3

La importancia que se persigue con la preparación del estado de flujo de caja es proporcionar una fuente de información para:



Figura 13: Determinando el objetivo específico N° 3

Fuente propia

En consecuencia, el flujo de caja nos permitió dar una visión de la empresa a futuro concluyendo todos los gastos e ingresos que en un periodo han concurrido, para tomar la decisión de optar por una opción de financiamiento para cumplir con uno de los requisitos más importantes para la conversión a una financiera.

Tabla 15: Determinando el objetivo específico N° 3

EDPYME CRECIMYPE	FINANCIERA CRECIMYPE
<p>La Edpyme CreciMype es una sociedad constituida con el objetivo de financiar a pyme peruanas.</p>	<p>Los Objetivos que persiguen con la transformación de Edpyme CreciMype a Financiera son los siguientes.</p>
<p>- La Edpyme se dedica a otorgar financiamiento a la pequeña y micro empresa de los diversos sectores económicos del país pero que no puede alcanzar a todas las ciudades por falta de cobertura.</p>	<p>- Ampliar la oferta de servicios brindados a los empresarios de la pequeña y microempresa, especialmente en aquellos lugares donde la oferta de servicios financieros es media y baja, lo cual le permitirá ampliar la cobertura y establecer relaciones de largo plazo con sus clientes.</p>
<p>- Tiene sus fuentes de financiamientos que provienen del extranjero que tienen tasas elevadas, por lo cual la Edpyme no puede competir en el mercado.</p>	<p>-Acceso a fuentes de financiamiento de menor costo, alcanzándose una mayor rentabilidad y solidez financiera de la institución.</p>
<p>- Contribuye al acceso de crédito para familias emprendedoras, las acompaña en el crecimiento a través de servicios micro financieros. CRECIMYPE brinda créditos directos a corto, mediano y largo plazo; fianzas y otras garantías; también puede descontar letras de cambio y pagarés.</p>	<p>- Espera Captar depósitos del sector del público y del sector privado, principalmente de empresarios de la pequeña y microempresa con la finalidad de diversificar sus fuentes de fondeo. Producto de los años que lleva operando como Edpyme, atendiendo las necesidades de financiamiento de empresarios de la microempresa, la institución ha sido diseñado productos de ahorro que se adecuen a los requerimientos de sus potenciales clientes.</p>

CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN

4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La situación de la Edpyme CreciMype en el desarrollo de nuestra investigación durante el presente periodo, y los resultados obtenidos nos permiten afirmar que el 2012 ha sido un año muy importante para CRECIMYPE, porque ha marcado la consolidación de su estrategia de negocio, orientada a mercados emergentes, y el inicio de un proceso de optimización y estructuración de la empresa para escenarios más competitivos.

Las consecuencias que traen consigo para Edpyme CreciMype es adecuar la organización e infraestructura a las necesidades de desarrollo planificadas para operar como una empresa financiera.

Por ello, nos hemos comprometido a estudiar y analizar los factores financieros principales estudiados en la presente tesis para tenga la aprobación de la SBS y llegar a la conversión a una entidad financiera para su apertura en nuevos mercados.

Se recomienda iniciar con la ejecución del estudio de factibilidad que ayudara a evaluar el mercado al cual desea ingresar, mejorar su gestión y cómo será su desenvolvimiento financiero como entidad financiera acompañado de un flujo de caja que nos mostrara un panorama futuro acerca de sus operaciones de negocios y obligaciones.

4.2 CONCLUSIONES

De la presente investigación nos permite desprender las siguientes conclusiones relevantes:

1. La Edpyme busca tener la posibilidad de seguir creciendo y poder competir con otras entidades financieras, para lo cual necesita ser convertida a entidades con mayor capacidad financiera y así afianzarse en el mercado obteniendo una mayor cobertura para alcanzar mayor rentabilidad, ampliar su gama de servicios y mejorar su solvencia.
Para lograr su conversión a una entidad Financiera debe de cumplir con los requisitos establecidos por la SBS y Superintendencia de Mercado de Valores.

2. La Edpyme se encuentra limitada a una de las exigencias por parte de la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica, donde se indica que para la conversión de una Edpyme a una entidad Financiera el monto mínimo debe de ser de S/.12, 547, 118 millones de soles.
Pero según el estado de Situación Financiera de la Edpyme CreciMype al 31/12/2013, el capital se muestra con S/.9.000.000.00 millones de soles.

3. Es necesario realizar un estudio de factibilidad, el cual permita mostrar que existe los argumentos necesarios que justifiquen el cambio a su nueva adecuación comercial para obtener una mejor situación financiera de la Edpyme CreciMype.
Con el estudio de factibilidad se indicara si el proyecto es factible financieramente, para lo cual se deberá de realizar un análisis detallado, del cual se desprenderá información pertinente que nos ayudara a definir la evaluación del proyecto puesto en marcha.

4. La Edpyme deberá demostrar una proyección a futuro, en el cual reflejara que la Edpyme CreciMype, tendrá la capacidad de afrontar sus obligaciones y contar con la liquidez para la conversión a Financiera.
Con el flujo de caja tendremos una base sólida para sustentar nuestro plan de proyecto, el cual aportará información relevante sobre la

decisión a tomar respecto a la conversión, ya que serán evaluadas desde el punto de la rentabilidad y liquidez.

4.3 RECOMENDACIONES

1. Iniciar el trámite correspondiente para que cuente con la autorización y asesoría que permita efectuar la conversión de la Edpyme CreciMype a una entidad financiera teniendo presente las siguientes características operacionales:

Misión

Brindar servicios financieros integrales con eficiencia, rapidez y competitividad, contribuyendo con el desarrollo sostenible y calidad de la vida de los clientes, colaboradores y accionistas, apoyando la inclusión social y fomentando la preservación del medio ambiente.

Visión

Ser la opción financiera preferida por los emprendedores y emprendedoras del país.

2. Incrementar el capital social mediante la captación de nuevas acciones incrementando la participación de los accionistas actuales que permitan a obtener nuevos recursos y así obtener el monto mínimo del capital social exigido por parte de la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica para la conversión de Edpyme a entidad Financiera.
3. Elaborar un estudio de factibilidad en la zona de influencia, con la finalidad de obtener la información necesaria que pueda sustentar con razonabilidad que la conversión no tenga riesgos, y debe permitir visualizar su situación como empresa financiera en el mercado ante la

competencia y sus clientes. Así se obtendrá un análisis financiero para poder determinar la factibilidad del proyecto de dicha conversión.

4. Elaborar un flujo de caja proyectado, el cual determinara que la Edpyme CreciMype se encuentre en la capacidad financieramente para ser convertida a Financiera.

El flujo de caja mostrará un panorama a futuro acerca de sus operaciones de negocios y obligaciones, el cual indicará que la financiera será solvente y se cumplirá con las expectativas que se tiene para cumplir en el mercado financiero.

REFERENCIAS

- Actualidad Empresarial (2012). *Sistema Financiero Peruano*. 2ª Quincena
Octubre. Lima Perú.
- Andía W. (2009). *Diccionario de Gestión Pública y Empresarial*. 1ª ed. Lima
Perú. Editorial: El Saber.
- Apaza, M. (2010). *Consultor Económico Financiero*, 1ª ed. Lima Perú.
Editorial: Instituto el Pacifico.
- Collazos J. (2009). *Manual de Proyectos de Inversión para el nuevo milenio*.
2ªed. Lima Perú. Editorial: San Marcos
- Collazos J. (2012). *Manual de Proyectos de Inversión Privada y Pública*.
1ªed. Lima Perú. Editorial: San Marcos
- Caballero, B. (2011). *Compendio Contable*. 1ªed. Lima Perú. Editorial: Tinco
Sac
- Edpyme, R. (2012). *Memoria Anual*. Lima Perú Editorial: Raíz.
- Flores, J. (2008). *Cash Flow y el Estado de Flujos de Efectivo*, 1ªed. Lima
Perú. Editorial: Talleres gráficos de real time E.I.R
- Flores, J. (2013). *Flujo de Caja*, 1ªed. Lima Perú. Editorial: Talleres gráficos
de real time E.I.R.L
- Gestión. *Asesores Jurídicos & Consultores Empresariales* .Lima Perú.
- Lastra, E. y Arce, A. (2009). *Finanzas y Financiamiento*, 1ªed. Lima Perú.
Editorial: Nathan Associates Inc
- Lira, P. (2010). *Cómo construir el flujo de caja de un proyecto*. Lima Perú.
Editorial: Nathan Associates Inc
- Márquez, J. (2009). *Mercado de Capitales y Seguros*. 1ªed. Lima Perú.
Editorial: San Marcos.

Pacific, C. (2010). *Sistema Microfinanciero*. Lima Perú. Editorial: Libèlula

Ross, W. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. 1ªed. México.

Editorial:

Rubio, P. (2010). *Análisis Financiero*. 2ªed. Lima Perú. Editorial: Universidad de Ciencias Aplicadas.

Weinberger Villarán Karem (2009). *Plan de Negocios*, Perú, 1ªed. Lima Perú.

Editorial: Nathan Associates Inc, 2009

ANEXO

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: "FACTORES FINANCIEROS EN LA EDPYME "CRECIMYPE" PARA CONVERTIRSE EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO, AÑO 2012"

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿De qué manera influyen los factores financieros en la Edpyme CreciMype para su conversión a una institución financiera, en el distrito de San Isidro del año 2012?</p> <p>PROBLEMA ESPECIFICOS</p> <p>¿Existe el capital social adecuado para la conversión a una Financiera por parte de la entidad Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012?</p> <p>¿Posee un análisis financiero para el estudio de factibilidad para la conversión a una financiera en la entidad Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012?</p> <p>¿De qué manera incide el flujo de caja para la conversión a una entidad financiera en la Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012?</p>	<p>OBJETIVO PRINCIPAL</p> <p>Analizar los factores financieros en el proceso de conversión de la entidad Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012.</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICOS</p> <p>- Identificar que estrategias utilizar para un adecuado capital social para la conversión a una Financiera de la entidad Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012.</p> <p>- Describir el estudio de factibilidad para el análisis de la entidad financiera de la Edpyme CreciMype en el distrito de San Isidro del año 2012.</p> <p>- Conocer de qué manera influye el flujo de caja proyectado de la entidad financiera Edpyme CreciMype, en el distrito de San Isidro del año 2012.</p>	<p>VARIABLES INDEPENDIENTES</p> <p>Factores Financieros</p> <p>VARIABLES DEPENDIENTES</p> <p>Conversión</p> <p>Institución Financiera</p>	<p>La Edpyme para lograr su conversión a una entidad Financiera debe de cumplir con los requisitos establecidos por la SBS y Superintendencia de Mercado de Valores</p> <p>Necesariamente según el estado se Situación Financiera al 31/12/2013 el capital se muestra con S/9.000.000 millones de soles. Pero según la Superintendencia de Banca y Seguro para la conversión necesariamente debe de incrementar el monto mínimo debe ser S/.12, 547, 118 millones de soles que corresponde a una entidad financiera.</p> <p>- Es necesario realizar un estudio de factibilidad que permita mostrar que existe los argumentos necesarios y suficientes que justifican el cambio a su nueva adecuación comercial para obtener una mejor situación financiera de la Edpyme CreciMype.</p> <p>- La Edpyme deberá demostrar una proyección a futuro, en el cual reflejara que tendrá la capacidad de afrontar sus obligaciones y contar con la liquidez para la conversión a Financiera.</p>	<p>- Iniciar ante toda la tramitación que cuente con la autorización y asesoría que permita efectuar la conversión de la Edpyme CreciMype a una entidad financiera teniendo presente las siguientes características operacionales:</p> <p>- Incrementar el capital social mediante la captación de nuevas acciones incrementando la participación de los accionistas actuales que permitan a obtener nuevos recursos</p> <p>- Elaborar un estudio de factibilidad en la zona de influencia, con la finalidad de obtener la información necesaria que pueda sustentar con razonabilidad que la conversión no tenga riesgos, y debe permitir visualizar su situación como empresa financiera en el mercado ante la competencia y sus clientes.</p> <p>- Elaborar un flujo de caja proyectado, el cual determinara la viabilidad del proyecto para la conversión de la Edpyme CreciMype a una entidad Financiera.</p>