

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



“Impacto de los Microcréditos en la Rentabilidad de las Microempresas del Mercado Modelo de Ttio de la Ciudad de Cusco 2011-2015”

Tesis presentada por la Bachiller

Chrisna Nidia Sapacayo Peláez

Para Optar el Título Profesional de:

Ingeniera Comercial con Especialidad en Finanzas

Asesor: Ing. Víctor Hugo Wong Calderón

AREQUIPA – PERÚ

2017

Dedicatoria y agradecimientos

Ante todo, agradezco a Dios por haber puesto en mi camino a aquellas personas que me supieron guiar y dar soporte en todo momento.

Este trabajo está dedicado a todas las personas que me apoyaron, en especial mis padres, amigos y profesores que durante cinco años fueron guías de formación profesional, a todos ellos por su apoyo incondicional en la realización de este proyecto, que a pesar del tiempo transcurrido siempre estuvieron presentes, gracias.

Para todos ellos mi eterno agradecimiento.

El Autor

ÍNDICE

GLOSARIO	7
RESUMEN	8
PALABRAS CLAVES	8
SUMMARY	9
<u>CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES</u>	<u>10</u>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.2. OBJETIVOS.....	11
1.2.1. OBJETIVO GENERAL	11
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
1.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO	11
1.4. METODOLOGÍA	12
<u>CAPITULO II: MARCO CONCEPTUAL.....</u>	<u>13</u>
2.1. MICROCRÉDITO.....	13
2.1.1. ¿QUIÉNES OTORGAN LOS MICROCRÉDITOS?	14
2.1.1.1. Instituciones micro financieras del Perú.....	15
2.1.1.2. Ventajas y desventajas del Microcrédito	16
2.2. MERCADO DEL MICROCRÉDITO EN CUSCO	17
2.2.1. TASAS DE INTERÉS DEL MICROCRÉDITO	18
2.2.2. COLOCACIONES.....	20
2.2.2.1. Colocaciones por tipo de empresa del sistema financiero	20
2.2.2.2. Colocaciones del sistema financiero por tipo de crédito	22
2.2.3. MOROSIDAD	23
2.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA	25
2.3.1. ÍNDICE DE DUPONT	25
2.3.1.1. Margen de Utilidad Neta	27
2.3.1.2. Rotación de Activos Totales.....	27
2.3.1.3. Multiplicador del capital.....	27
2.4. MICROEMPRESA.....	28
2.4.1. DEFINICIÓN.....	28
2.4.2. DIFICULTADES DE LA MICROEMPRESA.....	29
2.4.3. MICROEMPRESA SEGÚN SUNAT.....	31
2.4.4. ¿QUÉ SON LOS CRÉDITOS A MICROEMPRESAS?	31
2.5. MERCADO MODELO DE TTIO	32

<u>CAPITULO III: EXPOSICION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS</u>	<u>33</u>
3.1. RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS	34
3.1.1. ENTREVISTA A	34
3.1.2. ENTREVISTA B	35
3.1.2.1. Cuadro resumen.....	148
<u>CONCLUSIONES.....</u>	<u>149</u>
<u>RECOMENDACIONES</u>	<u>151</u>
<u>LISTA DE REFERENCIAS.....</u>	<u>152</u>
<u>LISTA DE BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>153</u>
<u>ANEXOS.....</u>	<u>154</u>
<u>ANEXO 1: PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</u>	<u>154</u>
<u>ENTREVISTA</u>	<u>167</u>

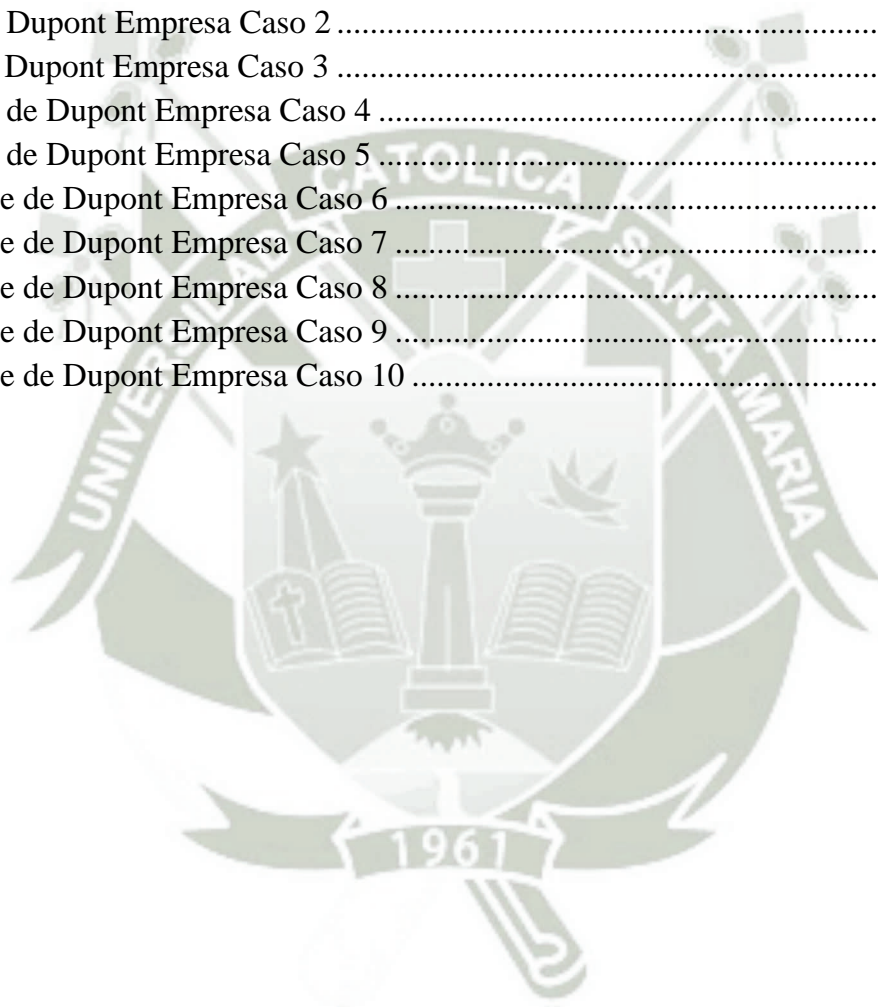
Lista de tablas

Tabla 1 <i>Instituciones financieras de la ciudad de Cusco</i>	17
Tabla 2 <i>TCEA de las Instituciones financieras del cusco</i>	18
Tabla 3 <i>Créditos Totales del departamento de Cusco y Tipo de Empresa del Sistema Financiero</i> ..	20
Tabla 4 <i>Resumen de la entrevista A</i>	34



Lista de figuras

<i>Figura 1:</i> Grafico comparativo de TCEA del Cusco.....	19
<i>Figura 2:</i> Crecimiento de los créditos totales del departamento de cusco y tipo de empresa del SF.	21
<i>Figura 3:</i> Créditos totales del departamento de Cusco por tipo de empresa.	22
<i>Figura 4:</i> Morosidad por departamento.....	24
<i>Figura 5:</i> Índice de Dupont Empresa: Caso 1	45
<i>Figura 6:</i> Índice Dupont Empresa Caso 2	56
<i>Figura 7:</i> Índice Dupont Empresa Caso 3	67
<i>Figura 8:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 4	80
<i>Figura 9:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 5	91
<i>Figura 10:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 6	103
<i>Figura 11:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 7	114
<i>Figura 12:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 8	125
<i>Figura 13:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 9	136
<i>Figura 14:</i> Índice de Dupont Empresa Caso 10	147



GLOSARIO

- BCRP : Banco Central de Reserva del Perú.
- SBS : Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Institución estatal autónoma, supervisora de la banca en el Perú.
- ASOMIF : Asociación de Instituciones Micro financieras del Perú.
- COPEME : Consorcio de Organizaciones Privadas para la promoción del desarrollo de la Pequeña y Microempresa (Ongs).
- FENACREP : Federación nacional de cooperativas de ahorro y crédito del Perú.
- SUNAT : La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
- CMCP : Caja Municipal de Crédito Popular.
- CRAC : Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.
- EDPYME : Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa.
- CMAC : Caja Municipal de Ahorro y Crédito.
- ONG : Organización No Gubernamental.
- TCEA : Tasa de Costo Efectiva Anual.
- ROE : La rentabilidad financiera o por sus iniciales en inglés, Return on equity.
- ROA : La rentabilidad económica o por sus iniciales en inglés, Return on assets.

RESUMEN

La presente investigación, tiene como objetivo analizar el impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015.

La hipótesis sostiene: dado que existe un crecimiento de los microcréditos, es probable que incremente las rentabilidades de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015, para precisar si la hipótesis se cumple, se trabajó con la población de 430 microempresas del mercado modelo de Ttio, recopilando información primaria mediante entrevistas a los microempresarios e información secundaria del sistema financiero; con la información obtenida a través de las entrevistas, se determinó las rentabilidades con el Índice de Dupont, para así dar una conclusión sobre la relación microcréditos-rentabilidad. Finalmente los resultados obtenidos del trabajo de campo, mostraron que un aproximado del 75% de las microempresas analizadas obtuvo un impacto positivo en sus rentabilidades después de obtener un microcrédito.

PALABRAS CLAVES

Microempresas, rentabilidad, Dupont.

SUMMARY

The present research aims at analyzing the microcredits' impact on micro-companies' profitability, at Ttio's Model Market, in the city of Cusco, between 2011 and 2015.

The hypothesis sustains that, given there is microcredit growth, it is probable that profitability increases for micro-companies of Ttio's Model Market, in the city of Cusco, in the 2011-2015 period. In order to specify whether the hypothesis concretizes itself, work was performed with the population of 430 micro-companies of Ttio's Model Market, compiling primary information, through interviews with micro-company leaders, and secondary information, from the financial system.

With the information obtained through the interviews, profitability was determined by means of the Dupont Index, to come-up with a conclusion on the microcredit-profitability relationship. Finally, the results obtained from field-work, showed that about 75% of micro-companies analyzed, obtained a positive impact on their profitability, after having been granted a microcredit.

KEYWORDS

Micro-companies, profitability, Dupont.

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1. Aspectos Generales

1.1. Planteamiento del problema

Las microempresas en el mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco, se caracterizan por ser actividades económicas de pequeña escala y por lo general para consumo interno. En la actualidad debido a la facilidad de acceso a microcréditos, los empresarios han podido invertir en capital de trabajo o activo fijo, dando lugar a un crecimiento de las rentabilidades de sus microempresas.

La ciudad de Cusco con el 15.1%, constituye la región con mayor crecimiento comparado al 2013, impulsando los créditos en la región sur del país, donde los microempresarios están dinamizando la economía. (Lira, 2014).

Además, según un estudio realizado por Experian Perú, el 47% de la población de Cusco cumple regularmente con sus compromisos bancarios y podría calificar para asumir nuevos préstamos en buenas condiciones. Este escenario permite un nicho de mercado óptimo para las entidades banca rizadoras. (Lira, 2013).

Así mismo, como lo señala Berckemeyer (2016): el 42% de los empresarios del segmento de la microempresa y pequeña empresa (MYPE) en todo el país, considera que su situación económica familiar está mejor que hace un año, indicó una encuesta encargada a Apoyo por Mibanco. Esta mejora se explica principalmente por la intención de realizar una mayor inversión de capital y tiempo para la implementación de mejoras en el negocio.

Los microempresarios consideran que la intermediación financiera es necesaria para mejorar sus rentabilidades, debido a que los montos de capital propio manejados suelen ser insuficientes para competir y crecer en el mercado actual.

Por estas razones es importante poner en relieve al microcrédito, no debemos considerarlo simplemente como una actividad bancaria, sino como una herramienta potencial de desarrollo económico empresarial.

Este estudio analizará el Impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio, y será un instrumento valioso para ayudar a identificar distorsiones que restringen tanto la oferta y demanda de microcréditos.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Analizar impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015.

1.2.2. Objetivos específicos

- Estudiar el proceso de microcrédito, de modo que sea posible analizar las ventajas y/o desventajas que el financiamiento tiene frente a éste.
- Análisis de los volúmenes de ventas de los microempresarios.
- Análisis del ROA de las microempresas
- Análisis del ROE de las microempresas
- Análisis de las tasas de interés de los microcréditos.
- Análisis de la evolución de las colocaciones en MN de los microcréditos en la ciudad de Cusco.
- Análisis de la evolución de las colocaciones por tipo de cliente de los microcréditos en la ciudad de Cusco.
- Analizar las facilidades y limitaciones de la accesibilidad a los microcréditos.

1.3. Estructura del trabajo

La presente tesis está organizada en 3 capítulos:

- El primero corresponde a la introducción, presenta el planteamiento del problema y los objetivos que se pretende alcanzar.
- El segundo capítulo contiene el marco conceptual, dentro de éste se desarrolló el análisis de los conceptos de los microcréditos, tasas de interés, colocaciones, morosidad, microempresas y por último el índice de Dupont.
- Finalmente en el tercer capítulo se presenta la exposición y análisis de resultados.

1.4. Metodología

Para determinar el impacto de los microcréditos en las rentabilidades de las microempresas del mercado modelo de Ttio, emplearemos el Índice Dupont y se realizará un análisis comparativo de los resultados antes y después de la obtención de los microcréditos. Partimos de una población de 430 microempresas, a las cuales se les aplicó una primera entrevista y se seleccionó dentro de ellas a 10, para determinar sus rentabilidades de los últimos cinco años.

Para obtener las rentabilidades de las microempresas a través del Índice de Dupont se tuvo que construir para cada una de ellas un Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales del 2011 al 2015¹. La forma en que se sustrajeron los datos fue principalmente a través de versiones y cuadernos de ingresos y egresos manejados por los microempresarios.

Con los resultados obtenidos del Índice Dupont, se realizará un análisis comparativo de las microempresas, esto nos ayudará a verificar si efectivamente se cumple la hipótesis de la tesis.

¹ Dado que se tratan de empresas que no tienen la documentación necesaria o completa para construir sus estados financieros, se trabajara su Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado de una forma no tradicional.

CAPITULO II: MARCO CONCEPTUAL

2. Marco conceptual

El desarrollo de este primer capítulo está dividido en tres partes, la primera y la segunda parte está relacionada a ciertas generalidades del tema, que van a permitir a obtener información necesaria para entender las características del problema. La tercera parte se presentaran a las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco, se detallará el tipo de negocio y algunas generalidades de éstas.

2.1. Microcrédito.

El sistema financiero en la provincia, mostró una notoria expansión en los últimos años debido al incremento de la actividad comercial y crecimiento del mercado inmobiliario, todo esto favoreciendo al financiamiento de actividades comerciales y de servicios. En ese sentido, la banca comercial es considerable en número, sin embargo, aún existe un sector que tiene dificultades para acceder a este tipo de servicios financieros a través del crédito; debido a ello, el microcrédito ha ido en aumento y junto a ello la presencia de las Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, las EDPYMES, Ongs y Cooperativas.

Es verdad que los microcréditos surgieron como un instrumento de combate a la pobreza, pero ha desarrollado distintos esquemas que favorecen a sectores poblacionales no incluidos con los parámetros de pobreza: y que responden a la dificultad de acceso al financiamiento por parte de las microempresas. En este sentido los microcréditos buscan beneficiar a individuos y empresas involucradas en proyectos productivos, pero sin posibilidades de acceso a las instituciones financieras tradicionales, proponen simplificar los procesos de préstamo y reducir los requisitos tradicionales, realizando inspecciones locales y ofreciendo una rápida aprobación de los créditos. (Bercovich, 2014).

Según ASBA el microcrédito es un crédito de pequeña cuantía concedido a personas con negocio propio de pequeña escala, y que será devuelto principalmente con el producto de las ventas de bienes y servicios del mismo. Estos créditos son otorgados utilizando metodologías crediticias especializadas de intenso contacto personal para entre otros, evaluar y determinar la voluntad y capacidad de pago del cliente potencial.

Está dirigido a individuos que no pueden cumplir las exigencias mínimas para calificar como sujetos de crédito en el sistema financiero tradicional. En general, los destinatarios de los microcréditos son micro emprendedores y se caracterizan por:

- No contar con un capital para desarrollar sus actividades.
- No contar con garantías para obtener un crédito en el sistema financiero tradicional.
- Requerir montos muy pequeños, lo que no favorece la rentabilidad de las entidades financieras por los altos costos de las operaciones por unidad.
- Poseer escaso nivel de capacitación, lo que impide presentar adecuadamente las características de los proyectos a financiar.

En el Perú, actualmente este sistema se caracteriza por un elevado nivel de competencia, tomando en cuenta el número de entidades que operan en el mismo, la cual se ha traducido en diversos casos de fusiones y adquisiciones entre entidades que buscan mejorar su rentabilidad y eficiencia. Dicho nivel de competencia se ha hecho más evidente a partir de la entrada de diversos bancos en estos mercados, para captar recursos para el micro y la pequeña empresa. Esta situación afectó a entidades que tradicionalmente han tenido como mercado objetivo dicho tipo de financiamiento, al ser los bancos más competitivos en términos de volumen de colocación. (Pacific Credit Rating, 2014).

2.1.1. ¿Quiénes otorgan los microcréditos?

La oferta de financiamiento para el microcrédito es efectuada tanto por entidades reguladas, como no reguladas. En el primer caso, encontramos a los miembros de la Asociación de instituciones de micro finanzas del Perú (ASOMIF PERU) y algunos Bancos que son instituciones que son supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs; en el segundo caso encontramos a los programas de crédito de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y las cooperativas de ahorro y crédito, éstas no están supervisadas por la SBS.

2.1.1.1. Instituciones micro financieras del Perú

Según Conger, Inga y Webb (2009) en el Perú existen diferentes tipos de instituciones financieras dedicadas a los microcréditos, a continuación definen cada una. (p.25)

Bancos: Los bancos en el Perú son instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples. Además de ofrecer servicios de depósitos, los bancos empezaron a prestar a la pequeña y microempresa en los años 80, y hoy algunos de los más importantes bancos participan en este sector. Mi banco, fundado en 1998, es un banco especializado en la atención a las microempresas.

Cajas municipales: Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por éste, que recibe depósitos y se especializa en los préstamos a la pequeña y microempresa. Las cajas empezaron como casas de empeño locales en 1982. Desde 2002, están autorizadas a operar en cualquier lugar del país y ofrecen muchos de los servicios bancarios.

Cajas rurales: Son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos. Las cajas rurales fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. En la práctica, desde sus inicios han ofrecido servicios financieros a la agricultura, al comercio y a los servicios en áreas urbanas, y a los negocios agrícolas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Edpyme: Es una institución regulada no bancaria, especializada en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no recibe depósitos. La mayoría de las Edpymes nacieron como ONG micro financieras y luego a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

Cooperativas de ahorro y crédito: Son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep). Las cooperativas están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

ONG: Muchas organizaciones no gubernamentales operan programas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. En el Perú las ONG más importantes con programas de micro finanzas son miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

2.1.1.2. Ventajas y desventajas del Microcrédito

Las entrevistas realizadas permitieron conocer las ventajas y desventajas que representan los microcréditos para las microempresas.

Ventajas

- Permiten la inclusión en el sistema financiero de las personas con menos ingresos.
- Obtención del crédito sin muchos requisitos.
- Comodidad en el pago de cuotas, en su mayoría son quincenales o mensuales.
- Se genera historial crediticio sano.
- En muchos casos no necesitan aval ni garantías.
- Hacen posible que personas con pocos medios económicos puedan realizar proyectos, más allá de sus posibilidades, lo que permite su desarrollo.

Desventajas

- En algunos casos las tasas de interés son muy elevadas.
- El monto del crédito a veces no cubre las necesidades.
- Sobreendeudamiento. Las personas que obtienen un microcrédito y pagan oportunamente quedan registradas como clientes con buen historial crediticio; pero utilizan luego esta información para obtener al mismo tiempo microcréditos en otras entidades. Debido a lo competitivo del mercado, existen instituciones que, en su afán de alcanzar metas de colocaciones no miden la capacidad de endeudamiento del cliente.

2.2. Mercado del microcrédito en Cusco

El mercado de microcrédito de Cusco al 2015 está conformado por un total de 32 instituciones financieras: 5 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), 1 Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC), 3 Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDYPYME), 7 Financieras, 4 Bancos, 5 ONGs, 6 Cooperativas y 1 CMCP. Como se aprecia se presenta un mercado con alta competitividad en el mercado de microcréditos en la ciudad de cusco. La Tabla 1 nos muestra todas las instituciones financieras del Cusco.

Tabla 1
Instituciones financieras de la ciudad de Cusco

CMAC	CRAC	EDPYME	FINANCIERAS
Cmac Tacna	Crac los andes	Edpyme Marcimex s.a.	Financ. Proempresa
Cmac Cusco		Edpyme Solidaridad	Compartamos financiera
Cmac Huancayo		Edpyme Credivision	Financ. Credinka
Cmac Piura			Financiera Confianza
Cmac Arequipa			Crediscotia
			Mi Banco
			Caja los Libertadores
BANCOS	ONG	COOPERATIVAS	CMCP
Interbank	Arariwa	Señor de los temblores	Caja Metropolitana de Lima
Banco Financiero	Mide	Ltd. Dile	
Banbif	Adra	El amauta	
Bcp	Prisma	Juan XXII Ltda 508	
	PRO MUJER	Quillacoop	
		Santo Domingo de Guzmán	

Nota: Fuente SBS
Elaboración propia.

El mercado de microcrédito de Cusco está creciendo rápidamente debido a la fuerte demanda y la alta accesibilidad a ellos, producto de la alta competitividad y de los programas de inclusión financiera. Sin embargo, es la competitividad la que puede recalentar el sistema financiero, se han presentado casos de clientes sobre-endeudados ya sea con créditos de montos altos o con créditos de montos bajos pero con muchas entidades, haciéndose imposible cumplir con sus obligaciones.

2.2.1. Tasas de interés del microcrédito

La Tabla 2 nos muestra las tasas de interés y las cuotas que ofrecen las instituciones financieras de Cusco supervisadas por la SBS, se muestra las TCEA² de un crédito de 1000 soles a un periodo de nueve meses. Cabe resaltar que en general los microcréditos se dan a un periodo de 12 meses sin modificarse la tasa de interés.

Las tasas de las ONG y cooperativas se encuentran por encima de éstas según las encuestas realizadas.

Tabla 2

TCEA de las Instituciones financieras del cusco

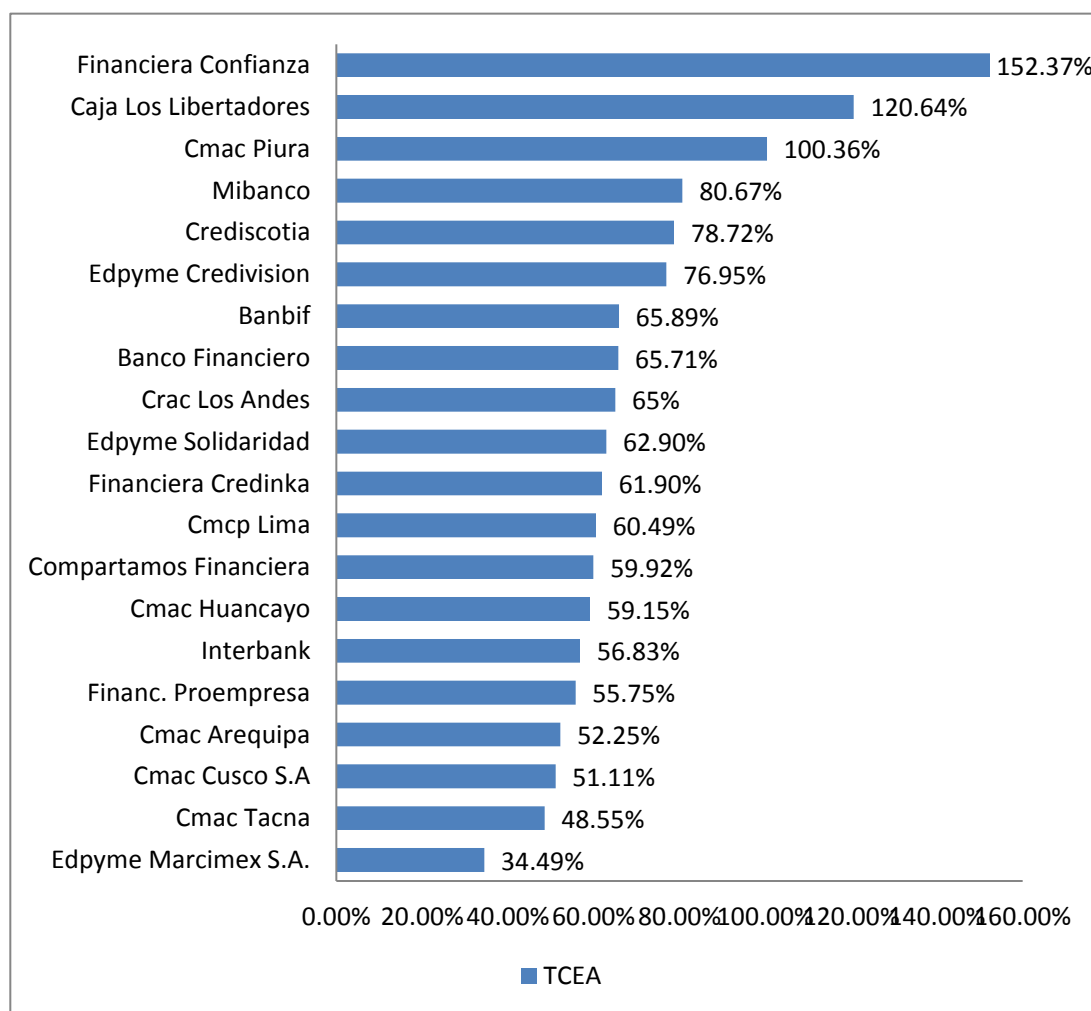
ENTIDAD	TCEA
Edpyme Marcimex S.A.	34.49%
Cmac Tacna	48.55%
Cmac Cusco S.A	51.11%
Cmac Arequipa	52.25%
Financ. Proempresa	55.75%
Interbank	56.83%
Cmac Huancayo	59.15%
Compartamos Financiera	59.92%
Cmcp Lima	60.49%
Financiera Credinka	61.9%
Edpyme Solidaridad	62.9%
Crac Los Andes	65%
Banco Financiero	65.71%
Banbif	65.89%
Edpyme Credivision	76.95%
Crediscotia	78.72%
Mibanco	80.67%
Cmac Piura	100.36%
Caja Los Libertadores	120.64%
Financiera Confianza	152.37%

Nota: Tomado de SBS

² La Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) es la tasa que incluye todo lo que se paga por un crédito (Gastos, comisiones y TEA).

La institución que ofrece la mayor TCEA es la Financiera confianza con un 152.37% y la que ofrece la menor TCEA es Edpyme Maximex S.A. con un 34.49%.

Figura 1: Grafico comparativo de TCEA del Cusco



Fuente: Tomado de la SBS.
Elaboración propia.

2.2.2. Colocaciones

2.2.2.1. Colocaciones por tipo de empresa del sistema financiero

Con datos obtenidos de la SBS de los últimos cinco años, las colocaciones de los diferentes tipos de empresas del sistema financiero, han tenido un crecimiento constante. Los casos destacados son:

- Las cajas municipales pasan de un total de colocaciones de S/. 719 486.00 a S/.1 399 995.00 del 2011 al 2015.
- Las financieras registraron del 2011 al 2015 un crecimiento en sus colocaciones en 184%.
- Las cajas rurales retrocedieron en 92.71% sus colocaciones del 2011 al 2015, esto se explica principalmente a la escisión de la Caja Rural Credinka a la Financiera Nueva Visión cambiando de nombre a Financiera Credinka.
- Las Edpymes, por su lado, mostraron un ligero retroceso pasando de S/. 41 181.00 a S/. 39 137.00.

A continuación se muestra en la Tabla 3 los créditos totales por tipo de empresa del sistema financiero de la ciudad de Cusco.

Tabla 3
Créditos Totales del departamento de Cusco y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

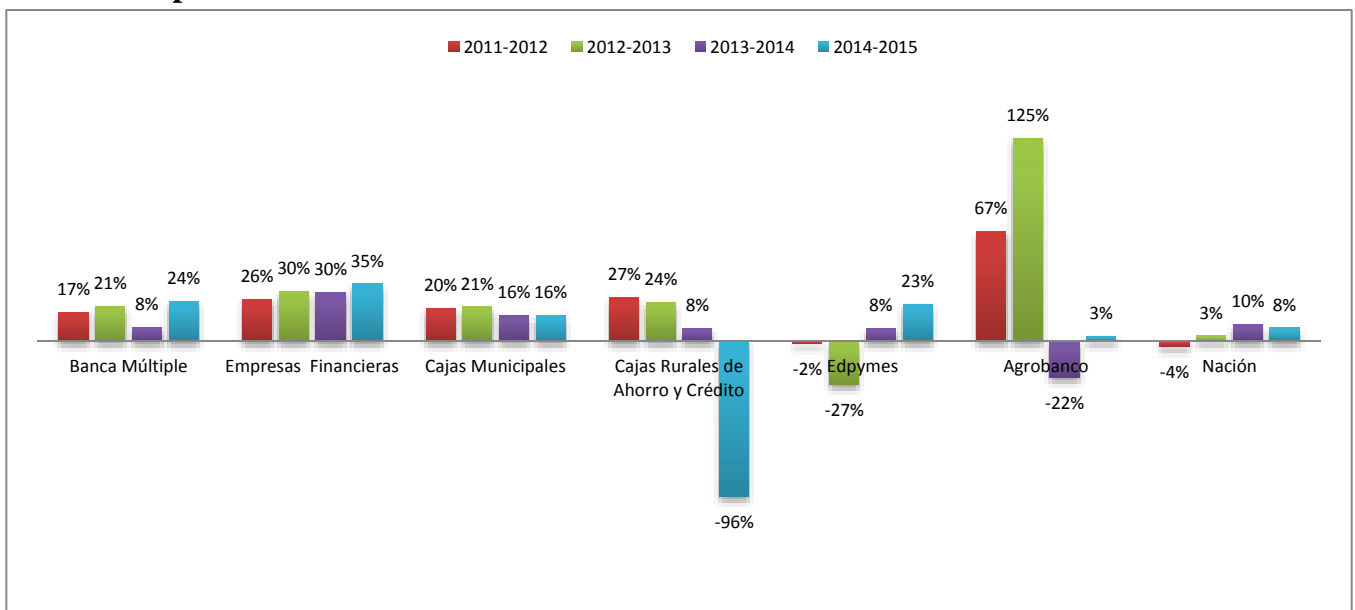
Expresado en miles de soles al 31 de diciembre del 2015.

Año	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Rurales de Ahorro y	Edpymes	Agrobanco	Nación
2011	1,198,573	168,805	719,486	184,637	41,181	14,868	114,809
2012	1,408,077	212,226	863,881	234,072	40,440	24,882	110,646
2013	1,709,820	276,652	1,044,417	290,149	29,655	55,935	114,181
2014	1,851,128	359,286	1,209,346	311,976	31,904	43,445	125,848
2015	2,302,905	485,166	1,399,995	13,464	39,137	44,732	135,997

Nota: Tomado de la SBS.
Elaboración propia.

En el Figura 2 se muestra el crecimiento en porcentaje de las colocaciones de las diferentes empresas del sistema financiero (SF), se muestra un crecimiento constante del 2011 al 2013, sin embargo, del 2013 al 2014 se observa la menor tasa de crecimiento a lo largo de estos últimos años, esto es explicado debido a la desaceleración de la economía y los problemas del sector relacionados a la mora, sobreendeudamiento y competencia en el sistema financiero.

Figura 2: Crecimiento de los créditos totales del departamento de cusco y tipo de empresa del SF



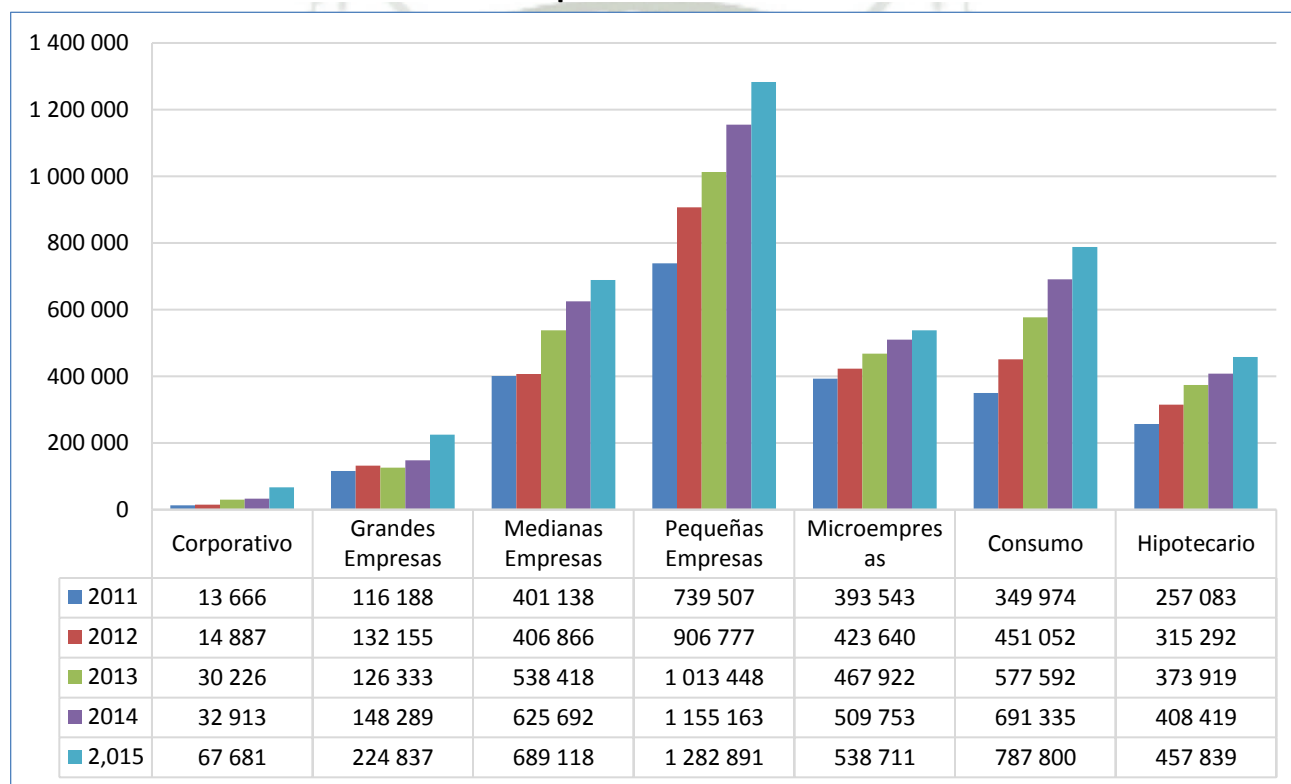
Fuente: Tomado de la SBS.
Elaboración Propia.

2.2.2.2. Colocaciones del sistema financiero por tipo de crédito

En el mercado financiero del departamento de Cusco, se puede observar que las mayores colocaciones se dan en primer lugar a las pequeñas empresas, seguido por las medianas empresas, las microempresas, consumo, grandes empresas, créditos hipotecarios y por último a los créditos corporativos. Las colocaciones a las microempresas presentan un crecimiento constante durante los últimos 5 años esto según datos de la SBS.

Figura 3: Créditos totales del departamento de Cusco por tipo de empresa.

Expresado en miles de soles



Fuente: Tomado de la SBS.
Elaboración propia.

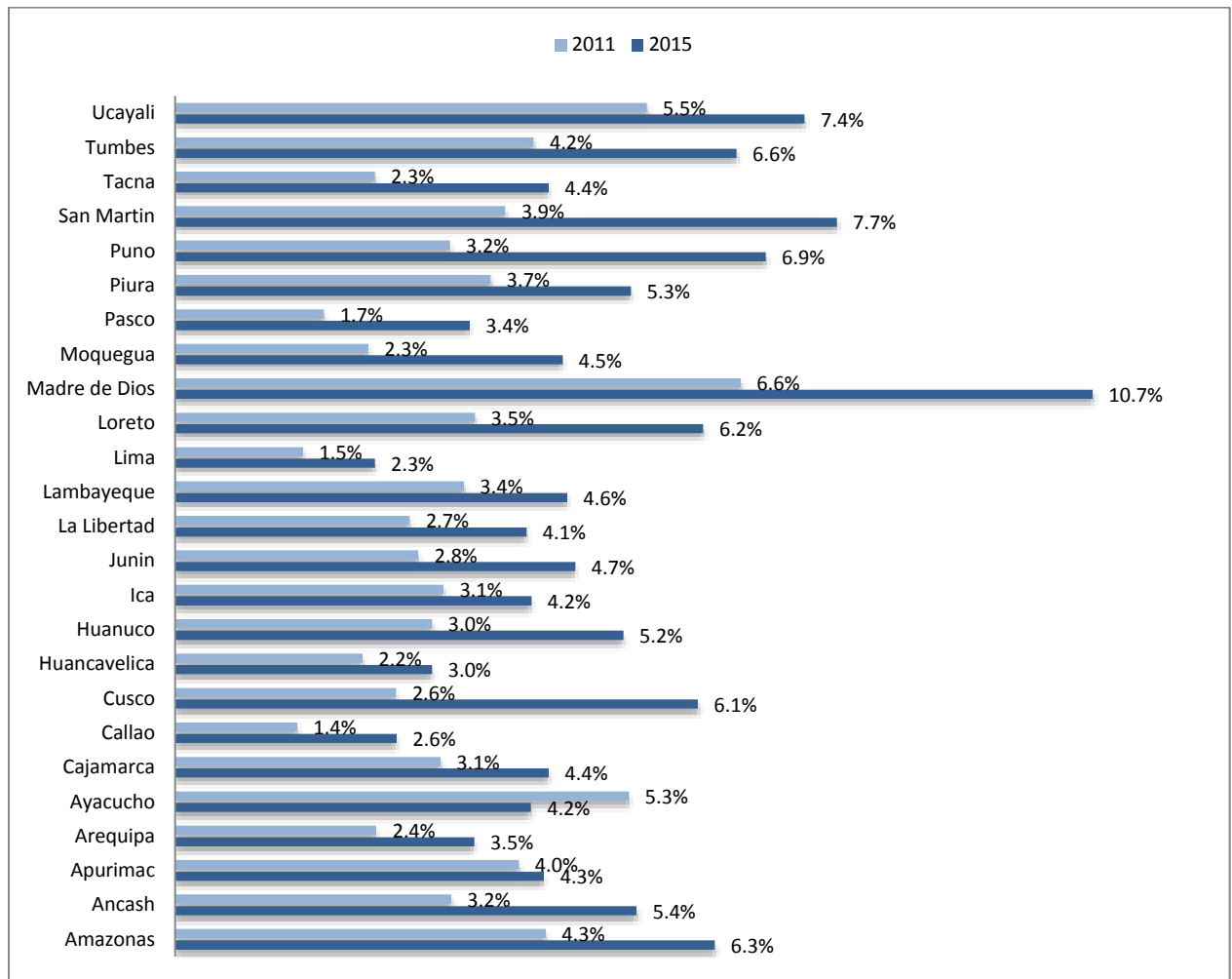
2.2.3. Morosidad

Si bien el sistema financiero ha presentado un notable dinamismo en sus colocaciones, éste ha sido acompañado por el aumento de los niveles de morosidad, en el caso del sector micro financiero, este experimentó un mayor crecimiento de sus niveles de morosidad, debido a que este tipo de créditos se encuentra asociado a mayores niveles de riesgo; producto de los menores ingresos y menor cultura financiera de los microempresarios.

Durante los últimos años se ha visto un mayor dinamismo en el sector de las micro finanzas, lo que ocasionó una mayor competencia en el sector, sin embargo, esta rivalidad para poder captar el mayor número de clientes, trajo consigo el relajamiento de sus políticas de evaluación de riesgos, lo que dio lugar a la ampliación del plazo así como un mayor monto de las líneas de crédito. De esta manera, el menor control, desencadenó un deterioro de cartera, adicionalmente los factores externos como menor crecimiento económico, afectó en mayor proporción a estas entidades, debido a que muchos de los usuarios vieron desbordada su capacidad de pago, al hacer uso ineficiente de los créditos a los que accedieron.

A continuación se presenta la Figura 4 de morosidad por departamento. En el caso particular del departamento de Cusco el ratio de morosidad pasó de 2.6% a 6.1% del 2011 al 2015 respectivamente, el ratio de morosidad del departamento de Cusco en el 2015 es explicado principalmente por la banca múltiple que pasó de 2% a 7.5%.

Figura 4: Morosidad por departamento



Fuente: Tomado de la SBS.
Elaboración propia.

2.3. Análisis de la rentabilidad de la Microempresa

El trabajo realizado con las entrevistas a las microempresas, proporciona elementos suficientes para analizar y determinar sus rentabilidades durante los últimos cinco años. Considerando que la falta de recursos económicos es el principal obstáculo para el mejoramiento de las microempresas, se piensa que la decisión de obtener un microcrédito es con el objetivo de mejorar las ventas, es decir la rentabilidad.

En este apartado, se presenta el Índice de DuPont, una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico financiero y operativo de una empresa. Se caracteriza por informar de acuerdo a una fórmula sencilla, el índice de rentabilidad, lo cual es importante para las microempresas, esto les permitirá realizar un análisis adecuado para la toma de decisiones.

2.3.1. Índice de DuPont

El sistema de Análisis de DuPont se utiliza para examinar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Combina el estado de resultado y el Estado de Situación Financiera en dos medidas de rentabilidad concisas: rendimiento sobre activos (ROA) y rendimiento sobre capital (ROE).

El Análisis de DuPont reúne primero el margen de utilidad neta, el cual mide la rentabilidad en ventas de la empresa, luego la rotación de activos totales, la cual indica la eficiencia con la que la empresa ha utilizado sus activos para generar ventas, y finalmente el Multiplicador de Capital. La fórmula de DuPont parte primero del ROA, la cual presenta la siguiente ecuación:

$$ROA = \text{Margen de utilidad neta} \times \text{Rotacion de Activos Totales}$$

Sustituyendo las fórmulas adecuadas en la ecuación tenemos que:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Conociendo esto, la fórmula de DuPont permite a la empresa dividir su rendimiento en componentes de ganancias en ventas y de eficiencia de uso de activos. Por lo común, una empresa con un margen de utilidad neta bajo tienen una rotación de activos totales alta, lo cual da como resultado un rendimiento razonablemente bueno de activos totales. A menudo se da la situación contraria.

Ahora tenemos que el ROE por sus siglas en inglés de Return On Equity, es la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el capital aportado en el negocio y se traduce en la siguiente fórmula:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Si multiplicamos la fórmula del ROE por Activos/Activos y Ventas/Ventas. Lo que no modifica la fórmula matemáticamente hablando. Entonces finalmente tenemos la fórmula de Dupont:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \times \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Al conocer el ROA y el ROE, nos podemos dar cuenta que el índice de Dupont es una mezcla de ambos. Entendiendo los componentes de la fórmula tenemos que el primer componente es Margen de Utilidad Neta, el segundo componente es Rotación de Activos Totales y el tercer componente es el Multiplicado Capital.

Según Lawrence el Índice de DuPont combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). Se puede entender que el Índice de DuPont nos permite identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles (2003, p.65). Para realizar un análisis más profundo pasaremos a describir brevemente cada componente:

2.3.1.1. Margen de Utilidad Neta

El Margen de Utilidad Neta mide el porcentaje de cada sol de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (Lawrence, 2003, p.58)

Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. Los buenos márgenes de utilidades netas difieren considerablemente entre industrias. Un margen de utilidad neta de 1% o menos no sería raro para una tienda de abarrotes, mientras que un margen de utilidad neta de 10% sería bajo para una joyería.

2.3.1.2. Rotación de Activos Totales

La Rotación de Activos Totales indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. En general, cuanto más alta sea la Rotación de Activos Totales de la empresa, más eficientemente se habrán usado sus activos. Esta medida es tal vez una de las de mayor interés para la administración, debido a que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente. (Lawrence, 2003, p.52)

2.3.1.3. Multiplicador del capital

El Multiplicador del Capital es el porcentaje de activos frente al patrimonio. Corresponde al también denominado apalancamiento financiero, que consiste en la posibilidad que se tiene de financiar inversiones sin necesidad de contar con recursos propios. (Lawrence, 2003, p.52)

Una empresa para poder operar requiere de activos, los cuales solo pueden ser financiados de dos formas: por aportes de los socios (Patrimonio) y créditos con terceros (Pasivo), entre mayor sea el capital financiado, mayores serán los costos financieros por este capital: lo que afecta directamente la rentabilidad generada por los activos. Es por eso que el Índice de DuPont incluye el apalancamiento financiero o Multiplicador del capital, para determinar la rentabilidad de la empresa, puesto que todo activo financiado con pasivos supone un costo financiero, que afecta directamente la rentabilidad generada por el Margen de Utilidad Neta y Rotación de Activos Totales, las otras dos variables consideradas por el Análisis DuPont.

2.4. Microempresa

2.4.1. Definición.

Las microempresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. Se ha acostumbrado a llamar a la microempresa como un sector de subsistencia, perteneciente al sector informal de la economía. Sin embargo, la microempresa es la oportunidad más cercana del desarrollo de la creatividad personal, al desarrollo comunitario y por tanto a la fortaleza de las estructuras económicas de los países. Las microempresas suelen utilizar mano de obra familiar y recursos locales, escasa dotación de capital, tecnologías con uso intensivo de mano de obra y una fuerza de trabajo no calificada que adquirió sus conocimientos en su mayoría fuera del sector educativo académico. Estas empresas denominadas “muy pequeñas o microempresas” continúan siendo empresas, cuyas oportunidades y amenazas para crecer dependen de otros factores, que no necesariamente están ligados a su tamaño. Las empresas de menor tamaño pueden, al igual que las demás empresas, encontrarse en el sector formal o informal en sectores económicos débiles o competitivos, en países desarrollados o en desarrollo, enfrentar problemas técnicos, administrativos y financieros. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006, p.11)

2.4.2. Dificultades de la microempresa

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, (2006): “Los microempresarios no siempre logran establecer una dirección adecuada, y se ven inmersos en un cúmulo de problemas que pueden deberse a muy diversos factores, en ocasiones incluso son factores externos a la microempresa”. (p.14) Algunos de los problemas son:

- a) Planta laboral: debido a que en la microempresa muchas veces no se puede conceder salarios muy altos, competitivos en el mercado laboral tendrá muchas veces en idear alternativas, con el fin de captar y conservar al personal que requiere para llevar a cabo sus actividades. Es así que el microempresario debiera proporcionar un clima en donde sus empleados puedan sentirse útiles y satisfacer sus necesidades no sólo económicas, sino también psicológicas como son la seguridad, reconocimiento, competencia, satisfacción y sensación de pertenencia a la empresa; lo que puede lograr a través de la capacitación de su personal, implementación de sistemas de retribución a los mejores trabajadores, entre otras cosas.
- b) La competencia de los productos a través del juego de precios: el microempresario muchas veces se ve desfavorecido con las grandes corporaciones, por la ausencia de capital de riesgo y de estrategias óptimas de mercadeo. La política de precios en una empresa depende de múltiples factores que afectan su estructura. Por tanto, es necesario que los gestores de la empresa deben estar preparados para asumir estas situaciones, que conozcan de todas las variables que afectan el precio de producto o servicio y de dar soluciones a dichos hechos. El precio debe reflejar la calidad del producto o servicio, así como incluir el margen de utilidad de la empresa. Además, el empresario debe idear maneras ingeniosas de atar la comercialización y ventas con servicios a brindar; como el trato hacia el cliente en materia de atención, ofertas o descuentos especiales, combos, etc.
- c) El apalancamiento: en la medida que el empresario invierta correctamente su dinero, tiene mayores oportunidades de obtener mayor rentabilidad, por

lo que es necesario que se asesore correctamente. Muchas veces, el empresario no está dispuesto o simplemente no puede invertir más, por lo que la empresa no puede crecer o expandirse como pudiera, por lo que pierde muchas oportunidades de ganar más dinero para beneficio de la organización.

- d) Malas estrategias de ventas: la persona encargada de las ventas es una de las más importantes, la actividad comercial depende el futuro de la empresa; por lo que debe ser una persona que conozca el tema. La estrategia de ventas debe diseñarse, así sea un negocio muy pequeño, y ser coordinada con todas las áreas de la empresa.
- e) Alta cartera vencida: “una venta no está totalmente realizada hasta no haber sido cobrada” es una frase muy cierta en las microempresas, muchas veces las microempresas trabajan a consignación y a crédito. Es común que muchos dueños de negocios se encuentran sin capital en el banco, sino que está representada por las cuentas por cobrar. Diversos estudios dan cuenta que muchos negocios fracasan por la débil o inexistente políticas de cobro. En muchas microempresas, hay personal que hacen un gran trabajo en ventas, pero no así en el área de cobranza.

Todas estas dificultades están relacionadas a la falta de manejo en las diferentes áreas de la empresa, las cuales reflejan fallas en la gestión en el manejo del negocio, sea cual fuere el sector económico. La competencia en estos tiempos es voraz y solo se puede competir en condiciones de mayor conocimiento del mercado, por lo que la capacitación de los empresarios es muy importante, sin dejar de lado, a los demás empleados de la empresa. Es decir, los problemas son de falta y desconocimiento de gestión y liderazgo en el manejo de la empresa.

2.4.3. Microempresa Según SUNAT

Según SUNAT para ser considerado como microempresa se debe tener las siguientes características:

- Número de trabajadores: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- Ventas anuales: Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT)

2.4.4. ¿Qué son los créditos a microempresas?

Según la SBS son créditos en efectivo, a personas naturales o personas jurídicas, para financiar actividades de producción, comercio o prestación de servicios. Para acceder a un crédito a la microempresa, la persona debe tener un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de S/. 20 000, o su equivalente en moneda extranjera (sin incluir créditos hipotecarios).

2.5. Mercado modelo de Ttío

El mercado de Ttío cuenta con alrededor de 430 comerciantes entre sección mercería, carnes, pescado, abarrotos, huevos, condimentos, granos, remojados, verduras, zapatería, confecciones, frutas, flores y comidas. El expendio de verduras, fruta, papa y quesos, en una proporción de 44% respecto al total de puestos operativos. Le siguen en importancia los puestos de venta de menestras y abarrotos (20%), comidas preparadas (14%), carnes (12%) y ropa, bisutería, electricistas gasfitero y otros (10%). Municipalidad Distrital de Wanchaq. (2013, p.43)

Cabe mencionar que la provincia Cusco, cuenta con doce mercados de abastos reconocidos y funcionando de manera permanente como tales, sin embargo se conoce que existe una cantidad significativa de pequeños mercadillos que puede funcionar temporalmente y después ya no existir; estos mercadillos trabajan en ambientes inadecuados que no brindan las condiciones adecuadas a comerciantes y público usuario. La distribución territorial de los principales centros de abastos, se da en 5 distritos. Municipalidad distrital de Wanchaq. (2013, p.245)

- Distrito Cusco (33.3%): Comprende 4 mercados que son Ccascarparo, San Pedro, San Blas, Rosaspata, con 1,998 puestos en total.
- Distrito San Jerónimo (8.3%): Comprende 1 mercado que es Vinocanchon con 1,097 puestos en total.
- Distrito San Sebastián (16.7%): Comprende 2 mercados que son el Mercado Modelo de San Sebastián y el Mercadillo de Santa Rosa.
- Distrito Santiago (25.0%): Comprende 3 mercados que son el Mercado de Zarzuela, Huancaro y Molino II con 1,439 puestos en total.
- Distrito Wanchaq (16.7%): Comprende 2 mercados que son el Mercado de Ttío y Wanchaq, con 1,389 puesto en total.

CAPITULO III: EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se mostrará y explicará los resultados obtenidos de cada microempresa, en tal sentido, este análisis nos permitirá conocer si mejoró la rentabilidad de las microempresas con la intervención de los microcréditos.

3. Descripción de las entrevistas

Las entrevistas realizadas son de manera anónima por la desconfianza que tienen los microempresarios de este mercado.

Primero se realizará una entrevista simple a los 430 microempresarios, a la cual denominaremos **entrevista A**. Esta consiste en saber a qué rubro se dedican, si alguna vez obtuvieron un microcrédito y en formularles la siguiente pregunta: ¿cree usted que los microcréditos tuvieron y tienen un efecto positivo en sus rentabilidades?.

La segunda entrevista la cual denominaremos **entrevista B**, consta de dos partes; la primera consta en tomar algunos datos básicos, como: giro de negocio, tiempo de experiencia y número de trabajadores y se realizan las siguientes preguntas:

- ¿Cuándo decidió acceder a un microcrédito? ¿Cuál fue el motivo?
- ¿Considera que el microcrédito le ayudó a mejorar su rentabilidad? ¿Por qué?
- ¿Actualmente con cuántas entidades financieras tiene deudas?
- ¿Tiene deudas con instituciones informales? ¿Por qué motivo accedió a esa institución?
- En los últimos cinco años ¿cuántos microcréditos obtuvo? ¿De qué montos?
- En los últimos cinco años ¿tuvo problemas de pago? ¿Cuál fue el motivo?
- ¿Su situación económica en comparación al 2011 ha mejorado? ¿En qué aspectos?

Estas preguntas están relacionadas sobre todo a la situación crediticia de las microempresas durante los últimos cinco años, y a la percepción de los microcréditos por parte de los microempresarios.

La segunda parte de esta entrevista consta en recolectar toda la información necesaria para construir el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de cada microempresa, para determinar sus rentabilidades a través del Índice de Dupont.

3.1. Resultado de las entrevistas

3.1.1. Entrevista A

A continuación presentamos la Tabla 4 donde se muestra el resumen de esta entrevista, cabe mencionar que el 100% de los microempresarios han obtenido microcréditos, además se realiza la división de las diferentes secciones del mercado modelo de Ttio. Y también se les hizo la siguiente pregunta: ¿Cree usted que los microcréditos tuvieron y tienen un efecto positivo en sus rentabilidades? Con las opciones de respuesta de SI o NO.

Tabla 4
Resumen de la entrevista A

¿Cree usted que los microcréditos tuvieron y tienen un efecto positivo en sus rentabilidades?

Secciones	Total	SI	NO
Verduras frutas queso y papas (1)	189	152	37
Menestras y abarrotes (2)	86	68	18
Comidas (3)	60	48	12
Carnes (4)	52	31	21
Otros (5)	43	25	18
TOTAL	430	324	106

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de esta primera encuesta el 75% de los microempresarios afirman que los microcréditos tuvieron un efecto positivo en sus rentabilidades y el 25% afirman lo contrario. Las secciones 1, 2 y 3 presentan un 80% de cada una de sus secciones una respuesta positiva y de las secciones 4 y 5 presenta un 60% de cada una de sus secciones una respuesta positiva.

3.1.2. Entrevista B

- **Empresa Nro. 1: Venta de verduras**

Giro de negocio: Venta de verduras

Tiempo de experiencia: 35 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 20 años para aumentar su capital de trabajo fue de S/. 2,000 nuevos soles, aun no tenía un puesto en el mercado propio, luego en el 2011 adquirió un crédito de S/. 30,000 nuevos soles para la compra de su sitio en el mercado de Ttio.
- Considera que el microcrédito le ayudó a aumentar su capital de trabajo y por consiguiente su nivel de ventas. Además de poder acceder cada vez a mayores créditos.
- Actualmente tiene deudas con solo una entidad financiera.
- Tiene una deuda pequeña con una institución informal, accedió a ella porque el crédito es inmediato sin papeleos.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	30000	30 m	A.F
2012	25000	24 m	A.F
2013	-	-	-
2014	3000	12 m	C.T.
2015	7000	12 m	A.F.

Fuente: Elaboración propia.

- Manifestó haber tenido problemas de pago durante dos meses debido a problemas con la salud.
- Además de haber mejorado sus ventas y su patrimonio con la ayuda de los microcréditos, esto también conllevó a la mejora de su calidad de vida, sus hijos estudiaron en mejores colegios y tuvieron oportunidad de realizar estudios superiores.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8 *	S/. 350.00	=	S/. 2,800.00
Días regulares	10 *	S/. 310.00	=	S/. 3,100.00
Días malos	8 *	S/. 270.00	=	S/. 2,160.00

VENTAS MENSUALES	S/. 8,060.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 96,720.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Días buenos	8	*	S/. 350.00	=	S/. 2,800.00
Días regulares	10	*	S/. 300.00	=	S/. 3,000.00
Días malos	8	*	S/. 250.00	=	S/. 2,000.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,800.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 93,600.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 70.00	S/. 840.00
Compras	S/. 70.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8 *	S/. 330.00	=	S/. 2,640.00
Días regulares	10 *	S/. 290.00	=	S/. 2,900.00
Días malos	8 *	S/. 240.00	=	S/. 1,920.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,460.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 89,520.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 72.00	S/. 864.00
<i>Compras</i>	S/. 72.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 320.00 =	S/. 2,560.00
Días regulares	10 *	S/. 280.00 =	S/. 2,800.00
Días malos	8 *	S/. 220.00 =	S/. 1,760.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,120.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 85,440.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 84.00	S/. 1,008.00
<i>Compras</i>	S/. 84.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Días buenos	8 *	S/. 330.00 =	S/. 2,640.00
Días regulares	10 *	S/. 280.00 =	S/. 2,800.00
Días malos	8 *	S/. 220.00 =	S/. 1,760.00

VENTAS MENSUALES S/. 7,200.00

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES S/. 86,400.00

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 55.00	S/. 660.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 90.00	S/. 1,080.00
Compras	S/. 90.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

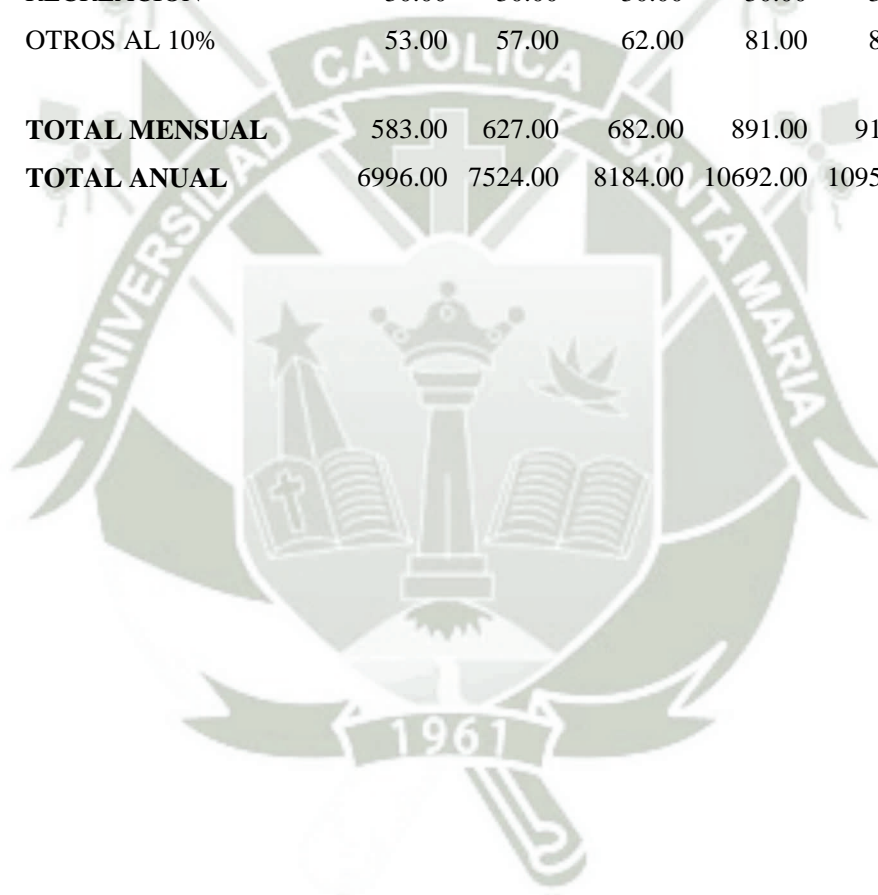
COSTO DE VENTAS SE DETERMINA CON EL PROMEDIO DE LOS
MÁRGENES DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS MAS VENDIDOS

COSTO DE VENTAS

	P.C	P.V.	CV
Papa canchan	S/. 1.00	S/. 2.00	1.0
Zanahoria	S/. 1.00	S/. 1.50	0.5
Tomate	S/. 1.50	S/. 2.30	0.5
Cebolla	S/. 2.00	S/. 2.50	0.3
Promedio			0.6

Sin embargo, utilizaremos un costo de ventas menor para
minimizar errores.

CONSUMO FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	300.00	330.00	350.00	380.00	400.00
EDUCACIÓN	30.00	40.00	50.00	200.00	200.00
SERVICIOS	50.00	50.00	60.00	60.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
OTROS AL 10%	53.00	57.00	62.00	81.00	83.00
TOTAL MENSUAL	583.00	627.00	682.00	891.00	913.00
TOTAL ANUAL	6996.00	7524.00	8184.00	10692.00	10956.00



ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
CAJA LIMA	30000.00	27000.00	1300.00	15600.00	A.F
TOTAL		27000.00	1300.00	15600.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi BANCO	25000.00	20000.00	1100.00	13200.00	A.F.
TOTAL		20000.00	1100.00	13200.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi Banco	25000.00	7600.00	1100.00	13200.00	A.F.
TOTAL		7600.00	1100.00	13200.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
compartamos	3000.00	3000.00	300.00	3600.00	C.T.
TOTAL		3000.00	300.00	3600.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
compartamos	7000.00	7000.00	700.00	8400.00	A.F.
TOTAL		7000.00	700.00	8400.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

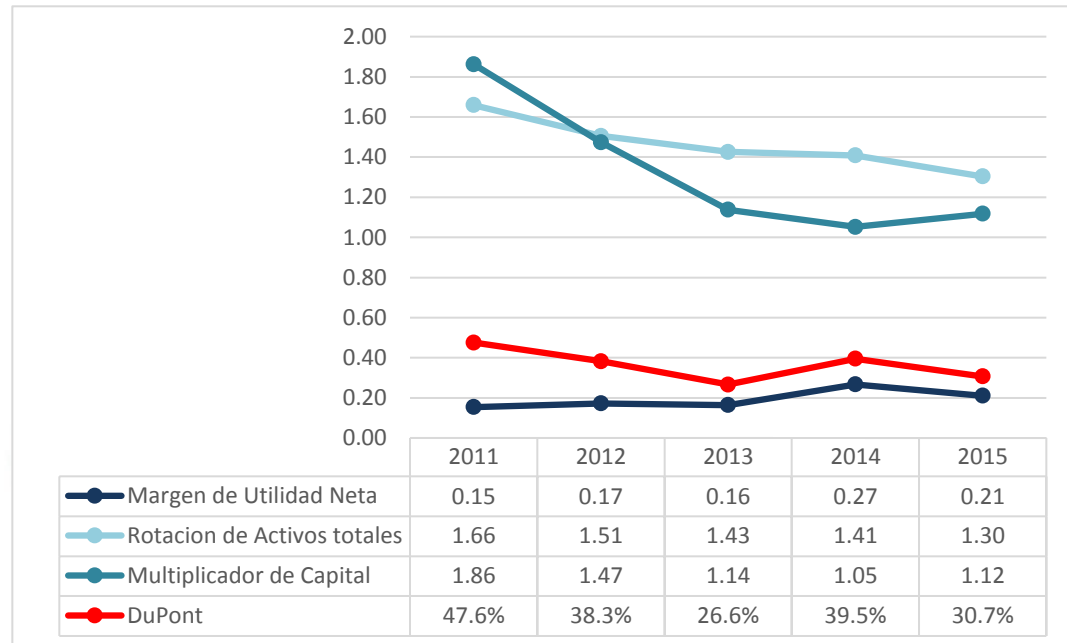
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	4000.00	7904.00	8616.00	6512.00	12100.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	4000.00	7904.00	8616.00	6512.00	12100.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	1300.00	1270.00	1170.00	1160.00	1170.00
ACTIVO FIJO					
STAND	52800.00	52800.00	52800.00	52800.00	52800.00
Balanza	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
TOTAL ACTIVO FIJO	53000.00	53000.00	53000.00	53000.00	53000.00
TOTAL ACTIVO	58300.00	62174.00	62786.00	60672.00	66270.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	27000.00	20000.00	7600.00	3000.00	7000.00
PATRIMONIO	31300.00	42174.00	55186.00	57672.00	59270.00
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	58300.00	62174.00	62786.00	60672.00	66270.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	96720.00	93600.00	89520.00	85440.00	86400.00
TOTAL INGRESOS	96720.00	93600.00	89520.00	85440.00	86400.00
GASTOS					
COSTO DE VENTAS					
	0.50	64480.00	62400.00	59680.00	57600.00
GASTOS OPERATIVOS					
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	540.00	540.00	600.00	600.00	660.00
TRANSPORTE	720.00	840.00	864.00	1008.00	1080.00
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
OTROS (MERMA)	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
TOTAL GASTO OPERATIVO	1740.00	1860.00	1944.00	2088.00	2220.00
EGRESOS FINANCIEROS					
PAGO DE DEUDAS	15600.00	13200.00	13200.00	3600.00	8400.00
TOTAL GASTOS	81820.00	77460.00	74824.00	62648.00	68220.00
UTILIDAD NETA	14900.00	16140.00	14696.00	22792.00	18180.00
CONSUMO FAMILIAR	6996.00	7524.00	8184.00	10692.00	10956.00
SALDO DISPONIBLE	7904.00	8616.00	6512.00	12100.00	7224.00

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 1

Figura 5: Índice de Dupont Empresa: Caso 1



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio 2011 al 2015, el año 2011 el índice Dupont fue el más representativo, con el 47.6%, esto se ve explicado en varios factores por ejemplo, se observa que ese año hubo mayores ventas y mejores márgenes, además de un Multiplicador de Capital mayor. Si se analiza el año 2013 éste presenta el Dupont más bajo de los cinco periodos estudiados, esto explicado principalmente por un nivel bajo en el componente de Multiplicador de Capital, debido a que en ese periodo su pasivo se reduce drásticamente, cabe destacar que aquí las ventas no tuvieron una disminución significativa y que el margen de utilidad, presenta un incremento con respecto al 2011, esto se explica debido al incremento en la inversión de activo fijo en el 2011, un factor que marcó una diferencia en los resultados generales.

En conclusión un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, Esto demuestra que se hizo un uso eficiente de los recursos obtenidos.

- **Empresa Nro. 2: Plastería en general**

Giro de negocio: Venta de platería en general

Tiempo de experiencia: 10 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 6 años para aumentar su capital de trabajo fue de S/. 1,000 nuevos soles a seis meses, cabe mencionar que obtuvo el negocio de su padre, con el pasar de los años ha ido mejorando el negocio.
- Considera que el microcrédito le ayudó a aumentar su capital de trabajo, la compra de los productos que comercializa son más baratos por cantidad, gracias a esto ha ido incrementando su nivel de ventas. Además de poder acceder cada vez a mayores microcréditos.
- Actualmente tiene deudas con dos entidades financieras, una de ellas es tarjeta de crédito.
- Nunca acudió a instituciones informales a solicitar un microcrédito, debido a que tiene los requisitos necesarios para cualquier institución financiera.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	1000	6m	C.T.			
2012	-	-	-			
2013	3000	12m	C.T.			
2014	5000	12m	C.T.			
2015	20000	36m	C.T.	500	6m	Consumo

Fuente: Elaboración propia.

- Manifestó haber tenido problemas de pago durante unos meses, debido a falta de tiempo de ir a pagar sus cuotas.
- Además de haber mejorado notablemente sus ventas, amplió su negocio puesto que ahora cuenta con dos locales; también pudo mejorar su calidad de vida.

Evaluación

- **Determinación de los ingresos y egresos.**

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

	VENTAS		
Días buenos	8 *	S/. 180.00 =	S/. 1,440.00
Días regulares	10 *	S/. 150.00 =	S/. 1,500.00
Días malos	8 *	S/. 100.00 =	S/. 800.00

VENTAS MENSUALES	S/. 3,740.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 44,880.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	MENSUAL	ANUAL
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 250.00	S/. 3,000.00
Compras	S/. 250.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		VENTAS	
Días buenos	8 *	S/. 170.00 =	S/. 1,360.00
Días regulares	10 *	S/. 140.00 =	S/. 1,400.00
Días malos	8 *	S/. 100.00 =	S/. 800.00

VENTAS MENSUALES	S/. 3,560.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 42,720.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	MENSUAL	ANUAL
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 270.00	S/. 3,240.00
Compras	S/. 270.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Días buenos	8 *	S/. 200.00 =	S/. 1,600.00
Días regulares	10 *	S/. 170.00 =	S/. 1,700.00
Días malos	8 *	S/. 120.00 =	S/. 960.00

VENTAS MENSUALES	S/. 4,260.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 51,120.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	MENSUAL	ANUAL
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 280.00	S/. 3,360.00
<i>Compras</i>	S/. 280.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Días buenos	8 *	S/. 270.00 =	S/. 2,160.00
Días regulares	10 *	S/. 200.00 =	S/. 2,000.00
Días malos	8 *	S/. 130.00 =	S/. 1,040.00

VENTAS MENSUALES	S/. 5,200.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 62,400.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	MENSUAL	ANUAL
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 300.00	S/. 3,600.00
<i>Compras</i>	S/. 300.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

VENTAS

Días buenos	8 *	S/. 350.00 =	S/. 2,800.00
Días regulares	10 *	S/. 250.00 =	S/. 2,500.00
Días malos	8 *	S/. 160.00 =	S/. 1,280.00

VENTAS MENSUALES	S/. 6,580.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 78,960.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	MENSUAL	ANUAL
SERVICIOS	S/. 55.00	S/. 660.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 320.00	S/. 3,840.00
Flete	S/. 320.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS SE DETERMINA CON EL PROMEDIO DE LOS MÁRGENES DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS MAS VENDIDOS

COSTO DE VENTAS

	P.C	P.V.	CV
Vasos descartables	S/. 1.30	S/. 2.00	0.5
Platos de tecnopor	S/. 1.50	S/. 2.50	0.7
Vasos tecnopor 8OZ X 50 Unid	S/. 3.80	S/. 6.00	0.6
Bolsas	S/. 1.80	S/. 2.50	0.4
Contenedor tecnopor x 50 Unid	S/. 9.00	S/. 25.00	1.8

Promedio	0.8
----------	-----

Sin embargo, utilizaremos un costo de ventas menor para minimizar errores.

CONSUMO FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	350.00	360.00	370.00	380.00	390.00
EDUCACIÓN	200.00	200.00	250.00	250.00	300.00
SERVICIOS	30.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	75.00	76.00	84.00	87.00	94.00
TOTAL MENSUAL	825.00	836.00	924.00	957.00	1034.00
TOTAL ANUAL	9900.00	10032.00	11088.00	11484.00	12408.00



ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	1000.00	870.00	200.00	2400.00	C.T
TOTAL		870.00	200.00	2400.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	3000.00	290.00	300.00	3600.00	C.T
TOTAL		290.00	300.00	3600.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	5000.00	4200.00	500.00	6000.00	C.T
TOTAL		4200.00	500.00	6000.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	20000.00	14000.00	850.00	10200.00	A.F.
TOTAL		14000.00	850.00	10200.00	

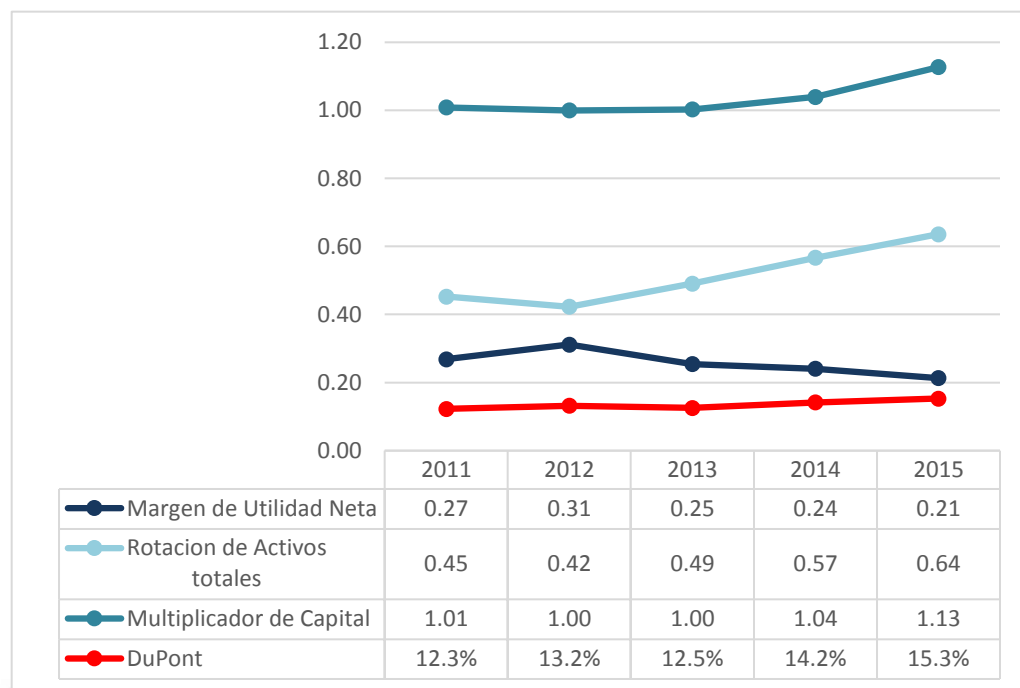
- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	100.00	100.00	100.00	130.00	160.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	100.00	100.00	100.00	130.00	160.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	25000.00	27000.00	30000.00	36000.00	46000.00
ACTIVO FIJO					
Stand	70000.00	70000.00	70000.00	70000.00	70000.00
Vitrinas	4000.00	4000.00	4000.00	4000.00	8000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	74000.00	74000.00	74000.00	74000.00	78000.00
TOTAL ACTIVO	99100.00	101100.00	104100.00	110130.00	124160.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	870.00	0.00	290.00	4200.00	14000.00
PATRIMONIO	98230.00	101100.00	103810.00	105930.00	110160.00
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	99100.00	101100.00	104100.00	110130.00	124160.00

ESTADO DE RESULTADOS						
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES						
INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	44880.00	42720.00	51120.00	62400.00	78960.00	
TOTAL INGRESOS	44880.00	42720.00	51120.00	62400.00	78960.00	
GASTOS						
COSTO DE VENTAS	0.70	26400.00	25129.40	30070.60	36705.90	46447.10
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	500.00	
SERVICIOS	540.00	540.00	600.00	600.00	660.00	
TRANSPORTE	3000.00	3240.00	3360.00	3600.00	3840.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	
TOTAL GASTO						
OPERATIVO	4030.00	4270.00	4450.00	4690.00	5490.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	2400.00	0.00	3600.00	6000.00	10200.00	
TOTAL GASTOS	32830.00	29399.40	38120.60	47395.90	62137.10	
UTILIDAD NETA	12050.00	13320.60	12999.40	15004.10	16822.90	
CONSUMO FAMILIAR	9900.00	10032.00	11088.00	11484.00	12408.00	
SALDO DISPONIBLE	2150.00	3288.60	1911.40	3520.10	4414.90	

- **Rentabilidad de la Empresa: Caso 2**

Figura 6: Índice Dupont Empresa Caso 2



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados, se observa que el año 2014 y el 2015 presentan los índices de Dupont más altos de rentabilidad del periodo de estudio, 14.2% y 15.3% respectivamente, esto se ve explicado por el aumento en la eficiencia de Rotación de Activos Totales que pasa de 49.1% a 56.7%; esto debido a un incremento en el inventario gracias a créditos obtenidos en esos periodos, cabe resaltar que la empresa en estudio presentó mayor rentabilidad cuando obtuvo un mayor crédito

En conclusión un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, traducido en mayores ventas y un uso efectivo de su Rotación de Activos Totales, al tratarse de un negocio de platería requiere de un mayor inventario y stock variado.

- **Empresa Nro. 3: Venta de lojería y cristalería**

Giro de negocio: Venta de lojería y cristalería

Tiempo de experiencia: 9 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 9 años para poder abrir su negocio actual, anteriormente era docente, con lo que ahorro para su capital de trabajo y solicitó el monto que le hacía falta.
- Considera que el microcrédito le ayudó a la apertura de su negocio y con el tiempo aumentar su capital de trabajo, gracias a esto ha ido incrementando su nivel de ventas. Además de poder acceder cada vez a mayores microcréditos, y con esto poder realizar la compra de su tienda.
- Actualmente tiene deuda con una entidad financiera.
- Nunca acudió a instituciones informales a solicitar un microcrédito, debido a que tiene los requisitos necesarios para cualquier institución financiera.
- Microcréditos solicitados en los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	2000	12m	C.T.			
2012	12000	15m	C.T.	1000	12m	C.T.
2013	-	-	-	-	-	-
2014	2000	12m	C.T.			
2015	15000	24m	A.F.			

Fuente: Elaboración propia.

- Nunca presentó problemas de pago.
- Además de haber mejorado notablemente sus ventas, pudo brindar una mejor educación a sus hijos.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		VENTAS	
Días buenos	8 *	S/. 230.00 =	S/. 1,840.00
Días regulares	10 *	S/. 170.00 =	S/. 1,700.00
Días malos	8 *	S/. 120.00 =	S/. 960.00

VENTAS MENSUALES	S/. 4,500.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 54,000.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Flete	S/. 150.00	
ALQUILER	S/. 300.00	S/. 3,600.00
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

Las ventas continuaron constante al año anterior hasta el mes de octubre, mes en el cual obtiene un préstamo de 12 mil nuevos soles para invertir en inventario, al siguiente mes sus ventas incrementaron entonces tenemos que:

Ventas hasta el mes de octubre:

$$S/. 4,500.00 * 10 = S/. 45,000.00$$

Ventas de noviembre y diciembre

SEGÚN VERSIÓN

	VENTAS			
Días buenos	8 *	S/. 300.00	=	S/. 2,400.00
Días regulares	10 *	S/. 250.00	=	S/. 2,500.00
Días malos	8 *	S/. 200.00	=	S/. 1,600.00

VENTAS MENSUALES	S/. 6,500.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 2 meses S/. 13,000.00

Entonces tenemos que las ventas anuales son:

VENTAS ANUALES	S/. 58,000.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Flete	S/. 200.00	
ALQUILER	S/. 350.00	S/. 4,200.00
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

	VENTAS		
Días buenos	8 *	S/. 290.00 =	S/. 2,320.00
Días regulares	10 *	S/. 240.00 =	S/. 2,400.00
Días malos	8 *	S/. 200.00 =	S/. 1,600.00

VENTAS MENSUALES	S/. 6,320.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 75,840.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	250	S/. 3,000.00
<i>Flete</i>	250	
	S/.	
ALQUILER	400.00	S/. 4,800.00
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

VENTAS

Días buenos 8 * S/. 320.00 = S/. 2,560.00

Días regulares 10 * S/. 280.00 = S/. 2,800.00

Días malos 8 * S/. 250.00 = S/. 2,000.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,360.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 88,320.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	270	S/. 3,240.00
<i>Compras</i>	270	
ALQUILER	S/. 400.00	S/. 4,800.00
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

ANO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

Las ventas continuaron constante al año anterior hasta el mes de Noviembre, mes en el cual obtiene un préstamo de 15 mil nuevos soles para invertir en inventario, al siguiente mes sus ventas incrementaron entonces tenemos que:

Ventas hasta el mes de Octubre:

$$S/. 7,360.00 * 10 = S/. 73,600.00$$

Ventas de Noviembre y Diciembre

SEGÚN VERSIÓN

		VENTAS		
Días buenos	8 *	S/. 400.00	=	S/. 3,200.00
Días regulares	10 *	S/. 350.00	=	S/. 3,500.00
Días malos	8 *	S/. 300.00	=	S/. 2,400.00

VENTAS MENSUALES	S/. 9,100.00
------------------	--------------

Multiplicando por 2 meses S/. 18,200.00

Entonces tenemos que las ventas anuales son:

VENTAS ANUALES	S/. 91,800.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 55.00	S/. 660.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 350.00	S/. 4,200.00
Flete	S/. 350.00	
ALQUILER	S/. 400.00	S/. 4,800.00
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTA SE DETERMINA CON EL PROMEDIO DE LOS MÁRGENES
DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS MAS VENDIDOS

Costo de Ventas			
	P.C	P.V.	CV
Vasos de vidrio	S/. 1.20	S/. 2.50	1.1
Ollas	S/. 20.00	S/. 30.00	0.5
Jarras de vidrio	S/. 12.00	S/. 20.00	0.7
Platos	S/. 2.50	S/. 4.00	0.6
Floreros	S/. 4.00	S/. 8.00	1.0
		Promedio	0.8

Sin embargo, utilizaremos un costo de ventas menor para minimizar errores.

CONSUMO

FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	300.00	310.00	320.00	330.00	340.00
EDUCACIÓN	0.00	0.00	200.00	250.00	250.00
SERVICIOS	30.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	50.00	51.00	74.00	82.00	84.00
TOTAL MENSUAL	550.00	561.00	814.00	902.00	924.00
TOTAL ANUAL	6600.00	6732.00	9768.00	10824.00	11088.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	2000.00	1200.00	200.00	2400.00	C.T
TOTAL		1200.00	200.00	2400.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	12000.00	11600.00	1000.00	12000.00	C.T.
Cmac Cusco	1000.00	1000.00	100.00	1200.00	C.T.
TOTAL		12600.00	1100.00	13200.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	2000.00	1700.00	200.00	2400.00	C.T
TOTAL		1700.00	200.00	2400.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
BBVA	15000.00	14700.00	800.00	9600.00	A.F.
TOTAL		14700.00	800.00	9600.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

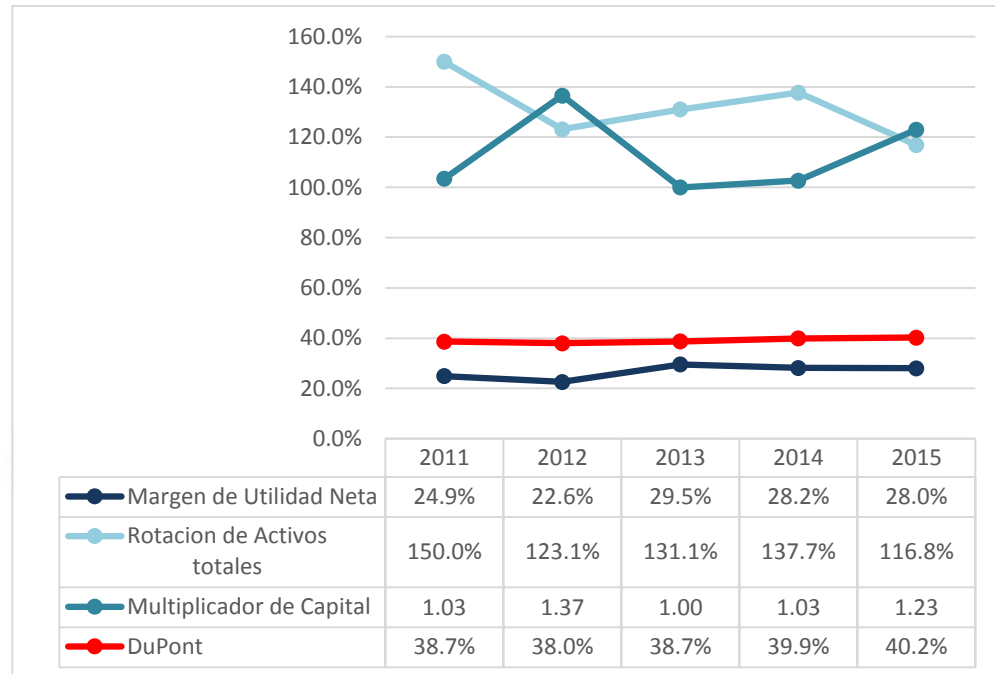
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	500.00	600.00	600.00	600.00	700.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	500.00	600.00	6370.40	12620.20	14063.10
CUENTAS POR					
COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	31000.00	42000.00	47000.00	47000.00	60000.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vitrinas	4500.00	4500.00	4500.00	4500.00	4500.00
TOTAL ACTIVO FIJO	4500.00	4500.00	4500.00	4500.00	4500.00
TOTAL ACTIVO	36000.00	47100.00	57870.40	64120.20	78563.10
PASIVO Y					
PATRIMONIO					
PASIVO	1200.00	12600.00	0.00	1700.00	14700.00
PATRIMONIO	34800.00	34500.00	57870.40	62420.20	63863.10
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	36000.00	47100.00	57870.40	64120.20	78563.10

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

VENTAS	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	54000.00	58000.00	75840.00	88320.00	91800.00
TOTAL VENTAS	54000.00	58000.00	75840.00	88320.00	91800.00
GASTOS					
COSTO DE VENTAS					
	0.70	31764.70	34117.60	44611.80	51952.90
GASTOS OPERATIVOS					
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILER	3600.00	4200.00	4800.00	4800.00	4800.00
SERVICIOS	540.00	540.00	600.00	600.00	660.00
TRANSPORTE	1800.00	2400.00	3000.00	3240.00	4200.00
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
OTROS (MERMA)	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	6380.00	7580.00	8840.00	9080.00	10100.00
EGRESOS FINANCIEROS					
PAGO DE DEUDAS	2400.00	3200.00	0.00	2400.00	2000.00
TOTAL GASTOS	40544.70	44897.60	53451.80	63432.90	66100.00
UTILIDAD NETA	13455.30	13102.40	22388.20	24887.10	25700.00
CONSUMO FAMILIAR	6600.00	6732.00	9768.00	10824.00	11088.00
SALDO DISPONIBLE	6855.30	6370.40	12620.20	14063.10	14612.00
EXCEDENTE NETO	6855.30	6370.40	12620.20	14063.10	14612.00

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 3

Figura 7: Índice Dupont Empresa Caso 3



Fuente: Elaboración propia

Realizando el análisis Dupont se observa que esta empresa no presenta cambios significativos en sus rentabilidades esto se puede explicar debido a:

En el año 2011 la empresa obtiene un crédito de S/. 2000.00 y su rentabilidad es de 38.7%, y para el siguiente año la empresa en estudio adquiere un crédito de S/. 12000.00 para incrementar su inventario, esto condujo a un menor índice de Dupont no por una caída en sus ventas; al contrario ese año las ventas se incrementaron lo que sucedió es que al adquirir el crédito sus gastos operativos aumentaron por la cuota a pagar de dicho crédito. También se puede observar que el índice de Dupont del 2011 al 2012, no tiene una variación significativa debido a que la inyección de capital se dio en el mes de octubre, los efectos de esta inyección de capital se verán mejor reflejados en los periodos siguientes.

Para el 2013 y 2014 el índice Dupont presenta un ligero incremento, principalmente al aumento del Margen de Utilidad Neta, esto explicado por la inyección de capital, sin embargo vemos que el Multiplicado de capital disminuye debido a que la empresa en esos periodos presenta un pasivo de cero. Para el 2015 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 40.2%. Para finales de este periodo la empresa asume una deuda de S/. 15000.00, esto para el incremento de capital, presenta un incremento en el componente de Multiplicador de Capital debido al incremento del pasivo de 1700 a 14700 nuevos soles, sin embargo a pesar de que esta inyección de capital se dio a fines del periodo, el índice de Dupont ya presenta un ligero incremento respecto al periodo anterior.

En conclusión, un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, traducido en mayores ventas y a mayor variación de productos. Al tratarse de un negocio de venta de locería y cristalería se requiere de un mayor inventario.



- **Empresa Nro. 4: Carnicería**

Giro de negocio: Venta de carne de res

Tiempo de experiencia: 40 años

Número de trabajadores: Dos trabajadores

Descripción

- Primer crédito de esta microempresa lo obtuvo hace 30 años para comprar una vitrina, fue de S/. 4,000 nuevos soles, aun no tenía un puesto propio en el mercado.
- Considera que el microcrédito le ayudó a incrementar su patrimonio que conllevó a minimizar sus costos operativos y por ello a mejorar su rentabilidad.
- Actualmente tiene deudas con solo una entidad financiera.
- No cuenta con deudas a instituciones informales.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	90000	48 m	A.F
2012	-	-	-
2013	-	-	-
2014	-	-	-
2015	1800	12 m	A.F.

Fuente: Elaboración propia.

- Esta microempresa presenta un caso en particular, el negocio era administrado por dos personas (madre e hija), las ventas al crédito que tenía la microempresa eran manejados íntegramente por la mamá y las ventas al contado por la hija; en el 2013 ocurre el fallecimiento de la madre con lo cual las cuentas por cobrar que tenía la microempresa se vuelven incobrables puesto que la hija no tenía conocimiento de quienes eran los deudores, es así que la microempresa al no tener capital de trabajo empieza a tener problemas de pago, y debido a que el seguro de desgravamen de los créditos no cubrían el acontecimiento, hasta la fecha existen problemas con las instituciones financieras, sin embargo la microempresa continua con sus actividades.
- Con la ayuda de los microcréditos pudieron acceder con el tiempo a mayores créditos, y así incrementar el patrimonio y capital de trabajo de la microempresa con lo cual pudieron ahorrar y adquirir su propia casa y tener una mejor calidad de vida. Cabe mencionar que al tener buena cultura de pago, se realizaban pagos adelantados. Sin embargo debido a acontecimientos no propios de la microempresa actualmente tienen problemas con las instituciones financieras.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 8.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} \quad * \quad S/. 8 = \quad S/. 2,400$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = \quad 1.25 \quad * \quad S/. 2,400 = \quad S/. 3,000$$

Al mes vende en promedio siete reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,000 \quad * \quad 7 = \quad S/. 21,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 21,000.00
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 252,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 70.00	
Seguridad	S/. 20.00	
 TRANSPORTE	 S/. 150.00	 S/. 1,800.00
Flete	S/. 150.00	
 IMPUESTOS	 S/. 20.00	 S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 8.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 8 = S/. 2,400$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,400 = S/. 3,000$$

Al mes vende en promedio de siete reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,000 * 7 = S/. 21,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 21,000.00
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 252,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 130.00	S/. 1,560.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 80.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 225.00	S/. 2,700.00
Flete	S/. 225.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 7.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} \quad * \quad S/. 7 = \quad S/. 2,100$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = \quad 1.25 \quad * \quad S/. 2,100 = \quad S/. 2,625$$

Al mes vende en promedio cinco reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 2,625 \quad * \quad 5 = \quad S/. 13,125$$

VENTAS MENSUALES	S/. 13,125.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 157,500.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 70.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 130.00	S/. 1,560.00
Flete	S/. 130.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/ 9.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 9 = S/. 2,700$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,700 = S/. 3,375$$

Al mes vende en promedio cinco reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,375 * 4 = S/. 13,500$$

VENTAS MENSUALES	S/. 13,500.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 162,000.00
----------------	----------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 110.00	S/. 1,320.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 60.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Flete	S/. 120.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/ 10.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} \quad * \quad S/. 10 = \quad S/. 3,000$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = \quad 1.25 \quad * \quad S/. 3,000 = \quad S/. 3,750$$

Al mes vende en promedio cinco reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,750 \quad * \quad 4 = \quad S/. 15,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 15,000.00
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 180,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 70.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Flete	S/. 120.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS

	P.V.
Bistec	S/. 13.50
Sancochado	S/. 8.00
Carne molida	S/. 8.00
Chuleta de res	S/. 12.00

Precio de venta promedio	S/. 10.38
Precio de compra	S/. 8.00
COSTO DE VENTAS	0.30

CONSUMO

FAMILIAR

EXPRESADO EN S/.

	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTACIÓN	600.00	620.00	650.00	400.00	450.00
EDUCACIÓN	0.00	0.00	200.00	200.00	250.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	79.00	82.00	107.00	84.00	95.00
TOTAL MENSUAL	869.00	902.00	1177.00	924.00	1045.00
TOTAL ANUAL	10428.00	10824.00	14124.00	11088.00	12540.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	90000.00	50000.00	2100.00	25200.00	A.F
TOTAL		50000.00	2100.00	25200.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	90000.00	31000.00	2100.00	25200.00	A.F.
TOTAL		31000.00	2100.00	25200.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	90000.00	13000.00	2100.00	25200.00	A.F
TOTAL		13000.00	2100.00	25200.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	90000.00	13000.00	2100.00	25200.00	A.F
TOTAL		13000.00	2100.00	25200.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	90000.00	13000.00	2100.00	25200.00	A.F
Edyficar	1800.00	1800.00	180.00	2160.00	A.F.
TOTAL		14800.00	2280.00	27360.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no tradicionales.

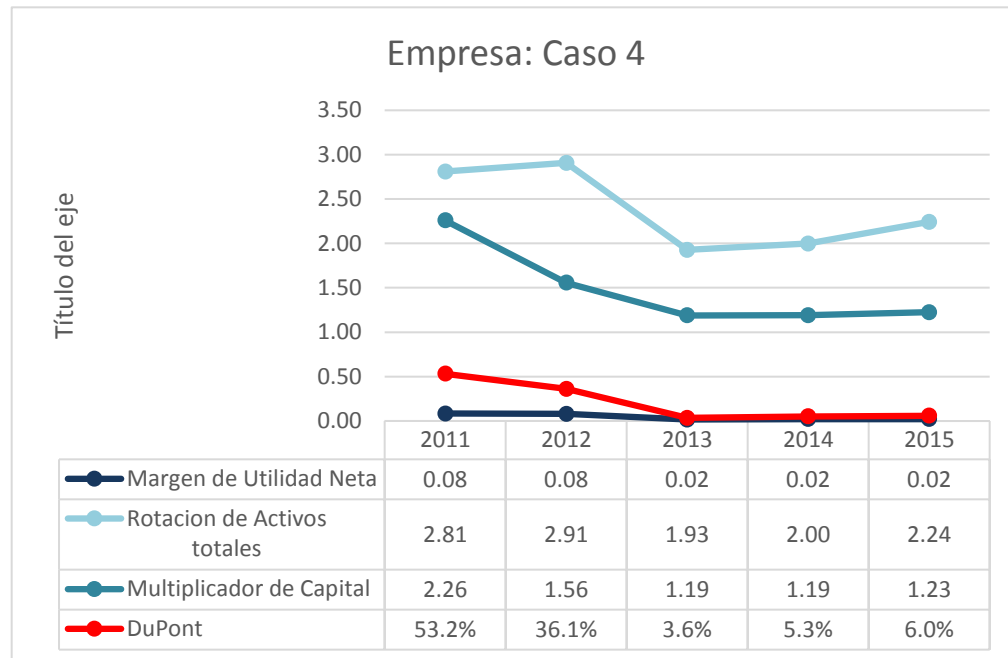
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	900.00	900.00	600.00	400.00	300.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	900.00	900.00	600.00	400.00	300.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	4800.00	4800.00	2100.00	2700.00	3000.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	54000.00	54000.00	54000.00	54000.00	54000.00
Maquinas, vitrinas y congeladoras	30000.00	27000.00	25000.00	24000.00	23000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	84000.00	81000.00	79000.00	78000.00	77000.00
TOTAL ACTIVO	89700.00	86700.00	81700.00	81100.00	80300.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	50000.00	31000.00	13000.00	13000.00	14800.00
PATRIMONIO	39700.00	55700.00	68700.00	68100.00	65500.00
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	89700.00	86700.00	81700.00	81100.00	80300.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	252000.00	252000.00	157500.00	162000.00	180000.00	
<i>TOTAL INGRESOS</i>	252000.00	252000.00	157500.00	162000.00	180000.00	
GASTOS OPERATIVOS						
COSTO DE VENTAS						
	0.25	201600.00	201600.00	126000.00	129600.00	144000.00
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA (1 Persona de ventas)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
SERVICIOS	1440.00	1560.00	1440.00	1320.00	1440.00	
TRANSPORTE	1800.00	2700.00	1560.00	1440.00	2400.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</i>	4080.00	5100.00	3840.00	3600.00	4680.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	25200.00	25200.00	25200.00	25200.00	27360.00	
<i>TOTAL GASTOS</i>	230880.00	231900.00	155040.00	158400.00	176040.00	
UTILIDAD NETA	21120.00	20100.00	2460.00	3600.00	3960.00	
CONSUMO FAMILIAR	10428.00	10824.00	14124.00	11088.00	12540.00	
SALDO DISPONIBLE	10692.00	9276.00	-11664.00	-7488.00	-8580.00	

- **Rentabilidad de la Empresa: Caso 4**

Figura 8: Índice de Dupont Empresa Caso 4



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos, se observa que el año 2011 la Empresa Caso 4, presenta el mayor índice de Dupont del periodo estudiado con un 53.2%, es importante indicar que en ese periodo la empresa maneja un pasivo de S/. 50000.00 haciendo que el Multiplicador de Capital sea de 2.26. Para el año siguiente el índice Dupont presenta una drástica disminución a pesar que el Margen de Utilidad Neta se mantiene Constante debido a que las ventas y gastos se mantienen casi invariables respecto al periodo anterior, esta disminución es debido básicamente a que el pasivo pasa de S/ 50000.00 a S/ 31000.00 esto llevó a un Multiplicador de Capital menor al periodo anterior.

A partir del año 2013 en adelante la empresa Caso 4 presenta pérdidas con un índice Dupont menor de 6%, un causante de este bajo rendimiento fue la disminución en sus ventas, cuya causa fue una mala gestión de ventas. Podemos notar que la empresa no afronta sus deudas.

En conclusión para esta empresa un crédito alto no le ayudó a mejorar su rentabilidad.

- **Empresa Nro. 5: Carnicería**

Giro de negocio: Venta de carne de res

Tiempo de experiencia: 35 años

Número de trabajadores: Dos trabajadores

Descripción

- Primer crédito de esta microempresa lo obtuvo hace 20 años para comprar una congeladora, fue de S/. 3,000 nuevos soles.
- Considera que el microcrédito le ayudó a incrementar su patrimonio que conllevó a minimizar sus costos operativos y por ello a mejorar su rentabilidad.
- Actualmente no tiene deudas
- No cuenta con deudas a instituciones informales.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	6000	12 m	C.T
2012	20000	12 m	A.F
2013	4000	12m	-
2014	9000	12m	A.F
2015	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

- Esta microempresa nunca tuvo problemas de pago.
- Con la ayuda de los microcréditos pudieron acceder con el tiempo a mayores créditos, y así incrementar el patrimonio y capital de trabajo de la microempresa con lo cual pudieron ahorrar y adquirir su propia casa y tener una mejor calidad de vida.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 8.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 8 = S/. 2,400$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,400 = S/. 3,000$$

Al mes vende en promedio ocho reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,000 * 8 = S/. 24,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 24,000.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 288,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
MANO DE OBRA	500	6000
SERVICIOS	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 100.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Flete	S/. 200.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 8.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 8 = S/. 2,400$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,400 = S/. 3,000$$

Al mes vende en promedio nueve reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,000 * 9 = S/. 27,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 27,000.00
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 324,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
MANO DE OBRA	600	7200
SERVICIOS	S/. 160.00	S/. 1,920.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 110.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 225.00	S/. 2,700.00
Flete	S/. 225.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/. 7.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 7 = S/. 2,100$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,100 = S/. 2,625$$

Al mes vende en promedio ocho reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 2,625 * 8 = S/. 21,000$$

VENTAS MENSUALES	S/. 21,000.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 252,000.00
----------------	----------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
MANO DE OBRA	700	8400
SERVICIOS	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 100.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Flete	S/. 150.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/ 9.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 9 = S/. 2,700$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 2,700 = S/. 3,375$$

Al mes vende en promedio siete reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,375 * 7 = S/. 23,625$$

VENTAS MENSUALES	S/. 23,625.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 283,500.00
----------------	----------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
MANO DE OBRA	750	9000
SERVICIOS	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 70.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 180.00	S/. 2,160.00
Flete	S/. 180.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

En promedio una res pesa 300 kilos y el precio promedio de compra es de S/ 10.00 ; entonces tenemos que el monto de compra de una res es:

$$300 \text{ kilos} * S/. 10 = S/. 3,000$$

El margen de ganancia de la venta de carnes es de 1.25, el cual multiplicaremos por el monto total de compra para obtener el monto de venta.

$$\text{Venta de res} = 1.25 * S/. 3,000 = S/. 3,750$$

Al mes vende en promedio siete reses, entonces la venta mensual es:

$$S/. 3,750 * 6 = S/. 22,500$$

VENTAS MENSUALES	S/. 22,500.00
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 270,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
MANO DE OBRA	750	9000
SERVICIOS	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Agua	S/. 30.00	
Luz	S/. 100.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Flete	S/. 120.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS

	P.V.
Bistec	S/. 13.50
Sancochado	S/. 7.50
Carne molida	S/. 8.00
Chuleta de res	S/. 11.00

Precio de venta promedio	S/. 10.00
Precio de compra	S/. 8.00
COSTO DE VENTAS	0.25

CONSUMO

FAMILIAR

EXPRESADO EN S/.

	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTACIÓN	400.00	420.00	430.00	450.00	470.00
EDUCACIÓN	0.00	250.00	450.00	450.00	450.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	59.00	87.00	110.00	114.00	117.00
TOTAL MENSUAL	649.00	957.00	1210.00	1254.00	1287.00
TOTAL ANUAL	7788.00	11484.00	14520.00	15048.00	15444.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Metropolitana	90000.00	7200.00	2465.00	29580.00	C.T.
Metropolitana	6000.00	1800.00	600.00	7200.00	
TOTAL		9000.00	3065.00	36780.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Metropolitana	90000.00	5600.00	2465.00	29580.00	A.F
Mi Banco	20000.00	17000.00	850.00	10200.00	
TOTAL		22600.00	3315.00	39780.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi Banco	20000.00	10000.00	850.00	10200.00	A.F.
Credinka	4000.00	450.00	400.00	4800.00	C.T.
TOTAL		10450.00	1250.00	15000.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi Banco	20000.00	5000.00	850.00	10200.00	A.F
Credinka	9000.00	1100.00	900.00	10800.00	
TOTAL		6100.00	1750.00	21000.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

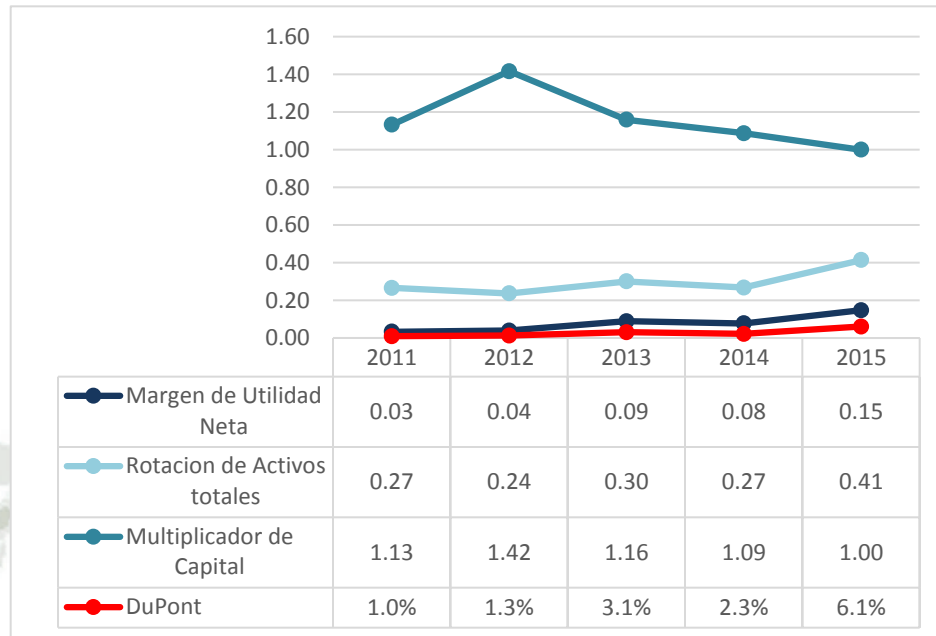
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	900.00	1000.00	700.00	1000.00	1300.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	35000.00
TOTAL DISPONIBLE	900.00	1000.00	700.00	1000.00	36300.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	4800.00	4800.00	4200.00	4050.00	4500.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	56000.00	56000.00	56000.00	56000.00	56000.00
Maquinas, vitrinas y congeladoras	15000.00	15000.00	15000.00	15000.00	15000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	71000.00	71000.00	71000.00	71000.00	71000.00
TOTAL ACTIVO	76700.00	76800.00	75900.00	76050.00	111800.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	9000.00	22600.00	10450.00	6100.00	0.00
PATRIMONIO	67700.00	54200.00	65450.00	69950.00	111800.00
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	76700.00	76800.00	75900.00	76050.00	111800.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	288000.00	324000.00	252000.00	283500.00	270000.00
<i>TOTAL INGRESOS</i>	288000.00	324000.00	252000.00	283500.00	270000.00
GASTOS					
COSTO DE VENTAS					
	0.25	230400.00	259200.00	201600.00	226800.00
216000.00					
GASTOS OPERATIVOS					
MANO DE OBRA (1 Persona de ventas)	6000.00	7200.00	8400.00	9000.00	9000.00
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	1800.00	1920.00	1800.00	1440.00	1800.00
TRANSPORTE	2400.00	2700.00	1800.00	2160.00	2400.00
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
OTROS (MERMA)	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVO</i>	11040.00	12660.00	12840.00	13440.00	14040.00
EGRESOS FINANCIEROS					
PAGO DE DEUDAS	36780.00	39780.00	15000.00	21000.00	0.00
<i>TOTAL GASTOS</i>	278220.00	311640.00	229440.00	261240.00	230040.00
UTILIDAD NETA	9780.00	12360.00	22560.00	22260.00	39960.00
CONSUMO FAMILIAR	7788.00	11484.00	14520.00	15048.00	15444.00
SALDO DISPONIBLE	1992.00	876.00	8040.00	7212.00	24516.00

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 5

Figura 9: Índice de Dupont Empresa Caso 5



Fuente: Elaboración propia

Este es un caso en particular, la empresa presenta una rentabilidad baja en comparación con las demás empresas de su industria, esto debido a los siguientes factores; la empresa al haber adquirido un crédito de S/. 90000.00 en el 2008 para la compra de dos stands, presenta gastos operativos altos, la cuota a pagar es considerable; además esta empresa maneja un personal de trabajo.

En el 2013 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 3.1%, este incremento con respecto a los periodos anteriores se debe al componente de Rotación de Activos Totales que pasa de 23.7% a 30.1%; además podemos apreciar un incremento en el Margen de Utilidad Neta, esto explicado principalmente a que en este periodo se canceló el crédito de los 90 000 nuevos soles. En el 2014 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 2.3%, esta disminución se debe al aumento de pago de cuotas y a un incremento en el precio de la carne, teniendo como efecto una disminución en la demanda de este producto, todo esto tiene como resultado un menor Margen de Utilidad Neta y Rotación de Activos Totales.

Para el 2015 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 6.1%; este incremento se debe a que el Margen de Utilidad Neta pasa de 7.9% a 14.8%, esto explicado porque en este periodo la empresa ya no maneja deudas.

En conclusión, para esta empresa un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, al haber comprado su stand propio ya no paga alquiler.



- **Empresa Nro. 6: Venta de porcino**

Giro de negocio: Venta de chanco

Tiempo de experiencia: 30 años

Número de trabajadores: Dos trabajadores

Descripción

- Primer crédito de esta microempresa lo obtuvo hace aproximadamente 20 años para comprar una cortadora fue de S/. 3,500 nuevos soles.
- Considera que el microcrédito le ayudó a incrementar su patrimonio que conllevó a minimizar sus costos operativos y por ello a mejorar su rentabilidad.
- Actualmente tiene deuda con una entidad financiera
- Sí cuenta con deudas a instituciones informales, lo solicitó pues atraviesa por problemas de pago.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

AÑO	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011						
2012	15000	12M	A.F.	30000	36	A.F.
2013	1000	6m	C.T	35000	36	A.F.
2014	-	-	-	-	-	-
2015	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

- Este caso actualmente atraviesa problemas de pago con una institución financiera, el año 2012 realizó la compra de una casa para lo cual solicitó un préstamo, sin embargo sufrió una estafa y se encuentra en pleitos legales. Para poder aliviar los pagos de las cuotas realizó la compra del total de las dos deudas que en ese momento tenía , con los gastos que conllevar el pleito legal y demás problemas que se suscitaron a la fecha no puede cumplir con el pago correspondiente al préstamo vigente.
- Con la ayuda de los microcréditos pudo acceder con el tiempo a mayores créditos, sin embargo un desconocimiento sobre temas de compra de vivienda, conllevaron a que se encuentre en situación de embargo de su stand.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 60 kilos de carne de cerdo.

$$55 \text{ kilos} \quad \text{P.C} \quad * \quad S/. 8.5 = \quad S/. 468$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$S/. 468 \quad * \quad 1.30 = \quad S/. 608$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$S/. 608 \quad * \quad 26 = \quad S/. 15,802$$

VENTAS MENSUALES	S/. 15,801.50
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 189,618.00
----------------	----------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 75.00	S/. 900.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 40.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 50.00	S/. 600.00
Flete	S/. 50.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 70 kilos de carne de cerdo.

$$70 \text{ kilos} \quad * \quad \text{P.C} \quad \text{S/. 8} = \quad \text{S/. 560}$$

Monto de la venta por día

Monto de compra por Margen de ganancia

$$\text{S/. 560} \quad * \quad 1.30 = \quad \text{S/. 728}$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$\text{S/. 728} \quad * \quad 26 = \quad \text{S/. 18,928}$$

VENTAS MENSUALES	S/. 18,928.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 227,136.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
	S/.	S/.
SERVICIOS	S/. 85.00	1,020.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 50.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 50.00	S/. 600.00
Flete	S/. 50.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 55 kilos de carne de cerdo.

$$55 \text{ kilos} \quad * \quad \text{P.C} \quad \text{S/. 8.5} = \quad \text{S/. 468}$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$\text{S/. 468} \quad * \quad 1.30 = \quad \text{S/. 608}$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$\text{S/. 608} \quad * \quad 26 = \quad \text{S/. 15,802}$$

VENTAS MENSUALES	S/. 15,801.50
-------------------------	----------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 189,618.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 90.00	S/. 1,080.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 50.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Flete	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 45 kilos de carne de cerdo.

P.C

$$45 \text{ kilos} \quad * \quad S/. 9.0 = \quad S/. 405$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$S/. 405 \quad * \quad 1.30 = \quad S/. 527$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$S/. 527 \quad * \quad 26 = \quad S/. 13,689$$

VENTAS MENSUALES	S/. 13,689.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 164,268.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 80.00	S/. 960.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 40.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Flete	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 30 kilos de carne de cerdo.

$$30 \text{ kilos} \quad \text{P.C} \quad * \quad \text{S/. } 12.5 = \quad \text{S/. } 375$$

Monto de la venta por día

Monto de compra por Margen de ganancia

$$\text{S/. } 375 * 1.30 = \quad \text{S/. } 488$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$\text{S/. } 488 * 26 = \quad \text{S/. } 12,675$$

VENTAS MENSUALES	S/. 12,675.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 152,100.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
	S/.	S/.
SERVICIOS	S/. 105.00	1,260.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 60.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 70.00	S/. 840.00
Flete	S/. 70.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

Costo de ventas	
	P.V.
Chuleta de cerdo	S/. 20.00
Carne de chancho	S/. 14.00

PRECIO DE VENTA PROMEDIO	S/. 17.00
PRECIO DE COMPRA	S/. 12.50
COSTO DE VENTAS	0.36

Sin embargo, utilizaremos un costo de mercadería menor (0.3) para minimizar errores.

CONSUMO FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	350.00	360.00	370.00	380.00	393.00
EDUCACIÓN	0.00	0.00	200.00	200.00	250.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	500.00	550.00	650.00	700.00	700.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	104.00	111.00	144.00	152.00	159.30
TOTAL MENSUAL	1144.00	1221.00	1584.00	1672.00	1752.30
TOTAL ANUAL	13728.00	14652.00	19008.00	20064.00	21027.60

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	2000.00	200.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		200.00	200.00	2400.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Scotiabank	30000.00	30000.00	1000.00	12000.00	A.F.
Cmac cusco	15000.00	4000.00	1500.00	18000.00	A.F.
		34000.00	2500.00	30000.00	
TOTAL					

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	35000.00	29300.00	1370.00	16440.00	A.F
TOTAL		29300.00	1370.00	16440.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	35000.00	20000.00	1370.00	16440.00	A.F
TOTAL		20000.00	1370.00	16440.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	35000.00	18000.00	1370.00	16440.00	A.F
TOTAL		18000.00	1370.00	16440.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no tradicionales.

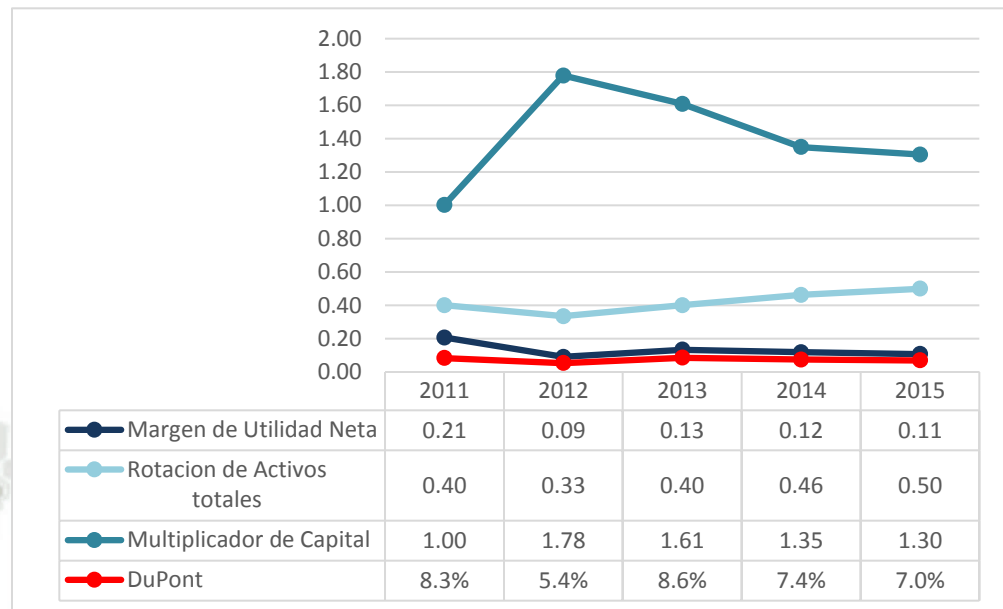
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	10000.00	560.00	450.00	400.00	370.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	10000.00	560.00	450.00	400.00	370.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	1000.00	1100.00	950.00	850.00	700.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	54000.00	54000.00	54000.00	54000.00	54000.00
Maquinas, vitrinas y congeladoras	22000.00	22000.00	22000.00	22000.00	22000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	76000.00	76000.00	76000.00	76000.00	76000.00
TOTAL ACTIVO	87000.00	77660.00	77400.00	77250.00	77070.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	200.00	34000.00	29300.00	20000.00	18000.00
PATRIMONIO	86800.00	43660.00	48100.00	57250.00	59070.00
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	87000.00	77660.00	77400.00	77250.00	77070.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	189618.00	227136.00	189618.00	164268.00	152100.00	
<i>TOTAL INGRESOS</i>	189618.00	227136.00	189618.00	164268.00	152100.00	
EGRESOS						
COSTO DE VENTAS						
	0.30	145860.00	174720.00	145860.00	126360.00	117000.00
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
SERVICIOS	900.00	1020.00	1080.00	960.00	1260.00	
TRANSPORTE	600.00	600.00	720.00	720.00	840.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	360.00	30.00	30.00	30.00	30.00	
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</i>	2100.00	1890.00	2070.00	1950.00	2370.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	2400.00	30000.00	16440.00	16440.00	16440.00	
<i>TOTAL GASTOS</i>	150360.00	206610.00	164370.00	144750.00	135810.00	
UTILIDAD NETA	39258.00	20526.00	25248.00	19518.00	16290.00	
CONSUMO FAMILIAR	13728.00	14652.00	19008.00	20064.00	21027.60	
SALDO DISPONIBLE	25530.00	5874.00	6240.00	-546.00	-4737.60	

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 6

Figura 10: Índice de Dupont Empresa Caso 6



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio 2011 al 2015, se observa que el año 2013 fue el más representativo, con un índice de Dupont del 8.6%; esto se ve explicado por un incremento en el Margen de Utilidad Neta debido a que ese año hubo una reducción de su pago de deuda, la empresa decidió realizar una compra de deuda de todo su pasivo a una sola entidad financiera y así afrontar un menor pago de deuda. Esto nos daría indicio de un mal manejo de los recursos de esta empresa.

Para el 2014 y el 2015 el índice Dupont nos da una rentabilidad de 7.4% y 7%, esta disminución se debe que los componentes de Margen de Utilidad Neta y Multiplicador de Capital son menores respecto al periodo anterior, esto explicado por un menor nivel de ventas y una disminución en el pasivo. La empresa a finales de este periodo empieza a presentar problemas de pago.

En conclusión, un incremento en sus microcréditos le generó una disminución de su rentabilidad debido a malos manejos de los recursos obtenidos.

- **Empresa Nro. 7: Venta de pollo**

Giro de negocio: Venta de pollo

Tiempo de experiencia: 45 años

Número de trabajadores: Un trabajadores

Descripción

- Primer crédito de esta microempresa lo obtuvo hace aproximadamente 10 años para comprar una congeladora fue de S/. 2,000 nuevos soles.
- Considera que el microcrédito le ayuda en determinadas cosas, pero que no es imprescindible, tiene adversidad al microcrédito y prefiere trabajar con sus propios recursos.
- Actualmente tiene deuda con una entidad financiera
- No cuenta con deudas a instituciones informales.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	2000	12 m	C.T
2012	-	-	-
2013	-	-	-
2014	-	-	-
2015	1300	12m	C.T.

Fuente: Elaboración propia.

- Siempre cumplió al día con sus obligaciones crediticias.
- Al presentar una adversidad frente a los créditos, considera que no necesita de los microcréditos.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 22 kilos de pollo.

$$22 \text{ kilos} \quad * \quad \text{P.C} \quad S/. 7.8 = \quad S/. 172$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$S/. 172 \quad * \quad 1.30 = \quad S/. 223$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$S/. 223 \quad * \quad 26 = \quad S/. 5,800$$

VENTAS MENSUALES	S/. 5,800.08
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 69,600.96
----------------	---------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 75.00	S/. 900.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 40.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 30.00	S/. 360.00
Flete	S/. 30.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 22 kilos de pollo.

$$22 \text{ kilos} \quad * \quad \text{P.C} \quad \text{S/. 7.4} = \quad \text{S/. 163}$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$\text{S/. 163} \quad * \quad 1.30 = \quad \text{S/. 212}$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$\text{S/. 212} \quad * \quad 26 = \quad \text{S/. 5,503}$$

VENTAS MENSUALES	S/. 5,502.64
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 66,031.68
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 70.00	S/. 840.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 35.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
Flete	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 23 kilos de pollo.

$$23 \text{ kilos} \quad \text{P.C} \quad * \quad S/. 8.0 = \quad S/. 184$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$S/. 184 * 1.30 = S/. 239$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$S/. 239 * 26 = S/. 6,219$$

VENTAS MENSUALES	S/. 6,219.20
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 74,630.40
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 75.00	S/. 900.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 35.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
Flete	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 24 kilos de pollo.

$$24 \text{ kilos} \quad \text{P.C} \quad * \quad S/. 8.0 = \quad S/. 192$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$S/. 192 * 1.30 = S/. 250$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$S/. 250 * 26 = S/. 6,490$$

VENTAS MENSUALES	S/. 6,489.60
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 77,875.20
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 80.00	S/. 960.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 40.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
Flete	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al día vende un aproximado de 22 kilos de pollo.

$$22 \text{ kilos} \quad * \quad \text{P.C} \quad \text{S/. 9.5} = \text{S/. 209}$$

Monto de la venta por día.

Monto de compra por Margen de ganancia

$$\text{S/. 209} \quad * \quad 1.30 = \text{S/. 272}$$

Monto de la venta al mes (por 26 días)

$$\text{S/. 272} \quad * \quad 26 = \text{S/. 7,064}$$

VENTAS MENSUALES	S/. 7,064.20
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 84,770.40
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 90.00	S/. 1,080.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 45.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
Flete	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS

P.V.

Pollo S/. 12.50 Por Kilo

PRECIO DE VENTA PROMEDIO	S/. 12.50
PRECIO DE COMPRA	S/. 9.50
COSTO DE VENTAS	0.32

Sin embargo, utilizaremos un costo de ventas menor (0.3) para minimizar errores.

CONSUMO

FAMILIAR

EXPRESADO EN S/.

	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTACIÓN	450.00	520.00	543.00	540.00	553.00
EDUCACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	64.00	72.00	76.30	78.00	80.30
TOTAL MENSUAL	704.00	792.00	839.30	858.00	883.30
TOTAL ANUAL	8448.00	9504.00	10071.60	10296.00	10599.60

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	2000.00	900.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		900.00	200.00	2400.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
TOTAL					

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Compartamos	1300.00	690.00	130.00	1560.00	C.T
TOTAL		690.00	130.00	1560.00	

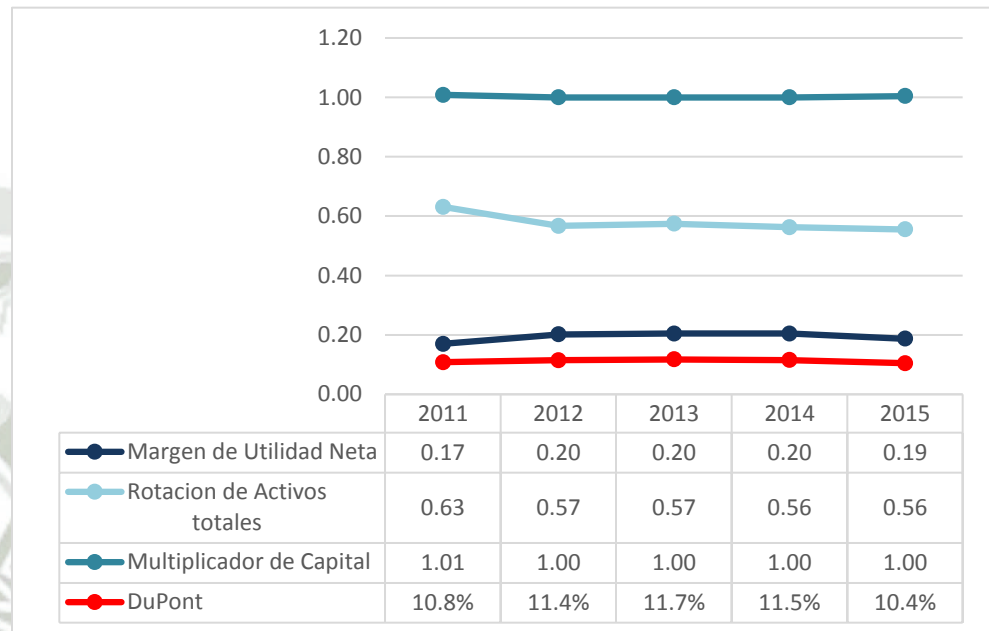
- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no tradicionales.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	200.00	230.00	250.00	250.00	300.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	200.00	230.00	250.00	250.00	300.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	53539.00	50794.00	57408.00	59904.00	65208.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	54000.00	63000.00	70000.00	76000.00	85000.00
Congeladora, balanza	2500.00	2400.00	2300.00	2200.00	2100.00
TOTAL ACTIVO FIJO	56500.00	65400.00	72300.00	78200.00	87100.00
TOTAL ACTIVO	110239.00	116424.00	129958.00	138354.00	152608.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	900.00	0.00	0.00	0.00	690.00
PATRIMONIO	109339.00	116424.00	129958.00	138354.00	151918.00
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	110239.00	116424.00	129958.00	138354.00	152608.00

ESTADO DE RESULTADOS						
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES						
INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	69601.00	66031.70	74630.40	77875.20	84770.40	
<i>TOTAL INGRESOS</i>	69601.00	66031.70	74630.40	77875.20	84770.40	
GASTOS						
COSTO DE VENTAS	0.30	53539.20	50793.60	57408.00	59904.00	65208.00
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
SERVICIOS	900.00	840.00	900.00	960.00	1080.00	
TRANSPORTE	360.00	480.00	480.00	480.00	480.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</i>	1860.00	1920.00	1980.00	2040.00	2160.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	2400.00	0.00	0.00	0.00	1560.00	
<i>TOTAL GASTOS</i>	57799.20	52713.60	59388.00	61944.00	68928.00	
UTILIDAD NETA	11801.80	13318.10	15242.40	15931.20	15842.40	
CONSUMO FAMILIAR	8448.00	9504.00	10071.60	10296.00	10599.60	
SALDO DISPONIBLE	3353.80	3814.10	5170.80	5635.20	5242.80	

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 7

Figura 11: Índice de Dupont Empresa Caso 7



Fuente: Elaboración Propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio, se observa que la empresa no muestra variaciones significativas en el Índice de Dupont con la obtención de créditos, esto puede ser explicado debido a que los créditos que obtiene son muy pequeños y a que la dueña tiene una posición negativa frente a los créditos.

Es por eso que concluimos, que para esta empresa un incremento en sus microcréditos no necesariamente influye en un incremento en su rentabilidad.

- **Empresa Nro. 8: Pasamanería**

Giro de negocio: Venta de pasamanería

Tiempo de experiencia: 10 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 8 años, el monto de S/. 10,000 soles para completar el monto del anticresis de su tienda.
- Considera que el microcrédito le ayudó a aumentar su capital de trabajo, la compra de los productos que comercializa son más baratos por cantidad, gracias a esto ha ido incrementando su nivel de ventas. Además de poder acceder cada vez a mayores microcréditos.
- Actualmente tiene deudas con una entidad financiera.
- Acudió a instituciones informales a solicitar un microcrédito debido a que actualmente tiene problemas de pago.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo)

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	15000	12m	C.T	-	-	-
2012	-	-	-	-	-	-
2013	30000	24m	A.F.	10000	12m	A.F
2014	20000	24m	C.T.	-	-	-
2015	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

- Manifestó tener problemas de pago por problemas familiares, sin embargo pese a ya estar mal calificada en el sistema financiero, continua amortizando su crédito según a la medida que puede, es por esto que dicha deuda pronto ya será totalmente cancelada.
- Al inicio con la ayuda de los microcréditos pudo incrementar su capital de trabajo y mejorar notablemente sus ventas, además de hacer mejoras en su casa, sin embargo por problemas externos actualmente se encuentra con problemas de venta y en una mala situación económica.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al mes realiza compras por: S/. 4,300.00

Multiplicando las compras del mes por el Margen de ganancia, obtendríamos las ventas del mes.

$$S/. 4,300 * 1.70 = S/. 7,310$$

VENTAS MENSUALES	S/. 7,310.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTA ANUAL	S/. 87,720.00
--------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 65.00	S/. 780.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 30.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
<i>Compras</i>	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al mes realiza compras por: S/. 5,000.00

Multiplicando las compras del mes por el Margen de ganancia, obtendríamos las ventas del mes.

$$S/. 5,000 * 1.70 = S/. 8,500$$

VENTAS MENSUALES	S/. 8,500.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTA ANUAL	S/. 102,000.00
--------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 70.00	S/. 840.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 35.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
<i>Compras</i>	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al mes realiza compras por: S/. 7,000.00

Multiplicando las compras del mes por el Margen de ganancia, obtendríamos las ventas del mes.

$$S/. 7,000 * 1.70 = S/. 11,900$$

VENTAS MENSUALES	S/. 11,900.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTA ANUAL	S/. 142,800.00
--------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 75.00	S/. 900.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 35.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
<i>Compras</i>	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al mes realiza compras por: S/. 6,200.00

Multiplicando las compras del mes por el Margen de ganancia, obtendríamos las ventas del mes.

$$S/. 6,200 * 1.70 = S/. 10,540$$

VENTAS MENSUALES	S/. 10,540.00
------------------	---------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTA ANUAL	S/. 126,480.00
--------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 80.00	S/. 960.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 40.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
<i>Compras</i>	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

Al mes realiza compras por: S/. 2,300.00

Multiplicando las compras del mes por el Margen de ganancia, obtendríamos las ventas del mes.

$$S/. 2,300 * 1.70 = S/. 3,910$$

VENTAS MENSUALES	S/. 3,910.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTA ANUAL	S/. 46,920.00
--------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 90.00	S/. 1,080.00
Agua	S/. 20.00	
Luz	S/. 45.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 40.00	S/. 480.00
Compras	S/. 40.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

Costo de Ventas				
	P.C.	P.C.U.	P.V. por metro	CV
1 Yarda de encaje de cinta (9 metros)	S/. 12.00	S/. 1.33	S/. 2.50	0.88
1 Yarda de cinta flor bordada (9 metros)	S/. 6.00	S/. 0.67	S/. 1.00	0.50
1 Yarda cinta de lentejuelas (9 metros)	S/. 15.00	S/. 1.67	S/. 2.50	0.50
1 Yarda de Recorte bordado (9 metros)	S/. 4.50	S/. 0.50	S/. 1.00	1.00
1 Metro de cordón de algodón	S/. 3.50	S/. 3.50	S/. 6.00	0.71
PROMEDIO				0.72

Sin embargo, utilizaremos un costo de mercadería menor (o.7) para minimizar errores.

P.C.	Precio de compra
P.C.U	Precio de compra unitario
P.V.	Precio de venta
M.G	Margen de ganancia

CONSUMO FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	350.00	365.00	370.00	385.00	400.00
EDUCACIÓN	300.00	350.00	400.00	450.00	200.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
OTROS AL 10%	84.00	91.50	99.00	107.50	85.00
TOTAL MENSUAL	924.00	1006.50	1089.00	1182.50	935.00
TOTAL ANUAL	11088.00	12078.00	13068.00	14190.00	11220.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	15000.00	10000.00	1500.00	18000.00	C.T.
TOTAL		10000.00	1500.00	18000.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac cusco	15000.00	5000.00	1500.00	18000.00	C.T.
TOTAL		5000.00	1500.00	18000.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi Banco	30000.00	10000.00	1600.00	19200.00	A.F
Credinka	10000.00	19000.00	1000.00	12000.00	A.F
TOTAL		29000.00	2600.00	31200.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi Banco	30000.00	19000.00	1600.00	19200.00	A.F
Credinka	20000.00	10000.00	1100.00	13200.00	C.T
TOTAL		29000.00	2700.00	32400.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Credinka	20000.00	13000.00	1100.00	13200.00	C.T
TOTAL		13000.00	1100.00	13200.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

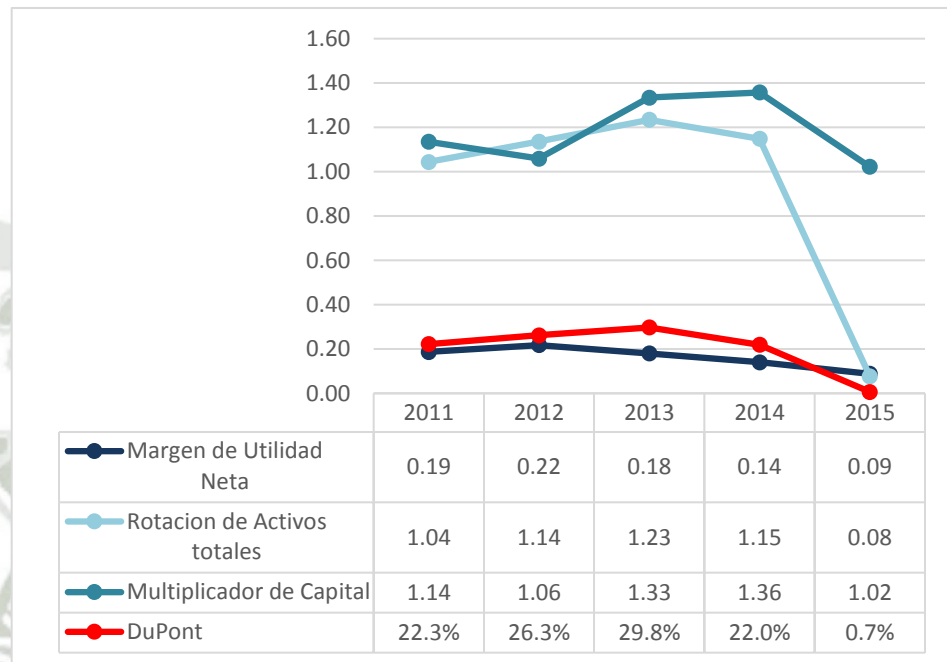
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	5000.00	6000.00	7000.00	6500.00	3000.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	5000.00	6000.00	7000.00	6500.00	3000.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	50000.00	50000.00	70000.00	60000.00	55000.00
ACTIVO FIJO					
Tienda	25000.00	30000.00	35000.00	40000.00	45000.00
Mostradores	4000.00	3800.00	3700.00	3600.00	3500.00
TOTAL ACTIVO FIJO	29000.00	33800.00	38700.00	43600.00	48500.00
TOTAL ACTIVO	84000.00	89800.00	115700.00	110100.00	601500.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	10000.00	5000.00	29000.00	29000.00	13000.00
PATRIMONIO	74000.00	84800.00	86700.00	81100.00	588500.00
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	84000.00	89800.00	115700.00	110100.00	601500.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	87720.00	102000.00	142800.00	126480.00	46920.00	
<i>TOTAL INGRESOS</i>	87720.00	102000.00	142800.00	126480.00	46920.00	
GASTOS						
COSTO DE VENTAS						
	0.70	51600.00	60000.00	84000.00	74400.00	27600.00
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
SERVICIOS	780.00	840.00	900.00	960.00	1080.00	
TRANSPORTE	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</i>	1650.00	1710.00	1770.00	1830.00	1950.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	18000.00	18000.00	31200.00	32400.00	13200.00	
<i>TOTAL GASTOS</i>	71250.00	79710.00	116970.00	108630.00	42750.00	
UTILIDAD NETA	16470.00	22290.00	25830.00	17850.00	4170.00	
CONSUMO FAMILIAR	11088.00	12078.00	13068.00	14190.00	11220.00	
SALDO DISPONIBLE	5382.00	10212.00	12762.00	3660.00	-7050.00	

- **Rentabilidad de la Empresa: Caso 8**

Figura 12: Índice de Dupont Empresa Caso 8



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio, se observa que el año 2013 fue el más representativo para el índice Dupont con un 29.8%, esto se ve explicado por un incremento en el componente de Activos Totales causado por un incremento en su pasivo. Para el 2014 y el 2015 la empresa presenta un índice de Dupont cada vez más bajo hasta llegar a 0.7%, esto causado por menores ventas, una disminución en sus inventarios y una disminución en su pasivo. Cabe resaltar que la empresa ya no puede asumir sus deudas.

Para esta empresa un incremento en sus microcréditos, hizo que su rentabilidad disminuyera al no poder dar un uso adecuado a los recursos obtenidos.

- **Empresa Nro. 9: Abarrotes**

Giro de negocio: Abarrotes

Tiempo de experiencia: 7 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 6 años, el monto de 1,000 nuevos soles para incrementar su capital de trabajo.
- Considera que el microcrédito le ayuda a aumentar su capital de trabajo, sin embargo piensa que ponen muchas restricciones en cuanto al monto de dinero solicitado.
- Actualmente tiene deudas con dos entidades financieras.
- Nunca acudió a instituciones informales a solicitar un microcrédito.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo).

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	1000	12m	C.T	1000	12m	C.T	2000	12m	C.T.
2012	2000	12m	C.T.	1000	12m	C.T.	2000	12m	C.T
2013	1000	12m	C.T.	1500	12m	C.T.	1500	12m	C.T.
2014	1500	12m	C.T.	1500	12m	C.T.			
2015	2000	12m	C.T.	1500	12m	C.T.			

Fuente: Elaboración propia.

- Manifestó que en ocasiones tuvo retrasos con los pagos a las instituciones financieras por no tener tiempo de acudir a los centros de pago, cabe recordar que en algunos periodos manejó deudas con hasta tres instituciones financieras, por tal motivo al ser solo una persona la encargada de la microempresa, se le hizo complicado acudir a los diferentes centros de pago.
- Si bien es cierto considera que los microcréditos si le ayudaron a incrementar su capital de trabajo y a pagar algunos gastos de los estudios de sus hijos, declara que al tener un negocio con un margen de ganancia no muy alto, las instituciones financieras solo le financian montos pequeños, que no ayudan en gran medida a la expansión de este negocio.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 300.00 =	S/. 2,400.00
Días regulares	10 *	S/. 250.00 =	S/. 2,500.00
Días malos	8 *	S/. 200.00 =	S/. 1,600.00

VENTAS MENSUALES	S/. 6,500.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 78,000.00
----------------	---------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

	Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 300.00 = S/. 2,400.00
Días regulares	10 *	S/. 250.00 = S/. 2,500.00
Días malos	8 *	S/. 200.00 = S/. 1,600.00

VENTAS MENSUALES	S/. 6,500.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 78,000.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 320.00 =	S/. 2,560.00
Días regulares	10 *	S/. 280.00 =	S/. 2,800.00
Días malos	8 *	S/. 230.00 =	S/. 1,840.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,200.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 86,400.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS		S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 72.00	S/. 864.00
Compras	S/. 72.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 350.00 =	S/. 2,800.00
Días regulares	10 *	S/. 300.00 =	S/. 3,000.00
Días malos	8 *	S/. 250.00 =	S/. 2,000.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,800.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 93,600.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 72.00	S/. 864.00
Compras	S/. 72.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8 *	S/. 350.00 =		S/. 2,800.00
Días regulares	10 *	S/. 300.00 =		S/. 3,000.00
Días malos	8 *	S/. 250.00 =		S/. 2,000.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,800.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 93,600.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 55.00	S/. 660.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 85.00	S/. 1,020.00
Compras	S/. 85.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS			
	P.C	P.V.	CV
Aceite primor 1 Litro	S/. 5.83	S/. 7.50	S/. 0.29
Arroz extra x 1 kilo	S/. 2.50	S/. 3.50	S/. 0.40
Fideos Nicolini 500gm	S/. 4.00	S/. 4.80	S/. 0.20
Fideos a granel x 1 kilo	S/. 2.10	S/. 3.00	S/. 0.43
Promedio			0.33

Sin embargo, utilizaremos un Coste de ventas menor (0.3) para minimizar errores.

CONSUMO FAMILIAR EXPRESADO EN S/.	2011	2012	2013	2014	2015
ALIMENTACIÓN	300.00	310.00	320.00	330.00	350.00
EDUCACIÓN	30.00	40.00	50.00	200.00	200.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	200.00	200.00	200.00	250.00	250.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
OTROS AL 10%	70.00	73.00	77.00	100.00	103.00
TOTAL MENSUAL	770.00	803.00	847.00	1100.00	1133.00
TOTAL ANUAL	9240.00	9636.00	10164.00	13200.00	13596.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	1000.00	700.00	100.00	1200.00	C.T.
Cmac cusco	1000.00	800.00	100.00	1200.00	C.T.
Cmac Arequipa	2000.00	600.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		2100.00	400.00	4800.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	2000.00	1500.00	200.00	2400.00	C.T.
Cmac Cusco	1000.00	850.00	100.00	1200.00	C.T.
Cmac Arequipa	2000.00	1095.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		3445.00	500.00	6000.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Compartamos	1000.00	140.00	100.00	1200.00	C.T.
Cmac Cusco	1500.00	1395.00	150.00	1800.00	C.T.
Cmac Arequipa	1500.00	816.00	150.00	1800.00	C.T.
TOTAL		2351.00	400.00	4800.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	1500.00	1300.00	150.00	1800.00	C.T.
Cmac Arequipa	1500.00	941.00	150.00	1800.00	C.T.
TOTAL		2241.00	300.00	3600.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA MENSUAL	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac Cusco	2000.00	568.00	200.00	2400.00	C.T.
Cmac Arequipa	1500.00	1160.00	150.00	1800.00	C.T.
TOTAL		1728.00	350.00	4200.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

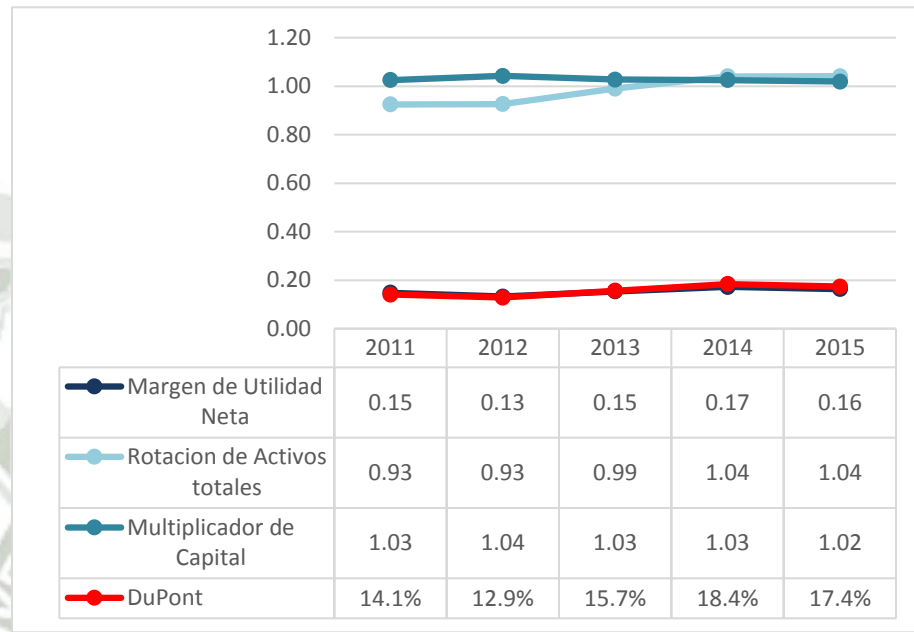
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	300.00	300.00	320.00	350.00	350.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	300.00	300.00	320.00	350.00	350.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	30000.00	30000.00	33200.00	36000.00	36000.00
ACTIVO FIJO					
STAND	52000.00	52000.00	52000.00	52000.00	52000.00
Andamios	2000.00	1900.00	1700.00	1600.00	1500.00
TOTAL ACTIVO FIJO	54000.00	53900.00	53700.00	53600.00	53500.00
TOTAL ACTIVO	84300.00	84200.00	87220.00	89950.00	89850.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	2100.00	3445.00	2351.00	2241.00	1728.00
PATRIMONIO	82200.00	80755.00	84869.00	87709.00	88122.00
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	84300.00	84200.00	87220.00	89950.00	89850.00

ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	
Ventas	78000.00	78000.00	86400.00	93600.00	93600.00	
<i>TOTAL INGRESOS</i>	78000.00	78000.00	86400.00	93600.00	93600.00	
EGRESOS						
COSTO DE VENTAS						
	0.3	60000.00	60000.00	66461.50	72000.00	72000.00
GASTOS OPERATIVOS						
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
SERVICIOS	540.00	540.00	600.00	600.00	660.00	
TRANSPORTE	720.00	720.00	864.00	864.00	1020.00	
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
OTROS (MERMA)	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVO</i>	1620.00	1620.00	1824.00	1824.00	2040.00	
EGRESOS FINANCIEROS						
PAGO DE DEUDAS	4800.00	6000.00	4800.00	3600.00	4200.00	
<i>TOTAL GASTOS</i>	66420.00	67620.00	73085.50	77424.00	78240.00	
UTILIDAD NETA	11580.00	10380.00	13314.50	16176.00	15360.00	
CONSUMO FAMILIAR	9240.00	9636.00	10164.00	13200.00	13596.00	
SALDO DISPONIBLE	2340.00	744.00	3150.50	2976.00	1764	

- **Rentabilidad de la Empresa: Caso 9**

Figura 13: Índice de Dupont Empresa Caso 9



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio, se observa que el año 2014 fue el más representativo, con un Índice de Dupont de 18.4%, esto se ve explicado por un incremento en el Margen de Utilidad Neta (mayores ventas, mejores márgenes de ganancia) y a un incremento en el inventario debido a inyecciones de capital de créditos de periodos anteriores. En todo el periodo de estudio se ve un incremento constante en el Margen de Utilidad Neta y Rotación de Activos Totales, esto nos dice que la empresa ha ido haciendo un uso eficiente de los recursos obtenidos de los microcréditos. Un punto negativo que se puede mencionar es el hecho de que la empresa mantiene deudas con más de dos entidades financieras, esto debido a que las entidades financieras no acceden a darle mayores montos por algunos retrasos que presento.

En conclusión, un incremento en los microcréditos generó mayores rentabilidades; sin embargo estos resultados podrían ser mejores si se manejan deudas con menos entidades financieras y así generaría mejor historial crediticio y podría acceder a mayores créditos a menores tasas de interés.

- **Empresa Nro. 10: Abarrotes**

Giro de negocio: Abarrotes

Tiempo de experiencia: 15 años

Número de trabajadores: Un trabajador

Descripción

- Primer crédito lo obtuvo hace 11 años, el monto de 2,000 nuevos soles para incrementar su capital de trabajo.
- Considera que el microcrédito le ayuda a aumentar su capital de trabajo, y solventar gastos con respecto a la educación de sus hijos.
- Actualmente tiene deudas con tres entidades financieras.
- Nunca acudió a instituciones informales a solicitar un microcrédito.
- Endeudamiento los últimos cinco años. (A.F = Activo fijo, C.T. = Capital de trabajo).

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011	5000	12m	C.T	3000	12m	A.F.			
2012	4000	12m	A.F.	2000	12m	C.T	-	-	-
2013	3000	12m	C.T.	1500	12m	C.T.	2000	12m	C.T.
2014	3000	12m	C.T.						
2015	3000	12m	C.T.						

Fuente: Elaboración propia.

- Manifestó que en ocasiones tuvo retrasos con los pagos a las instituciones financieras por no tener tiempo de acudir a los centros de pago.
- Considera que los microcréditos sí le ayudaron a incrementar su capital de trabajo, rentabilidad y a mejorar su calidad de vida. Además se detecta que el cliente frente a deudas mejora sus ventas y por consecuencia su rentabilidad.

Evaluación

- Determinación de los ingresos y egresos.

AÑO 2011

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8	*	S/. 350.00	= S/. 2,800.00
Días regulares	10	*	S/. 300.00	= S/. 3,000.00
Días malos	8	*	S/. 250.00	= S/. 2,000.00

VENTAS MENSUALES	S/. 7,800.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 93,600.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2012

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8	*	S/. 340.00 =	S/. 2,720.00
Días regulares	10	*	S/. 320.00 =	S/. 3,200.00
Días malos	8	*	S/. 280.00 =	S/. 2,240.00

VENTAS MENSUALES	S/. 8,160.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 97,920.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 45.00	S/. 540.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 15.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2013

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8	*	S/. 380.00	= S/. 3,040.00
Días regulares	10	*	S/. 330.00	= S/. 3,300.00
Días malos	8	*	S/. 270.00	= S/. 2,160.00

VENTAS MENSUALES	S/. 8,500.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 102,000.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 72.00	S/. 864.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

AÑO 2014

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas		
Días buenos	8	*	S/. 400.00 =	S/. 3,200.00
Días regulares	10	*	S/. 350.00 =	S/. 3,500.00
Días malos	8	*	S/. 300.00 =	S/. 2,400.00

VENTAS MENSUALES	S/. 9,100.00
------------------	--------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 109,200.00
-----------------------	-----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 50.00	S/. 600.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 20.00	
TRANSPORTE	S/. 72.00	S/. 864.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

Año 2015

EVALUACIÓN DE VENTAS

SEGÚN VERSIÓN

		Ventas	
Días buenos	8 *	S/. 400.00 =	S/. 3,200.00
Días regulares	10 *	S/. 320.00 =	S/. 3,200.00
Días malos	8 *	S/. 220.00 =	S/. 1,760.00

VENTAS MENSUALES	S/. 8,160.00
-------------------------	---------------------

Multiplicando por 12 meses obtenemos las ventas anuales.

VENTAS ANUALES	S/. 97,920.00
-----------------------	----------------------

GASTOS OPERATIVOS

	Mensual	Anual
SERVICIOS	S/. 55.00	S/. 660.00
Agua	S/. 10.00	
Luz	S/. 20.00	
Seguridad	S/. 25.00	
TRANSPORTE	S/. 60.00	S/. 720.00
Compras	S/. 60.00	
IMPUESTOS	S/. 20.00	S/. 240.00

COSTO DE VENTAS

	P.C	P.V.	CV
Aceite primor 1 Litro	S/. 5.83	S/. 7.50	S/. 0.29
Arroz extra x 1 kilo	S/. 2.50	S/. 3.50	S/. 0.40
Fideos Nicolini 500gm	S/. 4.00	S/. 4.80	S/. 0.20
Fideos a granel x 1 kilo	S/. 2.10	S/. 3.00	S/. 0.43

Promedio	0.33
----------	------

Sin embargo, utilizaremos un Costo de ventas menor (0.3) para minimizar errores.

CONSUMO

FAMILIAR	2011	2012	2013	2014	2015
EXPRESADO EN S/.					
ALIMENTACIÓN	300.00	315.00	325.00	335.00	350.00
EDUCACIÓN	30.00	40.00	50.00	100.00	100.00
SERVICIOS	20.00	30.00	40.00	50.00	60.00
ALQUILER	200.00	200.00	0.00	0.00	0.00
SALUD	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
VESTIDO	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TRANSPORTE	40.00	40.00	50.00	60.00	60.00
RECREACIÓN	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
OTROS AL 10%	70.00	73.50	57.50	65.50	68.00
TOTAL	770.00	808.50	632.50	720.50	748.00
TOTAL ANUAL	9240.00	9702.00	7590.00	8646.00	8976.00

ENDEUDAMIENTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

AÑO 2011					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi banco	3000.00	2000.00	300.00	3600.00	C.T.
Cmac Cusco	5000.00	7200.00	500.00	6000.00	C.T.
TOTAL		9200.00	800.00	9600.00	

AÑO 2012					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Mi banco	4000.00	4000.00	400.00	4800.00	C.T.
Crediscotia	2000.00	7200.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		11200.00	600.00	7200.00	

AÑO 2013					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Edyficar	3000.00	2000.00	300.00	3600.00	C.T.
Cmac Cusco	1500.00	1395.00	150.00	1800.00	C.T.
Cmac Arequipa	2000.00	345.00	200.00	2400.00	C.T.
TOTAL		3740.00	650.00	7800.00	

AÑO 2014					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac Cusco	3000.00	1200.00	300.00	3600.00	C.T.
TOTAL		1200.00	300.00	3600.00	

AÑO 2015					
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO /saldo	SALDO	CUOTA	CUOTA ANUAL	DESTINO
Cmac Cusco	3000.00	190.00	300.00	3600.00	C.T.
TOTAL		190.00	300.00	3600.00	

- Con la información obtenida pasamos a elaborar el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados no Tradicionales.

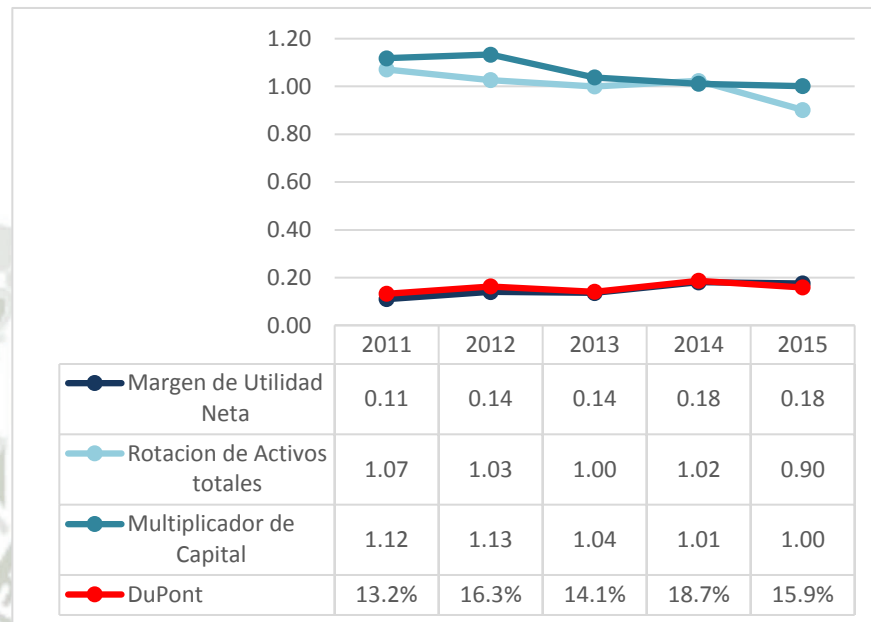
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					
ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
CAJA	2400.00	2400.00	3000.00	2760.00	3600.00
CUENTA CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DISPONIBLE	2400.00	2400.00	3000.00	2760.00	3600.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIO	36000.00	44000.00	50000.00	55000.00	56000.00
ACTIVO FIJO					
STAND	47000.00	47000.00	47000.00	47000.00	47000.00
Andamios	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	49000.00	49000.00	49000.00	49000.00	49000.00
TOTAL ACTIVO	87400.00	95400.00	102000.00	106760.00	108600.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO	9200.00	11200.00	3740.00	1200.00	190.00
PATRIMONIO	78200.00	84200.00	98260.00	105560.00	108410.00
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO	87400.00	95400.00	102000.00	106760.00	108600.00

**ESTADO DE RESULTADOS
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES**

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	93600.00	97920.00	102000.00	109200.00	97920.00
<i>TOTAL INGRESOS</i>	93600.00	97920.00	102000.00	109200.00	97920.00
GASTOS					
COSTO DE VENTAS					
1.3	72000.00	75323.10	78461.50	84000.00	75323.10
GASTOS OPERATIVOS					
MANO DE OBRA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALIMENTACIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILER	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIOS	540.00	540.00	600.00	600.00	660.00
TRANSPORTE	720.00	720.00	864.00	864.00	720.00
TRIBUTOS	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
OTROS (MERMA)	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
<i>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</i>	1640.00	1640.00	1844.00	1844.00	1760.00
EGRESOS FINANCIEROS					
PAGO DE DEUDAS	9600.00	7200.00	7800.00	3600.00	3600.00
<i>TOTAL GASTOS</i>	83240.00	84163.10	88105.50	89444.00	80683.10
UTILIDAD NETA	10360.00	13756.90	13894.50	19756.00	17236.90
CONSUMO FAMILIAR	9240.00	9702.00	7590.00	8646.00	8976.00
SALDO DISPONIBLE	1120.00	4054.90	6304.50	11110.00	8260.90

- Rentabilidad de la Empresa: Caso 10

Figura 14: Índice de Dupont Empresa Caso 10



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos para los años en estudio, se observa que el año 2014 fue el más representativo con el 18.7%, esto se ve explicado por un incremento en el Margen de Utilidad Neta (mayores ventas y esto a su vez explicado por un incremento en el inventario, por inyecciones de capital de créditos de periodos anteriores) y a una disminución en pago de deudas, todo esto condujo a que su Margen de Utilidad Neta pase de 11.1% a 18.1%. En todo el periodo de estudio se ve un incremento constante en el Margen de Utilidad Neta y Rotación de Activos Totales, esto nos dice que la empresa ha ido haciendo un uso eficiente de los recursos obtenidos de los microcréditos.

En conclusión, un incremento en los microcréditos generó mayores rentabilidades.

3.1.2.1. Cuadro resumen

Empresa	Conclusiones	Incremento su rentabilidad
Empresa: Caso 1	Un incremento en sus microcréditos le genero un incremento en su rentabilidad. Esto demuestra que se hizo un uso eficiente de los recursos obtenidos.	SI
Empresa: Caso 2	Un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, traducido en mayores ventas y un uso efectivo de su Rotación de Activos Totales, al tratarse de un negocio de platería requiere de un mayor inventario y stock variado.	SI
Empresa: Caso 3	Un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, traducido en mayores ventas y a mayor variación de productos .Al tratarse de un negocio de venta de locería y cristalería se requiere de un mayor inventario.	SI
Empresa: Caso 4	Para esta empresa un crédito alto no le ayudó a mejorar su rentabilidad.	NO
Empresa: Caso 5	Para esta empresa un incremento en sus microcréditos le generó un incremento en su rentabilidad, mejoro su margen de utilidad neta no solo por incremento de sus ventas sino también al ya no pagar alquiler, gracias a los créditos ahora tiene stand propio.	SI
Empresa: Caso 6	Un incremento en sus microcréditos le generó una disminución de su rentabilidad debido a malos manejos de los recursos obtenidos.	NO
Empresa: Caso 7	Un incremento en sus microcréditos no necesariamente influye en un incremento en su rentabilidad. Presenta adversidad a los créditos.	INDIFERENTE
Empresa: Caso 8	Un incremento en sus microcréditos, hizo que su rentabilidad disminuyera al no poder dar un uso adecuado a los recursos obtenidos.	NO
Empresa: Caso 9	Un incremento en los microcréditos generó mayores rentabilidades; sin embargo estos resultados podrían ser mejores si se manejan deudas con menos entidades financieras y así generaría mejor historial crediticio y podría acceder a mayores créditos a menores tasas de interés.	SI
Empresa: Caso 10	Un incremento en los microcréditos generó mayores rentabilidades, debido a que incremento su inventario y sus ventas.	SI

CONCLUSIONES

1. Al analizar los datos obtenidos en la investigación de campo y elaborado el diagnóstico de las empresas del mercado Modelo de Ttio, se puede determinar las siguientes conclusiones:
 - La Entrevista A, nos muestra que el 75% de las microempresas manifiestan que un incremento en sus microcréditos mejora sus rentabilidades, esto respaldado con la Entrevista B, donde se realizó la evaluación de las rentabilidades según el Índice de Dupont, cuyos resultados fueron que 6 de las 10 empresas evaluadas muestran un incremento en sus rentabilidades debido a mayores microcréditos y 1 de las 10 empresas es adverso a los microcréditos debido a ello un incremento en sus microcréditos no necesariamente afecta en su rentabilidad.
 - El análisis del Índice de Dupont, de acuerdo a los tres componentes, se observó que las empresas que mejoran sus rentabilidades, muestran una mejora en su Margen de Utilidad Neta y una disminución en su índice de Dupont; esto debido a que su Multiplicador de Capital Disminuye por causa de un menor pasivo.
 - Es importante mencionar que el incremento de las rentabilidades de las empresas analizadas, van de la mano con la mejora de su calidad de vida, al brindar mejores estudios a sus hijos, casa propia, carro propio, etc.
 - Se concluye que cuando los microempresarios se encuentran afrontando un crédito, muestran una mayor eficiencia en el manejo de su negocio,
 - El hacer uso de las razones financieras ayuda a la empresa a conocer su situación económica, financiera y operativa. Logran tener las bases para tomar decisiones que contribuyan en mejorar la administración de la empresa.
 - En el Perú las Microempresas constituyen un sector representativo del sector comercio, sin un análisis financiero con frecuencia les puede ocasionar repercusiones que se verán reflejados en las Rentabilidades del negocio.

▪ Características de las Microempresas

Microempresas que mejoraron su rentabilidad	Microempresas que no mejoraron su rentabilidad
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplen con el destino del microcrédito. - Solicitan el monto del crédito adecuado. - Tienen cultura de pago. - Participan en el crédito con su conyugue. - Tienen créditos con hasta dos entidades financieras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizan el microcrédito en fines ajenos a la generación de ventas. - Solicitan un monto de crédito mayor al que necesitan. - No tienen cultura de pago. - Participan en el crédito sin conyugue. - Tienen créditos con más de dos entidades financieras.

Fuente: Elaboración propia.

2. El índice de Dupont permite evaluar el grado de eficiencia con que aplican los gastos las microempresas para generar las ventas, es decir, no siempre vender mucho significa que ésta sea más eficiente.
3. También nos permite vigilar el grado en que los activos de la empresa emplean en la generación de los ingresos, normalmente las inversiones en los inventarios, equipo, maquinaria, inmuebles, etc., se utilizan para generar ventas. Las inversiones hechas en activos de larga duración, la mayoría de las veces se incurre en pasivos para financiar estas operaciones, que generan carga financiera impactando directamente a la utilidad del ejercicio y el Margen de Utilidad Neta.

RECOMENDACIONES

De las conclusiones reflejadas anteriormente se establece las siguientes recomendaciones, las cuales son aplicables a las microempresas:

1. Controlar los gastos que no contribuyen a generar ventas.
2. No tener inversiones ociosas o con activos que se utilicen con una capacidad inferior.
3. Se recomienda la implementación del Índice de Dupont en las microempresas como herramienta de medición de desempeño económico, financiero y operativo.
4. Que el presente trabajo sea utilizado como guía para que Microempresas desarrollen e implementen procedimientos en las áreas que lo necesiten.
5. Realizar análisis financiero, con la finalidad de medir su rentabilidad después de la obtención de un crédito.

Lista de referencias

- Berckemeyer, F. (20 de abril del 2016). El 42% de mypes cree que su situación económica ha mejorado. El comercio. Recuperado de http://elcomercio.pe/economia/peru/42-mypes-crea-que-su-situacion-economica-ha-mejorado-noticia-1881897?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_2&e=titulo.
- Bercovich, N. (2014), El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del centro de apoyo a LA microempresa (CAM), Santiago, Chile: Naciones Unidas. Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas, Microcréditos. Recuperado de <http://www.asbasupervision.com/PEF/endeudamiento/microcreditos.shtml>.
- Conger, L. Inga, P. Webb, R. (2009) Historia del microcrédito. Lima, Perú, Universidad Nacional de San Martín de Porras. Recuperado de http://usmp.edu.pe/idp/wp-content/uploads/2015/08/el_arbol_mostaza_microfinanzas_web.pdf.
- Lawrence, J. (2003). Principios de administración financiera, México, Pearson. Décima edición.
- Lira, J. (3 de diciembre del 2014). Cinco regiones concentran 65.5% de créditos de microempresas para campaña navideña, Gestión el diario de economía y negocios del Perú. Recuperado de <http://gestion.pe/tu-dinero/cinco-regiones-concentran-655-creditos-microempresas-campana-navidena-2115782>.
- Lira, J. (20 de junio del 2013). Clientes en Puno y Cusco son los mejores pagadores de créditos. Gestión el diario de economía y negocios del Perú. Recuperado de <http://gestion.pe/tu-dinero/clientes-puno-y-cusco-son-mejores-pagadores-creditos-2069144>.
- Ministerio de trabajo y promoción del empleo. (2006). Boletín de economía laboral. La Microempresa: Una Propuesta Tipológica Y Ejercicio De Aplicación En Lima Sur (34). Recuperado de http://www.academia.edu/14631074/La_microempresa_Una_propuesta_tipol%C3%B3gica_y_ejercicio_de_aplicaci%C3%B3n_en_Lima_Sur.
- Municipalidad distrital de Wanchaq. (2013). Plan de desarrollo concertado.
- Pacific Credit Rating. (2014). Informe sectorial Sistema micro financiero Perú. Recuperado de http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/sector_financiero_0914-fink2.pdf.
- PUCP. (2009). La heterogeneidad del microcrédito en el sector financiero regulado peruano. Recuperado de <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/LDE-2011-02-09.pdf>

Lista de Bibliografía

Carrillo, F. (1988). Como hacer la tesis y el trabajo de investigación universitario, Perú, Horizonte, IX edición.

Mercado, S. (2002). “¿Cómo hacer una tesis?”, México, Limusa, Tercera Edición.

Lawrence, J. (2003). Principios de administración financiera, México, Pearson. Décima edición.



ANEXOS

ANEXO 1: PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

1. PLANEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del problema:

“Impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015”

1.2. Descripción del problema:

Las microempresas en el mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco, se caracterizan por ser actividades económicas de pequeña escala y por lo general para consumo interno. En la actualidad debido a la facilidad de acceso a microcréditos los empresarios han podido invertir en capital de trabajo o activo fijo, dando lugar a un crecimiento de las rentabilidades de sus microempresas.

La ciudad de Cusco, con el 15.1%, constituye la región con mayor crecimiento, comparado al 2013, impulsando los créditos en la región sur del país, donde los microempresarios están dinamizando la economía. (Lira, 2014).

Además, según un estudio realizado por Experian Perú, el 47% de la población de Cusco cumple regularmente con sus compromisos bancarios y podría calificar para asumir nuevos préstamos en buenas condiciones. Este escenario permite un nicho de mercado óptimo para las entidades bancarizadas. (Lira, 2013).

Así mismo, como lo señala Berckemeyer (2016) el 42% de los empresarios del segmento de la microempresa y pequeña empresa (mype) en todo el país, considera que su situación económica familiar está mejor que hace un año, indicó una encuesta encargada a Apoyo por Mibanco. Esta mejora se explica principalmente por la intención de realizar una mayor inversión de capital y tiempo para la implementación de mejoras en el negocio.

Los microempresarios consideran que la intermediación financiera es necesaria para mejorar sus rentabilidades, debido a que los montos de capital propio manejados suelen ser insuficientes para competir y crecer en el mercado actual.

Por estas razones es importante poner en relieve al microcrédito, no debemos considerarlo simplemente como una actividad bancaria, sino como una herramienta potencial de desarrollo económico empresarial.

Este estudio analizará el Impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio y será un instrumento valioso para ayudar a identificar distorsiones que restringen tanto la oferta y demanda de microcréditos.

Delimitación temática

- 1.2.1.1. **Campo:** Ciencias Económico-Administrativas
- 1.2.1.2. **Área:** Ingeniería Comercial
- 1.2.1.3. **Línea:** Finanzas

1.2.2. Tipo de problema: Descriptivo y explicativo.

Este análisis es del tipo descriptivo debido a que pretende conocer si los microcréditos generan un cambio en las rentabilidades de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco, mediante la recolección de datos a través de encuestas.

El análisis es también del tipo explicativo debido a que interpretara las variables y se llegara a determinar la relación entre ambas y exponer las razones detrás de las tendencias y las relaciones que se dan para estas y entre estas.

1.2.3. Variables

1.2.3.1. Análisis de Variables:

- **Variable Dependiente:** Rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco.
- **Variable Independiente:** Impacto de los microcréditos

1.2.3.2. Operacionalización de Variables:

Variables	Indicadores
<p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ROA(Utilidad Neta/ Activo Total) - ROE (Utilidad Neta/ Patrimonio Total)
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>Efecto de los microcréditos en la operación financiera de las microempresas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Margen de utilidad (%) - Rotación de activos - Multiplicador de apalancamiento - Colocaciones (Nuevos soles S/) - Colocaciones por tipo de cliente (Nuevos soles S/) - Tasa de interés - Niveles de morosidad

Fuente: Elaboración propia.

1.2.4. Interrogantes Básicas

- (a) ¿Cuál es el ROA de las microempresas?
- (b) ¿Cuál es el ROE de las microempresas?
- (c) ¿Cuál es el Margen de utilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio?
- (d) ¿Cuál es la Rotación de activos de las microempresas del mercado modelo de Ttio?
- (e) ¿Cuál es el Multiplicador de apalancamiento de las microempresas del mercado modelo de Ttio?
- (f) ¿Cuáles son las tasas de interés de las instituciones financieras?
- (g) ¿Cómo es el crecimiento de las colocaciones en MN de los microcréditos en la ciudad de Cusco?
- (h) ¿Cómo es el crecimiento de las colocaciones por tipo de cliente de los microcréditos de la ciudad de cusco?

1.3. Justificación económica

Se considera que la presente investigación es válida, pues resulta muy importante analizar el impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2014-2015.

La importancia del microcrédito en nuestra economía es que cuando una entidad financiera otorga un préstamo a una microempresa, éste no queda allí sino que genera un círculo virtuoso en el mercado nacional, es decir ayuda a mejorar las rentabilidades de las microempresas, mejora el poder adquisitivo por ende la calidad de vida. Los microcréditos se inyectan a un movimiento comercial de producción donde los consumidores compran y venden servicios o bienes a microempresas, de esta manera, se dinamizan también varias cadenas productivas a nivel nacional.

Asimismo, tiene también relevancia contemporánea, pues se considera necesario contar con información clara y precisa sobre el tema para mejor administrar las inversiones en este sector y por consiguiente obtener menores riesgos al otorgar créditos.

Finalmente, es necesario establecer la relación de los microcréditos y la rentabilidad de las microempresas, esto servirá para una mejor visión de cómo evaluar a los clientes de las entidades financieras y conocer de qué manera los microempresarios del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco emplean los microcréditos y como este impacta en su rentabilidad.

1.4. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

- (a) Analizar impacto de los microcréditos en la rentabilidad de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015.

1.3.2. Objetivos Específicos

- (a) Estudiar el proceso de microcrédito, de modo que sea posible analizar las ventajas y/o desventajas que el financiamiento tiene frente a éste.
- (b) Análisis de los volúmenes de ventas de los microempresarios.
- (c) Análisis del ROA de las microempresas
- (d) Análisis del ROE de las microempresas
- (e) Análisis de las tasas de interés de los microcréditos.
- (f) Análisis de la evolución de las colocaciones en MN de los microcréditos en la ciudad de Cusco.
- (g) Análisis de la evolución de las colocaciones por tipo de cliente de los microcréditos en la ciudad de Cusco.
- (h) Analizar las facilidades y limitaciones de la accesibilidad a los microcréditos.

1.5. Marco Teórico

1.5.1. Esquema Estructural

El esquema que se seguirá es:

- I. Marco Teórico
- II. Planteamiento Operacional
- III. Presentación de Resultados

1.5.2. Terminología básica.

Según la terminología básica del BCRP tenemos que:

Microcrédito: Préstamo a la microempresa para fines de su actividad productiva, el cliente final es la microempresa.

Riesgo de crédito: Posibilidad de pérdida a consecuencia del incumplimiento de las obligaciones por parte del prestatario.

Calificación de riesgo crediticio: Estudio económico-financiero de un sujeto emisor de valores que tiene por objeto analizar la solvencia económica del mismo. El análisis es realizado por las agencias de calificación y su resultado se sintetiza en una nota.

Central de riesgos: Servicio que prestan los bancos centrales de cada país. Analiza la información suministrada por las entidades de crédito sobre los riesgos bancarios asumidos por personas o empresas, con objeto de identificar a los prestatarios que puedan tener problemas de reembolso.

En el Perú, la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú tiene información consolidada y clasificada sobre los deudores de empresas y entidades del sistema financiero, que está a disposición de las mismas, así como del Banco Central de Reserva del Perú.

Colocaciones: Préstamos realizados por una institución financiera. Comprende las cuentas que registran los préstamos por el dinero puesto a disposición de los clientes bajo distintas modalidades autorizadas, en función al giro especializado de cada entidad, provenientes de recursos propios, de los recibidos del público en depósito y de otras fuentes de financiamiento

Tasa de interés: Precio que se paga por el uso del dinero. Suele expresarse en términos porcentuales y referirse a un período de un año.

Tasa de interés activa: Es el porcentaje que cobran los bancos por las modalidades de financiamiento conocidas como sobregiros, descuentos y préstamos (a diversos plazos). Son activas porque son recursos a favor de la banca.

Tasa de interés efectiva: Expresión de la tasa de interés nominal, dependiendo de la periodicidad con que ésta última se pague. Su valor implica la capitalización de intereses.

1.5.3. Bibliografía Básica

- **Textos**

- Carrillo Francisco, 1988, “Como hacer la tesis y el trabajo de investigación universitario”, IX edición, Editorial HORIZONTE, Perú.
- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar. (2010). Metodología de la Investigación. 5ta. Edición, McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

- **Páginas webs:**

- Estrategia nacional de inclusión financiera.
Portal del MIDIS.
www.midis.gob.pe
- Crédito formal en el Perú
Portal del Instituto peruano de economía.
www.ipe.org.pe
- Reporte de PBI
Portal del Banco Central de Reservas del Perú.
www.bcrp.gob.pe.
- Estadísticas
Porta de Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs.
www.sbs.gob.pe
- La heterogeneidad del microcrédito en el sector financiero regulado peruano, 2011.
<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/LDE-2011-02-09.pdf>.

1.5.4. Antecedentes Investigativos

(a) **“influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito De San José –Lambayeque en el período 2010-2012”**

Esta investigación concluye que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

(b) **Microcrédito y crecimiento regional en el Perú (Giovanna Aguilar Andia, 2011).** Este estudio revela que se encuentra evidencia de que la expansión micro crediticia experimentada en los últimos años está contribuyendo a dinamizar la actividad económica regional al movilizar recursos financieros en mercados de capitales locales, permitiendo una mayor producción a pequeños negocios, PYMES y un mayor consumo a los hogares de bajos ingresos. No obstante, además del efecto directo de la mayor intermediación financiera de las IMF hay que mencionar el efecto indirecto obtenido a través los efectos multiplicadores que traen las actividades productivas y de consumo en las regiones.

(c) **Determinación del riesgo por operaciones de crédito en el sector de las MYPES en el Perú (Nicko Gomero Gonzales, 2003).** Este estudio nos dice que las micro y pequeñas empresas en el Perú, es aquel sector que apunta a su consolidación como promotor del crecimiento y del desarrollo económico. Su grado de importancia no sólo se le puede medir por el lado de la producción, sino también por el lado del ámbito laboral, cuya fortaleza productiva se ha convertido en "colchón laboral" para importante segmento de la PEA.

Además las Micro y pequeñas empresas, como unidades productivas, consideran que el mercado y el aspecto tecnológico es importante para lograr sus objetivos estratégicos, pero le dan mayor importancia al aspecto del financiamiento, ya que el capital propio que manejan no satisface sus necesidades, los cuales son elementos claves para que puedan competir y crecer en un mercado competitivo.

1.6. Hipótesis

Dado que existe un crecimiento de los microcréditos, es probable que incremente las rentabilidades de las microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco periodo 2011-2015.

2. PLANEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Tipo de investigación

El presente estudio presenta el tipo de investigación Científica básica.

2.2. Tipo de estudio

La presente investigación científica básica, alcanzara el nivel descriptivo y tendrá conexiones de funcionalidad entre los hechos o fenómenos que se observen; por lo tanto, tendrá una fase exploratoria que le permitirá definir las relaciones de causalidad entre las variables involucradas aplicando una encuesta las microempresas del mercado modelo de Ttio para obtener información necesaria para conocer sus rentabilidades.

2.3. Técnicas

Se tiene que combinar varios métodos en el presente trabajo de investigación a fin de lograr el cumplimiento de los objetivos y la contratación de la hipótesis. Se hace necesario el análisis documental para poder determinar el comportamiento de los microcréditos en el mercado de Cusco y entrevistas a las microempresas con el fin de determinar sus rentabilidades y cambios en aspectos socio económico.

El planteamiento operacional se llevará a cabo utilizando información primaria y secundaria.

2.4. Instrumentos

Para el presente trabajo de investigación se utilizará la técnica documentaria, mediante la cual se consultará información primaria y secundaria, entiéndase ésta como una revisión de libros, artículos, páginas web y publicaciones. Se realizara visitas a las microempresas para conocer sus niveles de ventas, sus ganancias y como es que los microcréditos han impactado en su rentabilidad.

2.5. Campo de Verificación

2.7.1. Ámbito: mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco

2.7.2. Temporalidad: 2014-2015

2.7.3. Unidades de estudio: Microcréditos y microempresas del mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco

Universo: Microempresas del Mercado modelo de Ttio de la ciudad de Cusco.

Muestra: Muestra de las microempresas del mercado modelo de Ttio por rubros.

2.8. Estrategia de recolección de datos:

Las fuentes de información SBS, banco central de reserva, MEF, INEI, entre otros; constituye fuentes de información secundarios.

La recolección de estas fuentes provienen de publicaciones especializadas institucionales, se hizo un seguimiento a través de series estadísticas históricas del comportamiento de los créditos en el Perú. Así mismo se realizara entrevistas a los microempresarios.

2.9. Recursos necesarios

Los recursos Humanos (investigadores y asesor necesarios) para el desarrollo de la Tesis, así como los materiales, los servicios y la valorización de todos éstos en términos financieros, se resumen a continuación:

PRESUPUESTO DE INVESTIGACIÓN				
PERSONAL	ACTIVIDAD COSTO			
NOMBRES	CARGO	TOTAL HORAS	COSTO S/.	TOTAL S/.
Bachiller Nidia Sapacayo Peláez Chrisna	Investigadores Principales	300	-	-
PERSONAL DE APOYO				
Asesor de tesis	Ayudantes	30	400	400
SUB TOTAL		900	-	400
SERVICIOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO S/	TOTAL S/
Fotocopias	Una	500	0.10	50
Impresiones	Una	150	0.10	15
Empastes	Uno	5	8.00	40
Internet	Horas en cabina	40	1.00	40
SUB TOTAL				145
MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO S/	TOTAL S/
USB	Un	1	35.00	35
CDs	Un	5	0.50	2.5
SUB TOTAL				37.5
BIENES DE CAPITAL	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Libros	Uno	5	50.00	250
SUB TOTAL				250
TOTAL GENERAL		832.50 (en S/)		

Fuente: Elaboración propia.

Los materiales y otros gastos que fueron necesarios para la investigación serán afrontados por los investigadores principales. Siendo el monto un aproximado de S/832.5

2.10. Cronograma:

TIEMPO	Mes 1				Mes 2			
	1	2	3	4	5	6	7	8
ACTIVIDADES								
Redacción del Plan de Tesis								
Presentación del Plan de investigación								
Aceptación e inscripción del Plan de Investigación								
Búsqueda más profunda de Información								
Redacción del Marco Teórico								
Cálculo de las distintas variables a utilizar: Rentabilidad, desviación estándar, varianza, etc.								
Elaboración e interpretación de gráficas								
Redacción de Introducción								
Redacción de resultados								
Redacción de conclusiones								
Presentación del borrador de tesis								
Lectura y calificación por asesores								

Fuente: Elaboración propia.

ENTREVISTA

GUÍA DE ENTREVISTA

GIRO DEL NEGOCIO: _____
TIEMPO DE EXPERIENCIA: _____
NUMERO DE TRABAJADORES: _____

¿Cuándo decidió acceder a un crédito? ¿Cuál fue el motivo?

¿Considera que el microcrédito le ayudo a mejorar su rentabilidad? ¿Porque?

SI NO

¿Actualmente con cuantas entidades financieras tiene deudas?

¿Tiene deudas con instituciones informales? ¿Porque motivo accedió a esa institución?

SI NO

¿En los últimos 5 años cuantos microcréditos obtuvo? ¿De qué montos? Y ¿cuál fue su destino?

	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO	MONTO	PLAZO	DESTINO
2011									
2012									
2013									
2014									
2015									

¿Tuvo problemas de pago? ¿Cuál fue el motivo?

¿Su situación económica en comparación al 2011 ha mejorado? ¿En qué aspectos?

SI NO

Fecha: _____

Hora: _____