

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
ESCUELA DE POSTGRADO
DOCTORADO EN ADMINISTRACION



TESIS

SOSTENIBILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA EN LOS
PLANES DE MICROCRÉDITO DE LAS
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES EN EL PERÚ

PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN
ADMINISTRACION

PRESENTADO POR:
Mo. JOSÉ RICARDO RASILLA ROVEGNO

ASESORA: Dra. VICENTA IRENE TAFUR ANZUALDO

LIMA-PERÚ

2017

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de Investigación a mi amada esposa Ysabel, y a mis queridos hijos Ricardo, Marisabel y Mario José, quienes me supieron apoyar en la realización de mis estudios.

EL AUTOR

AGRADECIMIENTO

Al Divino Hacedor, Dios, por hacer posible que este trabajo de investigación se haya realizado.

A la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, sus autoridades y Profesores, quienes me han brindado su apoyo y sus sabias enseñanzas.

Y a mis compañeros y amigos en general que de una u otra forma han contribuido con la realización de este trabajo de investigación

EL AUTOR

CONTENIDO

RESUMEN	009
OVERVIEW	010
VISAO GERAL	011
INTRODUCCION	012

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	Marco Histórico	016
1.2	Marco Legal	021
1.3	Marco Teórico	023
	1.3.1 Sostenibilidad Económica y Financiera	023
	1.3.2 Planes de Microcrédito	047
	1.3.3 La Microempresa como Organismo No Gubernamental	075
	1.3.4 Los Aportes de las Organizaciones no Gubernamentales	078
1.4	Investigación	080
1.5	Marco Filosófico	082
1.6	Marco Conceptual	083

CAPÍTULO II

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1	Planteamiento del Problema	091
	2.1.1 Descripción de la Realidad. Problemática	091
	2.1.2 Antecedentes Teóricos	100
	2.1.3 Definición del Problema	112
2.2	Finalidad y Objetivos de la investigación	112
	2.2.1 Finalidad	112
	2.2.2 Objetivo General y Específicos	113
	2.2.3 Delimitación del estudio	113
	2.2.4 Justificación e Importancia	115
2.3	Hipótesis y Variables	115
	2.3.1 Supuestos Teóricos	115
	2.3.2 Hipótesis Principal y Específicas	116
	2.3.2 Variables e Indicadores	117

CAPÍTULO III

MÉTODO, TÉCNICA, E INSTRUMENTO

3.1	Población y Muestra	118
3.1.1	Determinación de la Población en estudio	118
3.1.2	Determinación del Marco muestral	118
3.1.3	Determinar del tipo de muestra representativa	119
3.1.4	Obtención de la muestra Representativa	120
3.2	Diseño utilizados en el estudio	121
3.2.1	Tipo de Investigación	121
3.2.2	Nivel de Investigación	122
3.2.3	Método de Investigación	123
3.2.4	Diseño de Investigación	122
3.3	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	122
3.3.1	Técnicas	122
3.3.2	Instrumentos	122
3.4	Análisis y Procesamiento de datos	122
3.4.1	Análisis	122
3.4.2	Procesamiento	123

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1	Presentación de resultados	124
4.1.1	ONGs Organizadas	124
4.1.2	Organigrama Estructurado	126
4.1.3	Producción y Productividad	127
4.1.4	Programas de Microcrédito	129
4.1.5	Mejores prácticas de micro finanzas	130
4.1.6	Frecuencia de préstamos	132
4.1.7	Los productos de los microcréditos	133
4.1.8	Las ONGs en otros países y los programas de Microcrédito	135
4.1.9	Programas de microcrédito a las PYMES	136
4.1.10	Incremento de las ONGs especializadas	138
4.1.11	Evaluaciones internas del sistema de empresas financieras	139

4.1.12	Mecanismos, normas y reglas establecidas	140
4.1.13	Las ONGs de micro finanzas en las PYMEs	142
4.1.14	Cumplimiento de objetivos de ONGs que tienen programas De microcrédito	143
4.1.15	Préstamos cumplen su función	145
4.1.16	BCR regula a las ONGs que apoyan a los micros finanzas	146
4.1.17	Programas de capacitación y desarrollo del personal	147
4.1.18	Riesgos de los Programas de créditos	149
4.1.19	Las ONGs de microcrédito en el tiempo	150
4.1.20	Central de riesgos para las ONGs de microcrédito	152
4.2	Contrastación y convalidación de hipótesis	155
4.3	Discusión de Resultados	157
4.3.1	Análisis de los Resultados	159

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones	161
5.2	Recomendaciones	162
	BIBLIOGRAFÍA	163
	ANEXOS	168
	Entrevista (no estructurada)	169
	Encuesta	171

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01: Oficina principal de las ONGs con programas de micro finanzas: crédito individual, alcancías comunales y grupos solidario.	119
TABLA N°02: Número de personas y de analistas de 19 ONGs	120

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01: Organizaciones de Micro financiamiento y Donaciones	019
CUADRO N° 02: Rasgos Característicos del Microcrédito	020
CUADRO N° 03: Principales Rubros de los Estados Financieros	098
CUADRO N° 04: Personal, Créditos, Activos y Cartera de Informes	099
CUADRO N° 05: ONGs Organizadas	124
CUADRO N° 06: Organigrama Estructurado	126
CUADRO N° 07: Producción y Productividad	127
CUADRO N° 08: Programas de Microcrédito	129
CUADRO N° 09: Mejores Prácticas de Micro finanzas	130
CUADRO N° 10: Frecuencia de Préstamos	132
CUADRO N° 11: Los productos de los microcréditos	133
CUADRO N° 12: Las ONGs de otros países y los programas de Microcrédito	135
CUADRO N° 13: Programas de microcrédito a las PYMEs	136
CUADRO N° 14: Incremento de las ONGs especializadas	138
CUADRO N° 15: Evaluaciones Internas empresas Financieras	139
CUADRO N° 16: Mecanismos, Normas y Reglas establecidas	140
CUADRO N° 17: Las ONGs de micro finanzas en las PYMES	142
CUADRO N° 18: Cumplimiento de objetivos de ONGs de microcrédito	143
CUADRO N° 19: Préstamos cumplen su función	145
CUADRO N° 20: BCR regula a las ONG que apoyan a las Micro finanzas	146
CUADRO N° 21: Programa de Capacitación y desarrollo de personal	147
CUADRO N° 22: Riesgo de los Programas de crédito	150
CUADRO N° 23: Las ONGs de microcrédito en el tiempo	151
CUADRO N° 24: Central de Riesgos para las ONGs de Microcrédito	152

INDICE DE GRÁFICAS

FIGURA N°01: ONGs Organizadas	125
FIGURA N°02: Organigrama Estructurado	127
FIGURA N°03: Producción y Productividad	128
FIGURA N°04: Programas de Microcrédito	130
FIGURA N°05: Mejores Prácticas de Micro finanzas	131
FIGURA N°06: Frecuencia de Préstamos	133
FIGURA N°07: Los productos de los microcréditos	134
FIGURA N°08: Las ONGs de otros países y los programas de Microcrédito	136
FIGURA N°09: Programas de microcrédito a las PYMEs	137
FIGURA N°10: Incremento de las ONGs especializadas	138
FIGURA N°11: Evaluaciones Internas del sistema de empresas Financieras	140
FIGURA N°12: Mecanismos, Normas y Reglas establecidas	141
FIGURA N°13: Las ONGs de micro finanzas en las PYMES	143
FIGURA N°14: Cumplimiento de objetivos de ONGs que tienen programas de microcrédito	144
FIGURA N°15: Préstamos cumplen su función	145
FIGURA N°16: BCR regula a las ONG que apoyan a las micro finanzas	146
FIGURA N°17: Programa de capacitación y desarrollo de personal	148
FIGURA N°18: Riesgo de los Programas de créditos	150
FIGURA N°19: Las ONGs de microcrédito en el tiempo	151
FIGURA N°20: Planes de Aduanas y Metas fijadas	153

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado ***Sostenibilidad Económica y Financiera en los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú***, se plantea el desafío de llevar adelante las acciones que conduzca hacia la equidad, eficiencia y calidad de todos los integrantes en los debates financieros en la gestión de los Planes de microcréditos. Los planteamientos que se presentan han surgido de la observación de una realidad concreta, y de la discusión y análisis de la misma, contribuyendo a solucionar la problemática presentada con la investigación.

Este trabajo comprende el cumplimiento de los objetivos: Analizar los riesgos que existen en la Dirección y su relación en los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.

Los logros obtenidos en el desarrollo de cada objetivo específico nos conducen al cumplimiento de las hipótesis de la investigación, arribando a la conclusión final de que efectivamente que la administración adecuada de la sostenibilidad económica y financiera, se relacionan favorablemente en los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú; y cuyo análisis, nos permitió contrastar la hipótesis de trabajo con alto grado de significación, llegando a las conclusiones parciales y finales que son coincidentes y coherentes con las hipótesis específicas y los objetivos específicos, dando respuesta a los problemas planteados.

Este trabajo de investigación es de tipo aplicado, de diseño cuasi-experimental, cuyo método es descriptivo y el nivel, explicativo. La población la conformaron trabajadores y técnicos de 19 ONG de 1591 personas en total, 1,253 trabajadores y 388 técnicos, que se dedican a esta actividad en el Perú cuya muestra, aplicando el muestreo aleatorio simple se obtuvo en 179 a quienes se les aplicó un cuestionario, cuyas preguntas se desprenden de los indicadores y se obtuvo los resultados.

**Palabras claves: Sostenibilidad Económica y Financiera
Planes de microcrédito**

EL AUTOR

OVERVIEW

The present research work entitled economic sustainability and financial in the plans of microcredit of non-governmental organizations in the Peru, poses the challenge to carry out the actions that lead to equity, efficiency and quality of all members in the financial discussions in the management of micro-credit schemes. The approaches that are presented have emerged from the observation of a concrete reality, and the discussion and analysis of it, helping to solve the problems presented with research.

This work includes the fulfilment of the objectives: analyze the risks that exist in the address and its relation on the plans of microcredit from the non-governmental organizations.

The achievements in the development of each specific objective lead to the fulfillment of the hypothesis of the research, arriving at the conclusion that indeed that proper management of the economic and financial sustainability, favorably relation the plans of microcredit of non-governmental organizations in the Peru; and whose analysis, allowed us to contrast the hypotheses of work with high degree of significance, reaching partial conclusions and end which are consistent with the specific assumptions and specific objectives and matching, responding to problems.

This research work is applied type, quasi-experimental design, whose method is descriptive and the level, explanatory. The population formed the workers and technicians from 19 1591 NGO people in total, 1,253 employees and 388 technicians, who are engaged in this activity in Peru whose sample, using simple random sampling comes 179 who applied them a questionnaire, whose questions arise from the indicators and the results obtained.

Key Words: Economic and Financial Sustainability
Microcredit Plans

THE AUTHOR

VISÃO GERAL

Resumo neste trabalho de investigação intitulado sustentabilidade económica e financeira nos planos de microcrédito de organizações não-governamentais no Peru, representa o desafio de realizar as ações que levam a equidade, a eficiência e a qualidade de todos os membros nas discussões financeiras na gestão de regimes de microcrédito.

As abordagens que são apresentadas surgiram a partir da observação de uma realidade concreta e a discussão e análise, ajuda a resolver os problemas apresentados com a pesquisa. Este trabalho inclui o cumprimento dos objectivos: analisar os riscos que existem no endereço e sua relação sobre os planos das organizações de microcrédito não Governamentais.

Os realizações no desenvolvimento de cada objetivo específico levam para a realização da hipótese da pesquisa, chegando à conclusão de que a gestão de fato adequada sustentabilidade económica e financeira. Eles relacionam favoravelmente os planos do microcrédito de organizações não-governamentais no Peru; e cuja análise, permitida-na contrastar as hipóteses de trabalho com alto grau de importância, atingindo conclusões parciais e finais que são coerentes com os pressupostos específicos e objectivos específicos e correspondência, respondendo aos problemas.

Este trabalho de pesquisa é aplicado tipo, quase-experimental design, cujo método é descritivo e o nível de exposição. A população formada de trabalhadores e técnicos de pessoas de ONGs 1591, 19 no total, 1.253 funcionários e 388 técnicos, que se dedicam a esta actividade no Peru cuja amostra, usando amostragem aleatória simples vem 179 quem aplicou um questionário, cujas perguntas derivado de indicadores e obteve o autor resultados.

Palavras chaves: **Sustentabilidades Económica e Financiera**
 Esquemas de microcrédito

O AUTOR

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado: ***Sostenibilidad Económica y Financiera en los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú***, busca relacionar estos dos aspectos importantes orientados hacia la práctica profesional, en la cual se observa, el desafío de llevar adelante las acciones de las relaciones del sostenibilidad económica y financiera, que conduzca hacia la intervención de los planes de micro-crédito en los debates financieros, con eficiencia, calidad en la gestión de las organizaciones no gubernamentales, o sea en la gestión de créditos en sí.

La situación actual pone en evidencia el hecho de que las cifras de los créditos comerciales de nuestro país dentro del proceso de la administración económica mundial, vienen creciendo en forma sostenida, desde hace más de una década, por lo que las organizaciones no gubernamentales, cumplen un rol para fomentar la reactivación económica de las pequeñas y medianas empresas, dándole una sostenibilidad económica y financiera.

Los planes de microcrédito se encuentran en crecimiento. Los problemas de apertura al crédito, han sido superándose poco a poco, debido a que la sostenibilidad económica y financiera en términos proporcionales, han descongestionado a las operaciones de créditos, gracias al crecimiento de los ONGs que se dedican a los microcréditos, muchos de los problemas en sí son negociados, donde juegan un papel importante en su competencia.

La sostenibilidad económica y financiera, ha venido evolucionando aceleradamente hacia un modelo donde la facilidad del procedimiento del crédito, es la prioridad aparejada de mayor peso específico, no solo sirve para descongestionamiento de las operaciones de crédito, sino también la solución de los problemas alternativos derivados de ello, como es el conflicto, en medio de asegurar el buen uso de dichas facilidades de acuerdo a lo siguiente: La sostenibilidad económica y financiera es una ONG facilitadora de los procesos crediticios para las PYMES.

Las ONGs usualmente tienen como fin, atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta "(conjunto de pymes urbanas y rurales que podrían ser potenciales de bancos comerciales); este es el tipo de institución favorecida actualmente por la comunidad internacional, bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares entendernos planes de microcrédito, como el proceso que permitirá decidir sobre aspectos de mayor importancia a partir de la misión, considerando los cambios del entorno, las capacidades de la ONGs y el papel de sus directivos y personal.

En el impacto de la micro-finanzas, es necesario enfatizar la importancia de la dinámica de grupo. Los resultados sugieren que las estructuras sociales

basadas en el parentesco y las relaciones patrón-cliente en las comunidades rurales afectan directamente la manera como operan estos programas.

La administración de planes y programas en relación a los objetivos institucionales deben cumplirse para conseguir la meta fijada, cuando, se realiza con la finalidad de lograr la sostenibilidad económica y financiera en las Organizaciones No Gubernamentales.

De todas maneras la razón de ser de una ONG es mantenerse en el tiempo como organización sin fines de lucro, y que use y obtenga adecuadamente los fondos donados y/o propios y así apoyar a las pymes en la lucha contra la pobreza y con la facilidad de cobrar bajos intereses en los créditos para que puedan incrementar sus negocios y así no asumir otros costos más altos que no podrán pagar, por lo tanto no se perjudicarán en sus negocios.

Dentro de una Organización No Gubernamental, en el Programa de Microcrédito hay problemas de toda índole, cuando no existe una adecuada dirección, como vemos en el siguiente ejemplo: "...el impacto de las micro finanzas, necesario enfatizar la importancia de la dinámica de grupo. Los resultados sugieren que las estructuras sociales arraigadas basadas en el parentesco y las relaciones patrón-cliente en las comunidades rurales afectan directamente la manera como operan estos programas.

En vez de ser utilizados como un vehículo para desafiar a las estructuras desiguales, los grupos de micro finanzas fueron vistos como reforzadores de las jerarquías y las desigualdades existentes. Uno de los problemas por la que una ONG pierde vigencia o sostenibilidad en el tiempo son por los excesivos gastos operativos y la deficiencia de la Dirección de los Programas Microcrédito. Actualmente, por parte de las ONGs, existe un crecimiento interés

en medir la sostenibilidad económica y financiera de los programas de microcrédito con la finalidad de apoyar al segmento más bajo de las PYMES. Hasta .a fecha, no hay evidencia. Son pocas las ONGs que utilizan la sostenibilidad económica y financiera para llevar adelante un Programa de Microcrédito.

Es por ello que el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha dividido en seis capítulos que a continuación de esbozan: en el primer capítulo, se ha desarrollado la teoría relacionada con el tema que sirve de soporte y sustento tanto de los objetivos como a las hipótesis.

En el segundo capítulo, trata acerca del planteamiento del problema, donde se define y se delimita la investigación, los objetivos, las hipótesis, las variables y la justificación e importancia del estudio.

En el tercer capítulo, se plantean la metodología consistente en el tipo y diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos, y técnicas de procesamiento y Análisis de datos.

En el cuarto capítulo, Presenta el análisis de resultados consistente en la presentación, discusión de resultados y contrastación de hipótesis.

En el quinto capítulo, Presenta la discusión, donde muestra las relaciones de las variables y dimensiones.

Finalmente, las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación las cuales se ha llegado que efectivamente el contador público como conciliador extrajudicial intervención en los debates financieros en la gestión de créditos.

EL AUTOR

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Marco Histórico

Los instrumentos de créditos en las instituciones financieras se encuentran en el sistema hace mucho tiempo y ahora con más acentuación. Lo cual es aprovechado por las pequeñas y en especial microempresas y también por otro lado a los micros prestatarios llegando así a los grandes capitales de los microcréditos, cabe citar que las empresas de ahorro y crédito y las cooperativas de ahorro y crédito, que se encuentran esparcidas en todo el mundo. Los pequeños préstamos a los prestatarios pobres han formado parte de las estrategias de desarrollo rural adoptadas por muchos organismos y organizaciones desde los primeros años del decenio de 1970. El Banco Mundial, el Programa de finanzas rurales de la FAO y los grandes donantes y otros

organismos de desarrollo, incluidos los bancos de desarrollo agrícola, han incorporado productos y programas de pequeños préstamos en sus estrategias de financiamiento rural. El microcrédito es más antiguo de lo que puede parecer a primera vista, pero la invención del término «microcrédito», así como el establecimiento de una organización para promoverlo a escala mundial y el respaldo otorgado desde las más altas esferas a algunos objetivos específicos en este terreno han dado a este movimiento un relieve mayor.

Evolución de las empresas de microcrédito

Las microempresas de préstamos gracias a los planes de microcrédito están aumentando considerablemente en los países en desarrollo.

El microcrédito ha sido impulsado por personas ajenas a las actividades habituales de financiamiento rural y desarrollo y ha planteado un difícil desafío a los enfoques ortodoxos.

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

Algunos remontan los orígenes del microcrédito en su forma actual a este acontecimiento. En 1976, Muhammad Yunus fundó el Grameen Bank, el proveedor más conocido de microcrédito. A través del Grameen Bank, Yunus pudo institucionalizar una serie de características que sirven de modelo para muchos proveedores de servicios de microcrédito en la actualidad. Los programas y las organizaciones de micro financiamiento se han multiplicado a partir de entonces, y ahora existen réplicas del Grameen Bank en 45 países.

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

Cuadro 01		
Organizaciones de Micro financiamiento y Donaciones del Grupo Consultivo de Ayuda a los más pobres		
Región	Número de organizaciones de micro financiamiento	Donaciones del CGAP (Millones de \$EE.UU.)
África	988	7,1
Asia y el Pacífico	822	7,0
América Central/del Sur y el Caribe	335	9,2
Europa y América del Norte	987	0,0
Cerc. Oriente y África del Norte	n.d.	0,2
Europa oriental y central	n.d.	0,4
Mundo (cif. parciales)	3 142	24,0
Estas cifras se refieren a los miembros de la Campaña de la Cumbre sobre Micro-crédito, incluidos algunos que no otorgan préstamos. Washington, D.C., Banco Mundial; Campaña de la Cumbre sobre el Microcrédito, 2009.		

El número total de prestatarios inscritos a través de los miembros de la Cumbre sobre el Microcrédito creció un 50 por ciento entre 2008 y 2,009, alcanzando un total de 21 millones en todo el mundo; 12 millones de esos prestatarios viven con menos de 1 dólar diario. Sólo el Grameen Bank ha distribuido 3,000 millones de dólares en préstamos a más de 2 millones de prestatarios en Bangladesh; de esa cifra, se han reembolsado hasta la fecha 2,500 millones de dólares.

A pesar del rápido crecimiento, se cree que el sector del microcrédito está todavía en una fase incipiente en relación con la demanda potencial de sus servicios. Además, el micro financiamiento está dejando de ser un fenómeno exclusivo del Asia meridional.

Cuadro 02	
RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MICROCRÉDITO	
Préstamo	Prestatarios
<p>Préstamos de pequeño tamaño Garantía nula o pequeña Se ofrecen servicios no crediticios Pago periódico de los préstamos Responsabilidad colectiva del grupo financiado por donantes</p>	<p>Pobres Predominantemente mujeres Bajos niveles de educación Lejanía geográfica Pocos activos Ocupaciones relacionadas con la agricultura</p>

Estamos ante un notable éxito o ante un nuevo nombre para una solución antigua.

Hay consecuencias ocultas -buenas o malas- que deben reconocerse en una evaluación sobre la importancia del microcrédito en cuanto instrumento para el desarrollo. En esta sección se describen las pruebas acumuladas en este sentido y los argumentos sobre el impacto global del microcrédito hasta la fecha.

Micro finanzas Vs Instituciones Bancarias

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

Se examina también brevemente un «efecto oculto» del microcrédito: su posible repercusión en el medio ambiente rural y en la utilización de los recursos naturales. A pesar de un creciente interés en el microcrédito y por el micro financiamiento, no se han producido prácticamente debates sobre la relación de estos programas con la utilización sostenible de los recursos naturales. Dada la primacía del problema de la pobreza sobre

la protección del medio ambiente, y la tendencia a dar por garantizados los recursos naturales, este olvido puede resultar comprensible.

1.2 Marco Legal

La regulación y supervisión de las instituciones de microfinanzas se rigen por la Ley 26702, «Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros» con sus modificaciones. Su objetivo principal «es propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional». Entre los principales temas que aborda la ley figuran: 24 Sostenibilidad y rentabilidad de las CMAC en el Perú, tienen Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas. Tienen los siguientes alcances: Capital mínimo requerido. Para el caso de las instituciones dedicadas a microfinanzas, es de S/. 678,000.

- Requisitos específicos para el ingreso de nuevas instituciones financieras.
- Medidas para la protección adecuada del ahorrista. •
- Encaje legal. •
- Requerimientos de patrimonio efectivo. •
- Publicación de tasas de interés efectivas y de los estados financieros de las IMF en los medios de prensa y sus respectivas páginas de Internet, así como también de los mecanismos de resolución de conflictos entre clientes.
- Adicionalmente, se tiene la Resolución n.º SBS 11356-2008, que regula:

- El régimen general de provisiones pro cíclicas.
- La evaluación y la clasificación del deudor. • La exigencia de provisiones.

Las instituciones según su marco legal, se encuentran agrupadas de la siguiente manera:

En el Perú la presencia de estas IMF va en aumento, y las PYMES ven en ellas posibles fuentes de financiamiento. Cabe indicar que muchas de ellas han desarrollado sistemas y plataformas especializados para la atención a este sector. A dichas IMF se las ha querido agrupar de acuerdo con:

- a) Sus metodologías de evaluación, sistema de garantías y procedimientos de desembolso que predominan en la estructura de su cartera, sean estos individuales, solidarios y/o comunales. (SBS: 2014)
- b) La formalidad de sus operaciones. Se distingue entre las IMF que desarrollan sus actividades bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP y aquellas que se mantienen al margen del control del órgano supervisor. Marco conceptual y contexto de las microfinanzas en el Perú (Fuente SBS, p 26 - 2014)

Las IMF supervisadas por la SBS son:

CMAC Cajas rurales: Edpymes Financieras Bancos Arequipa Cajamarca, Acceso Crediticio Compartamos, Mibanco Cusco, Chavín Alternativa, Confianza Del Santa, Crediinka, Credijet, Crediscotia Huancayo, Incasur, Credivisión, Edyfica Ica Libertad Ayacucho, Inversiones La Cruz, Proempresa Lima, Los Andes Inversiones, Marcimex, Universal Maynas, Prymera, Mi Casita Paita, Señor de Luren,

Nueva Visión Pisco, Sipán Raíz Piura, Solidaridad Sullana Tacna, Trujillo
(Fuente: SBS, 34 -2014.)

Las IMF no supervisadas por la SBS son:

ONG Cooperativas Adra Perú, Abaco, Adea Andahuaylas, AeluCoop, Alternativa, Caja Central Ama Centenario, Arariwa, Central Sindical Edaprospo, Cristo Rey, Negritos, Finca Cuajone, Fondesurco, El Manantial, Fovida, El Progreso, IDER, César Vallejo, Nuevo Milenio, Manuela Ramos, San Cosme, Mide Tocache, Prisma, Vale un Perú, Promujer., Otros. (Fuente: Copeme Microfinanzas, p – 29 - 2013, Confenacoop, p- 34 - 2014)

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Sostenibilidad Económica y Financiera

La sostenibilidad económica y financiera radical fundamentalmente en cómo va evolucionando las variaciones de las tasas de interés activas y pasivas, es necesario describir los términos que componen dicho concepto. Así, MUÑOZ, Andrés lo define de la siguiente manera: "En términos simples son los procedimientos, normas, regulaciones, estándares e instrumentos utilizados para intercambiar valores monetarios entre dos partes, y de este modo extinguir una obligación". ¹

Procedimiento. Acción de proceder. Método de ejecutar algunas cosas. Actuación por trámites judiciales o administrativos. Es la forma especificada para llevar a cabo una actividad o un proceso, es un documento que describe la realización de una actividad repetitiva de acuerdo con una sistemática preestablecida y unas guías normalizadas

¹ MUÑOZ, Andrés. SEPARATA: EL DINERO, p.3

de actuación, con la finalidad de realizarla adecuadamente.

Norma. Regla que se debe seguir o a que se deben ajustar las conductas, tareas, actividades, etc. Lenguaje común que facilita el flujo de bienes y servicios entre el comprador y el vendedor que contribuye a proteger el estado general de bienestar alcanzado.

Regulaciones son el conjunto de procedimientos y reglas que adoptan las instituciones para instrumentar las responsabilidades dadas en el marco legal. Regularmente, las agencias gubernamentales o ministerios cuentan con atribuciones independientes para emitir regulaciones sin necesidad de una acción legislativa.

El conjunto de procedimientos e **instrumentos** que utilizan los bancos centrales para determinar el tono adecuado de la política monetaria (más o menos expansiva o restrictiva) se denomina marco operativo o instrumentación de la Política monetaria. Las principales funciones del marco operativo son controlar los tipos de interés para determinar el grado de restricción monetaria, señalar la orientación de su política monetaria, con lo que influye en las expectativas, y gestionar la situación de liquidez del sistema bancario, garantizando un funcionamiento ordenado del mercado monetario y ayudando a las entidades de crédito a satisfacer sus necesidades de liquidez.

Las tasas de interés son el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Las tasas de Interés son una de las variables económicas que más ha despertado interés general, ya que explica importantes eventos económicos.

Los autores neoclásicos de fines del siglo XIX, Marshall, Wicksell y Mill entre otros, retuvieron el concepto de que “el interés es el precio pagado por el uso del capital; enfatizaron que en cualquier mercado la tasa de interés tiende a un nivel de equilibrio, en que la demanda global del capital, es igual al capital total que se proveerá a esa tasa. En equilibrio la tasa de interés se estabiliza a un nivel donde la productividad marginal del capital basta para hacer surgir la dosis marginal del ahorro”.

Las tasas de interés tienen un efecto directo en el sector financiero, por ejemplo encareciendo o abaratando los créditos, que a su vez puede tener efecto en el comportamiento del consumo y la demanda, así como en la capacidad de ahorro y en la misma inversión.

Cuando la tasa de interés sube, sube necesariamente el costo de los créditos, lo que dificulta la capacidad del sector empresarial para financiar las inversiones. Esto a su vez puede tener incidencia en el nivel de desempleo, por la misma dificultad de las empresas para financiar su crecimiento y desarrollo.

Cuando las tasas de interés son elevadas, es atractivo para el ahorro, por lo que mucha gente preferirá ahorrar que gastar, contribuyendo así a contraer la demanda.

La disminución del consumo, afecta directamente la demanda, por lo que la inflación tiende a disminuir, como respuesta a la sobre oferta que se produce al bajar la demanda.

En el caso contrario, cuando las tasas de interés disminuyen, el costo de los créditos disminuye, por lo tanto financiar inversiones resulta atractivo, contribuyendo al incremento de la producción y del empleo.

Igualmente, al disminuir las tasas de interés, el consumo aumenta, en especial el consumo financiado por créditos, lo que también incrementa la producción y la demanda.

Una consecuencia directa del incremento de la demanda, es el incremento de los precios tanto de los costos de producción como de los bienes y servicios finales, que es lo que conocemos como inflación.

Al disminuir las tasas de interés, ahorrar ya no es atractivo, ni invertir en aquellos sectores en los que su rentabilidad está sujeta a las tasas de interés, por lo que muchos inversionistas prefieren comprar divisas, presionando el incremento de la tasa de cambio.

Cuando la tasa de cambio aumenta, el precio del dólar disminuye, puesto que ahora habrá algo más atractivo que comprar dólares y se produce entonces una sobre demanda de divisas.

Actualmente la economía mundial se encuentra en una fase de transición gradual hacia un nuevo equilibrio caracterizado por menores precios de materias primas, mayores costos financieros y, con ello, una menor perspectiva de crecimiento de las economías emergentes.

Por ello, con el objetivo de sostener un alto crecimiento económico en el largo plazo se vienen implementando reformas de segunda generación orientadas a mejorar el funcionamiento del servicio civil, mercado de trabajo, capital humano, fortalecer los mercados financieros y diseñar una política fiscal considerando el componente estructural de las finanzas públicas.

En este contexto, es posible observar que la dinámica del crecimiento fue acompañada por un evidente desarrollo de los mercados financieros bajo marcos regulatorios y de supervisión consistentes. Sin embargo, se

debe precisar que a la fecha existen aún tareas pendientes para los hacedores de política, y las instituciones reguladoras y supervisoras de los mercados financieros, tal y como se puede observar en el análisis que realiza el World Bank Group en su documento Global Financial Development Report 2014 (GFDR).

En los últimos diez años el tamaño del mercado de capitales peruano ha crecido aproximadamente en 5 veces. El mercado de capitales es el lugar donde se emiten y transan instrumentos financieros. Este mercado existe como una alternativa al financiamiento tradicional bancario, permitiendo a las empresas reducir el costo de fondeo mediante la colocación de títulos y a los inversionistas obtener una mayor rentabilidad por sus fondos. Los principales emisores son por lo general el Estado y las empresas privadas, especialmente las de mayor tamaño y con mejor perfil de riesgo. Los principales inversionistas son los llamados inversionistas institucionales, que en nuestro país comprenden a administradoras de fondos privados de pensiones (AFP), los fondos mutuos de inversión y las compañías de seguros. Se han logrado avances significativos en lo que respecta al impulso del financiamiento alternativo frente al tradicional (intermediación financiera indirecta) de la mediana y pequeña empresa, así como la profundización del uso de instrumentos de inversión para el ahorro, dentro de los que podemos citar, el desarrollo del Mercado Alternativo de Valores (MAV) y el programa de Letras de Tesoro para inversionistas retail.

El sistema financiero peruano también ha mostrado un crecimiento importante, en los últimos 10 años las colocaciones crecieron en 4.3 veces y los depósitos en 3.0 veces.

En este contexto, las tareas pendientes respecto de lograr una mayor profundización y acceso tienen una estrecha relación con mayores niveles de inclusión financiera, esperando que ello además favorezca el fortalecimiento de la estabilidad financiera a través de la ampliación del rango de cobertura de la población, para proveer al sistema una base de depósitos más estable y la diversificación de las fuentes de financiamiento de las instituciones financieras.

Se debemos precisar que tanto las instituciones dedicadas al diseño de políticas económicas como las autoridades reguladoras de los mercados financieros vienen trabajando coordinadamente con el sector privado para la promoción de la inclusión financiera desde hace más de 30 años, logrando avances importantes.

En todas las economías existen variaciones de las tasas de interés, en las menos desarrolladas las transacciones se realizan con dinero en efectivo pero, conforme la economía se desarrolla los sistemas y mecanismos de pago también evolucionan y estos se van sofisticando. Respecto al concepto de ahorro financiero, el Comité de Sistemas de Pago y Liquidaciones (CPSS) del Banco Internacional de Pagos de Basilea, lo define como: "Ahorro financiero, de cada transacción, es la liquidación de negociaciones individuales entre las partes"²

El otro tipo de sostenibilidad es la liquidación que hay en un sistema de ahorro financiero, es la Liquidación Neta en Tiempo Diferido, en esta la posición neta de crédito o débito de un participante va a depender de la suma de los valores de todas las transferencias que ha recibido menos el valor de las transferencias que ha enviado.

² COMITÉ DE SISTEMAS DE PAGO Y LIQUIDACIONES Y OTROS. Lista de términos de abreviaturas aplicados en materia de sistema de pagos P.11.

En el contexto de tiempo real, el Comité de Sistema de Pagos de Ahorros Financieros y Liquidaciones define Tiempo Real del sistema financiero, de la siguiente manera: "Tiempo Real es el procesamiento de instrucciones sobre una base individual al momento de ser recibidas, en lugar de hacerlo con posterioridad."³

Es muy usual la sostenibilidad económica y financieras, sobre todo en economías en desarrollo, que en una transacción la orden de pago y su ejecución no se den en el mismo momento sino, que muchas veces se posterga su ejecución para el cierre de las operaciones; en economías desarrolladas este desfase tiene un costo muy alto e índice negativamente en el desarrollo financiero y económico del país.

Después de estas breves descripciones básicas, intentaremos conceptualizar lo que es la incidencia de las variaciones de las tasas de interés activas y pasivas. El mismo Comité nos dice al respecto en forma muy sintetizada, lo siguiente, "Es un sistema de transferencia en el que la liquidación de fondos o transferencia de valores se produce individualmente sobre una base de orden por orden de acuerdo a las reglas y procedimientos del sistema, es decir, sin obtener saldos netos entre débitos contra créditos".⁴

Por otro lado, SHEPPARD, David especifica un poco más este concepto y define a las Tasas de interés, como: "Pagos individuales que son liquidados a través de las cuentas de ahorros de los bancos comerciales en el Banco Central. Así, el problema de Riesgo de Crédito Interbancario es separado de la operación del sistema: Al recibir una instrucción de

³ Ibid p.24

⁴ Ibid p.20

pago, el banco receptor conoce que el monto involucrado ya ha sido compensado en definitiva en el banco central y los fondos pueden ser inmediatamente acreditados en la cuenta del último beneficiario.⁵

Las variaciones de las tasas de interés pasivas en el ahorro financiero de acuerdo al monto de las transacciones se clasifican en Sistemas de Bajo Valor y Sistemas de Alto Valor, los primeros es donde se procesan aquellas operaciones que son de uso masivo por consumidores y empresas, como los cheques, letras de cambio, etc. Y que su liquidación generalmente se efectúa en Sistemas de Liquidación Neta en Tiempo Diferido.

En cambio, en el Sistema de Alto Valor se efectúan las principales transacciones de una economía que son generalmente liquidadas en las cuentas que los clientes mantienen en los bancos comerciales.

Cuando los protagonistas de una transacción económica, tanto el que ordena el pago como el que lo recibe, no tienen sus cuentas en un mismo banco comercial, la liquidación se efectúa a través de las cuentas que los bancos comerciales mantienen en el Banco Central y mediante Sistemas de Liquidación Bruta en Tiempo Real, esto le da cierta sostenibilidad a los planes de créditos y por ende de microcréditos.

SHEPPARD, David hace alusión al Riesgo de Crédito Interbancario, se refiere al riesgo que asume el banco receptor cuando provee fondos a su cliente antes de haber recibido los fondos del banco del pagador, esto debido a que como el banco receptor dispone de la información para el pago a sus clientes, este los va ejecutando incluso sin que se haya llevado a cabo la liquidación final exponiéndose al riesgo de crédito; esto

⁵ SHEPPARD, David. SISTEMA DE PAGO, p. 37

sucede en un Sistema de Liquidación Nets en tiempo Diferido. En un Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real esto no se da, porque las transacciones no se acumulan sino que se realizan una a una y su liquidación finaliza en el mismo momento minimizando riesgos.

BORIO, C. Y Paul, VAN DER BERGH sostienen que: "Una manera alterna de mitigar el problema que entraña el pago retrasado, consiste en introducir sistemas que cubran los adeudos sobre una base bruta en tiempo real. En tal caso: las ordenes de transferencias de Fondos se cubran a medida que se envían, siempre y cuando el banco remitente disponga de una cobertura suficiente sobre su cuenta en el Banco Central. Las transferencias individuales son incondicionales e irrevocables, y definitivas en el curso del día, se posibilita con este procedimiento y se elimina la inseguridad que entrarán. Las exposiciones se tornan más transparentes: Desde el punto de vista técnico, los participantes deberían estar en condiciones de ejercer un monitoreo continuo sobre sus cuentas y sobre sus límites de crédito, de haberlos.⁶ El UNWINDING (o desentrañamiento), es el término que se usa para definir el mecanismo para el cual alguna o todas las transferencias a favor y en contra de un participante que hubiera incurrido en incumplimiento, se excluyen del proceso de liquidación. En un Sistema de Liquidación Neta las transferencias de los otros participantes, que no fueron excluidas, se vuelven a calcular y obtener su saldo neta Una de las características de la Incidencia de las variaciones de las tasas de interés pasivas, como las transacciones se efectúan una a una, es que

⁶ BORIO, C. Y Paul, VAN DER BERGH. SISTEMAS DE PAGOS: SITS TENDENCIAS MANEJO DE LOS RIESGOS INHERENTES, 2006

se requiere de mayor liquidez en el sistema bancaria, al respecto BORIC), C. Y Paul, VAN DER BERGH manifiestan lo siguiente: "Las ventajas evidentes en término de manejo de riesgos conllevan al costa de saldos de liquidez más altos a lo largo del día y de gastos de operación adicionales para los participantes.⁷

Otros autores como SHEPPARD, David ya mencionado, considera hasta tres opciones para aprovisionar liquidez, y sostiene lo siguiente: "Mientras las variaciones de las tasas de interés disminuye los riesgos de compensación interbancaria del sistema de pagos, este suscita algunos importantes temas para el Banco Central y los bancos comerciales, concerniente a la provisión de liquidez Bajo sistema de pago con compensación neta, la necesidad de liquidez para asegurar el flujo de pagos a lo largo del día es provista para el otorgamiento implícito de créditos intradiarios por los bancos colocadores a los tomadores. Bajo el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real, este crédito intradiario entre bancos comerciales desaparece. La liquidez necesaria para ser proporcionada al ah 0110 financiero para que atienda a las variaciones de las tasas de interés pasivas, existe un número de opciones:

- a. No proporcionar liquidez adicional. Este es la tasa de interés en Tiempo Real Restringido, en el cual un pago solo será compensado (y luego pasado al banco receptor) si es que el banco que envía tiene suficiente saldo en su cuenta compensatoria, sino es suficiente, el pago es rechazado o puesto en cola de espera.
- b. Sobregiros permitidos en cuentas compensatorias. Este reintroduce créditos intradiarios al sistema de pago, pero su suministro por el

⁷ Ibid, p.10

banco central es explícito y en términos específicos, por ejemplo: Para límites máximos permitidos sobre cualquier sobregiro. Si los sobregiros deben o no tener seguro, todo o en parte, por colaterales, Si hay un cargo por interés. Así, en los Estados Unidos, el sistema Fedwire permite sobregiros intradiarios descubiertos hasta un límite, pero con cargo de intereses sobre el nivel de sobregiro durante el día.

- c. Proveer un mecanismo tal como uno de facilidades de compra y recompra (repo). Baja tal arreglo, el banco central acordara la compra de activos altamente líquidos de los bancos comerciales y acreditará sus cuentas compensatorias, con la transacción automáticamente reservada (y debitara la cuenta compensatoria) al final del día. Esta clase de arreglo opera en el Reino Unido. Un elemento clave en tal opción (excepto en el caso de sobregiros no asegurados) es que calla banco comercial tienen que decidir por sí mismo cuenta liquidez es requerida, y luego tiene que proporcionar el monto apropiado de valores o mantener el saldo en su cuenta con el banco central".⁸

Volviendo a la definición de las variaciones de las tasas de interés existen otros conceptos en los que se han ido agregando algunas consideraciones, al respecto, una definición, básica la da el Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación del Banco internacional de Pagos que describe que las variaciones de las tasas de interés así: "Las variaciones de las tasas de interés es definido como un sistema de compensación en el cual, ambos, el procesamiento y la compensación final de instrucciones de transferencias de fondos pueden ocurrir de manera continua.

⁸SHEPPARD David. Oh Cit. pp. .17-3S

En este sistema de intereses, las transferencias son compensadas individualmente, sin obtener saldos netos de débitos contra créditos. Como este es un sistema en las tasas de interés, los efectos finales de las compensaciones son permanentes y no periódicos en predeterminados momentos, previendo que las Órdenes de los bancos tengan saldos de cobertura suficientes. Más aún estos procesos de compensación estén basados en transferencias a tiempo reales de dinero en bancos centrales. Las transacciones económicas que se efectúan entre países cuyas monedas son muy comerciales como el Yen Japonés, el Marco Alemán o el Dólar de Estados Unidos de Norteamérica, debido a que los horarios entre algunos países difieren, en algunos casos hasta en 17 horas; corren el riesgo de que el pago no sea simultáneo entre las 2 partes así, el que inicia el pago está expuesto al incumplimiento de la otra parte por el desfase de tiempo, este riesgo se conoce como "Riesgo Herstatt".

El nombre de "Riesgo Herstatt" nace en el año 1974 cuando se produjo la quiebra del Banco Alemán Bankhaus Herstatt, el que al cierre de sus operaciones, después de haber realizado durante el día transacciones que significaron pagos irrevocables en Marcos Alemanes en contrapartida de Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, fue declarado en quiebra dejando impago a los beneficiarios que transaron en esta última moneda, quienes tuvieron que asumir el incumplimiento del pago.

Los bancos de Nueva York se negaron a efectuar los pagos por cuenta propia a su clientela, esto crea un problema en cadena en todo el sistema y los bancos neoyorquinos para normalizar sus operaciones tuvieron que superar muchas dificultades, se estima que el valor de las transferencias de fondos brutos se redujo de su cifra habitual de U\$ 60 mil millones a

solo US\$ 36 mil millones. El problema Herstatt motiva a adoptar medidas de control, es así que en 1980 los bancos centrales del grupo de los diez países (G10) empezaron a trabajar en este campo con la instalación de un grupo de expertos en Sistema de Pagos.

En 1989 se creó un Comité Ad Hoc sobre Programas de Neteo Interbancario, éste posteriormente se constituyó como Comité sobre Sistemas de Pago y Liquidaciones presidido por Alexandre Lamfalussy y en 1990 este Comité emitió un informe que establecía los estándares mínimos que deberían regir para los sistemas de pago los que son más comúnmente conocidos como "Estándares Lamfalussy".

El informe de Lamfalussy abarcaba esquemas de neteo de monedas múltiples e internacionales, establecía normas mínimas para el diseño y operatividad de dichos esquemas y los principios para su supervisión por los bancos centrales, posteriormente los Estándares Lamfalussy fueron ampliados con algunos nuevos principios y además han sido aplicados para sistemas de pagos de diversa naturaleza y no solo para los netos.

Para que las variaciones de las tasas de interés sean eficientes y seguros, de acuerdo al Comité sobre Sistemas de Pago y Liquidaciones, los principios básicos que se deben adoptar son los siguientes: El Sistema deberá contar con una base legal bien fundada.

Las normas y procedimientos de un sistema deberán ser ejecutables y sus consecuencias, predecibles. Un sistema que no sea legalmente robusto o en el que los temas legales se comprendan con deficiencia podría perjudicar a sus participantes. La mala comprensión puede dar a los participantes un sentido falso de seguridad, que los conduzca por ejemplo, a subestimar sus exposiciones de crédito o liquidez.

El entorno legal relevante a este principio incluye la infraestructura legal general en las jurisdicciones pertinentes (tales como la ley referente a contratos, pagos, valores, bancos, relación deudor/acreador e insolvencia), así como también los estatutos específicos, jurisprudencia, contratos (normas para sistemas de pago) u otro material relevante.

Se deberá especificar claramente la jurisdicción ID* cuyo derecho se deben interpretar las normas y procedimientos del sistema. En la mayoría de los casos, el entorno legal más importante será el nacional, aunque, especialmente, cuando el sistema comprenda elementos internacionales tales como participación de un banco extranjero o la utilización de monedas múltiples, también será necesario considerar si existe algún riesgo legal sustancial que se origine a partir de otras jurisdicciones.

Las normas y procedimientos del sistema deben permitir a los participantes comprender claramente el impacto en el sistema de cada uno de los riesgos financieros en los que incurren en su participación.

Los Participantes, el operador y otras partes involucradas, en algunos casos, incluyendo clientes, deberán comprender claramente los riesgos financieros en el sistema y donde se originan. Un factor determinante serán las normas y procedimientos del sistema. Los mismos deberán definir claramente los derechos y obligaciones de todas las partes involucradas y se les deberá proveer material explicativo actualizado. En particular, la relación entre las normas del sistema y los otros componentes del entorno legal deberán entenderse y explicarse claramente. Además, las normas claves relacionadas con los riesgos financieros deberán estar disponibles públicamente.

El sistema debe contar con procedimientos claramente definidos sobre administración de riesgos crediticios y de liquidez, los cuales especifican las responsabilidades del operador del sistema y de los participantes, y brindan incentivos apropiados para administrar y contener tales riesgos.

Las normas y procedimientos de un sistema de pago sistemático importante no solo constituyen la base para establecer el punto de origen de los riesgos de crédito y liquidez dentro del sistema, sino también para asignar responsabilidades de administración y contención de riesgo. Constituyen por lo tanto, un importante mecanismo para enfrentar los riesgos financieros que puedan surgir en los sistemas de pago. En especial, los participantes del sector privado podrían tener incentivos inadecuados para limitar o administrar estos riesgos. Las normas y procedimientos de un sistema deben, por lo tanto, asegurar que todos los participantes tengan incentivos y capacidad para administrar y contener cada uno de los riesgos que conllevan, y que se apliquen límites sobre el nivel máxima de riesgo crediticio que cada participante pudiera ocasionar. Los límites sobre riesgos crediticios probablemente sean de particular importancia en los sistemas que impliquen mecanismos de neteo. Existe una serie de forma de administrar y contener riesgos utilizando procedimientos tanto analíticos como operativos. Los procedimientos analíticos incluyen un constante control y análisis de los riesgos de crédito y liquidez que los participantes presentan al sistema. Los procedimientos operativos incluyen la implementación de decisiones sobre administración de riesgo mediante límites a los mismos, al financiar con anticipación garantizar las obligaciones, a través del diseño y administración de colas para las transacciones u otros mecanismos. Para muchos sistemas, el

use de procesos de administración de riesgo que operan en tiempo real, constituirá un elemento clave para satisfacer este principio.

Los sistemas multilaterales de neteo con liquidación diferida se enfrentan al riesgo de que un participante no pueda cumplir con sus obligaciones de liquidación, aumentando la posibilidad de que otros participantes se encuentren con presiones inesperadas de crédito y liquidez al momento de la liquidación. Por lo tanto, tales sistemas necesitan estrictos controles para encarar este riesgo de liquidación.

La norma IV de Lamfalussy especifica que, como mínimo, un sistema de neteo debe tener la capacidad de soportar el incumplimiento con el sistema del deudor neto más grande. Este enfoque es la base de los convenios actuales en muchos sistemas de pago que liquidan sobre una base neta para limitar los riesgos de crédito y liquidez y para asegurar su acceso en circunstancias adversas. Este enfoque está desarrollado.

Los sistemas que cumplen solo con esta norma mínima, aún siguen expuestos a los riesgos financieros de incumplimiento de más de una institución durante el mismo día comercial. Las circunstancias en las que un gran deudor neto no pueda cumplir con sus obligaciones de liquidación en el sistema, pueden ser aquellas en las que otras instituciones también se encuentren bajo presión de liquidez. La mejor práctica internacional es que tales sistemas serán capaces de soportar un incumplimiento mayor al del deudor más grande que no cumpla con el sistema.

Se debe brindar una cuidadosa atención a este enfoque y evaluar sus implicancias tomando en cuenta los beneficios de reducir los riesgos de liquidación y cualquier otra consecuencia, tal como la administración de la liquidez. Asimismo, con más frecuencia se adoptan diseños de sistemas

alternativos (tal como sistemas LBTR a sistemas híbridos) para reducir o eliminar el riesgo de liquidación.

Este principio básico adopta el texto de la Norma IV Larnfalussy casi sin cambios, y constituye una norma universal mínima que debe ser superada siempre que sea posible. El principio se aplica explícitamente solo a sistemas que impliquen neteo multilaterales. Este principio no es importante para Sistemas Brutos de Liquidación en Tiempo Real (LBTR). Para otros tipos de sistemas que impliquen la liquidación diferida, puede ser necesario que el banco central tenga que considerar si los riesgos son similares. Si lo son, se debe seguir un enfoque similar al aplicar por lo menos una norma mínima, y preferentemente una superior.

Los activos utilizados para la liquidez deberán preferentemente constituir un pasivo del banco central; donde se utilicen otros activos, los mismos no deberán implicar ningún riesgo de crédito, o bien uno muy pequeño.

La mayoría de los sistemas involucran la transferencia de un activo entre los participantes del sistema para liquidar las obligaciones de pago. La forma más común y preferible de tal activo es el saldo de una cuenta en el banco central, que representa un pasivo para él mismo. Existen, sin embargo, ejemplos de otras formas de activos para liquidación, que representan pasivos para otras instituciones supervisadas.

Todos los participantes del sistema deben aceptar el activo, la seguridad del sistema depende en parte en si el mismo deja al tenedor con un riesgo de crédito significativo. Si hubiera signos de riesgos que indicaran que el emisor del activo pudiera incurrir en incumplimiento, el sistema podría enfrentar una crisis de confianza, la que originaría un riesgo sistémico.

Los saldos en el banco central son generalmente el activo más satisfactorio utilizado para la liquidación debido a la falta de riesgo de crédito para el tenedor, y generalmente se utilizan en sistemas de pago sistemáticamente importantes. Si la liquidación se completa con otros activos, tales como montos de depósitos en un banco comercial, tales activos deben conllevar un riesgo de crédito pequeño.

En algunos sistemas de pago se hace un uso mínimo de un activo transferible. Por ejemplo, se puede liquidar al compensar un crédito contra otro. Esto puede ser consistente con el Principio VI, siempre que no exista inconsistencia con otros principios, en especial con el Principio I, que exige una base legal para que el proceso de compensación sea sólido. El sistema deberá asegurar un alto grado de seguridad y confiabilidad operativa y deberá contar con convenios de contingencias para completar puntualmente el procesamiento diario.

Los participantes del mercado dependen de los sistemas de pago para liquidar sus transacciones en el mercado financiero. Para asegurar la precisión debe incorporar normas comercialmente reconocidas de seguridad que sean adecuadas a los valores de transacciones involucrados. Estas normas se aumentan a través del tiempo con los avances tecnológicos para asegurar la finalización del procesamiento diario, el sistema debe mantener un alto grado de fortaleza operativa. Esto no se trata simplemente de contar con tecnología confiable y un adecuado respaldo de todo el hardware, software e instalaciones de red. También es necesario contar con efectivos procesos comerciales y personal competente bien entrenado que pueda operar el sistema en forma segura y eficaz, y asegurar que se sigan los procedimientos

correctos. Esto, junto con una buena tecnología, Kara posible que se asegure, por ejemplo, que los pagos se procesen en forma rápida y correcta, y que los procedimientos de administración de riesgo, tales como los limites se cumplan. El grado de seguridad y confiabilidad requerido para brindar una adecuada seguridad y eficiencia dependen del grado de la importancia sistémica del sistema, así como cualquier otro factor relevante como la disponibilidad de convenios alternativos como concretar pagos en situaciones de contingencia.

Los operadores usuarios (tales como los bancos y sus clientes) y supervisores de sistemas, tienen un interés en la eficiencia de un sistema. Todos desean evitar el desperdicio de recursos, y manteniendo constante las otras cosas, utilizar la menor cantidad de recursos posible por lo general habrá un dilema entre minimizar los costos de recursos y otros objetivos, como maximizar la seguridad. Con el fin de cumplir con estos objetivos, el diseño del sistema, incluyendo las opciones tecnológicas que se tomen, deben tratar de ahorrar en costos de recursos significativos, siendo práctico en las circunstancias específicas del sistema, y teniendo en cuenta sus efectos sobre la economía como un todo.

Los costos de brindar servicios de pagos dependerán de la calidad del servicio y las características exigidas por los usuarios, y de la necesidad - del sistema de satisfacer los principios básicos que limitan los riesgos en el sistema. Un sistema que es consistente con las demandas del mercado que atiende, probablemente sea más utilizado, y en consecuencia difundirá más ampliamente los beneficios de reducir el riesgo at satisfacer los otros principios y los costos de brindar los servicios.

Los diseñadores y operadores de sistemas de pago aplicando las tasas de interés pasivas, deben considerar brindar una cierta calidad de servicio, en términos de funcionalidad, seguridad y eficiencia, con un costo mínimo de recursos. Los costos relevantes no son solo aquellos que se pasan a los usuarios por medio de recargos del sistema, sino aquellos de los recursos totales utilizados por el sistema y sus usuarios al brindar los servicios de pago. Ser6 necesario, por ejemplo tener en cuenta cualquier costo indirecto a los usuarios, así como los costos de liquidez y garantía.

La disponibilidad de liquidez en un sistema puede ser un elemento importante para su normal operación. Los beneficiarios desean que se les pague con fondos que pueden volver a utilizarse de inmediato, y de esa forma valoran las ventajas de los sistemas con liquidación intradiaria.

Los deudores, pueden enfrentar el riesgo de un movimiento lento o Basta de una obstrucción (donde cada participante espera que los otros paguen primero) en interés de la eficiencia, los sistemas deben brindar a los participantes incentivos adecuados para paguen puntualmente.

Para los sistemas de tiempo real, la provisión de liquidez intradiaria es de particular importancia. Entre los factores relevantes para tal provisión se incluyen la profundidad de los mercados de dinero interbancario y la disponibilidad de cualquier garantía significativa. Teniendo en cuenta los beneficios de los flujos normales de pago, el banco central debe considerar sí y cómo brindar liquidez intradiaria para apoyar el funcionamiento diario de un sistema.

La tecnología y los procedimientos operativos utilizados para brindar servicios de pago deben ser constantes con los tipos de servicios que demandan los usuarios, reflejando la etapa de desarrollo económico de

los mercados atendidos. El diseño de las tasas de interés pasivo debe por lo tanto, adecuado a la realidad geográfica del país, la distribución de su población y su infraestructura (tales como telecomunicaciones, transporte y estructura bancaria). Un diseño particular o solución tecnológica que sea adecuada para un país puede no serlo para otro.

Los sistemas se deben diseñar y operar de modo que se puedan adaptar al desarrollo del mercado para los servicios de las tasas pasivas nacionales e internacionales. Sus convenios técnicos comerciales y de gobierno deben ser lo suficientemente flexibles para responder a las cambiantes demandas, por ejemplo, al adoptar nuevas tecnologías.

El sistema deberá tener criterios objetivos y de conocimiento público para la participación, que permitan un acceso justo y abierto.

Los criterios de acceso que alientan la competencia entre los participantes promueven servicios de pago eficientes y de bajo costo. Esta ventaja, sin embargo, se debe sopesar con la necesidad de proteger a los sistemas y a sus participantes que los expongan a excesivos riesgos legales, financieros u operativos. Cualquier restricción al acceso se debe indicar explícitamente y divulgar entre las partes interesadas.

Las normas del sistema deben establecer procedimientos claramente especificados para que los participantes se retire del sistema en forma ordenada, ya sea a voluntad del participante, siguiendo la decisión de un operador del sistema donde el participante se debe retirar. Las acciones de un banco central tendientes a impedir el acceso a los servicios del sistema de pago, o los servicios de cuenta de liquidación, también pueden conducir al retiro de un participante del sistema, pero podría ser imposible

que el banco central especificara explícitamente y par anticipado Cotas las circunstancias en las que pudiera obrar de esta forma.

Los acuerdos acerca de la forma de gobierno del sistema deben ser efectivos, responsables y transparentes. Los acuerdos acerca de la forma de gobierno del sistema de pago de las tasas de interés pasivas incluyen al conjunto de relaciones entre la administración del sistema de pago y su órgano de gobierno (como el director), sus dueños y sus otros accionistas. Estos convenios constituyen la estructura por medio de la cual se fijan los objetivos generales del sistema, la forma en que se les logra y el modo en que se supervisa su funcionamiento. Dado que los sistemas de pago importantes tienen el potencial para afectar a la mayor comunidad económica y financiera, existe una necesidad especial de contar con una gobernación eficaz, responsable y transparente, ya sea que el sistema sea dirigido y operado por un banco central a por el sector privado.

Una gobernación efectiva brinda los incentivos adecuados para que la administración persiga objetivos que sean de interés para el sistema, sus participantes y el público de un modo más general. Asimismo, asegura que la administración tenga las herramientas y aptitudes adecuadas para lograr los objetivos del sistema.

Los acuerdos de gobierno deben brindar responsabilidad a los dueños (ejemplo, a los accionistas de un sistema del sector privado) y, debido a la importancia sistémica del sistema, a la comunidad financiera más amplia, de modo que aquellos atendidos por el sistema de pago puedan influir sobre sus objetivos y funcionamiento general. Un aspecto esencial para el logro de la responsabilidad, es asegurar que los acuerdos de gobierno sean transparentes, de modo que todas las partes afectadas tengan acceso a la información acerca de las decisiones que afectan al

sistema y la forma en que se tomen las mismas. La combinación de una gobernación efectiva, responsable y transparente, brinda una base para el cumplimiento de los principios básicos como un todo. Los sistemas deberán tratar de superar los mínimos incluidos en estos principios.⁹

En el Perú, hasta 1999, las transferencias de Alto Valor, se efectuaban bajo un esquema combinado de los dos tipos de liquidación, de tasas de interés tanto activas como pasivas, éste era un Sistema de Liquidación de las cuentas pasivas y el riesgo crediticio era asumido totalmente por el Banco Central de Reserva del Perú.

En la reforma del Sistema de Pagos, el Perú optó por un Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real, tanto para tasas activas como pasivas, éste se fue implementando progresivamente, la primera etapa consistió en la interconexión con los bancos a través de un medio electrónico que les permite interactuar y luego se estableció el programa de transferencias para que los bancos puedan realizar sus operaciones desde puntos fijos instalados en sus oficinas.

El Banco Central con la finalidad de suplir la mayor liquidez temporal que se necesita en este tipo de liquidación, ha implantado el crédito intradiaria bajo un sistema de colaterales que lo garantiza y ha permitido que el Banco Central disminuya considerablemente el riesgo crediticio que antes asumía al diferirse la liquidación al cierre de las operaciones. Otro beneficio obtenido de la implantación de este sistema es que agiliza las operaciones que liquidan los bancos en las cuentas que mantienen en el Banco Central permitiendo que el tráfico de operaciones sea fluido.

⁹ BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BASILEA). REPORTE CONSULTIVO: PRINCIPIOS BASICOS PARA LOS SISTEMAS DE PAGO IMPORTANTES A NIVEL SISTÉMICO. pp.6-10

Para concluir quiero citar nuevamente a BORIO, C. Y Paúl VAN DEN BERGH quienes hacen una descripción muy didáctica y realista de lo que son los sistemas de pago, que describen así:

Las variaciones de las tasas de cambio son de acuerdo a la actividad económica que son necesarios, pero típicamente se les toma como algo carente de importancia hasta que se presenta un accidente o un embotellamiento. Las transacciones económicas producen obligaciones de pago que deben cumplirse a través de la transferencia de dinero entre las partes contratantes. Ni la organización ni la mecánica que requieren el proceso atrajeron especialmente la atención de los políticos ni de los participantes del mercado sino hasta hace una década.

La marejada de actividades financieras sin precedentes que se ha producido tanto internamente en los países como a nivel internacional, así como la aparición de episodios de apuros financieros, ha generado un interés considerable por variación de la tasa de interés existe.

El crecimiento espectacular del valor de las transacciones ha presionado los sistemas existentes; como un trasfondo de gran competencia en la industria de las finanzas, también alteró radicalmente tanto la escala de los riesgos de liquidez y los riesgos crediticios en que se puede incurrir. Una serie de episodios de presiones financieras, como el derrumbe del mercado de valores en 1987, han hecho sentir su potencial de propagación y amplificación de los shocks financieros.

El manejo de los riesgos en los sistemas de pagos, respecto a las tasas de interés pasivas, tanto a nivel de empresa como el sistema total, actualmente es una de las mayores preocupaciones de autoridades públicas y de entes privados. En los últimos años se ha lanzado una

amplia gama de iniciativas destinadas a asegurar la eficiencia de las medidas aplicadas. En su calidad de instituciones generalmente responsables de salvaguardar la integridad de 'la variabilidad de las tasas de interés en los sistemas de pagos, los bancos centrales han jugado un papel clave en estas actividades.¹⁰

Por lo mismo que la incidencia de las variaciones de las tasas de interés son a la actividad económica lo que las carreteras al tráfico, si no están bien estructurados, con la misma velocidad que transfieren sus beneficios pueden transferir sus deficiencias produciendo un shock financiero que va a repercutir en la economía del país, por eso se sostiene que un sistema de pagos liquidando los intereses pasivos es eficiente cuando las normas y procedimientos permiten que los instrumentos de pago movilicen los fondos de los agentes económicos, en la forma más rápida, económica y segura.

La importancia de un sistema de la variabilidad de las tasas de interés pasivas está orientada a la estabilidad financiera, a la programación de la política monetaria y a la eficacia económica.

Entonces, constituye un reto investigar el efecto que ha tenido en los negocios de nuestra economía la incidencia de las variaciones de las tasas de interés pasivas en el ahorro.

1.2.2 Planes de micro-crédito

Para definir al ahorro financiero, partamos primero del sistema financiero. La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley

¹⁰ BORIO C. Y Paul VAN DEN BERGIL. SISTEMAS DE PAGO: SUS TENDENCIAS Y MANEJO DE LOS RIESGOS INHERENTES P.1.

N° 26702), la cual se hace extensiva a los microcréditos, define al Sistema Financiero, en su anexo glosario como: "El conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse".¹¹

En el mundo de las actividades comerciales existen dos tipos de empresa, las empresas no financieras y las empresas financieras.

Las empresas no financieras son aquellas que se dedican a la producción o a prestar servicios no financieros, en el primer caso tenemos por ejemplo; aquellas que producen artefactos eléctricos, líneas automotrices, maquinarias, etc. Y entre las que prestan servicios tenemos las líneas aéreas, transporte terrestre, servicios de correo, etc.

Las empresas financieras, que son las que interesan para el tema que nos ocupa, las constituyen las Instituciones Financieras las que, según FABOZZ, Frank J., Franco, DIGLIANI y Michael G. FERRI, proporcionan servicios relacionados a uno más de los siguientes temas:

- Transformación de activos financieros que se adquieren por medio del mercado y su conversión a diferentes o más aceptados tipos de activos que llegan a ser sus pasivos. Esta función la realizan los intermediarios financieros, quienes son el tipo más importante de institución financiera.
- Intercambio de activos financieros en beneficio de sus clientes.
- Intercambio de activos financieros para sus propias cuentas.

¹¹ LEY N° 26702, LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGANICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS.

- Asistencia en la creación de activos financieros de sus clientes y la venta de esos activos financieros a otros participantes del mercado".
- Proporcionar avisos de inversión a otros participantes del mercado. Administración de carteras de otros participantes del mercado".¹² Los intermediarios financieros son un tipo especial de empresa financiera que prestan servicios de intermediación financiera.

Continúan diciendo FABOZZI, Frank J., Franco, MODIGLIANI y Michael G., FERRI: *"Los intermediarios financieros incluyen instituciones de depósito (bancos comerciales, asociaciones de ahorro y préstamo, cajas de ahorro y uniones de crédito) que adquieren la mayor parte de sus fondos ofreciendo principalmente sus pasivos al público en forma de depósitos."*¹³

Nuestra Ley General cuando describe la intermediación financiera, en si anexo glosario, dice lo mismo pero, lo dice en los siguientes términos:

"Intermediación Financiera es la actividad consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, colocación o inversiones".

Los servicios bancarios son prestados justamente por los bancos comerciales, a los que aluden FABOZZI, Frank J., Franco, MODEGLIANI y Michael G., FERRI, como instituciones de depósitos y estos servicios se pueden clasificar en servicios de banca individual, de banca institucional y banca global.

Los servicios de banca individual comprende los préstamos a: consumidores, hipotecarios, a plazo a los consumidores, usuarios de tarjetas de crédito, para automóviles, etc.

¹² FABOZZI, Frank J. Franco. MODIGLIANI y Michael G. FERRI, MERCADOS E INSTITUCIONES, p.20.

¹³ Ibid 'p.20

Cuando los préstamos están orientados a instituciones no financieras (como empresas productoras), a entidades públicas (como gobiernos locales), a otras instituciones financieras de diferente naturaleza (como las compañías de seguro) o instituciones financieras de la misma naturaleza (como los préstamos interbancarios) se consideran servicios de banca institucional. También están incluidas en esta categoría el financiamiento para bienes raíces comerciales, arrendamiento financiero, factoring, administración de fondos de pensiones privados y públicos, servicios fiduciarios, servicios de custodia, administración de efectivo como el mantenimiento de cuentas, compensación de cheques y transferencias electrónicas.

Dentro del marco de desarrollo y competencia la banca ha extendido sus actividades a través de operaciones para financiamiento corporativo, mercado de capital y mediante la negociación de productos y servicios con el exterior, incorporando así operaciones de mayor complejidad que las operaciones bancarias convencionales; este tipo de actividades caracterizan a la banca global.

Entre las modalidades de financiamiento corporativo a sus clientes están las aceptaciones bancarias, cartas de crédito y otros tipos de garantía. Así también, en los mercados de capital y en el intercambio extranjero de productos y servicios realiza operaciones de compra y venta de valores, compra-venta de divisas extranjeras, operaciones swaps, contratos de futuros, contratos de opciones, etc.

Todo lo descrito hasta ahora son los servicios que los bancos comerciales prestan y por los que obtienen ingresos en forma de intereses o de cuotas, ahora bien, respecto a los fondos que obtienen

los bancos, FABOZZI, Frank J., Franco, MODIGLIANI y Michael G.,

FERRI, dicen: "Hay tres fuentes de fondos para los bancos:

- (1) depósitos,
- (2) préstamos que no son de depósitos y
- (3) acciones comunes y ganancias retenidas.

Los bancos son instituciones financieras altamente apalancadas, lo que significa que la mayoría de sus fondos vienen de préstamos"¹⁴

De acuerdo a lo descrito, efectivamente podemos indicar que como captación de depósitos tenemos las cuentas corrientes, conocidas también como cuentas de cheques, depósitos de ahorro, depósitos a plaza, certificados de depósitos negociables, certificados de depósitos al vencimiento, etc.; entre los préstamos que no son depósito tenemos por ejemplo, las operaciones de recompra (repos), pagares, bonos, etc. Y por último, el capital de los bancos que como cualquier empresa está conformado por los aportes de sus accionistas.

En lo referente al apalancamiento de las empresas bancarias en el Perú, el capital de las empresas financieras esta normada por la Ley de Bancos, en su artículo 16° establece el capital social mínima que en efectivo deberán aportar los socios de las empresas financieras para que se les autorice su funcionamiento y en el artículo 18° de la misma Ley, establece que este capital mínima debe ser actualizado trimestralmente de acuerdo al índice de precios al por mayor a nivel nacional que publica mensualmente el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Cabe destacar, que el alto nivel de apalancamiento es una de las razones para la que el capital mínima exigido para las entidades

¹⁴ Ibid p.64

bancarias, es el más alto respecto a las demás empresas financieras. Otra medida de protección, respecto al alto nivel de apalancamiento de las empresas bancarias, es la reserva que la Ley obligue mantener a los bancos expresados en un porcentaje sobre los depósitos, esta reserva la conocemos como "Encaje" y esta normada en la Ley en el Capítulo V, Título I de la Segunda Sección. El "Encaje", está constituido exclusivamente por dinero en efectivo en la caja de las empresas y depósitos en el Banco Central de Reserva del Perú, quien por razones de política monetaria ejerce el control y normatividad del mismo.

FABOZZI, Frank J., Franco, MODIGLIANI y Michael G, FERRI, respecto a las reglamentaciones, señalan: "Por el papel especial que los bancos comerciales juegan en el sistema financiero, los bancos están reglamentados y supervisados..."¹⁵

En el Perú, la Ley General establece sus alcances a un marco de regulación y de supervisión que ejerce principalmente la Superintendencia de Banca y Seguros, adicionalmente, la regulación también se ejerce a través del Banco Central de Reserva e indirectamente por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores y en la supervisión, la Contraloría General de la República, después de haber hecho la introducción de lo que es un sistema financiero, quienes lo conforman, quienes son los entes reguladores y supervisores y qué papel desempeñan las entidades bancarias dentro de él, veamos la estructura del sistema financiero peruano que establece, en su artículo 16°, la Ley General Rectora:

¹⁵ Ibid p.67

a. Empresas de Operaciones Múltiples

- Empresa Samaria
- Empresa Financiera Caja Municipal de Ahorro y Crédito
- Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa (EDDY E)
- Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público
- Caja Rural de Ahorro y Crédito

b. Empresas Especializadas

- Empresa de Capitalización
- Empresa de Arrendamiento Financiero
- Empresa de Factoring
- Empresa Afianzadora y de Garantías
- Empresa de Servicios Fiduciarios

c. Empresas de Seguros

- Empresa que opera en un solo ramo (riesgos generales o vida).
- Empresa que opera en ambos ramos (riesgos generales y vida).
- Empresa de Seguros y de Reaseguros - Empresa de Reaseguros

Asimismo, Para tener un panorama más amplio de las empresas del sistema financiero, describiré lo que la Ley General, en sus artículos 221° y 275°, señala sobre las operaciones y servicios que éstas pueden efectuar

Recibir depósitos a la vista, Recibir depósitos a plazo y de ahorro, así como en custodia. Otorgar: Sobregiros o avances en cuantas corrientes y Créditos directos, con o sin garantía

- Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagares y otros documentos comprobatorios de deuda.

- Conceder préstamos hipotecarios y prendarios; y, en relación con ellos, emitir títulos valores, instrumentos hipotecarios y prendarios, tanto en moneda nacional como extranjera
- Otorgar avales, fianzas y otras garantías, inclusive a favor de otras empresas del sistema financiero.
- Emitir, avisar, confirmar y negociar cartas de crédito; a la vista o a plazo, de acuerdo con los USOS internacionales y en general canalizar operaciones de comercio exterior.
- Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo.
- Adquirir y negociar certificados de depósitos emitidos por una empresa, instrumentos hipotecarios, warrants y letras de cambio provenientes de transacciones comerciales.
- Realizar operaciones de factoring.
- Realizar operaciones de crédito con empresas del país, así como efectuar depósitos en ellas.
- Realizar operaciones de crédito con bancos y financieras del exterior, así como efectuar depósitos de unos y otros.
- Comprar, conservar y vender acciones de bancos u otras instituciones del exterior que operen en la intermediación financiera o en el mercado de valores, o sean auxiliares de unas u otras, con el fin de otorgar alcance internacional a sus actividades. Tratándose de la compra de estas acciones, en un

porcentaje superior al tres por ciento del patrimonio del receptor, se requiere de autorización previa de la Superintendencia.

- Emitir y colocar bonos, en moneda nacional o extranjera, incluidos ordinarios, convertibles, de arrendamiento financiero, y los subordinados de diversos tipos y en diversas monedas, así como pagares, certificados de depósitos negociables o no negociables y demás instrumentos representativos de obligaciones, siempre que sean de su propia emisión.
- Aceptar letras de cambio a plazo, originadas en transacciones comerciales.
- Tomar o brindar cobertura de "commodities", futuros y productos financieros derivados.
- Adquirir, conservar y vender instrumentos representativos de deuda privada e instrumentos representativos de capital para la cartera negociable, que sean materia de algún mecanismo centralizado de negociación conforme a la ley de la materia.
- Adquirir, conservar y vender acciones de las sociedades que tengan por objeto brindar servicios complementarios o auxiliares, a las empresas y/o a sus subsidiarias.
- Adquirir, conservar y vender, en condición de partícipes, certificados de participación en los fondos mutuos y de inversión.
- Comprar, conservar y vender títulos representativos de deuda interna y externa, así como obligaciones del Banco Central.
- Comprar, conservar y vender bonos y otros títulos emitidos por organismos multilaterales de crédito donde el país sea miembro.

- Comprar, conservar y vender títulos de la deuda de los gobiernos de los países cuya relación apruebe la Superintendencia.
- Operar en moneda extranjera.
- Emitir certificados bancarios en moneda extranjera y efectuar cambios internacionales.
- Servir de agente financiero para colocación e inversión de recursos externos en el país. Celebrar contrato de compra-venta de carteras.
- Realizar operaciones de financiamiento estructurado y participar en procesos de titulación, sujetándose a lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores.
- Adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo.
- Efectuar cobros, pagos y transferencias de fondos, emitir giros contra sus propias oficinas y/o bancos corresponsales.
- Emitir Cheques de gerencia, Ordenes de pago, Cheques viajero
- Aceptar y cumplir las comisiones de confianza que se detalla en el artículo 275°
- Recibir valores, documentos y objetos en custodia, así como dar en alquiler rajas de seguridad.
- Expedir y administrar tarjetas de crédito y de débito
- Realizar operaciones de arrendamiento financiero.
- Promover operaciones de comercio exterior así como prestar asesoría integral en esa materia.
- Suscribir transitoriamente primeras emisiones de valores con garantías parcial o total de su colocación.

- Prestar servicios de asesoría financiera sin que ello implique manejo de dinero de sus clientes o de portafolios de inversiones por cuenta de estos.
- Actuar como fiduciarios en fideicomisos.
- Compra, mantener y vender ore. Otorgar créditos pignoratícios con alhajas u otros objetos de oro y plata.
- Realizar operaciones por cuenta propia de "commodities" y de productos financieros derivados.
- Actuar como originadores en procesos de titularización mediante transferencia de bienes muebles, inmuebles, créditos y/o dinero, estando facultados a constituir sociedades de propósito especial.
- Todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia mediante normas de carácter general, con opinión previa del Banco Central. Para tal efecto, la empresa comunicará a la Superintendencia las características del nuevo instrumento, o servicio financiero. La SBS emitirá su pronunciamiento dentro de treinta días de presentada la solicitud por la empresa.

El artículo 275^o mencionado anteriormente, respecto a las comisiones de confianza que pueden aceptar y ejecutar las empresas, son las siguientes:

- Realizar las funciones de depositario e interventor de bienes embargados, salvo que el depósito recaiga sobre dinero.

- Administrar provisionalmente los negocios y sociedades que se encuentran en proceso de reestructuración económica y financiera, conforme a la ley de la materia.
- Cumplir las funciones de administración, realización y liquidación de bienes de sociedades declaradas en quiebra conforme a ley.
- Ser administradores de bienes comunales por acuerdo de los interesados, o por nombramiento del juez especializado en el caso del artículo 772° del Código procesal Civil.
- Ejercer el cargo de albacea testamentario o dativo.
- Oficiar de guardadores de bienes de menores e incapaces en los casos a que se refiere el artículo 503° del Código Civil y en todos los demás en que dicha Código dispone o autoriza el nombramiento de guardador especial, testamentario o dativo, para todos o parte de los bienes del menor o incapaz.
- Actuar como guardadores de bienes de ausentes declarados judicialmente.
- Administrar bienes dejados por testamento o donados bajo la condición o Basta, a fin de entregarlos a los herederos, legatarios o donatarios cuando se cumpla la condición o llegue el día.
- Asumir la administración de bienes dejados por testamentos o por actos para obras públicas, establecimientos de beneficencia o de educación u otros fines lícitos a que los hubiere destinado el testador o donante, sujetándose a la voluntad del instituyente.
- Tomar la administración de bienes que se hubiere dejado por testamento o por acta entre vivos con el fin de que el

fideicomisario perciba (únicamente la renta durante su vida a par el tiempo que determine el instituyente.

- Obrar como administradores de bienes gravados con usufructo, cuando así se haya establecido en el acto constitutivo.
- Servir de representante de los tenedores de bonos emitidos por sociedades anónimas.
- Administrar portafolios de cartera.
- Celebrar contratos de mandato, con o sin representación, incluyendo poderes generales o especiales para: administrar bienes, cobrar créditos o documentos, comprar o vender acciones, bonos y demás valores mobiliarios, percibir dividendos e intereses, representar a titulares de acciones, bonos y valores.

El Sistema Financiero Bancario, además de las empresas bancarias, según el Instituto Internacional de Investigaciones Empresa & Cambio, el Banco Central de Reserva del Perú y el Banco de La Nación.

Actualmente, las empresas bancarias que conforman el sistema financiero peruano son eminentemente constituidas con capital privado de las cuales once son extranjeros y uno nacional (Banco de Comercio). De los bancos privados, tres de ellos son de capital extranjero que funcionan en el País como sucursales de bancos del exterior; la participación del Estado en el sistema financiero es casi nula, solo tiene accionariado en uno de ellos a través de la Corporación Financiera de Desarrollo que es banca de segundo piso y por último el Banco de la Nación que es el banco del Estado encargado de administrar los recursos del Tesoro Público. Es oportuno

hacer un punto aparte para mencionar el importante rol que cumple el Banco Central de Reserva en el sistema de pagos peruano:

De acuerdo a la Constitución Política el propósito del BCRP es preservar la estabilidad monetaria, sus principales funciones consisten en regular la expansión del dinero y crédito en el sistema financiero y administrar las reservas internacionales.

En la persecución de sus metas de estabilidad monetaria, el BCRP también regula e interviene en situaciones de liquidez. Esto último, conjuntamente con el efectivo, constituye en el sentido más amplio lo que es conocido como el sistema de pagos de una economía de mercado como la nuestra. El BCRP participa en el sistema de canje de cheques compensando las transacciones, así también, como agente central controla que las transacciones de gran valor sean compensadas libre de riesgos de liquidez, estas compensaciones las realiza a través de cuentas mantenidas por las instituciones financieras en el BCRP (cuentas de encaje), permitiendo la liquidación de las principales transacciones de pago de nuestra economía.

En general, la participación del BCRP en el sistema de pagos se puede resumir a través de cuatro principales funciones:

- Como usuario, el sistema permite llevar a cabo transacciones, que requieren de transferencia de fondos, en su propio interés. Estas transacciones incluyen principalmente operaciones de mercado abierto, créditos con propósito de liquidez (ventanilla de descuento) e intervenciones en el mercado de monedas. De igual manera que cualquier otra empresa, esto incluye pagos de salarios, gastos de mantenimiento, etc.

- Como miembro del sistema de pagos, puede hacer y recibir pagos en beneficio propio o de aquellas a que representa.
- Como ofertante de servicio, lleva a cabo las compensaciones de las transacciones de los bancos comerciales; ofrece, en coordinación con el sistema bancario, facilidades técnicas (como por ejemplo las comunicaciones, el actual proyecto de interconexión) establece los procesos operacionales y proporciona otros servicios relacionados que facilita el sistema de pagos.
- Como guardián del interés público, el banco regula el sistema y administra el canje y los procesos compensatorios, muchos de los cuales han sido ajustados a las prácticas bancarias.

Como otros bancos centrales, el BCR se constituye como prestamista de última instancia para cubrir problemas temporales de liquidez y facilitar el flujo de pagos de la economía. Este conlleva a que asuma riesgos inherentes a la administración de un sistema de pagos, como por ejemplo los sobregiros intradiarios, lo que exige tomar medidas que minimicen dichos riesgos en pro de mantener la estabilidad monetaria, necesaria para todo sistema financiero sólido y confiable.

Al referirnos sobre el desarrollo de estas organizaciones, debemos entenderlo como el proceso planificado de redacción y formación, diseñado por personal administrativo para facilitar la adaptación de las mismas a las exigencias provenientes del entorno empresarial es fundamental que en ella se centra el esfuerzo productivo de la riqueza dentro de la sociedad, que luego debe repetirse equitativamente entre todos los peruanos en función al trabajo que aportan ya a sus necesidades. Complemento inseparable de la actividad empresarial es

la generación de nuevos empleos pare absorber productivamente a la población joven que ingresa a la edad de trabajar, y a los millones de desempleados y subempleados que existen en nuestro país.

La empresa y su actividad están medidas en función de su aporte al bien común. La mediana empresa tiene márgenes de libertad al actuar, pero no puede olvidarse que la producción y la eficiencia son de interés no solo para los socios de la empresa sino también para la sociedad que es en definitiva debe recibir los beneficios del trabajo desplegados para cada una de las personas.

Por otro lado, una de las mayores contribuciones, no solo de la Mediana Empresa, es el bien común, pues esto es lo esencial para medir la eficiencia y la contribución social de las empresas, la cual tiene grandes expectativas para el futuro. Por ello, es política de gobierno establecer normas y mecanismos que alienten las inversiones y la mejor utilización de la fuerza laboral disponible, con la finalidad de lograr el desarrollo integral del país. Por ello, se han dictado normas para regular la Pequeña y la Mediana Empresa, con el objeto de promover y dinamizar el desarrollo de dichas empresas, (Decreto Ley 23189, "Ley de la Pequeña y Mediana Empresa")

Una empresa es un organismo privado, público o mixto, constituido por personas, recursos y actividades que administrados en forma conveniente, producen bienes o servicios- para la venta y lucro o ganancia para sus propietarios. En la Mediana Empresa se puede observar una mayor división y especialización del trabajo que en la Pequeña Empresa; En consecuencia, el número de empleados es mayor, y la inversión y las utilidades obtenidas ya son considerables.

CORTEZ PAUTRAT, César, dice que la empresa es la unidad económica dentro de la producción que tiene por finalidad integrar la naturaleza, el trabajo y el capital para producir mejor los bienes y servicios.

Tomando en cuenta éste propósito, podemos decir que, son considerados Medias Empresas aquellas que su valor Bruto de Ingreso al año no exceda de 900 sueldos mínimos vitales anuales, vigentes a la fecha de constitución o adecuación de la empresa, o en todo caso al término del ejercicio económico, cuando se encuentre en actividad.

Las Medianas Empresas deben desarrollarse sólo en las actividades económicas, agrícola, pecuaria y agropecuaria, actividades extractivas, de transformación, de transporte, de servicios turísticos y hoteles, comercio de bienes, de servicios comerciales e industriales. Estos pueden desarrollar sus actividades económicas bajo cualquiera de las formas societarias en la Ley de Sociedad Mercantil. Y, en cuanto a las empresas del Sector privado Reformado que tengan comunidad laboral y que reúnan los requisitos establecidos en el Decreto Ley 23189 podrán convertirse en Medianas Empresas, siempre que los trabajadores comuneros aprueben dicha conversión".

El Estado Peruano Garantiza, a través de la constitución, el Pluralismo económico al permitir la coexistencia de diversas formas de empresas ya sean éstas privadas, estatales, autogestionarias, etc., sin olvidar a la Mediana Empresa Por ello tiene una libertad de acción tanto en la producción, como en la comercialización de los productos.

Podemos resaltar que la Mediana Empresa, sobre todo, tiene seis funciones básicas: Técnica, comercial, de seguridad, contable, administrativa y, sobre todo debemos enfocarnos ésta, la función

financiera, pues aquí se desarrolla la búsqueda y obtención de capitales, busca la mejor alternativa, como su nombre lo dice, de financiamiento.

Por otro lado, es importante resaltar que, los economistas no han logrado aún un concepto económico de la empresa, ya que es una entidad que parte de la economía. No hay que extrañar pues, que también sea muy difícil llegar a un concepto jurídico de la empresa.

Tomando en cuenta que la Mediana Empresa es un tipo de organización que ha sido clasificada según su tamaño, ésta corresponde a la cantidad de ingresos, por cierto número mínimo de trabajadores, entre otras características. Sin dejar de lado que tiene grandes expectativas para el futuro. Por ello, se considera una buena opción que estas se encaminen en las inversiones utilizando correctamente nuevos métodos de financiación, como el Leasing, por ejemplo.

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales. Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan. También debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejercer sus derechos sobre los bienes que produce, por lo tanto inserta en él la Mediana Empresa, y su definición no son unívocos. Así OSORIO, Manuel nos dice: "Si bien el concepto de empresa se encuentra aún en plena elaboración, tanto en el campo jurídico como en

el económico, podemos adelantar, una definición, un tanto vaga, que abarca lo que comúnmente se entiende por tal diciendo que es la organización de los elementos de la producción (naturaleza, capital y trabajo) con miras a un fin determinado".

Sobre el particular, CABANILLAS, Guillermo pretende definir a la empresa al afirmar: En acepciones más específicas en lo jurídico y lo laboral, asociación científica, industrial o de otra índole, creada para realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo de manera común a los gastos que origina y participando todos sus miembros de las ventajas que reporte, casa o sociedad mercantil, unidad de producción o de cambio basado en el capital que persigue la obtención de beneficios a través de la explotación de la riqueza, de la publicidad, el crédito u otra actividad económica.

Organización de personal, capital y trabajo, con una finalidad lucrativa; ya sea de carácter privado, en que persigue la obtención de un lucro para los socios o accionistas; o de carácter oficial, en que se propone realizar un servicio público o cumplir otra finalidad beneficiosa, los conceptos son esbozados por el Dr. Cabanillas., están asociados a la idea que la empresa y la sociedad sean lo mismo, razón por la cual se cae en el desfase del concepto sostenido por dicha jurista.

La doctrina mercantil más reciente al contemplar desde el ángulo jurídico la totalidad del fenómeno "empresa" con unidad económica orgánica, comenzó a separar el aspecto subjetivo del aspecto objetivo de este fenómeno; comenzó a distinguir la actividad del sujeto organizador y el conjunto de medios instrumentales (reales o personales) por él organizados párale servicio de esa actividad, entrado la idea de empresa

sobre el primer aspecto y la idea distinta de "establecimiento", "negocio", "hacienda" o "casa comercial" sobre el segundo. Con lo que gana la naturaleza a través de esa separación la concepción jurídica de la empresa como modo de actividad económica.

Es importante resaltar que para muchos investigadores y especialistas de la terna no existe un concepto que defina total y uniformemente a la empresa, se le considera, una organización de personas y a la Mediana Empresa una clasificación según su tamaño.

La ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA consigna: Como no existe todavía un concepto definido de lo que se entiende por empresa es difícil formular cuáles son las reglas definitivas que aseguren el desenvolvimiento de aquellas y la concreción total de sus finalidades.

La empresa constituye algo así como el "elemento vivo de la moderna economía organizada", en la expresión de Garrigues, siendo un "conjunto de elementos humanos y de medios naturales, ordenados a un fin", prevaleciendo un concepto nuevo, el que aun cuando no ha sido creado todavía, está en su iniciación, a hay que crearlo, pues como afirmar Ripert, "es inútil hablar de una transformación de la economía si no se llegan a formular Las reglas que hacen asegurar su ejercicio.

Tomando un concepto determinado, se ha definido la empresa como la organización de los factores de la producción (capital y trabajo) para la obtención de una ganancia ilimitada con riesgo, En esa definición concisa, algunos agregan que toda empresa requiere una organización, esto es, la combinación e integración de los factores de la producción según un plan que establece el empresario. El fin que persigue es la

obtención de una ganancia que en principio no tiene límites, puede hacerse cada vez mayor y reiterada durante mucho tiempo.

Como contrapartida de esta posibilidad de ganancia se presenta el riesgo: El empresario, al igual que puede ganar mucho, puede perderlo todo en el azar económico. Y se dice además que la empresa es la unidad de producción, pues vista en su conjunto aparece como la célula inicial sobre la que se monta la vida económica.

Por otro lado, libre empresa y de empresa de Estado, de empresa privada y pública, de Pequeña, Mediana y la Gran Empresa, de tal manera que el concepto de empresa está donde el origen, en los últimos años, a un profundo cambio en ciertas instituciones. En consecuencia, se puede afirmar que la noción de empresa es heterogénea con relación a la diversidad de factores que concurren a formarlas.

Establecer la distinción entre comerciante y empresario. La figura de éste último ha tenido su origen de la del primero. Es el concepto de empresa lo que contribuye a establecer la distinción entre ambos.

Se ha afirmado, que mientras el comerciante es quien realiza profesionalmente actos de comercio, el empresario es el titular de la empresa. Es evidente que la empresa es una actividad del empresario y si la empresa es comercial, sería una actividad del comerciante. Pero habría que agregar que la empresa es algo más amplia y más complejo que la actividad que los Códigos de comercio consideran conveniente a fin de que una persona tenga la calidad del comerciante.

Las grandes empresas y multinacionales suelen moverse bien en el mercado financiero actual, pero no así las empresas medianas y pequeñas. Algunos de los principales problemas son la falta de cultura

financiera, escasez de liquidez, falta de información y la dificultad de acceso a mercados no tradicionales. A las Medianas Empresas les falta o prestar poca atención al respecto de los nuevos caminos para la inversión, así como también al financiamiento por medio del Leasing, es decir que, algunas lo utilizan, pero no disfrutan en su totalidad esta nueva técnica de financiación.

En lo referente a la Banca Internacional y a las Medianas Empresas, la REVISTA BUSINESS, en un interesante artículo considera que, *la banca internacional que llega al país en forma paralela a la recuperación de la economía, jugará un papel clave en este proceso, pues el negocio de la banca de inversión será el plato fuerte para los extranjeros, más aún si cuentan en el nuevo Boom. El Leasing.*

Las complicadas operaciones internacionales de triangulación financiera no están al alcance de las empresas medianas y pequeñas, por lo cual estas firmas se están convirtiendo en el mercado objetivo de las instituciones financieras de menor escala. Pues, estamos en el umbral del crecimiento explosivo del crédito de consumo y del Leasing, posibilidad para este tipo de empresas que hasta hace poco no existían.

En toda empresa, grande o pequeña, de cualquier tipo, se encuentran tres factores necesarios para que puedan cumplir su actividad.

Consideramos necesario identificarlas:

El factor persona, que está representado por los propietarios, administradores y todos los empleados que laboran en la empresa.

El capital, el cual está constituido por los aportes que hacen los propietarios de la empresa, y pueden estar representado en dinero en efectivo, mercaderías, maquinarias, muebles y otros bienes.

El trabajo, es la actividad que realizan las personas para lograr los objetivos empresariales, que pueden ser producción de bienes, a compraventa de mercaderías o la prestación de servicios.

Toda empresa existe, no para sí mismo, sino para alcanzar los objetivos y producir resultados. Los objetivos justifican la existencia y operación de una organización. Aquí está la gran falla que tienen las Medianas Empresas, no se visualizan guiándose de sus metas, por ello, en nuestro país la vida no es muy prolongada.

Este tipo de empresas tiene escasa confiabilidad de la información financiera, lo cual es un problema si tomamos en cuenta que existe poca información, si comparamos la importancia que le dan otros países, puede deberse a defectos en la normatividad contable con relación al contexto económico actual, y a mala utilización por los profesionales de la contabilidad.

La Mediana Empresa configura uno de los puntos fundamentales de la economía de cualquier país. Su inclusión en el sistema financiero no se reduce a su actuación como un engranaje más, sino que adquiere la relevancia de constituir uno de los principales motores del mismo. Algunos autores consideran que, los son los motivos básicos que inducen a esta conclusión, por una parte, la participación de la mayoría de este tipo de empresas en los últimos eslabones de la cadena de producción-comercialización y, en consecuencia, su proximidad al consumidor; y por otra, su función generadora de puestos de trabajo, ya sea directa o indirectamente. Directamente, por sus necesidades profesionales y de mano de obra; indirectamente, por ser intermediarios iniciales y finales del proceso industrial, y, en consecuencia, su lejanía de toda concepción auto abastecedora".

La mala gestión en la Mediana Empresa supone, algo más que la pérdida de empleo de unos pocos equivocados o inexpertos que han sabido sacar adelante el negocio, afecta a sectores amplios de la población, que pierden ingresos de que disponen para gastarlos en los demás sectores de la *economía*.

En la problemática de la Mediana Empresa, la primera Observación es que muy pocos tropiezos se deben únicamente a un descontento técnico por parte del empresario; sin duda, el problema que se plantea es adquirir una verdadera capacidad de dirección.

La necesidad de financiación no se manifiesta de la misma manera en todas las etapas de la vida de la empresa. Es difícil, establecer unas reglas corno y generales, que sea necesidad depende gran medida de la actividad y del entorno económico. Pues, el complejo universo de las finanzas y sus múltiples características exigen un análisis exhaustivo. Cuando las Pequeñas y sobre todo las Medianas Empresas, plantean la necesidad de obtener nuevos medios de financiación, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y son utilizables sin poner en riesgo su normal funcionamiento. La financiación propia constituye, en principio, el medio de inversión más económico y el que sabe originar menores problemas. Consiste la financiación propia en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en la cuenta de reservas.

Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa, se puede recurrir a medios o técnicas de financiación, aquí tenemos, por ejemplo, el Leasing, como una forma de financiación complementaria a los sistemas clásicos; Pues, ofrece al usuario la

posibilidad de obtener bienes, que necesite para su desarrollo y modernización, por medio de crédito exorno un instrumento financiero adicional. Pero tomemos en cuenta que esto no es en todos los casos el procedimiento más adecuado para resolver el eterno problema de financiación de los mercados de las empresas.

A pesar de todo, las Medianas Empresas dedicadas a esperar correctamente con estos tipos de contrato, especialmente el Leasing, tienen grandes expectativas párale futuro, su crecimiento sería constante, principalmente en la actividad productiva. Cualquier tipo de empresa, por exigencia de renovación de sus equipos e instalaciones, o por un imperativo de ampliación o diversificación, debe contar periódicamente con un capital suplementario. Es esencial prever tales circunstancias y determinar meros apropiados.

No obstante, se preocupará solventar tal es si tuaciones con la financiación, con nuevas y adecuadas técnicas, recabando nuevas inversiones. Pues, la empresa, joven, ágil y dinámica precisa para su desarrollo la asistencia de las entidades de financiación. El caudal que le proporciona le sirve de estímulo, bebe de él para poder crecer sana y fuerte hasta alcanzar una madura consolación.

El concepto de la empresa es nuevo. Es el reciente generador de la riqueza en contrapartida a lo que la familia en los inicios de la historia. Se le considera el nuevo centro propulsor de la economía Los juristas se preocuparon por el fenómeno a través de la economía no directamente Hasta hace poco la vinculación académica era a través de la ciencia económica, exclusivamente. No se ve a la empresa como

unidad, se le asemeja a la sociedad, se puede hacer empresa sin estar unida la existencia a una forma social.

El fenómeno de la empresa es total. Se estudia el suceso desde que la empresa representa un poder político determinado.. La entidad empresarial debe observarse como conglomerado de relaciones que se dan al interior y exterior de ella. Representa un poder político determinado, hacia el interior y hacia el exterior. Se le considera un fenómeno económico jurídico y político. El poder está en el capital. En la actualidad hay normas destinadas a mermar el poder al interior de las empresas, es decir, la concentración del poder en el capital. Todos los intentos han sido dirigidos a la reforma de la empresa (pequeña y mediana empresa, etc.)

En esta era las empresas ya no están manejadas por él o los propietarios, nos referimos a las grandes y medianas empresas, exclusivamente como las sociedades de fin de siglo. La dirección, el control y la conducción de la institución están en manos de los técnicos y ha dado orden al fenómeno de la tecnocracia, una nueva clase social, como lo fue la clase burguesa en sus inicios, eminentemente productora y conservadora. El hecho empresarial se sigue rediseñando, existen nuevos grupos que pugnan para apoderarse del poder político y de la riqueza entre estos grupos está el Estado que con su sistema tributario interviene activamente como un nuevo poder en la empresa.

Por otro lado, en cuanto al nacimiento real de la empresa, **BAUCHE**, Mario nos dice que: Es lo más probable, en las conjeturas a la par teóricas y sociológicas, que la familia haya constituido la primera expresión de las empresas de carácter económico, apenas el abastecimiento del hogar ha requerido el concurso de varios de sus

miembros y el aprovechamiento o explotación de recursos no inmediatos. En la hipótesis primitiva que se estima, en que el hombre se reserva la obtención de víveres mediante la caza y la pesca, en tanto que la mujer, por las convivencias sedentarias de la casa, se asignan las primeras tareas agrícolas para el consumo exclusivamente del grupo familiar, se transparenta una empresa económica muy concreta.

A pesar de los diferentes puntos de vista en cuanto a las definiciones y orígenes, es indudable que la presencia de la fuerza política nacional efectiva en la empresa. En síntesis, la empresa es el fenómeno económico, social, jurídico y político, productor de bienes y servicios, generador de riquezas, que comparte un poder político con los demás grupos que aspiran a tenerlo o lo poseen en la sociedad.

El progreso de la civilización, la complejidad creciente de los procesos productores, los adelantos de las técnicas, van tornando cada vez más la creación de empresas. Los costos de instalaciones de tipo industrial, ya no rudimentarias, exigen por los equipos por los jornales que lejanos adelantarse a los operarios antes de obtener la venta de productos, una capital que va en aumentando en importancia en el correr de los siglos.

Tomemos como conclusión que, un requisito valioso de las Medianas Empresas es el que está conformado por un espíritu emprendedor, una vocación dinámica por imprimir un ritmo creciente al negocio y una permanente propensión a buscar nuevos horizontes. Como si de un conquistado contemporáneo se tratase, debe de aventurar su galeón por áreas inexploradas que pudieran resultar propicias, en incluso beneficiosas, para su gestión.

Las medianas empresas son medidas a través de medidas o indicadores, esto es la que se hace saber su rendimiento y los recursos con que cuenta, además sabiendo que técnicas y sistemas de control, deben reflejar los planes diseñados. En las medianas empresas lo primero que debemos controlar son los indicadores y los recursos. Para la constitución de las medianas empresas se tiene que tener en cuenta su razón social, beneficios, licencia municipal, los requisitos de contabilidad y libros contables, régimen tributario.

En las empresas las decisiones, planes y ejecuciones de medidas para su realización de los negocios están en manos del propietario, estas medianas empresas pueden ser siderurgias, plantas nucleares, etc., mientras que su estructura organizacional se extiende es así como se mide la longitud de la empresa. Se define a través de sus indicadores financieros y de las existencias posibles.

Las medianas empresas se miden a través de indicadores que expresan con qué cantidad de existencia cuentan. Las medianas empresas se miden a través de los indicadores que son la cantidad de capital que cuentan y los trabajadores que laboran. Para abrir una mediana empresa se cuenta con ciertos requisitos.

Una de las cuestiones más delicadas que se puede presentar es la toma de decisiones de carácter empresarial es la concepción de cómo sería un futuro negocio. Del correcto enfoque de esta cuestión, que afecta a la organización entendida en el sentido más amplio, depende en gran medida del futuro éxito o fracaso de la empresa que se está gestando. Suelen distinguirse tres aspectos básicos.

1.3.3 La Microempresa como Organismos No Gubernamentales

Toda la empresa nace de la conjunción entre una o varias personas emprendedoras, una idea que pone en práctica y un capital. La puede ser, por ejemplo, la fabricación de prendas de vestir o la venta de artículos o servicios (empresa de transporte, comercio, etc.).

Pero, lo mismo que las personas, las empresas precisan de ciertos requisitos para subsistir. El hombre necesita respirar, la empresa tiene que vender. Los comienzos, calculados en años, son decisivos y, sin duda, los más difíciles. Pero, cuando una empresa demuestra que sus objetivos son acertados, que su dirección es adecuada, que sus productos se venden, el negocio se consolida e incluso se desarrollará.

Cuando una a varias personas conciben la idea de constituir una pequeña empresa, se enfrenta con el reto de tomar muchas e importantes decisiones ¿Cuál va a ser la localización geográfica de la futura fábrica, tienda, etc.? Pero quizá la decisión a priori parece más importante sea la que recae sobre la forma jurídica que se dará a la empresa. Esta ha de estar en consonancia con las características de sus promotores, sus objetivos y el volumen estimado de operaciones.

Aquí se ubican la ONG's que no persiguen el lucro sino el bienestar común. Y canalizan recursos hacia los más necesitados para incentivar la microempresa en atención a la demanda de consumo u otro.

La ubicación es uno de los problemas más grandes que ha de resolverse relativo al lugar de instalación del negocio, ya que ninguna empresa se puede aislar de su contexto geográfico, social y económico. Normalmente, una fábrica se ubicará cerca de las fuentes

de materias primas de las empresas que compran o venden su producto final, se instalará en un lugar más adecuado para sus ventas.

La perspectiva del entorno ni las ciudades están en un proceso continuo de cambio que ha de ser teniendo en cuenta, ya que una evaluación positiva desde el punto de vista económico no es lo mismo que una tendencia desfavorable. Incluso si fuera favorable, en general, puede ocurrir que para un determinado comercio no sea para tanto.

Por otra parte, es posible prever el futuro en un horizonte infinito; pero más fácil predecir lo que va a ocurrir si contemplamos el horizonte económico en un piano de cinco o diez años. Para ello es de gran utilidad adquirir información sobre los programas municipales o estatales de renovación urbana, construcciones viables y además proyectos oficiales relacionados con la zona en cuestión.

Posibilidades de expansión en función del entorno empiezan a crecer, para ello es imprescindible conocer si el local elegido permite su futura ampliación, pequeño, la empresa no consiga lograr su plena desarrollo, salvo que lo cambie o adquiera otros para sucursales. Otros factores específicas, no es posible exponer todos los factores que deben tenerse en cuenta para ubicación de cada tipo de empresas.

La elección de la localidad, da cuenta de ganancias y pérdidas y llamada cuenta de resultados, es un enlace entre el balance de apertura y de cierre de un ejercicio contable. Resume las operaciones que ha llevado a cabo la empresa durante el periodo considerado, identificando los ingresos totales y los gastos totales se han producido en el mismo La diferencia entre estos valores es el resultado de la explotación.

Calcular con exactitud los resultados obtenidos por una empresa durante un periodo de tiempo, generalmente un año, suele ser dificultoso, porque los componentes de estos resultados, ingresos totales y gasto total, están afectadas por una serie de factores contables, como valoraciones, edificaciones, criterios de amortización entre otros, que hace que en determinados casos algunos elementos de dichos componentes, la determinación de los resultados, aparte de ser una exigencia legal, es una necesidad empresarial tanto desde el punto de vista interno como externo de la empresa.

La cuenta de ganancias y pérdidas constituye uno de los elementos básicos del análisis económico-financiero de la empresa, no solo porque permite cuantificar el beneficio o pérdida contable del ejercicio, sino, porque posibilita conocer como se ha generado ese resultado y la importancia absoluta y relativa de cada partida. Una de las funciones innumerables de la dirección es el control de la empresa para que su duración pueda desempeñar satisfactoriamente esta función, debe apreciar su programa de actividades a desarrollar, para lo cual debe contar con un instrumento de primera como la información.

El capital y reservas constituyen los recursos de la empresa. El proceso de la administración está constituido por funciones, los cuales siguen un orden a secuencia lógica pero que a su vez interactúan entre sí, ya que forman parte de un proceso que se encuentra en movimiento y que debe atender a las necesidades del medio en que se desarrolla.

Para el análisis financiero es necesario utilizar herramientas como la evaluación a través de los ratios financieros, entre estos tenemos los ratios de balance, los cuales son los referidos a la evolución a corto

plaza del balance de la empresa, tiene en cuenta una partida de balance al menos. Estos ratios son principalmente:

Apalancamiento. Deuda con costa sobre pasivo total. Fondo de maniobra sobre ventas. Rotaciones. Acido. Ratios de la Cuenta de Resultados. Cash- Flow sobre deuda. Gastón financieros sobre BAIT. Tasa de amortización. Beneficio neto sobre recursos propios medios. Rentabilidad Económica. Margen operativo. Beneficios extraordinarios sobre BAIT, Payout. Dividendos sobre cash-flow.

1.3-4 Los Aportes de las Organizaciones no Gubernamentales.

Los aportes de las ONG están en el ámbito cultural en el sentido antropológico más simple, más amplio, a través de las formas en que se insertan en los grupos con los que trabajan. Intentan encontrar un actor, el sujeto que pueda ser su consolidario o a veces lo impulsan como en el caso de las mujeres. Algunas feministas empezaron a trabajar con mujeres porque a ellas se les ocurrió, empezaron a invitar a las mujeres a que participaran en el molino, etc.

Al entrar en interacción con estos actores, hay todavía una idea muy romántica de democracia local, de generar al interior de estos organismos cierta participación horizontal, de generar ciertos niveles de participación, por ejemplo el trabajo con las mujeres campesinas. Por cierto, el Estado las ha tenido prácticamente olvidadas.

Un elemento introducido por estos intermediarios culturales es el desarrollo sustentable: desde la conservación de suelos hasta cambios en las formas de labranza. Es difícil que en una ONG se reúnan todas estas cosas; hay unas que se dedican a cuestiones orgánicas, otras

están trabajando con mujeres, otras priorizan la consolidación de actores en el campo, o intentan cambiar las políticas de reclutamiento o las relaciones entre dirigentes y dirigidos, o socializar la toma de decisiones. Sin embargo algunas ONGs se han quedado en el nivel de intentar ser eficiente las políticas del Estado, la productividad o bien la producción; si bien esto puede ser necesario, no te hace distintivo.

De alguna manera el aporte de las ONGs, tendría que ser en este nivel de lo cultural: definir una cultura política distinta. No podemos olvidar que los actores sociales están permeados por cierta cultura política, el campesinado es la base social que tuvo el sistema político, el PRI,. Ahí está un aporte que es poco tomado en cuenta.

Si las ONGs queremos tener un futuro a mediano plazo, tenemos que establecer mecanismos concretos de alianza con los movimientos.

Otro aporte de las ONGs es que han generado propuestas, quizás muy en pequeño. El siguiente paso es incidir más ampliamente, a partir de esa experiencia acumulada y desarrollar la capacidad para jugar a varios niveles: Por un lado el trabajo en lo local, en la definición de estas propuestas, en lo correcto, al estar ligado a estos actores, regionales o micro regionales, también, es necesario tratar de incidir en la definición de políticas públicas.

La especificidad de las ONGs es que no se burocratizan, no generan compromisos, (aunque habrá que tener cuidado con las relaciones que se Establecen con las fundaciones). Cuando generan una propuesta intentan llevarla a la práctica, quizás unas veces en lo muy pequeño, aunque a veces la carga ideológica de una granja de cochinos es más grande que la cantidad de cochinos que se va a engordar. Las ONGs

han dado demasiado discurso, no hemos dado demasiadas propuestas como deberíamos hacerlo; no hemos dado demasiadas propuestas como deberíamos hacerlo; sin embargo hay experiencias importantes que no podemos dejar de lado.

En el horizonte de las ONGs está la democracia, el desarrollo sostenible, etc. Y eso traduce en que las ONGs no generan compromisos del tipo institucional donde lo que importa es generar procesos organizativos. Lo cuantitativo no es su fuerte, lo cual puede generar un problema: Algunas veces hay poco paciente a ese nivel, lo que justificamos diciendo que eso no es lo más importante.

Muchas veces esto es mucho mejor que lo que pueda presentar el Estado. Sin embargo si el Estado pudiera impulsar programas que respondieran a una necesidad en concreto, puede tener un mayor impacto que un proyecto de una ONGs del mismo tema.

En el paso de lo micro a lo macro, las ONG no tienen ante el Estado ventaja. No siempre lo distintivo entre las ONG y el Estado es mejor.

1.4 Investigación

Se han buscado trabajos de Investigación relacionados con el tema tratado y en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, no se han encontrado. Sin embargo, en otras instituciones sí, que es la que a continuación se indica:

- 1) Publicación de Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de las PYMES), Reporte Financiero de Instituciones de Micro finanzas (PYMFs) www.copeme.org.pe
 - PYMFs No Reguladas a Diciembre de 2004

- IMFs Reguladas a Diciembre de 2004
 - Glosario: Principales Indicaciones Utilizados por la iniciativa Micro finanzas.
 - Directorio de IMFs
- 2) Publicación de Méndez, María Julia. “Claves para la Gestión de ONGD” Segunda Edición, PRO-A-SUR Consultores, Lima Enero del 2005
- Las ONGs Peruanas en el contexto y la importancia de análisis y solución de aspectos críticos de la gestión.
 - Coherencia de Planes y Presupuesto, Flujos de Caja, Contabilidad y Reportes a Donantes.
 - Estructura orgánica suficiente y adecuada.
- 3) Pontificia Universidad Católica del Perú. Twomey Michael, Economía, Departamento de Economía, Lima, Junio 1998, Fondo Editorial de la PUCP, Volumen XXI N°41.
- Patrones de la inversión Extranjera en los Países del Tercer Mundo en el Siglo XX.
- Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas. Algunas Líneas de Acción.
- 4) En el Centro Peruano de Estudios Sociales: WRIGHT-REVOLLEDO, KATIE “El lado más oscuro de las micro finanzas” Evidencias de Cajamarca, Perú <http://www.cepes.org>.
- Contexto social, cultural y económico
 - Evidencia empírica y económica
 - Interpretando los resultados ¿No hay humo sin fuego?.

- Conclusión.

1.5 Marco filosófico

Las ONG son producto de toda complejización que se fue dando en la sociedad en los sesentas, son parte de la sociedad ilustrada que no compartía los proyectos de desarrollo del Estado; en los setentas tuvieron una expresión más institucional a través de las asociaciones civiles. Actualmente un buen segmento de la sociedad civil se expresa a través de estas instituciones. Fuente: Walter Ong (1992) P.- 84

En términos de filosofía, de paradigmas son también producto de este proceso de ideologización que se fue dando a partir que se inauguró, en las universidades, la teoría marxista, y se fue extendiendo un análisis más crítico de la realidad. También tienen algunas raíces cristianas y populistas (esto de “ir al pueblo”), sobre todo después de 68. Walter Ong, (p-12)

En los noventas, no son los mismos principios los que impulsan a las ONGs; han variado y tienen que ver con cuestiones generacionales. La izquierda tenía como trasfondo político, ideológico, místico, una utopía: el cambio social. Fundar una ONG y trabajar con campesinos era construir una utopía en pequeño. El trabajo en lo micro es una rasgo de las ONG. W. Ong. P-169

Ahora hay expresiones más variadas, propias de ciudadanías que se han generado en este país y que todas están precisamente ligadas a la izquierda. Intervienen luchas feministas, ecologistas, etc. En general estos caminos se encuentran en una crítica al sistema en su conjunto, al político, al económico, etc. También aparecen expresiones

ciudadanas menos ideologizadas, como la que lucha por elecciones limpias. Ong, W. p-118

Este tipo de convocatorias han abierto la perspectiva de participación en la vida pública de la ciudadanía; las ONG están incorporando a gente que puede ser clase media, no necesariamente universitaria, que tiene trabajo y dedica sus ratos libres a trabajos en los que cree.

1.6 Marco Conceptual

Crédito Intradiario: Crédito del día o giro en descubierto del día, riesgo del día, crédito intradiario: crédito que se extiende por un periodo menor a una jornada comercial. Los bancos centrales pueden extender los créditos del día para equiparar desajustes en liquidaciones de pago. En un sistema de transferencia de crédito con liquidación al final del día, una institución receptora extiende tácitamente el crédito del día si acepta o actúa sobre una orden de pago, aun cuando no recibirá los fondos finales hasta el final de la jornada comercial.¹⁶

En Línea: En los sistemas electrónicos de dinero, indica que se realiza una conexión directa a un sistema centralizado de computación para solicitar autorización o validación antes de que se pueda ejecutar una transacción.¹⁷

Finalización de una Transacción: Es el efecto final, posterior a una compensación, que se traduce en una liquidación definitiva e irrevocable.

¹⁶ COMITÉ DE SISTEMAS DE PAGO Y LIQUIDACIONES Y OTROS. LISTA DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS APLICADOS EN MATERIA DE SISTEMA DE PAGOS. P.6

¹⁷Ibid p.8

Intermediación Financiera: Según definición de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, es la actividad habitual consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, y su colocación en forma de créditos o inversiones.

Riesgo Inherente: El que afecta las actividades propias a vinculadas a una empresa, por ejemplo el incumplimiento de pago en una transacción económica.

Sistemas de Pago Eficientes: Se dice que un sistema de pagos es eficiente, cuando las normas y procedimientos permiten que los instrumentos de pago movilicen los fondos de los agentes económicos, en la forma más rápida económica y segura.¹⁸

Transferencia de Fondos: Operativamente, el envío (o movimiento) de Fondos o valores, o de un derecho relacionado con fondos a valores, de una de las partes hacia la otra por medio de:

- (1) traslado de instrumentos/dinero físico;
- (2) registros contables en los libros de un intermediario financiero; o
- (3) registros contables procesados a través de un sistema de transferencia de fondos y/o valores.

El acto de transferencia afecta los derechos legales del transferente, transferido y posiblemente de terceros con el saldo de dinero, valor u otro instrumento financiero objeto de la transferencia.

Transferencia Interbancaria: Transferencia de fondos efectuados por una institución bancaria y otra empresa financiera de su misma naturaleza.

¹⁸ MUÑOZ, Andrés SEPARATA_ SISTEMAS DE PAGO p.35

Transferencia Irrevocable: Una transferencia que no puede ser revocada por el cedente.¹⁹

Apalancamiento. - En el endeudamiento de la empresa se considera solo la deuda con costo. Se mide como porcentaje de activos, lo que da una idea del riesgo de la compañía por financiación. Un apalancamiento de 70% sobre total activo se considera como peligroso.

Deuda con costo sobre pasivo total.-Nos indica el peso de la deuda con costo total pasivo. Las empresas como las grandes superficies tienen cifras elevadas de pasivo que no tienen coste, por lo que un análisis superfluo puede llevar a confusión.

Fondo de maniobra sobre ventas. - El fondo de maniobra indica la posición a corto plazo de la empresa. Las suspensiones de pagos suelen provocadas por problemas en esta data, ya que a pesar de vender mucho la empresa no cobra, lo que provoca en la utilización de sus activos. Un nivel del 15% - 20% es razonable.

Rotaciones.- Mide la rapidez o lentitud en el cobro/pago de sus clientes/proveedores, a en liquidar sus inventarios. Esta capacidad incide directamente en la gestión del mencionado Fondo de maniobra.

Ácido. - Ratio que se refiere al más corto plazo de la compañía, se queda con los activos más líquidos sobre el pasivo total a corto plazo.

Ratios de la Cuenta de Resultados.- Intentan obtener una medida de la rentabilidad de la empresa. Sobre todo se usan en las cuentas de

¹⁹Ibid p.25

resultados estimados para el futuro, tomando como base de comparación del pasado. Los más importantes:

Cash- Flow sobre deuda.- Representan la parte en que se podría reducir deudas si se utilizara todo el cash- flow para reducirla.

Gastos financieros sobre BAIT.- Es la cobertura de gastos financieros y representa el paso de los mismos en el margen del negocio de la empresa. La idea es saber hasta qué punto la cuenta de resultados está dedicada a pagar los intereses.

Tasa de amortización.- Es el peso de la dotación por amortización de inmovilizado en cuenta de resultados sobre el propio inmovilizado. Tasas elevadas que la empresa está forzando la amortización.

Beneficio neto sobre recursos propios medios. - Es la rentabilidad que obtiene, medio sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo contrario está perdiendo dinero.

Rentabilidad Económica. - indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, o sea, la eficiencia en la utilización del activo.

Margen operativo. - Es el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero extraordinarios e impuestos. Mide las pesetas ganadas operativamente por cada 100 pesetas.

Beneficios Extraordinarios sobre BAIT.- Indica en qué cantidad de extraordinarios está basando la empresa sus beneficios. Si se acerca a la unidad quiere decir que casi todo lo que obtiene en gracias a extraordinarios, lo cual es negativo.

Beneficio Neto sobre Venta. - Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por peseta vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; estos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista de manera agresiva.

Payout. - Indica el porcentaje del beneficio neto que se destina a dividendos. Payouts elevados son peligrosos por la poca capacidad de maniobra ante movimientos inesperados y negativos de los fondos generados, así como la poca capacidad de reducción de deuda.

Dividendos sobre cash-flow. - Parte de los fondos generados que se destinan a dividendos, ya que el resto se dedica a inversiones y reducción de deuda.

Clima en la organización: Es una cualidad relativamente del ambiente interno de una organización que experimentan sus miembros, influyen en su comportamiento y se describe en función de los valores de un conjunto de características de organización (Taquiri, Y Lit ping, 1968)

Cultura Organizacional: Se refiere a los valores, las creencias y los principios fundamentales que constituyen los cimientos del sistema gerencial de una organización, así como el conjunto de procedimientos de conductas gerenciales que sirven de ejemplo y refuerzan esos principios básicos, los cuales perduran porque tienen un significado para los miembros de la organización. Ellos representan estrategias para sobrevivir, los cuales han funcionado bien en el pasado y que los miembros creen que funcionarían bien en el futuro (Burker, W. 1998)

Estrategia: Desde la perspectiva de una organización, de lo que finalmente una organización hace, en dos sentidos, señala que la estrategia debe entenderse como el programa general para definir y alcanzar los objetivos de la investigación y poner en práctica su misión: en el programa significa del papel activo.

El origen de la estrategia está relacionado al vocablo estrategias (Referido al nombramiento del general en jefe de un ejército) así como el arte del general (entendido como el conjunto de habilidades psicológicas y de carácter con que asumía el mando Mintzberg citando a Quinn y Everard afirma que la época de Pericles (450 a.c.) el término estrategia significó el conjunto de habilidades administrativas (de administración, liderazgo, oratoria y poder) Evolucionando en la época de Alejandro (330 ac.), hacia la habilidad para aplicar la fuerza, vencer al enemigo y crear un sistema unificado de gobierno global.

Estructura: Designa a cada uno de los componentes de un todo, en las organizaciones esta conformada por partes de una serie de partes componentes, que se interrelacionan entre sí y van formando un todo, las partes que explican e identifican no solo en función del todo, sino que el todo a su vez se explica por las partes y sus relaciones.

Factores: Situaciones externas o internas que intervienen e influyen en la implementación y funcionamiento de un sistema administrativo, se entienden que los factores pueden ser creados ex profeso, como aquellos que pueden surgir o surgir por causas extrañas y que influyen en el funcionamiento de una organización administrativa.

Gestión Empresarial: Es una sociedad en la que el dinero se utiliza como medio de pago, intercambio de bienes y servicios, así como las

relaciones entre agentes económicos, se manifiesta de forma monetaria; esto hace que en todo momento tenga necesidad de dinero para hacer con los bienes y servicios necesarios para el desarrollo de su actividad. Junto a las preocupaciones técnicas propias de los productos o servicios en el mercado, aparecen los problemas financieros, consistentes en asegurar permanentemente a la empresa los recursos monetarios que le son imprescindibles para su funcionamiento. Este es el objetivo de la Gestión Financiera" (CASTIN Farrero, José p,11).

Organización: Conjunto de acciones que realizan los Líderes de una institución, en la distribución del trabajo, mediante la asignación de las funciones, que sean coherentes entre si y en el cual los integrantes intervienen en el logro de los fines y objetivos de la institución.

Planeamiento: La planeación es la segunda función del proceso administrativo, permite la eficacia del esfuerzo de grupo con las personas que integran conocer lo que se espera de ella, esta apreciación & Koontz Weihrich incluye seleccionar misiones y objetivos y las acciones para alcanzarlos requiere tomar decisiones, seleccionar entre diversos cursos acción futuras.

Considerar a la planificación como el pensamiento anhelado que los administradores tienen con relación a sus metas y acciones, es el concepto de Stoner Freeman & Gilbert, para quienes los planes presentan los objetivos de organización y establecen procedimientos idóneos para alcanzarlos, siendo guía para que la organización obtenga y comprometa recursos que requieran para alcanzar sus objetivos, y los miembros de la organización desempeñen actividades

congruentes con los objetivos y procedimientos elegidos, el avance hacia los objetivos pueda ser controlados y medidos de tal manera que cuando no sean satisfactorios se pueden tomar medidas correctivas.

Algunas políticas y estrategias fundamentales pueden ser esencialmente las mismas. La política de desarrollar solo aquellos productos nuevos que encajan en el plan de mercadotecnia de una compañía o la de distribuir solamente mediante intermediarios puede ser un elemento esencial de la estrategia de una compañía para el desarrollo y la comercialización de un producto nuevo. Una empresa puede tener una política de crecimiento mediante adquisiciones de otras compañías, mientras que otra tendrá una política de crecer solo al ampliar los mercados y productos actuales.

CAPITULO II

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del Problema

2.1.1 Descripción de la Realidad. Problemática

Los Organismos no Gubernamentales tienen como fin, atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta "(conjunto de pymes urbanas y rurales que podrían ser potenciales de bancos comerciales); este es el tipo de institución favorecida por la comunidad internacional, bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares La planificación estratégica como el proceso que permitirá decidir sobre los aspectos de mayor importancia a partir de la misión institucional, considerando los cambios del entorno, las capacidades de la ONGD y el papel de sus directivos y personal. Según las pautas más difundidas se espera que el proceso ayude a definir o redefinir misión, visión, objetivos y metas haciendo posible:

- a) En lo interno: asimilar y adelantarse a cambios, detectar problemas con claridad y encontrar alternativas posibles orientaciones y prioridades para aplicar soluciones, personal y directivos pueden informarse y entenderse, lográndose como producto un marco de referencia oportuno.
- b) En lo externo: proporcionar un marco de concertaciones con los beneficiarios (o grupo objetivo) y entidades relacionadas; a la vez que permite mostrar con transparencia la propuesta de la ONGD a la Sociedad Civil". Twomey Michael. Pp 68,69

En la micro-finanzas, es necesario enfatizar la importancia de la dinámica de grupo. Los resultados sugieren que las estructuras sociales basadas en parentesco y relaciones patrón-cliente en las comunidades rurales afectan directamente la manera como operan estos programas.

En vez de ser utilizados como un vehículo para desafiar a las estructuras desiguales, los grupos de micro finanzas fueron vistos como reforzadores de las jerarquías y las desigualdades existentes Aunque miembros desilusionados rumorearon con ánimos de exagerar que el número de presidentas que usan el préstamo para ganancias personales era muy alto, hay fuerte evidencia que sugiere que sí existen antecedentes. El tema no se refiere a que los robos perpetrados por los líderes no son detectados, sino a que las organizaciones de micro finanzas (OMF) no consideran que su papel es intervenir, pues estiman que se trata de un tema interno del grupo de micro finanzas.

Se argumenta aquí que el asunto de la dinámica de grupo va más allá de los parámetros de la intervención de micro finanzas y que, aun cuando es importante atender el diseño del programa, también lo es considerar el entorno social y cultural en el que los actores están situados y en el

que se relacionan entre sí. Esto debe ser tomado en cuenta por las OMF y por los donantes, para evitar que los programas de micro finanzas reproduzcan las estructuras de desigualdad que pretenden combatir."

El Cuadro N° 01 de Principales Rubros de EEFF de IMFS no Reguladas a Diciembre del 2010, y el cuadro J 02 de Personal, Créditos, Activos y Cartera de IMFS no Reguladas a diciembre del 2010, donde las 18 Organizaciones No Gubernamentales muestran sus Importes de las cuentas principales de sus Estados Financieros y datos sobre número de personal .en total por Organización, número de analistas que otorgan los créditos a los clientes, el número de los préstamos otorgados a Diciembre de 2010, La Cartera al tipo de cambio en Moneda Extranjera (Dólar), el promedio de crédito que es total cartera y el último es el promedio de crédito que se da a cada cliente enviado por las ONGs.

La viabilidad de los Programas de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales depende mucho de la dirección de la misma para que puedan ser efectivas a través del tiempo, pero también puede depender de muchos otros factores. Lo que sí sabemos es que son de mucha ayuda para los sectores de pymes de menores recursos económicos. "Los Organismos no Gubernamentales que usualmente tienen como fin, atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta (conjunto de pymes urbanas y rurales que podrían ser potenciales de bancos comerciales); este es el tipo de Institución favorecida por la comunidad internacional, bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son-similares.²⁰".

²⁰Twomey, Michael et al Economía – Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima – Junio de 1998. Pp. 65-66

Los clientes de los bancos comerciales son un segmento diferente al que atienden los Programas de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales, debido a los diversos requisitos que tienen que cumplir para acceder a un crédito y de la garantía que presentan como aval del préstamo. Las Pymes que tienen como fuente de financiamiento a los programas de las ONGs son aquellas que no cuentan con el requisito principal que ponen las Instituciones Reguladas por la SBS que es el título de propiedad de la casa o del negocio del cliente, esto es uno de los impedimentos para no acceder al crédito y otro es la utilidad que tenga en su negocio, ya que al ser evaluado dicho préstamo es rechazado por la baja utilidad que solicita las otras instituciones, esto es motivo para que las ONGs tengan este servicio cuenten con gran aceptación en los sectores de menores recursos económicos de las pymes, pero para que el sistema de créditos de resultado debe ser con la mayor transparencia que solo buscan el apoyo a los sectores de pymes con problemas de pobreza extrema y no beneficiarse por un tiempo y luego dejar a aquellas pymes en un abandono, que luego no podrán acceder a préstamos en instituciones reguladas por el SBS.

Para que una ONG tenga el Programa de Microcréditos de resultado en la administración, debe realizar muchas actividades de planificación, "Entendemos la planificación estratégica como el proceso que permitirá decidir sobre los aspectos de mayor importancia a partir de la misión institucional, considerando los cambios del entorno, las capacidades de la ONG y el papel de sus directivos y personal.

Según las pautas más difundidas se espera que el proceso ayude a definir o redefinir misión, visión, objetivos y metas haciendo posible:

- a) En lo interno: asimilar y adelantarse a cambios, detectar problemas con claridad y encontrar alternativas posibles, orientaciones y prioridades para aplicar soluciones, a la vez que personal y directivos puedan informarse y entenderse, lográndose como producto un marco de referencia pertinente y oportuno; y
- b) Proporcionar un marco de concertaciones con los beneficiarios (o grupo objetivo) y entidades relacionadas a la vez que permite mostrar con transparencia la propuesta de la ONGD a la Sociedad Civil."²¹

De esta manera vemos que la administración de planes y programas en relación a los objetivos institucionales deben cumplirse para conseguir la meta fijada, cuando, se realiza con la finalidad de lograr la sostenibilidad económica y financiera en las Organizaciones No Gubernamentales.

De todas maneras la razón de ser de una ONG es mantenerse en el tiempo como organización sin fines de lucro, y que use y obtenga

Los fondos donados o propios apoyan a las pymes en la lucha contra la pobreza con la facilidad de cobrar bajos intereses en los créditos para que puedan incrementar sus negocios y así no asumir otros costos más altos que no podrán pagar, por lo tanto no se perjudicarán en sus negocios.

Dentro de una Organización No Gubernamental, en el Programa de Microcrédito hay problemas de toda índole cuando no existe una adecuada dirección, ejemplo: "...el impacto de las micro finanzas, es necesario enfatizar la importancia de la dinámica de grupo. Los resultados sugieren que las estructuras sociales arraigadas basadas en el

²¹ Méndez María Julia, Claves para la Gestión de ONGD, p 265

parentesco y las relaciones patrón-cliente en las comunidades rurales afectan directamente la manera como operan estos programas.

En vez de ser utilizados como un vehículo para desafiar a las estructuras desiguales, los grupos de micro finanzas fueron vistos como reforzadores de las jerarquías y las desigualdades existentes. Aunque miembros desilusionados rumorearon que el número de presidentes que usan el préstamo para ganancias personales era muy alto.

El tema no se refiere a que los robos perpetrados por los líderes no son detectados, sino que las organizaciones de micro finanzas (OMF) no consideran que su papel es intervenir, pues estiman que se trata de un tema interno del grupo de micro finanzas. Se argumenta que el asunto de la dinámica de grupo va más allá de los parámetros de la intervención de micro finanzas y que, aun cuando es importante atender el diseño del programa, también es considerar el entorno social y cultural en que los actores están situados y se relacionan, esto debe ser tomado en cuenta por las OMF y donantes, para evitar que programas de micro finanzas reproduzcan estructuras de desigualdad que desean combatir."²².

De esta manera ocurre este y otro tipo de problemas en el mundo de los micros finanzas de las ONGs, por el mismo hecho que no son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros, ya que no se informa ninguna cuenta a la SEIS y las ONGs pueden tener cualquier tipo de problemas financieros o económicos y nadie interviene.

Uno de los Problemas por la que Una ONG pierde vigencia o sostenibilidad en el tiempo son por los excesivos gastos operativos y

²²El Lado Más Oscuro De Las Micro finanzas: Evidencias De Cajamarca, Perú, <http://www.cepes.org.pe/debate/ciebate38/04Wright.pdf>;p:17

deficiencia de la Dirección de Programas de Microcrédito. Actualmente, por parte de las ONGs, existe un creciente interés en medir la sostenibilidad económica y financiera de los programas de microcrédito con la finalidad de apoyar al segmento más bajo de las PYMES. Hasta la fecha, no hay evidencia. Son pocas las ONGs que usan la sostenibilidad económica y financiera para llevar adelante Programas de Microcrédito.

A continuación tenemos el cuadro N° 01 que nos detalla el Total de activos, La Cartera, Total Pasivos, Total Patrimonio, Los Ingresos Financieros, Los gastos Financieros y Operativos de las Organizaciones más representativas de las ONGs cuentan con programas de Microcrédito en la cual vemos que la ONG cuenta con dos programas de es decir con el crédito a Alcancías Comunes (Alcom) y Créditos Individuales (PAF) , vemos que las otras ONGs no detallan el tipo de programa con la que cuentan solo a excepción de la ONG Manuela Ramos con Bancos Comunes, que es lo mismo que Alcancías Comunes.

El nivel de cartera con la que cuenta es de acuerdo al total de activos de la ONG y al porcentaje de colocaciones que logró realizar, en la que Edaprospo, aunque no todos los que cuentan con grandes activos como Caritas del Perú tienen solo el 43% de cartera ante Prisma que tiene el 93% y Edaprospo con 95% en Alcom y 68% en Paf. No se puede juntar ambos programas porque el análisis de los índices sería irreal.

En el cuadro N° 02 vemos el Número de personal con la que cuenta las ONG, El número de analistas del Programa de Microcréditos, el número de prestamos vigentes a Diciembre del 2015, el total de cartera pero en moneda extranjera (Dólares Americanos) y según el promedio de saldo de créditos es donde vemos a que segmento va dirigido los préstamos por lo

que todas las ONGs mencionadas tienen el mismo nicho de mercado a excepción de las ONGs Fondesurco y Fovida que tienen un promedio de 5 veces más por encima de los préstamos normales.

CUADRO N° 03

PRINCIPALES RUBROS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE INFORMES NO REGULADAS A DICIEMBRE DE 2015

ONG	Activo (Total S/.)	Cartera (S/.)	Pasivo Total (S/.)	Patrimo-nio (S/.)	Ingresos Financieros (S/.)	Gastos Financieros (S/.)	Gastos Operativos (S/.)
Adra Perú	4,701.203	4,335.528	1,303.054	3,398.149	2,121.343	231.249	1,300.778
Ama	25,077.447	1,866.219	1,697.590	880.388	1,116.852	181.035	841.699
ASIDME	2,440.502	1,076.219	1,296.201	1,144.301	762.414	103.132	364.248
Caritas del Perú	23,417.497	10,892.183	19,187.532	4,229.963	4,527.911	14.465	4,865.231
GCOD	1,704.715	1,561.836	695.058	1,007.657	457.955	68,281.000	204.199
Edaprospro ALCOM	2,365.794	2,267.991	1,660.345	705.449	1,121.320	105.249	1,178.087
Edaprospro PAF	1,819.102	1,608.733	833.533	985.656	1,059.301	100.324	863.773
Finca	4,977.629	3,170.910	265.202	4,712.427	2,574.147	551.853	1,944.412
Fondesurco	4,811.698	4,429.337	2,107.250	2,704.448	1,085.813	144.477	827.397
Fovida	2,469.369	2,051.411	571.922	1,896.447	808.565	107.646	413.024
IDER César Vallejo	1,397.626	1,040.891	869.136	582.490	541.040	50.503	428.902
IDESI La Libertad	893.375	540.530	787.135	106.240	372.182	102.166	366.447
IDESI Lambayeque	893.375	540.530	787.135	106.240	372.182	102.166	368.447
Idespa	924.896	715.369	137.992	786.904	317.404	11.107	227.155
IPR	2,633.629	1,558.187	2,265.093	368.536	588.129	228.224	878.691
Manuela Ramos BBCC	5,551.604	4,806.308	4,950.161	601.443	2,057.788	133.516	1,925.280
Mide	2,074.812	1,752.591	1,821.471	253.341	777.525	112.182	592.448
Prisma	14,733.347	13,866.750	3,024.457	11,708.890	5,274.899	129.676	8,352.457
Pro mujer	10,888.929	8,884.205	4,850.611	6,037.318	3,949.860	222.992	2,628.561

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

El Cuadro N° 01 de Principales Rubros de EEFF de IMFS no Reguladas a Diciembre del 2015. Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

CUADRO N° 04
Personal, créditos, activos y cartera de informes no reguladas a diciembre de 2015

ONG	Nº de Personal	Nº de Analistas	Nº de Préstamos	Cartera (US \$)	Saldo de Crédito Promoc. (US\$)	Crédito Promoc. (US\$)
Adra Perú	62	24	7,868	1321	168	246
Ama	35	10	2,122	568,622	268	263
ASIDME	60	32	4,664	327,855	70	120
Caritas del Perú	137	67	16,586	3,318,764	200	291
GCOD	43	9	2,509	475,879	190	259
Edaprospo ALCOM	52	16	4,971	691,039	139	168
Edaprospo PAF	44	7	1,034	490,168	474	598
Finca	109	22	6,666	966,152	145	219
Fondesurco	46	7	1,200	1,349,585	1,125	1291
Fovida	37	4	587	625,049	1,065	1184
IDER César Vallejo	42	6	1,210	317,151	262	382
Idesi La Libertad	44	6	1,648	628,825	382	341
Idesi Lambayeque	38	4	692	164,695	238	325
Idespa	42	4	698	217,967	312	393
IPR	51	5	807	474,768	588	473
Manuela Ramos BBCC	60	28	9,565	1464,445	153	202
Mide	49	12	3,824	534,001	140	170
Prisma	204	68	14,706	4225,091	287	356
Pro mujer	98	46	22,871	2,706.949	118	133
TOTAL	1253	338				

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa. www.copeme.org.pe²³

El cuadro N° 02 de Personal, Créditos, Activos y Cartera de IMFS no Reguladas a diciembre de 2015.

²³ Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Aclaremos que el cuadro anterior se encuentra dentro del marco teórico y se refiere al Personal, Créditos y Cartera de Informes no Regulados a diciembre de 2015, más adelante determinamos la población la muestra y el muestreo del trabajo de investigación que son dos cosas diferentes Considerarnos que lo que no se está haciendo para que una Dirección sea adecuada y podamos lograr una sostenibilidad económica y financiera en los Programas de Microcrédito y ONG es, definir una clara estrategia de la –ONGs que incluye determinar el grupo objetivo al cual se debe atender así como la metodología de crédito, contar con una tecnología de crédito apropiado dicho, siguiente y el personal comprometido, debe tener una gerencia idónea y profesional sin interferencias de aspectos políticos institucionales de los directores, y así contar con un adecuado software que permite manejar miles de microcréditos, sin embargo poco o nada de ello se está haciendo, lo cual arrea principal y fundamental problema de sostenibilidad.²⁴

Si en caso, con las prácticas que mencionan, se podría encontrar la sostenibilidad económica y financiera de los programas de microcrédito de las ONGs para así cumplir con los objetivos de la misma.

De esa manera dichas Organizaciones sean más productivas, es decir que puedan otorgar mayores créditos de mejor evaluación para disminuir los riesgos, caso que estriba este trabajo de investigación.

2.1.2 Antecedentes teóricos

Los antecedentes teóricos resumen a otros trabajos relacionados, difieren de las investigaciones anteriores. Así tenemos:

²⁴Bazorda Carrillo, Gastón – Anexo: Entrevista 01

ALVARADO MERINO, Gina Las ONG y El Crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el Desarrollo”

El resumen del marco teórico sobre el microcrédito y las mujeres nos presenta un intenso debate sobre los paradigmas de la intervención, las apuestas políticas, las concepciones de desarrollo y los distintos énfasis en los componentes de cada una de estas apuestas. De hecho, existe una relación entre los conceptos de desarrollo, los paradigmas de intervención de las financieras y de los operadores de los programas de crédito, y los efectos del microcrédito en las beneficiarias mujeres.

Existe evidencia, sustentada en la comparación de diversos estudios de impacto, que relativiza la noción de que el crédito es una receta para todos los grupos pobres o para todas las mujeres pobres, ya que es posible que una gran parte de lo que se considera el impacto positivo de los programas de crédito se deba más al tipo de usuario de estos programas que a los proyectos en sí mismos.

Por otro lado, la Academia y los operadores de proyectos homogenizan, tanto en su origen como en su funcionamiento, al universo de las ONG que trabajan con crédito para las mujeres en el país. Los datos encontrados demuestran que estas organizaciones tienen un origen y una evolución heterogéneos, lo que genera dificultades al momento de realizar una medición estandarizada de sus actividades e impactos.

El trabajo de las ONG cuya población objetivo son sólo las mujeres se fundamenta en dos paradigmas principales, que son la base de sus objetivos y de los componentes de sus programas de crédito. Un primer grupo justifica su trabajo porque considera a las mujeres como las más

pobres, buscando aliviar la pobreza; un segundo grupo, aunque toma afirmaciones del primero, enfatiza el objetivo del empoderamiento.

La población atendida por estas ONG se compone principalmente de mujeres urbanas con pequeños negocios, y en menor medida, de mujeres rurales. Además, las organizaciones cubren casi todo el país.

A pesar de las diferencias entre las ONG estudiadas, éstas comparten tres problemas: cómo conseguir el empoderamiento de las beneficiarias; cómo mantener los negocios y evitar las deserciones; y cómo lograr la sostenibilidad. De acuerdo a las estrategias utilizadas por las organizaciones, se pudo identificar algunas prácticas mejores que otras para solucionar dichos problemas. Sobre el empoderamiento, el primer paso es cuestionar los supuestos que subyacen tras las intervenciones, porque la evidencia demuestra que no existe una relación directa positiva entre el acceso al crédito y el empoderamiento.

Por lo tanto, si una organización pretende alcanzar tal fin, deberá generar una estrategia que vaya más allá de proveer un acceso al crédito y que implique acciones en diversos aspectos, entre los que resaltan el cuidado y el monitoreo de las organizaciones generadas por los programas de crédito y de los negocios y el destino del crédito, acompañados de la provisión de servicios no financieros, como el manejo de los negocios y la autoestima, entre otros.

La sostenibilidad medida sobre la base de la ONG es mejor alcanzada por aquellas organizaciones que diversifican sus productos, atendiendo a los clientes de diferentes estratos con productos distintos que permiten subsidiar el crédito para los estratos más pobres. Para que una ONG sea sostenible no siempre se debe recortar la oferta de servicios no

financieros, en la medida en que se puede buscar fuentes financieras alternativas para dichos servicios o convertir a los beneficiarios del crédito en beneficiarios de otros programas.

En cuanto a las experiencias referidas a la relación entre las ONG y las organizaciones sociales de base, éstas revelan que aunque existe una creencia, algo generalizada, <http://www.iep.org.pe> de que el microcrédito es una buena receta para sacar a los pobres de su situación de 51 precariedad económica, y entre ellos a las mujeres pobres. Básicamente, no todos los pobres ni todas las mujeres pobres tienen las capacidades y cualidades para llevar adelante negocios exitosos.

Asumir que el crédito es una receta que se puede aplicar a todos los pobres ha llevado a considerar que otorgándoles crédito a las mujeres, ellas conducirán adecuadamente sus negocios y podrán devolverlo, lo que en la práctica no ocurrió en los casos revisados. Cuando las clientas no pudieron devolver los préstamos, aparecieron los discursos asistencialistas que legitimaron este hecho. Esto implicó que se presentaran altas tasas de morosidad y pérdidas en las ONG.

Finalmente, irse de manera masiva es un grave error. Otro aspecto que se debe considerar es que, según los casos estudiados, la población atendida por las ONG suele ser heterogénea en cuanto al tipo de negocio, el rendimiento de éste y el origen de la población (urbano o rural). Esta heterogeneidad se presenta además en la población beneficiaria de cada ONG. Sin embargo, pocos programas de crédito diseñan y utilizan mecanismos que se adecuan a las necesidades de cada tipo de cliente.

Las razones por las cuales se solicita un préstamo pueden ser clasificadas en tres:

- a) generar ingresos para la familia (y por lo tanto desarrollar cualquier negocio que pueda ser emprendido con el crédito); evidencia que la sostenga. **ESPINOSA JIMÉNEZ Paúl Andrés, Tesis Evaluación del Programa de microcrédito del Banco Solidario en la ciudad de Quito en el periodo 2005-2009**
- b) ampliar un negocio ya existente y crecer en términos personales; y
- c) apoyar las actividades que realizan los familiares (principalmente el esposo y los hijos varones).

Esta variación se vincula con la opinión de las socias sobre los beneficios del crédito. Se encontró que las percepciones más positivas provenían de las socias que habían solicitado el crédito para ampliar sus negocios y de aquellas cuyos negocios eran más exitosos (dos variables que se encontraron juntas en la mayoría de los casos).

Otros de los hallazgos principales es que no todas las mujeres que acceden al crédito toman decisiones sobre el uso de su préstamo y que el destino de las ganancias producto del préstamo es generalmente el mismo: en primer lugar, cubrir las necesidades del hogar, y en segundo lugar (y de ser posible), cubrir las necesidades de las mismas mujeres (incluso las de su propia salud). Por otro lado, es más probable que las mujeres usen el dinero para ellas mismas en los casos en los que existe un componente de ahorro en el programa de crédito.

Finalmente, respecto de los componentes de participación social y política, sólo se encontró impactos positivos en las socias de los programas en los cuales se tenía especial cuidado en la salud de las

organizaciones generadas para recibir los préstamos (los bancos o los grupos solidarios). Estos beneficios van desde la generación de redes de intercambio de conocimientos y servicios hasta la generación de habilidades. No se encontró ninguna evidencia sobre una relación directa entre el acceso a crédito y el empoderamiento. Se puede concluir que la supuesta relación causal entre el crédito y el bienestar de las beneficiarias (económico, social o político) debe discutirse y revisarse, <http://www.iep.org.pe> 52 ya que no existe evidencia que la sostenga.

ESPINOSA JIMÉNEZ Paúl Andrés, Facultad de ciencias económicas escuela de economía. Tesis previo a la obtención del doctorado de: Economista tema: Evaluación del Programa de microcrédito del Banco Solidario en la ciudad de Quito en el periodo 2005-2009.

El resumen del Marco teórico empieza con la historia del microcrédito moderno comienza en los años '70, antes de este periodo ya existían cierto tipo de manifestaciones de microcréditos pero este concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien utilizó al microcrédito como un instrumento para luchar contra la pobreza de su país, llegando a fundar el Banco Grameen, se empezaron a otorgar microcréditos por parte de las ONG's, estas instituciones empezaron a ver sus frutos en la década de los 80, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera era casi perfecta.

A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota. Los Microcréditos son uno de los mejores instrumentos para combatir la pobreza y favorecer la auto iniciativa, sin

embargo, muchos critican que estos pequeños préstamos no sacan de la pobreza a los más necesitados, generando una dependencia hacia ellos (IMF's), pretendiendo encubrir las verdaderas causas que están en la base de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo y convirtiendo a los pobres en responsables últimos de su situación.

A pesar de estas visiones opuestas si es cierto que el mayor éxito de los microcréditos se ha situado, hasta la fecha, en la articulación de propuestas alternativas que permitan proporcionar mecanismos financieros nuevos a disposición de los sectores más desfavorecidos y en los países más necesitados de los mismos. Sin embargo, es necesario todavía un trabajo mucho mayor en la puesta en marcha de fórmulas solidarias, avanzadas y capaces realmente de apoyar a sectores alejados del acceso a la financiación, sin la carga no solo de la "Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario" Espinosa Jiménez Paúl Andrés, recargos que las instituciones imponen a estos grupos sociales que en muchos de los casos no pueden asumir. Son necesarias las fórmulas nuevas para generar riqueza y desarrollo que no pasen necesariamente por el exceso de endeudamiento.

El microcrédito no debe planearse como una herramienta de intervención social para aliviar un problema de pobreza, sino más bien como un servicio financiero más, ofrecido por una institución auto sostenible y con visión de permanencia en el mercado. El microcrédito debe enfocarse como parte del desarrollo del sistema financiero y no como un proyecto social aislado. El crédito puede tener un impacto importante sobre el desempeño de las microempresas únicamente cuando existe una oportunidad productiva, de lo contrario no existe

capacidad de pago, es decir, no hay demanda legítima de crédito. En estos casos el crédito es contraproducente. En efecto, el crédito no puede "crear" el mercado inexistente para un producto no deseado; el crédito no puede construir el camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad. Centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada, sino que distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar esos otros obstáculos al desarrollo. (Ver pág. 73-76) 4.-

Desde que emergió hace ya varias décadas, el microcrédito logró ofrecer algunas respuestas a situaciones de pobreza y desigualdad aunque otros desafíos no pudieron ser encarados. Los programas de microcrédito probaron que los pobres suelen ser buenos pagadores; reforzaron además su autoestima y ayudaron a desplazar la usura a la que estaban sometidos. Para muchos cientos de millones de personas permitió acceder o fortalecer actividades de subsistencia y, en ciertos casos, iniciar procesos de capitalización. En un comienzo hubo fracasos con altas tasas de incobrables pero, con el tiempo y la experiencia muchas de esas situaciones fueron separadas.

También fue posible reducir los costos de operar una pulverizada cartera de tan pequeños créditos. Las entidades "Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario, Espinosa Jiménez Paúl Andrés, 240 micro financieras adoptaron nuevas metodologías y formas de funcionar para atender la nueva clientela y absorber el mayor costo relativo de cada microcrédito. La brecha de costos se redujo pero no se eliminó, por

lo que las tasas de interés aplicadas a los tomadores de microcréditos siguen siendo mayores que las cobradas a los demás actores.

Con las garantías sucedió algo similar. Ante la ausencia de garantías reales fue necesario adoptar modalidades no convencionales, como los grupos crediticios donde todos los miembros son solidariamente responsables, así como los más sofisticados fondos de garantía que, contra una pequeña prima, asumen.

El Microcrédito es una herramienta que usado de manera correcta por el sistema financiero es fundamental para el desarrollo socioeconómico ya que recopilando los principales principios son:

- Generar empleo
- Fomentar la confianza
- Favorecer la capacidad de creación del microempresas.
- Ayudar al microempresario en sus inicios y durante tiempos difíciles

Al contrario de lo que generalmente se piensa, el microcrédito no es la solución al desempleo, ni reactiva el sector productivo, ni compensa a la falta de competitividad de nuestros productos en el mercado internacional. El microcrédito es sólo un factor más de los muchos que intervienen para hacer posible el funcionamiento de la economía.

El desarrollo y apoyo a la expansión del “Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario, Espinosa Jiménez Paúl Andrés 241 microcrédito, de las micro finanzas, en general, busca hacer accesibles los servicios financieros a sectores de la población que aún no cuentan con ellos, pero no necesariamente soluciona deficiencias estructurales ni alivia la pobreza-- refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada

ser humano. (Ver pág. 71-76) 6.- Perú, Bolivia, el Ecuador y Colombia concentran el 70% de la cartera de las instituciones micro financieras del continente y el mercado tiende a crecer.

Ecuador tiene una larga trayectoria de instituciones de micro finanzas que está vinculada, al sistema de cooperativismo desarrollado en el país desde 1879. (Ver pág. 56-59) 7.- Las tasas de interés para el sector micro financiero conllevan acostos adicionales, ya que implican mayor grado de especialización, atención personalizada en el campo y contar con tecnología específica para micro finanzas, razones por las cuales se diferencian de las tasas de interés para otros tipos de financiamiento.

En este sentido, un país puede ser considerado exitoso en la medida que reúna cuatro condiciones:

- 1) La cobertura y profundidad del mercado lo sitúe entre los países más desarrollados en este campo.
- 2) El entorno de negocios sea propicio para el desarrollo de este mercado.
- 3) Las condiciones de acceso al crédito, medidas a través de las tasas de interés, sean competitivas.
- 4) Que exista una masa crítica de instituciones operando en el negocio de las micro finanzas, ya sean bancos, cooperativas, instituciones especializadas, etc. (Ver pág. 70) 8.- Banco Solidario nace gracias al soporte de Fundación Alternativa, promotora social del banco, y enlace Inmobiliario, promotor financiero, nace Enlace Sociedad Financiera el 15 de Mayo de 1995, como la primera institución financiera regulada, con capital 100% privado en Latinoamérica, especializada en ofrecer

servicios financieros a los sectores desatendidos por la banca tradicional y particularmente los microempresarios.

Para el Banco Solidario su principal cliente es el Microempresario y la persona de limitados recursos: "Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario" Espinosa Jiménez Paúl Andrés, 242 p, busca una vida digna, por ende, sus mayores esfuerzos tanto humanos como económicos están destinados a satisfacer sus necesidades; perspectiva, completamente diferente a la realizada por la Banca Convencional.

El microcrédito en el Banco Solidario se lo puede describir de la siguiente manera: crédito destinado a satisfacer necesidades de financiamiento a clientes que poseen una microempresa, cuya actividad económica sea de comercio, producción (actividades agropecuarias y no agropecuarias) o servicios. (Ver pág. 77-80) 9.- **DEL ROSARIO**

RODRÍGUEZ MARTÍNEZ María Demelza "El Microcrédito. Una Mirada hacia el Concepto Y su Desarrollo en Colombia". Universidad Nacional de Colombia Maestría en Ciencias Económicas Facultad de Ciencias Económicas

La percepción tradicional del mercado financiero regulado y de las autoridades, según la cual las micro finanzas son de alto riesgo y no sostenibles, ha venido cambiando paulatinamente en los últimos años en el mundo, y Colombia no ha sido la excepción.

En Colombia, así como muchos de los países de América Latina y el Caribe opera un sistema basado en actividades productivas informales que coadyuvan a la supervivencia de gran parte de la población, millones de personas buscan superar la exclusión social y económica mediante el desarrollo de actividades productivas y comerciales de

pequeña magnitud, rurales y urbanas, fuera de los circuitos de la economía formal, en donde dan inicio a iniciativas de pequeña producción y pequeño comercio que valorizan recursos no utilizados, representan esfuerzos de integración económica, social, política y cultura, y tienen elementos de solidaridad; es fundamental promover la innovación tecnológica y productiva, el acceso a las tierras de cultivo, riego, educación, asistencia sanitaria básica, la equidad de género, la sostenibilidad económica y medioambiental, con el fin de generar diferentes modos de producción, comercialización y distribución de la riqueza, que contribuyan a satisfacer las necesidades de las familias y comunidades tradicionalmente excluidas de los procesos de desarrollo, para que los beneficios de éste lleguen a todos por igual” 56 .

El microcrédito y la micro financiación son herramientas financieras importantes en la lucha contra la pobreza, fomenta la creación de patrimonio, de empleo y la seguridad económica, da autonomía a las personas que viven en pobreza, en particular a las mujeres, contribuyendo a crear una economía en la que todos participen sin exclusión y pueda verse reflejado en desarrollo económico de un país.

El microcrédito y la micro financiación contribuyen a generar lazos de solidaridad, la participación comunitaria democrática, la cohesión e integración social, a dinamizar las economías locales y a fomentar la colaboración entre personas e instituciones implicadas en el desarrollo económico. 56 Microcrédito y Micro financiación para la creación de empleo y Reducción de la pobreza e instrumentos de ayuda a la Cohesión social y la participación comunitaria.

Consejo Interamericano para el desarrollo integral CIDI. Resolución 2082 de Junio de 2005. 51 Deberán desarrollarse aún más técnicas que permitan desarrollar los procesos más eficientemente en cuanto al conocimiento de los clientes, la evaluación de los créditos, la recuperación de cartera, la capacitación y la oferta integral de servicios a los microempresarios asegurando que la operación sea sostenible.

2.1.3 Definición del Problema

Problema principal

¿De qué manera la administración de la sostenibilidad económica y financiera se relaciona con los planes de microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú?

Problemas Específicos

- ¿De qué forma los riesgos que existen en la Dirección se relacionan con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales en el Perú?
- ¿De qué modo los Estados Financieros se relacionan con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales en el Perú?

2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación

2.2.1 Finalidad

La finalidad de este tema de investigación es que estudia la realidad actual de los planes de microcréditos de las ONGs en el Perú, con el propósito de que con los aportes del presente trabajo de investigación, se permita una adecuada administración de la sistenibilidad económica

y financiera para los planes de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's).

2.2.2 Objetivo General y Específicos

Objetivo General

Determinar si la adecuada administración de la sostenibilidad económica y financiera se relaciona con los planes de microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú.

Objetivos Específicos

- Analizar los riesgos que existen en la Dirección y su relación con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.
- Analizar a los Estados Financieros y su relación con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.

2.2.3 Delimitación del Estudio

a) Delimitación Espacial

La investigación se ha realizado al nivel de nuestro territorio patrio que es el Perú.

b) Delimitación Temporal

Es un trabajo de actualidad por lo que el trabajo de investigación que se presenta se ha delimitado en el año 2014.

c) Delimitación Social

En este aspecto del estudio, se trabajó con administradores y/o gerentes que tienen a cargo la responsabilidad de administrar una ONG y en especial a los entendidos en materia financiera, a quienes se les entrevistó y encuestó

d) Delimitación Conceptual

Sostenibilidad Económica y Financiera

Una empresa sostenible: que es aquella que crea valor económico, medioambiental y social a corto mediano y largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, en su entorno general

La sostenibilidad se identifica como una fuente de reducción de costes y aumento de ingresos. Además, muchas compañías consideran la sostenibilidad como un factor clave para fomentar el crecimiento en nuevos mercados con la vista puesta en la recuperación económica.

Planes de microcréditos

Los planos de microcrédito son aquellos programas que pueden proporcionar importantes fuentes de generación de ingresos, especialmente a las personas que trabajan en la economía no estructurada, de manera planificada y con estrategia.

Organizaciones No Gubernamentales

Se ton entidades de iniciativa social y fines humanitarios, son independientes en la administración pública, no tienen afán lucrativo. Las ONG suelen financiarse a través de la colaboración de los ciudadanos, de los aportes estatales y de la generación propia de ingresos. El campo de acción de una ONG puede ser local, nacional o internacional. La asistencia sanitaria, la protección del medio ambiente, el fomento del desarrollo económico, la promoción de la educación y la transferencia tecnológica son solo sólo algunos de los

asuntos que incumben a este tipo de organizaciones.

<http://definicion.de/ong/#ixzz41n33Jmoa>

2.2.4 Justificación e Importancia

La justificación e importancia radican en que dicho trabajo de investigación permitirá: Una buena información para las entidades financieras y académicas y así tener mecanismos para lograr un crecimiento sostenido económico y financiero.

Orientar a las Pymes a acceder al crédito a través de las ONGs que están destinadas para este fin, al otorgar préstamos a las PYMES, se incrementa el volumen de sus negocios. Los clientes se benefician de préstamos que obtienen de las ONG a una tasa de interés preferencial que no obtienen de las Instituciones Reguladas por la SBS.

2.3. Hipótesis y Variables

2.3.1 Supuestos Teóricos

Una administración adecuada de la sostenibilidad económica y financiera, influyen favorablemente en los Planes de Microcrédito debido que las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú, todavía no han sido difundidas en su debida extensión lo que va a traer consigo apoyar a la MYPES y con ello se va a reactivar la economía así como las exportaciones para captar divisas.

La sostenibilidad Económica consiste en que la Economía de una país crezca, o sea que haya más producción y empleo, principalmente, medido por el Producto bruto Interno a valores corrientes; pero no solo se debe crecer en ese periodo, sino que se debe crecer moderadamente durante todos los años, en forma sostenida.

Los planes de microcrédito son aquellos que están orientados hacia las organizaciones pequeñas, y a veces hacia las personas naturales con pequeños negocios, para que de esta manera, al estar planificados estos créditos, se provicione el fomento a las MYPES y a las empresas familiares.

Los Organismos No Gubernamentales, ni son empresas privadas, ni son entidades públicas, son organizaciones que regula la ayuda comunitaria para fomentar principalmente a los problemas de salud, educación y desarrollo comunal o social. De las cuales no pueden cumplir sus objetivos sin la ayuda financiera de una fundación o de un gobierno. Tienen doble contabilidad, una para operaciones diarias y otra para invertir fondos provenientes del extranjero u otros organismos Internacionales y otro para atender gastos que demanda el capital de trabajo, o sea no pueden cumplir con sus objetivos predeterminados para ayuda comunitaria sin la participación de Cooperación Internacional

2.3.2 Hipótesis Principal y Específicas

Hipótesis Principal

La administración adecuada de la sostenibilidad económica y financiera, se relacionan favorablemente con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú.

Hipótesis Específicas

- Los riesgos que existen en la Dirección se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.

- Los Estados Financieros se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.

2.3.3 Variables e Indicadores.

DEFINICION DE VARIABLES

Variable Independiente

(x) Sostenibilidad Económica y Financiera

Variable Dependiente

(Y) Aprobación y Ejecución de los Planes de Microcrédito

Variable Interviniente

(2) Organizaciones No gubernamentales

3.3 Definición operacional de variables e indicadores

Variable Independiente.

(X) Sostenibilidad Económica y Financiera

INDICADORES

X1= Nivel de Riesgos

X11= Nivel de Riesgos por Caja

X12= Nivel de Riesgos No por Caja

X2 = Análisis de los Estados Financieros

X21 = Análisis de Liquidez

X22= Análisis de Rentabilidad

X23= Análisis de Solvencia

X24= Análisis de Gestión

Variable Dependiente.

(Y) Aprobación y Ejecución de los Planes de Microcrédito.

Y1 = Aprobación de los Planes de Microcréditos

CAPÍTULO III

METODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1 Población y Muestra

3.1.1 Determinación de la población en estudio

El universo comprende a todas las Organizaciones No Gubernamentales que cuenten con Programas de Microcrédito en el País que son 19. La población en general por todas las organizaciones gubernamentales es de 1,591 personas, que son a las que se les va a investigar (Ver Tabla 01)

3.1.2 Determinación del marco muestral

El marco muestral lo integran las Organizaciones No Gubernamentales que cuenten con Programas de Microcrédito que entregan créditos solo en las tres modalidades como Crédito Individual, Grupo Solidarios y Bancos Comunes, a microempresas y personas de escasos recursos que tengan negocios unipersonales dentro del país. Las

Organizaciones NO Gubernamentales que integran el Marco Muestral, Cuya población de trabajadores, entre funcionario y empleados son están claramente explicados en la Tabla N° 02, la cual se encuentra detallado la de terminación de la muestra.

Tabla N° 01
Oficina principal de las ONGS con programas de microfinanzas:
crédito individual, alcancías comunales y grupos solidarios

Nº	ONGs	Oficina Principal
1	Adra Perú	Lima
2	Ama	Trujillo
3	ASIDME	Lima
4	Caritas del Perú	El Callao
5	GCOD	Huancayo
6	Edaprospro ALCOM	Lima
7	Edaprospro PAF	Lima
8	Finca	Lima
9	Fondesurco	Arequipa
10	Fovida	Lima
11	IDER Cesar Vallejo	Trujillo
12	Idesi La Libertad	Trujillo
13	Idesi Lambayeque	Chiclayo
14	Idespa	Apurímac
15	IPR	Chiclayo
16	Manuela Ramos-BBCC	Lima
17	Mide	Cusco
18	Prisma	Lima
19	Pro mujer	Puno

Elaboración: Recursos Propios

3.1.3 Determinar del tipo de muestra representativa

El tipo de muestra representativa es No probabilística, que representa la investigación, por lo que no existe la posibilidad de realizar la selección de una muestra por medio de cálculos que se utiliza en la muestra Probabilística y así ser seleccionado cualquier elemento de la población o del marco muestral.

A partir de la muestra representativa vamos a hacer interferencias con la del marco muestra para la comparación de ciertos datos

como los ratios financieros y económicos principales de las Organizaciones No Gubernamentales y datos sobre la evolución de cartera, evolución de colocaciones y otros.

3.1.4 Obtención de la muestra representativa

Se ha tomado el muestreo aleatorio simple, la muestra representativa no probabilística intencionada de 19 ONG de 1591 personas, por ser dentro del universo de las ONG, se dedican a la actividad del microcrédito. La muestra, se ha empleado la fórmula de ARKIN – COTTLON, Muestreo Aleatorio Simple (mas)

**TABLA Nº 2
NUMERO DE PERSONAS Y DE ANALISTAS DE 19 ONGs**

ONG	Nº de Personal	Nº de Analistas	TOTAL POBLACIÓN
Adra Perú	62	24	86
Ama	35	10	45
ASIDME	60	32	92
Caritas del Perú	137	67	204
GCOD	43	9	52
Edaprospo ALCOM	52	16	78
Edaprospo PAF	44	7	51
Finca	109	22	131
Fondeturco	46	7	53
Fovida	37	4	41
IDER César Vallejo	42	6	48
Idesi La Libertad	44	6	50
Idesi Lambayeque	38	4	42
Idespa	42	4	46
IPR	51	5	56
Manuela Ramos BBCC	60	28	88
Mide	49	12	61
Prisma	204	68	272
Pro mujer	98	46	144
TOTAL	1,253	338	1,591

Elaboración: Propia

El marco muestral se ha realizado de acuerdo al Muestreo Aleatorio Simple, por presentar características homogéneas, obedeciendo a la siguiente fórmula:

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

Dónde:

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

P: Proporción de trabajadores vinculados a la Administración Financiera. (Se asume $P = 0.5$).

Q: Proporción de trabajadores vinculados a la Economía Internacional (Se asume $Q = 0.5$).

e: Margen de error.

N: Población: 1591

n: Tamaño óptimo de muestra

Por lo tanto a un nivel de significancia de 95% y 7% como margen de error fue:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (1,591)}{(0.07)^2 (1591-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 175$$

Por lo tanto, la muestra óptima de trabadores a entrevistar es de 175, los cuales fueron seleccionados aleatoriamente.

3.2 Diseños a utilizarse en el estudio

3.2.1 Tipo de Investigación

El presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser calificadas como: "INVESTIGACION APLICADA", debido a que busca

predecir el comportamientos específicos y porque se están utilizando conocimientos de Auditoría Administrativa y Gestión Empresarial.

3.2.2 Nivel de Investigación

Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centra en el nivel descriptivo.

3.2.3 Método de Investigación

En la investigación se empleó principalmente el método Descriptivo.

3.2.4 Diseño de Investigación

El diseño que se utilizará en la investigación es el siguiente:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M =Muestra de Gerentes y Administradores.

O = Observación

X = Auditoria Administrativa

Y = Gestión Empresarial

r = Relación entre variables

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

Las principales técnicas que se utilizaron en este estudio son la Encuesta, el Análisis Documental y la Entrevista no estructurada.

3.3.2 Instrumentos

Guías de análisis documental las entrevistas no estructuradas, las guía de observación y para la encuesta, el Cuestionario.

3.4 Análisis y Procesamiento de datos

3.4.1 Análisis

Para la determinación de la muestra se ha determinado el muestreo aleatorio simple.

Para el análisis de la recopilación de datos, el método de distribución de frecuencias, gráfico de barras y gráficos de pastel.

Para la Prueba de Hipótesis, el método Chi- cuadrado.

Asimismo para la convalidación la prueba de Gorbchman y para el análisis de resultado, el análisis FODA.

3.4.2 Procesamiento de datos

Para el procesamiento del trabajo de investigación se ha utilizado el Programa Word, para cuadro de textos y gráficos, el programa Excel, para procesar los cuadros estadísticos, el programa SPSS.

CAPÍTULO IV PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Presentación de Resultados

4.1.1 ONGs Organizadas.

A la pregunta: ¿Las ONGs se encuentran actualmente bien organizadas?

CUADRO N°05
ONGs Organizadas

ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	30	17
b. Casi siempre	86	49
c. Algunas veces	39	22
d. Casi nunca	20	12
e. Nunca	00	00
TOTAL 34	175	100.00

Fuente: Recursos Propios

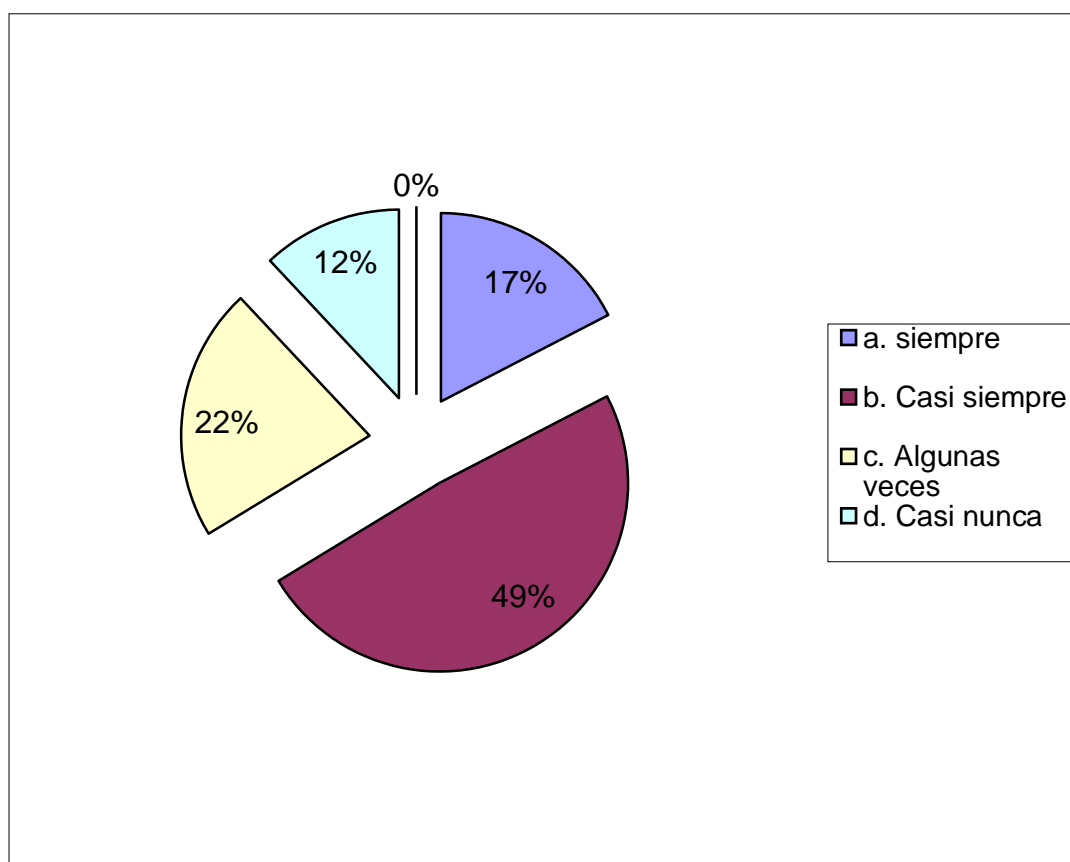
INTERPRETACIÓN

La experiencia demuestra que una de las mayores deficiencias de las ONGs, es la de que la administración no da pleno cumplimiento a los

principios de la organización, como sucede con un 12% al creer que las organizaciones casi nunca están bien organizadas, los objetivos de la organización tienen deficiencia y que generalmente se asume; sin embargo, así como existen trabajadores que no conocen al detalle los objetivos también existe un 17% que creen que las ONGS siempre están bien organizadas y se mantienen al tanto con tal de hacerlo efectiva. Además, otro 49% y 22% de los encuestados manifestaron que las ONGS se encuentran bien organizadas casi siempre y algunas veces.

En todo caso, los datos indican que un gran porcentaje de los encuestados conocen hacia donde quieren llegar en base a sus objetivos trazados.

FIGURA N° 01
ONGs Organizadas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014
ELABORACIÓN: Propia

4.1.2 Organigrama Estructurado

A la pregunta: ¿Cuenta con organigrama correctamente estructurado?

CUADRO N° 06

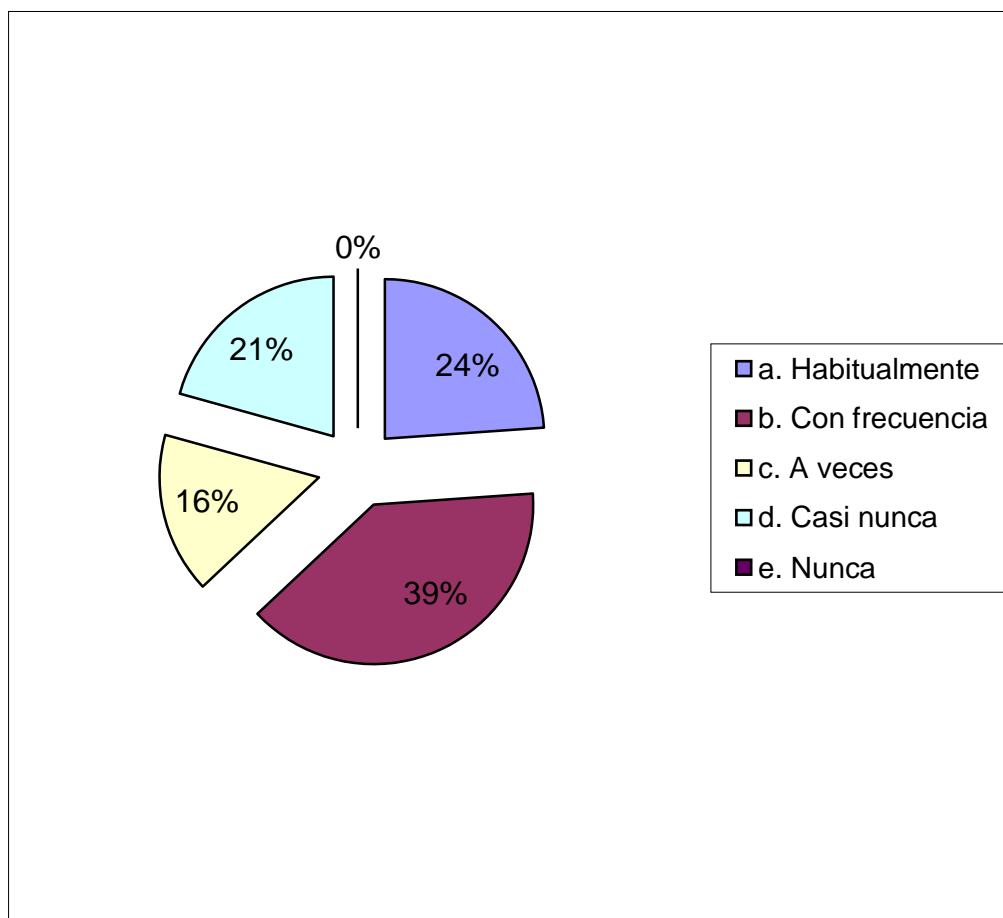
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Habitualmente	42	24
b. Con frecuencia	68	39
c. A veces	28	16
d. Casi nunca	37	21
e. Nunca	00	00
TOTAL	175	100.00

Fuente: Propia

INTERPRETACIÓN

Muchos trabajadores establecen que la gestión administrativa la consideran prudente y otros; son más ambiciosos forzando que la administración actual cuenta con un organigrama debidamente estructurado; es así que 2% y 16% de los encuestados consideran que los sistemas actuales de organigramas en ONGs, casi nunca o a veces son susceptibles de alcanzarse, pero no imposible de lograrse, esto nos indica de alguna forma el coraje de los trabajadores por lograr alcanzar a cualquier precio sus metas, por otro lado, el 24% de los encuestados establecen que el sistema actual de la gestión va de acuerdo a sus posibilidades disponibles, mientras que un 39% manifestaron que frecuentemente logra alcanzar sus objetivos en cuanto al Organigrama estructural de las ONGs dedicadas a la actividad de las microfinanzas..

FIGURA Nº 02
Organigrama Estructurado



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.3 Producción y Productividad

A la pregunta: ¿Con qué frecuencia se evalúa la producción, productividad, operaciones y servicios de las ONGs?

CUADRO Nº 07

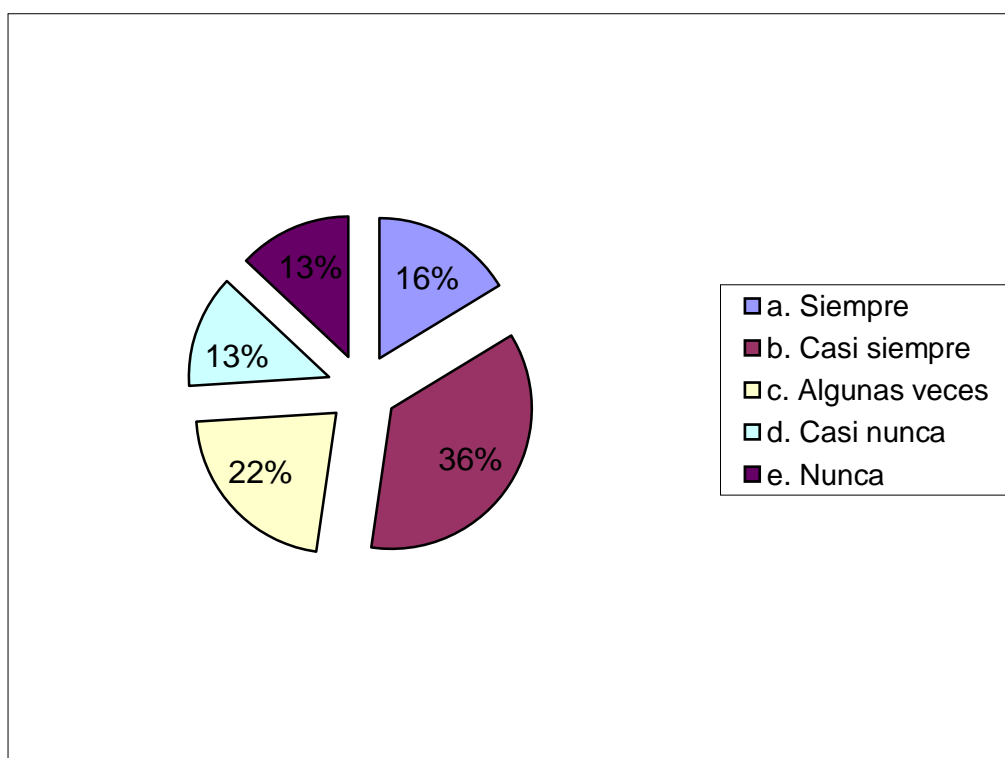
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	28	16
b. Casi siempre	63	36
c. Algunas veces	38	22
d. Casi nunca	23	13
e. Nunca	23	13
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Al margen que algunos encuestados conozcan a la perfección las producción y productividad o que éstos sean o no susceptibles de alcanzar solo un 16% considera que las producción siempre constituye una base para crecer, conducir y dirigir la empresa, mientras que otro 36% de trabajadores de las ONG casi siempre lo hacen, nada más cierto pues éstos fijan el rumbo que la empresa va a seguir y lo que quiere conseguir, por otro lado un 13% manifestaron que nunca o casi nunca están de acuerdo que la producción y la productividad actual, conduce a la entidad a lograr sus metas u objetivos, asimismo, un 22% considera que solo algunas veces se ha logrado a enrumbar por un buen camino.

FIGURA Nº 03
Producción y Productividad



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014
ELABORACIÓN: Propia

4.1.4 Programas de Microcrédito

A la pregunta: ¿Qué opina de las ONGs que tienen programas de Microcrédito?:

CUADRO N° 08

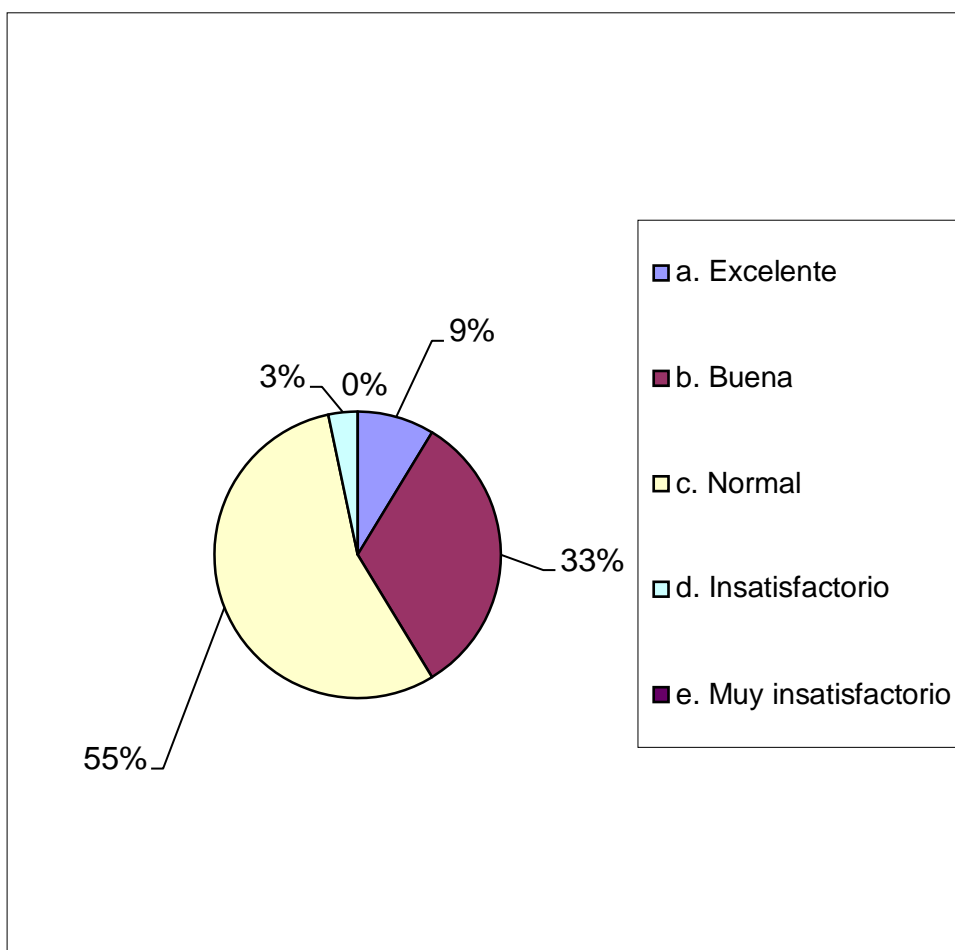
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Excelente	16	09
b. Buena	58	33
c. Normal	96	55
d. Insatisfactorio	05	03
e. Muy insatisfactorio	00	00
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Nada importa tanto al establecimiento y operación de una empresa, como la necesidad de un programa en la estructura de la ONG, a efecto de satisfacer los objetivos y futuras necesidades de la misma, tal es así que el 55% de encuestados consideran que el área responsable de la programación se encuentra trabajando de manera normal; el 33% sin embargo, considera que el área de programación de microcréditos se encuentra bien organizado, sea cual fuere, se puede apreciar que un gran porcentaje de trabajadores perciben un correcto trabajo de parte del área de programación, así también como un 8% de los encuestados consideran que el área de programación se encuentra excelentemente organizado, caso opuesto sucede con un 3% que considera de mala la organización de la programación, por supuesto que es un porcentaje mínimo.

FIGURA Nº 04
Programas de Microcrédito



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.5 Mejores Prácticas de Micro finanzas

A la pregunta: ¿Se emplean las mejores prácticas de micro finanzas?

CUADRO Nº 09

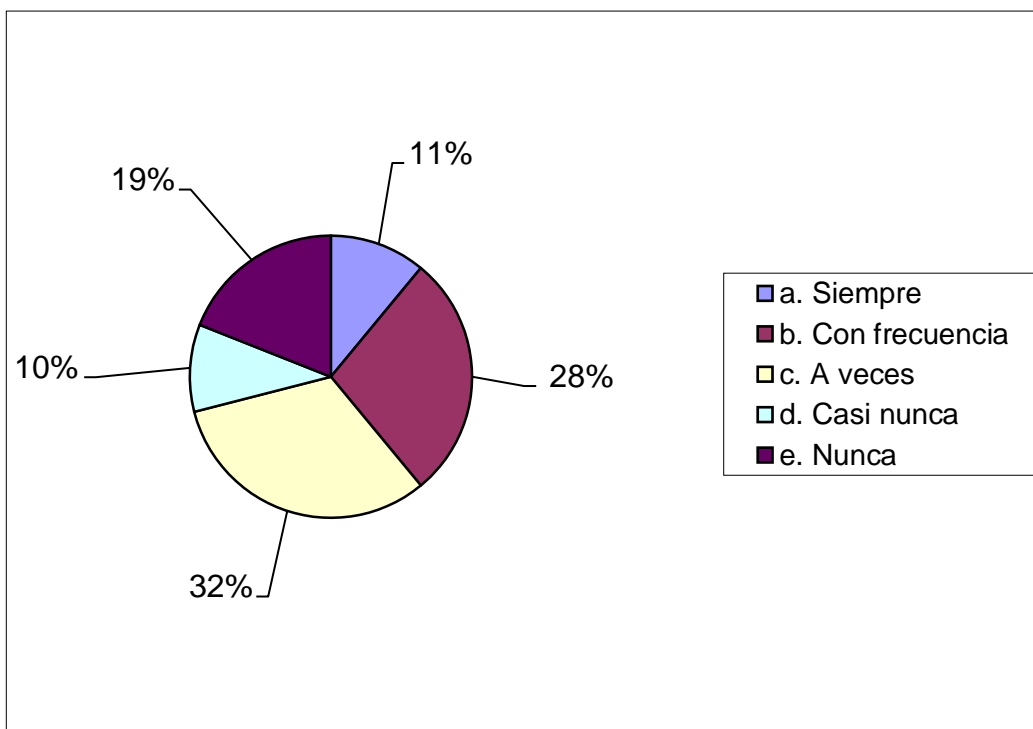
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	19	11
b. Con frecuencia	49	28
c. A veces	56	32
d. Casi nunca	18	10
e. Nunca	33	19
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Las políticas y prácticas sanas son esenciales para un administración eficaz que de alguna forma delinear las intenciones de la dirección o de la gerencia, siendo así, el 11% y 28 de los encuestados consideran que siempre y con frecuencia, respectivamente las mejores prácticas orientan las acciones a tomar, ya que constituyen la mejor idea existente en ese momento y deben ser observadas en todo instante, mientras un buen motivo no obligue a cambiarlas. Por otro lado, el 19% y 10% de encuestados manifestaron que aún no se han determinado de manera específica las mejores prácticas que orienten las acciones a tomar dentro de las empresas, ya que nunca o casi nunca éstas se realizan, sin embargo, un 32% de encuestados a veces lo hacen.

FIGURA Nº 05
Mejores Prácticas de Micro finanzas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.6 Frecuencia de Préstamos

A la pregunta: ¿Con qué frecuencia se dan los préstamos que otorgan los programas de microcréditos de la ONG a las PYMES?

CUADRO N ° 10

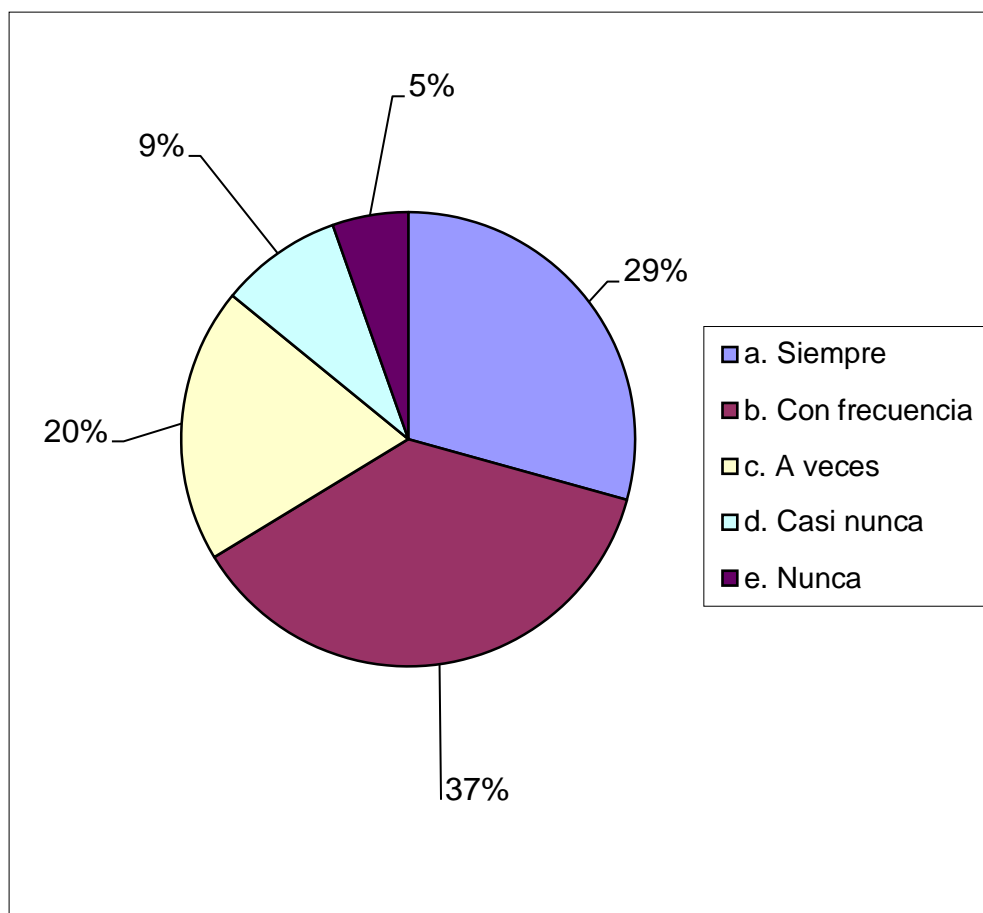
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	51	29
b. Casi siempre	65	37
c. A veces	35	20
d. Casi nunca	16	09
e. Nunca	08	05
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

El 29% de encuestados de las PYMEs sostienen, que los préstamos que otorgan las MYPEs se dan siempre con frecuencia, el 37% indican que casi siempre se otorgan los préstamos. Por otro lado, tenemos que el 5% y 9% de los encuestados muestran una opinión contraria al resto; pues manifestaron, que nunca o casi nunca, respectivamente, hay una buena política de otorgar créditos a las MYPEs, siendo que la calidad de atención apoyen las políticas al funcionamiento de la organización. Pero, existe un 20% de encuestados se mantienen al centro pues sostienen que de alguna manera, las atenciones del personal a veces apoyan a las MYPEs por intermedio de las ONGs que apoyan a las empresas que solicitan microcréditos.

FIGURA Nº 06
Frecuencia de Préstamos



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.7 Los productos de los microcréditos

A la pregunta: ¿Cómo son los productos de Microcrédito de las ONGs?

CUADRO Nº 11

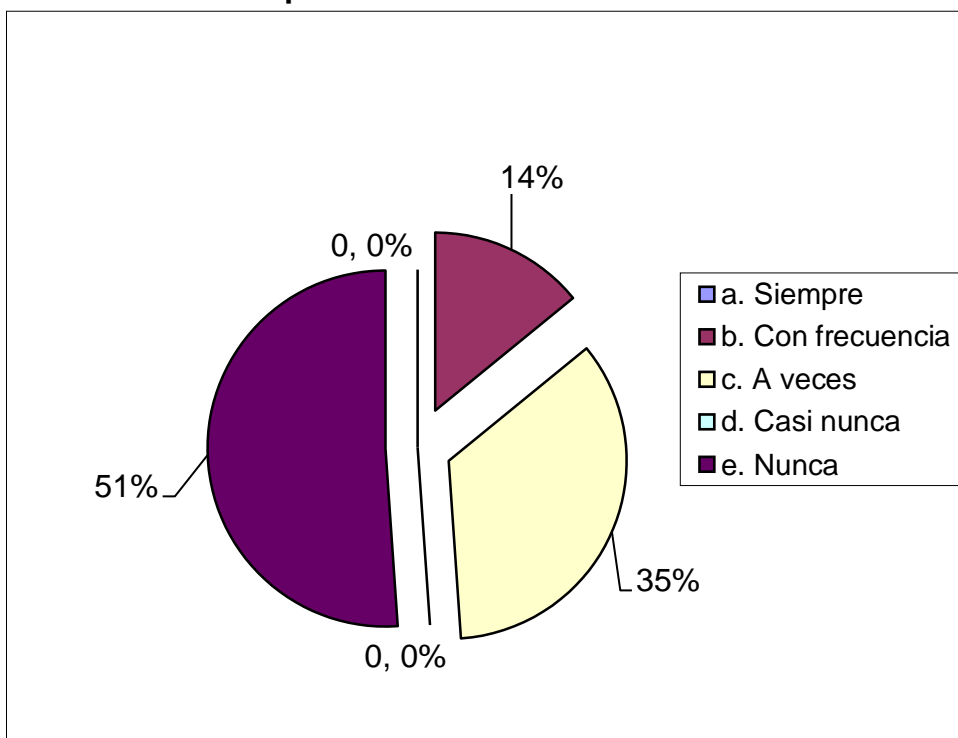
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Malos	00	00
b. Deficientes	25	14
c. Regulares	61	35
d. Buenos	00	00
e. Muy buenos	89	51
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Al examinar cualquier sistema o procedimiento de los productos que ofrece las ONGs que se dedican a la función de microcréditos, los encuestados tienen en cuenta su propósito y su forma de decidir sobre sus méritos respecto al modo en que sirven a los intereses de la empresa. El resultado de la investigación determinó que de manera deficiente el 14% de las empresas relacionadas con las MYPES, tienen sus procedimientos definidos, mientras que el 51% de empresas no las tiene completamente definidas, además un 35% de los encuestados manifestaron que a veces se definen los procedimientos, constituyendo un sistema o procedimiento regular, que a la larga puede resultar costoso y entorpecer la observancia de la política que lo inspiró necesitando una medida correctiva.

FIGURA Nº 07
Los productos de los microcréditos



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014
ELABORACIÓN: Propia

4.1.8 Las ONGs de otros países y los programas de microcrédito

A la pregunta: ¿Opina que las ONGs de otros países que tengan Programas de Microcrédito son...?

CUADRO N° 12

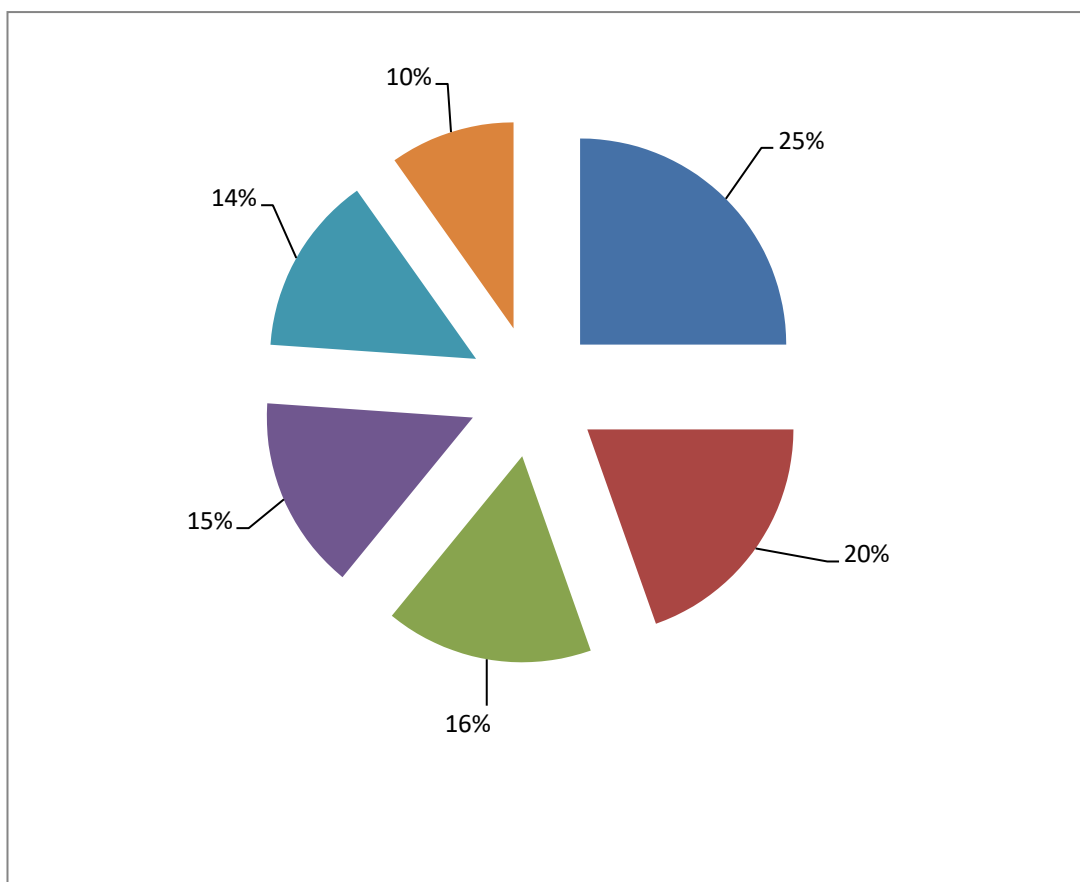
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Excelente	44	25
b. Buenos	35	20
c. Normal	28	16
d. Insatisfactorio	26	15
e. Muy insatisfactorio	25	14
f. No sabe / No opina	17	10
TOTAL	175	100.00

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

La finalidad de las ONGs es coadyuvar a la gerencia a planear y obtener las metas de la organización tomando en cuenta ciertos aspectos que de alguna manera contribuyen favorablemente a los trabajadores de las ONGs; por ejemplo, el 25% de los encuestados consideran que el la atención de los microcréditos hacia las PYMEs son excelentes, lo cual fomenta a la producción y exportación; el 20% especifican que son buenos, el 16% considera que la interdependencia entre éstas es normal, además, un 15% de encuestados consideró que las personas con funciones determinantes se encuentran un tanto insatisfechas, el 14% consideran muy insatisfecho 9% restante de trabajadores encuestados, entre administradores, técnicos y empleados, Mo saben , no opinan.

FIGURA Nº 08
Las ONGs de otros países y los programas de microcrédito



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.9 Programas de microcrédito a las PYMEs

A la pregunta: ¿Con qué frecuencia las Empresas otorgan programas de Microcréditos a las PYMES?

CUADRO Nº 13

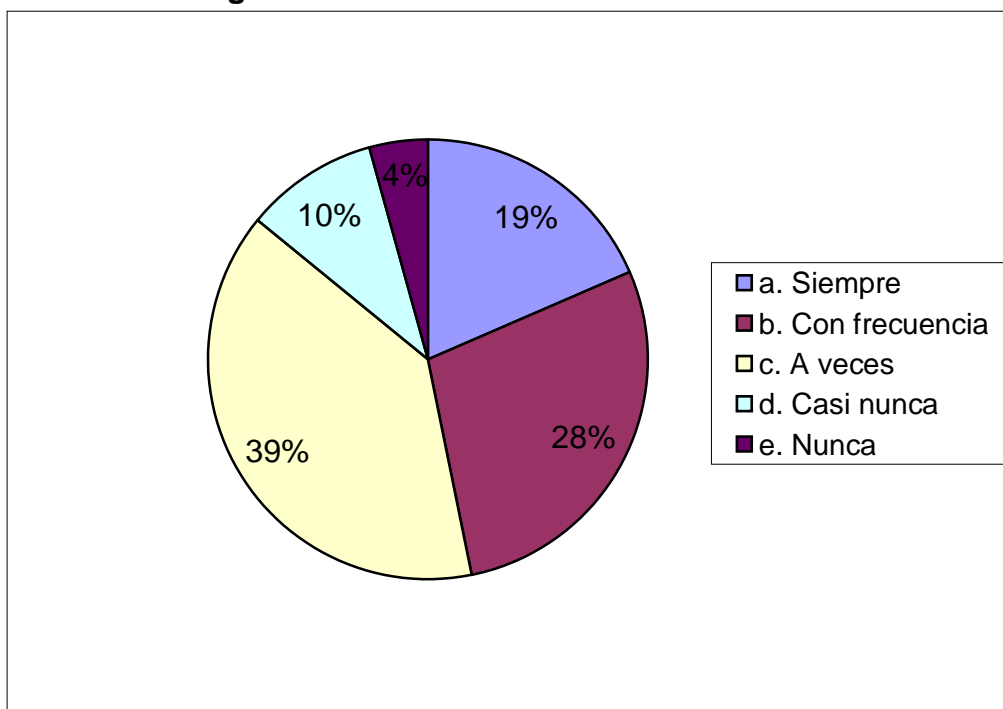
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	33	19
b. Con frecuencia	49	28
c. A veces	68	39
d. Casi nunca	18	10
e. Nunca	07	04
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Los programas de microcrédito a las PYMEs contribuyen a que la gerencia cumpla con las metas organizacionales, esto implica que se promueven la consecución de los objetivos de la empresa y que realmente los alcance al margen de la forma en cómo se encuentran planteados, como consecuencia de ello, los hace competitivos para realizar una buena política de créditos. Por lo que el 86% de los trabajadores encuestados en su conjunto están convencidos de la efectividad y de la forma cómo se plantean. Mientras que por otro lado un 10% manifestó que casi nunca se consiguen otorgar los programas de micro crédito, lo cual redundaría en el cumplimiento de los objetivos de la empresa mediante la calidad de servicios y otro 4% restante considera que esto nunca ocurre.

FIGURA Nº 09
Programa de Microcréditos a las PYMEs



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.10 Incremento de las ONGs especializadas

A la pregunta: ¿A su parecer con el incremento de las ONGs especializadas en atender a las PYMES, estas están creciendo?

CUADRO Nº 14

ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	33	19
b. Con frecuencia	52	30
c. A veces	23	13
d. Casi nunca	39	22
e. Nunca	28	16
TOTAL	175	100.00

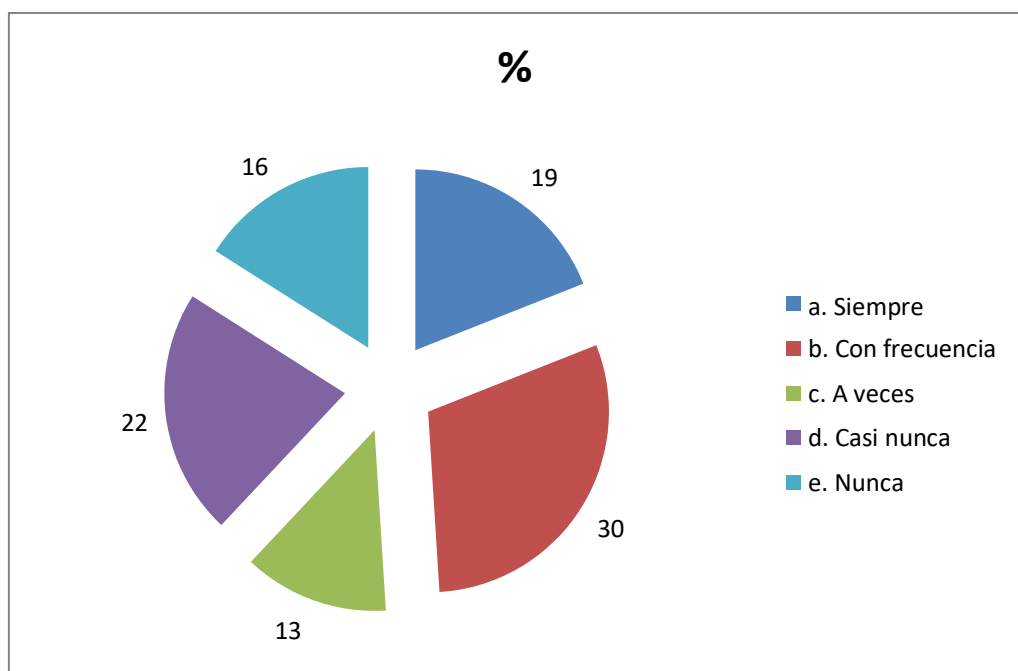
Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Del total de encuestados un 19% considera que siempre que aumenten las ONGs especializadas, las PYMES también crecerán económicamente. Un 30% señala que estas crecerán con frecuencia, mientras que un 13% afirma que solo crecerán a veces.

Un 22% opina que casi nunca crecerán las PYMES si aumentan las ONGs especializadas en atenderlas.

FIGURA Nº 10
Incremento de las ONGs especializadas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.11 Evaluaciones Internas del sistema de empresas financieras

A la pregunta: ¿Con qué frecuencia se realizan las evaluaciones internas del sistema de empresa financieras de microcrédito?

CUADRO Nº 15

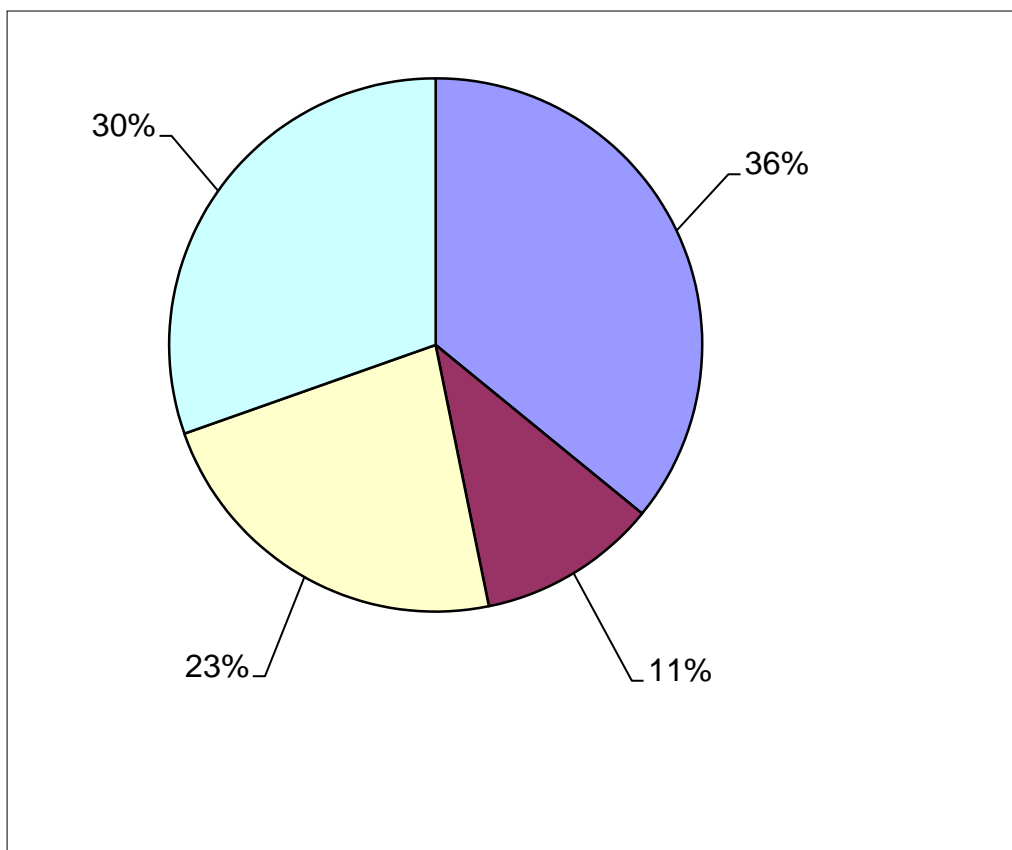
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	63	36
b. Casi siempre	19	11
c. A veces	40	23
d. Casi nunca	53	30
e. Nunca	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

En toda actividad funcional específica se necesitan métodos de evaluaciones internas a efecto de comparar las realizaciones con los planes previos, los objetivos, las políticas y prácticas, etc. Por eso cada empresa establece los tipos de evaluación a realizar, según el 30% de trabajadores señalaron que casi nunca se llevan a cabo evaluaciones internas, tales como evaluación de desempeño y calificación del personal, pues consideraron que todos se deben evaluar según sea el caso; por otro lado, un 36% de trabajadores opinan siempre se realizan evaluaciones internas, el 11% de los trabajadores aducen que casi siempre, mientras que un 23% de los trabajadores especifican que a veces se llevan a cabo las evaluaciones internas.

FIGURA N° 11

Evaluaciones Internas del sistema de empresas financieras

FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.12 Mecanismos, Normas y Reglas establecidas

A la pregunta: ¿Los mecanismos, las normas y las reglas establecidas, permiten la realización satisfactoria de las ONGs?

CUADRO N° 16

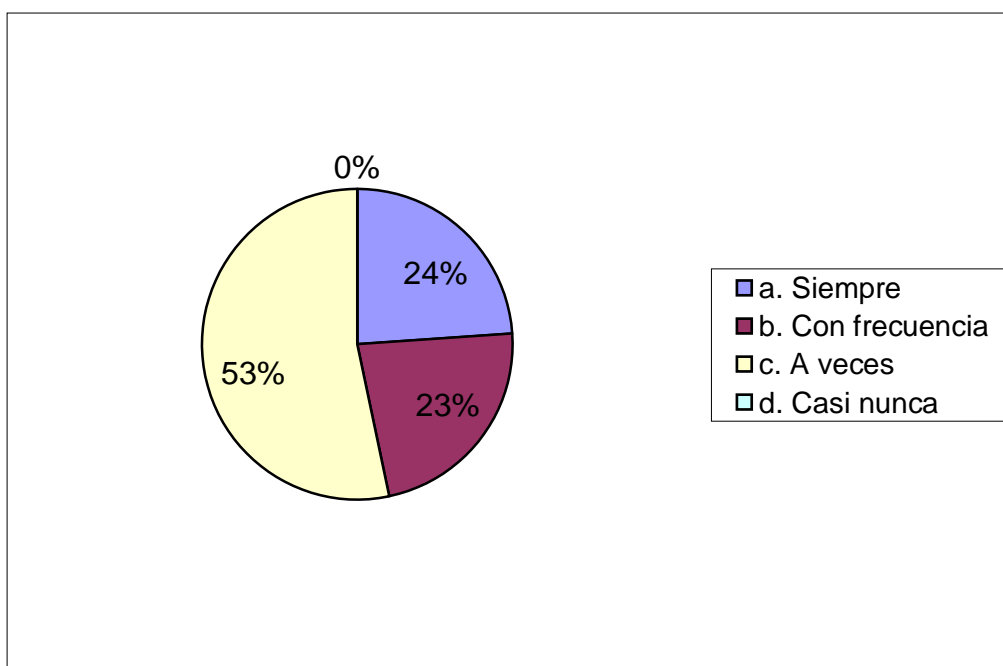
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	42	24
b. Con frecuencia	40	23
c. A veces	93	53
d. Casi nunca	00	00
e. Nunca	00	00
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Es indispensable que cualquier sistema que se emplee sea frecuentemente revisado, evaluado y posteriormente hacer las correcciones necesarias, en el caso de la empresas relacionas con las Micro finanzas en el Perú, así, el 53% de los trabajadores encuestados confesaron que casi nunca lo hacen, esto nos indica la existencia de un gran porcentaje de trabajadores, aún no forman conciencia del verdadero rol que juega en toda empresa las micro finanzas; sin embargo, otro 24% de trabajadores se aseguran que siempre el sistema de control marcha bien, aunque un 23% restante lo hacen con frecuencia. Lo importante es que de una u otra forma todos están de acuerdo en que deben revisarse y actualizarse los mecanismos y normas establecidas.

FIGURA Nº 12
Mecanismos, Normas y Reglas establecidas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.13 Las ONGs de microfinanzas en las PYMES

A la pregunta: ¿Cree Ud. que las ONGs dedicadas a la microfinanzas tienen receptibilidad en las PYMES?

CUADRO Nº 17

ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	08	05
b. Con frecuencia	39	22
c. A veces	91	52
d. Casi nunca	37	21
e. Nunca	00	00
TOTAL	175	100.00

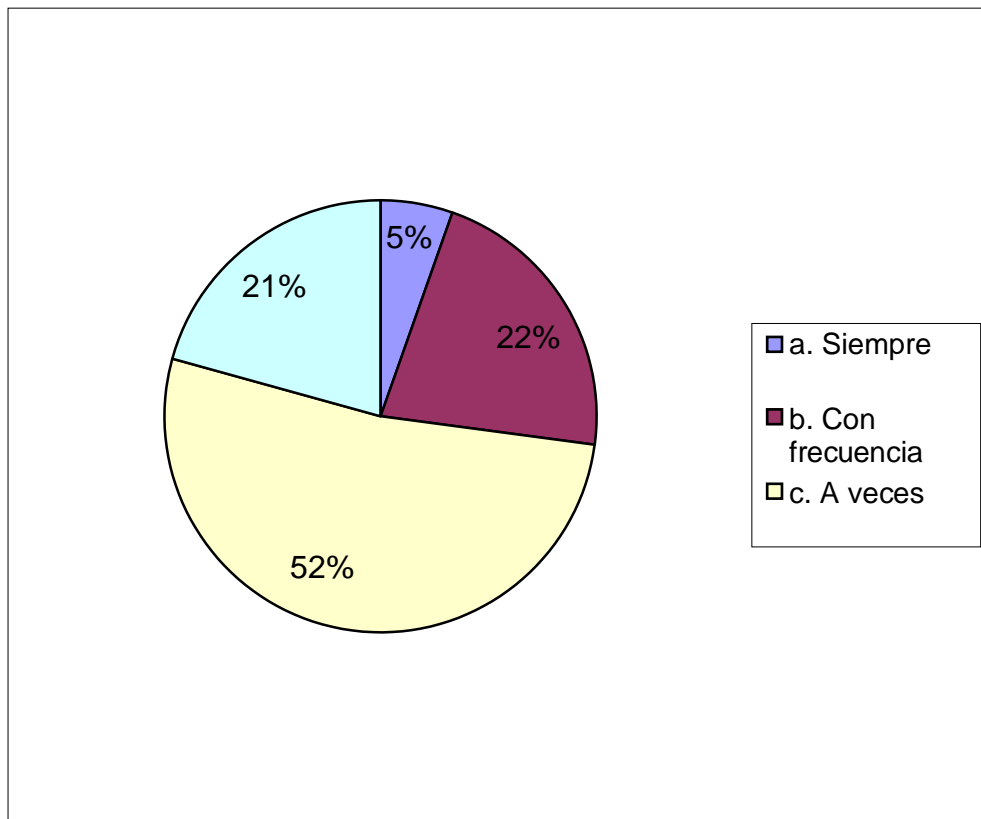
Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

A fin de satisfacer las necesidades de los clientes, las ONGs planean y determinan su línea de crédito manteniendo ciertas formas de calidad. Con respecto a las ONGs de microcrédito existe el problema de mantener un tasa adecuada créditos; así, el 52% de los trabajadores encuestados sostienen que a veces creen que su recepción es aceptable en relación al mercado, un 22% manifestó que su receptibilidad es alta, mientras que un 21% opinan que los créditos que se dan son menos de lo esperado o su producción es muy escasa. Sólo un 5% de los trabajadores manifestaron mantener una muy alta receptibilidad. Lo cierto es que más del 70.00% de ONGs de microcréditos, está otorgando créditos a niveles aceptables o bajos.

FIGURA Nº 13

Las ONGs de microfinanzas en las PYMES

**FUENTE:**

Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.14 Cumplimiento de objetivos de ONGs que tienen programas de microcrédito

A la pregunta: ¿A su parecer las ONGs que tienen programas de Microcréditos cumplen con sus objetivos?

CUADRO Nº 18

ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	48	28
b. Con frecuencia	60	34
c. A veces	00	00
d. Casi nunca	23	13
e. Nunca	44	25
TOTAL	175	100

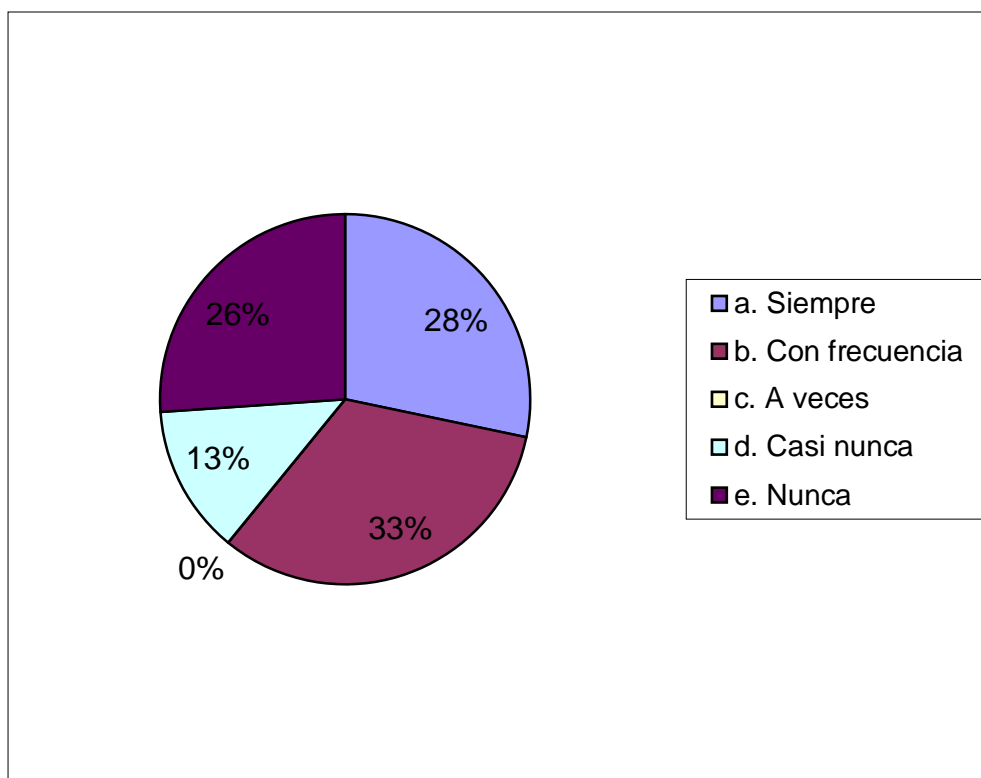
Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

El cumplimiento de los objetivos de las ONGs que tienen programas de microcrédito ha mejorado para incentivar a la PYMEs, sin embargo, el 26% y el 13% de trabajadores encuestados manifiestan que nunca o casi nunca, respectivamente, han mejorado la actividad crediticia respecto de sus objetivos, en todo caso lo que hacen es aplicar sus propias estrategias en base a su experiencia; mientras que el 61% restante opinan que se ha alcanzado de alguna u otra manera una productividad de los microcréditos en el cumplimiento de sus objetivos para incentivar a las PYMES en el otorgamiento de los créditos.

FIGURA Nº 14

Cumplimiento de objetivos de ONGs que tienen programas de microcrédito



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.15 Préstamos cumplen su función

A la pregunta: ¿Cree Ud. que los préstamos cumplen su función para lo cual han sido creados?

CUADRO Nº 19

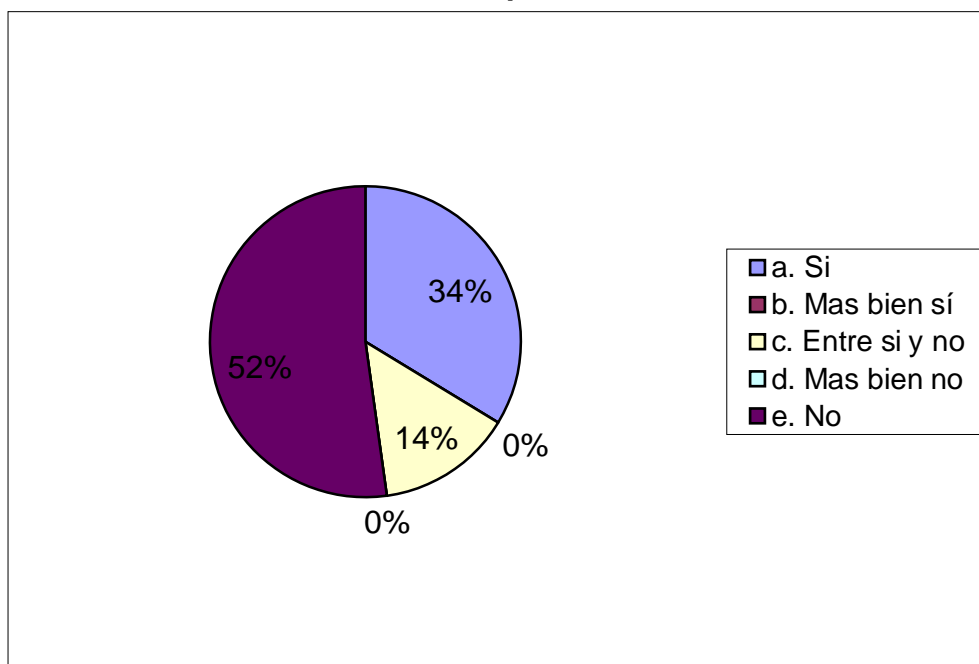
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	59	34
b. Casi siempre	00	00
c. A veces	25	14
d. Casi nunca	00	00
e. Nunca	91	52
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Respecto a si cumplen su función, las ONGs de Microfinanzas, el 52% de trabajadores encuestados, manifestaron que los préstamos cumplen su función para lo que han sido creados. Por otro lado, un 34% de trabajadores, manifestaron que sí cumplen su función para lo cual han sido creados, mientras que un 14% manifestó que están entre sí o no en plena actualización lo que corresponde a que si los préstamos cumplen su función para lo cual han sido creados.

FIGURA Nº 15
Préstamos cumplen su función



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.16 BCR regula a las ONG que apoyan a las microfinanzas

A la pregunta: ¿Está bien que el Banco Central de Reserva regule a las ONGs que se dediquen a apoyar las microfinanzas?

CUADRO Nº 20

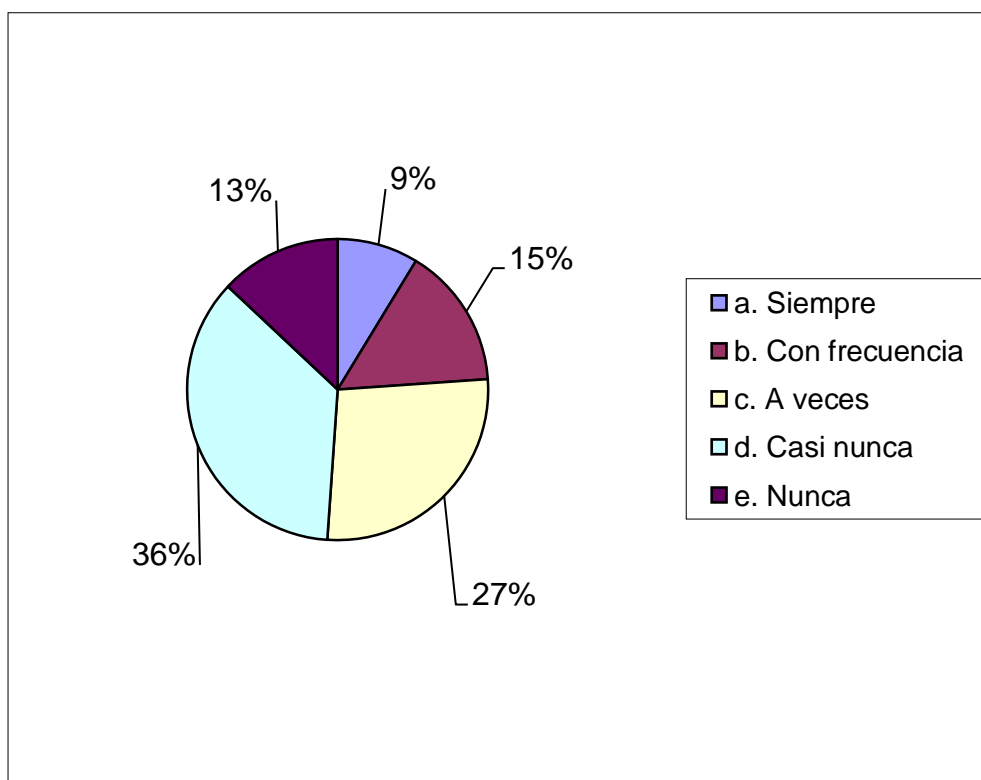
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	16	09
b. Con frecuencia	26	15
c. A veces	47	27
d. Casi nunca	63	36
e. Nunca	23	13
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Todos los encuestados están de acuerdo de que el BCR regule a las ONG que se dediquen a apoyar las microfinanzas, sin embargo la realidad es otra, tan solo el 9% de los trabajadores aseguraron que siempre lo hacen, mientras que el 15% manifestaron que si bien es cierto no lo realiza siempre lo hace casi siempre; es decir en ciertos períodos anuales; asimismo, un 27% lo afirman algunas veces, mientras que el 36% piensan que casi nunca se ha realizado este tipo de análisis y evaluación para determinar si el Banco Central de Reserva se han incrementado, finalmente, un 13% restante que nunca.

FIGURA N° 16
BCR regula a las ONG que apoyan a las microfinanzas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.17 Programa de capacitación y desarrollo de personal

A la pregunta: ¿La política administrativa de las ONGs de apoyo a las microfinanzas contemplan un programa de capacitación y desarrollo permanente sobre normas y procedimiento sobre créditos?

CUADRO N° 21

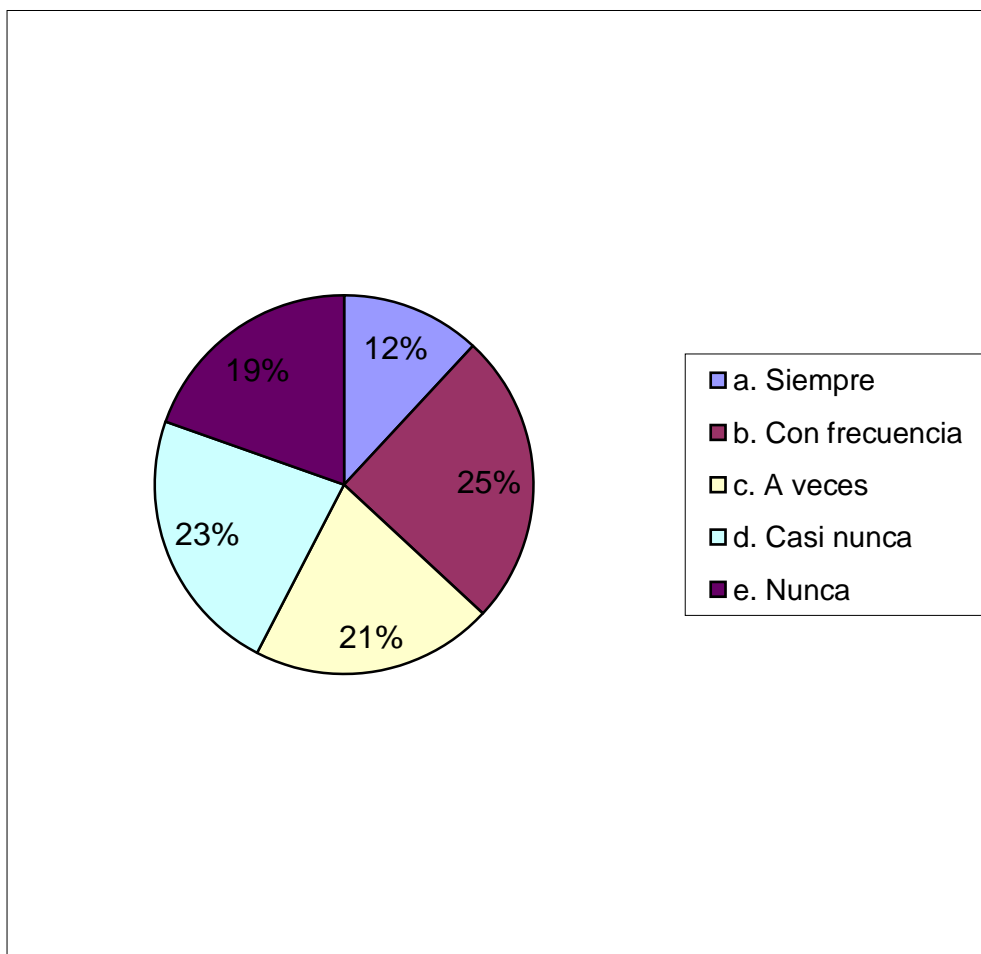
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	21	12
b. Con frecuencia	44	25
c. A veces	37	21
d. Casi nunca	40	23
e. Nunca	33	19
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

En lo que respecta la capacitación permanente y desarrollo de personal, el 58% de los trabajadores en su conjunto, manifestaron que han sido capacitados sobre distintas especialidades, esto de algún modo contribuye a la gestión de la empresa porque ayuda al desarrollo personal, mientras que el 42% restante de trabajadores encuestados manifestaron que nunca o casi nunca cuentan con los recursos necesarios como para subvencionar la capacitación del personal específicamente en los planes de microcréditos.

FIGURA Nº 17
Programa de capacitación y desarrollo de personal



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.18 Riesgo de los Programa de créditos

A la pregunta: ¿Con que frecuencia se asumen riesgos en los programas de microcrédito de las ONGs?

CUADRO Nº 22

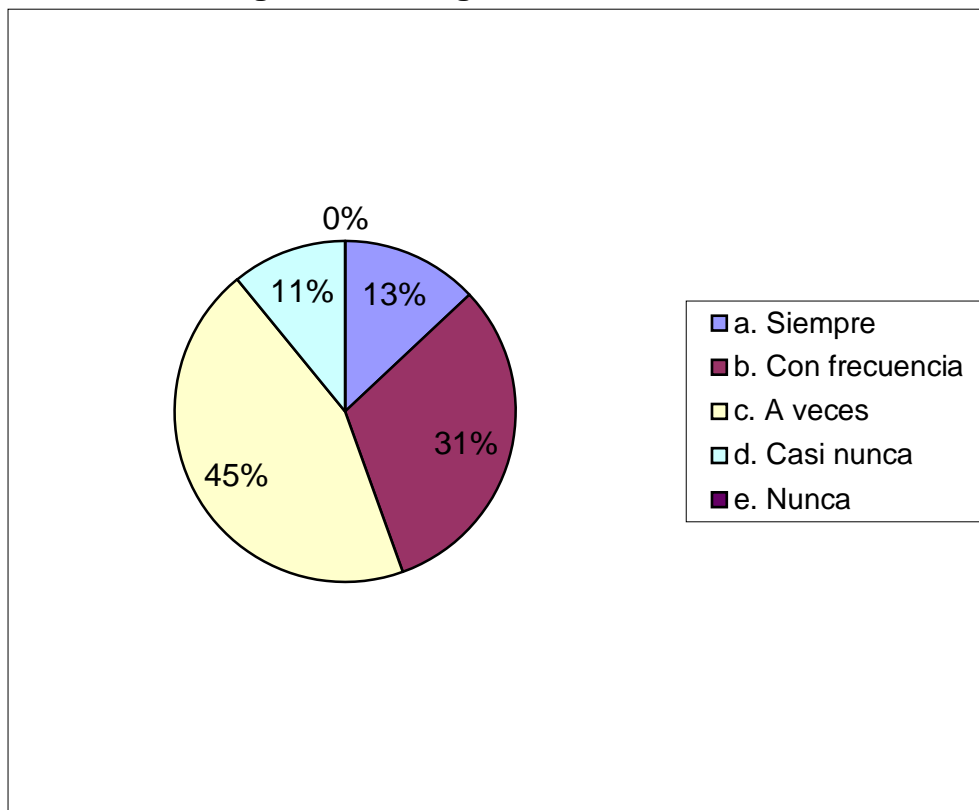
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	23	13
b. Con frecuencia	54	31
c. A veces	79	45
d. Casi nunca	19	11
e. Nunca	00	00
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Existen opiniones divididas en cuanto a que los programas de créditos a la mediana y pequeña empresa sean los más adecuados lo cual permite cumplir o no con la visión y el objetivo de éstas mismas. Sobre este aspecto, el 13% de los trabajadores manifestaron que los programas de crédito, siempre son los más adecuados, además un 32% manifestó que esto ocurre con frecuencia, sin embargo, un 45% sostuvo que sólo a veces los programas de créditos son los más adecuados, mientras que el 11% restante de trabajadores encuestados, manifestaron que casi nunca ocurre esto.

FIGURA Nº 18
Riesgo de los Programa de créditos



FUENTE:

Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.19 Las ONGs de microcrédito en el tiempo

A la pregunta ¿Cree Ud. que las ONGs que se dediquen al microcrédito para las PYMES, perduren en el tiempo?

CUADRO Nº 23

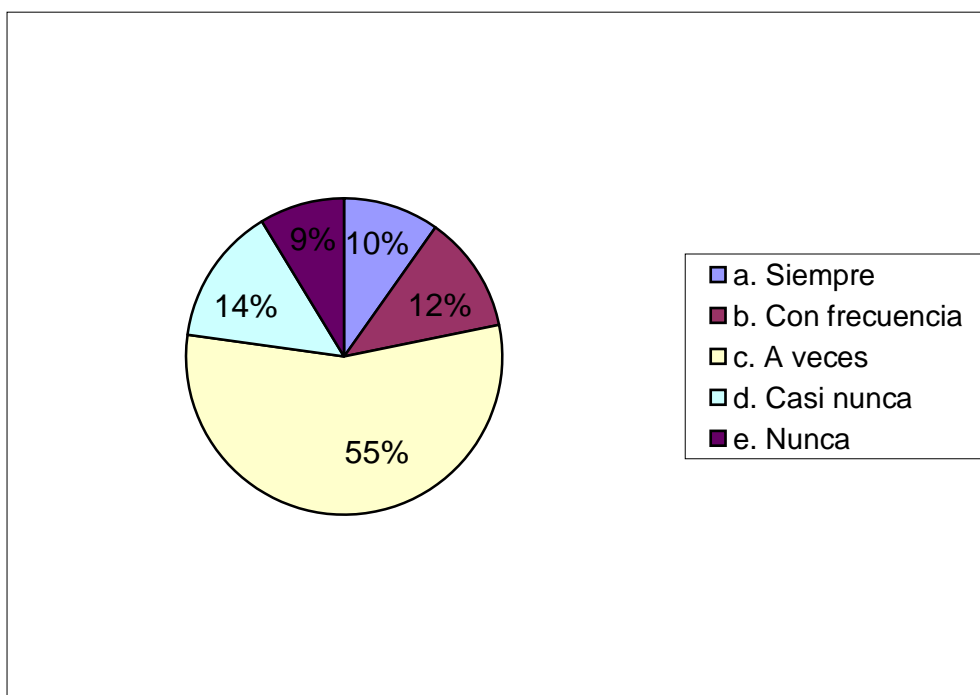
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	17	10
b. Con frecuencia	21	12
c. A veces	96	55
d. Casi nunca	25	14
e. Nunca	16	09
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

La cultura organizacional de una empresa o entidad pública, representa el sistema de valores que las ONGS a nivel territorial, influida en gran medida por los trabajadores en sus distintos niveles, a través del tiempo los cuales determinan valores y sobre la voluntad de trabajo, ética y la forma en que deberían ser tratados, lamentablemente el 9% y 14% de los trabajadores de las ONG aducen que nunca o casi nunca, respectivamente, lo perciben de esa manera; sin embargo, un 12% aseguran que a pesar de todo lo que se pudiera decir existe una cultura organizacional congruente con la estructura de la entidad que está en función del tiempo; pero, un 55% de trabajadores manifestaron que sólo algunas veces la cultura organizacional de las ONG son congruentes con su estructura y funciones gracias a los logros en el correr del tiempo.

FIGURA Nº 19
Las ONGs de microcrédito en el tiempo



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.1.20 Central de Riesgos para las ONGs de microcrédito

A la pregunta: ¿Las ONG que se dedican a la actividad de microcrédito en la que trabaja cuenta con una central de riesgo?

CUADRO Nº 24

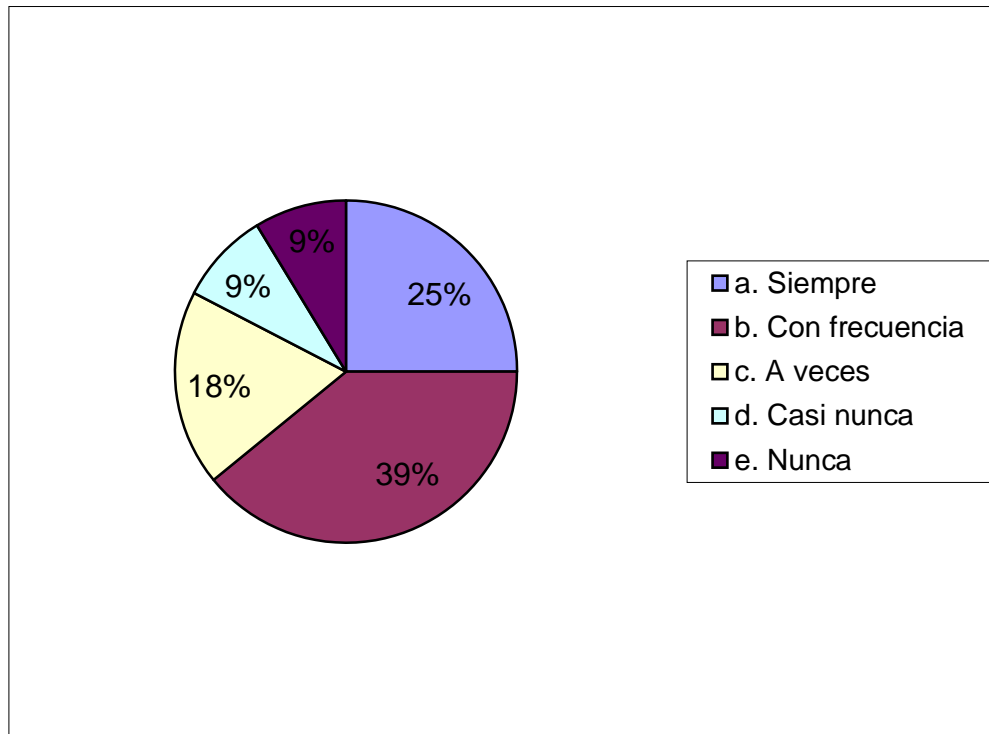
ALTERNATIVAS	Fi	%
a. Siempre	44	25
b. Con frecuencia	68	39
c. A veces	33	19
d. Casi nunca	15	09
e. Nunca	15	09
TOTAL	175	100

Fuente: Recursos Propios

INTERPRETACIÓN

Al preparar un plan para alcanzar las metas fijadas, es indispensable determinar primero las necesidades generales, la relación existente entre ellas, así como señalar las pautas que orientan a las empresas, en este caso a las ONGs, para el cumplimiento de su objetivos, labor indispensable de la gerencia que dista en gran medida de contar con una central de riesgos; por lo tanto, el 83% de los trabajadores en su conjunto señalan sí cuentan con una central de riesgos. Por otro lado el 17% restante de trabajadores encuestados, manifestaron que nunca o casi nunca la ONG ha tenido una central de riesgos, sino que la ONG en su conjunto en coordinación con las diferentes áreas y especialidades, o sea los trabajadores en general, los cuales asumen riesgos.

FIGURA N° 20
Planes de Aduanas y Metas fijadas



FUENTE: Encuesta a los encuestados de las ONGs que se dedican a las Micro finanzas en el Perú en el – Año 2014

ELABORACIÓN: Propia

4.2 CONTRASTACIÓN Y CONVALIDACIÓN DE HIPÓTESIS

Hipótesis a:

H₀ : Los riesgos que existen en la Dirección no se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito.

H₁ : Los riesgos que existen en la Dirección se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito.

APROBACIÓN Y EJECUCIÓN DE LOS PLANES DE MICROCRÉDITO	RIESGOS QUE EXISTEN EN LA DIRECCIÓN					Total
	Siempre	C/frecuencia	A veces	Casi nunca	Nunca	
Siempre	9	13	6	0	0	28
Casi siempre	25	20	11	7	0	63
Algunas veces	8	21	4	4	1	38
Casi nunca	4	4	7	4	4	23
Nunca	5	7	6	0	4	23
Total	51	66	34	15	5	175

La prueba utilizada en la contrastación de la hipótesis fue la ji – cuadrado

$$X^2_{OBS} = \frac{\sum \sum (FQ_{ij} - FE_{ij})^2}{FE_{ij}}$$

Y un ji – cuadrado tabular con un nivel de significancia de 0.05 y 2 grados de libertad.

Al comparar $X^2_{OBS} = 6.12$ y $X^2_{(0.05, 2)} = 5.99$, indican el rechazo de la hipótesis nula, entonces, los riesgos que existen en la Dirección se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.

Hipótesis b:

Ho Los Estados Financieros no se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito.

H₁ Los Estados Financieros se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito.

COMPORTAMIE NTO DE LAS EXPOR- TACIONES	DURACIÓN DE LOS TRÁMITES					Total
	Exce- lente	Buena	Normal	Insatis- fecho	Muy insatis- fecho	
Mucho	0	4	27	0	0	31
Bastante	5	30	50	0	0	85
Suficiente	6	11	17	4	0	38
Insuficiente	4	11	4	2	0	21
No	0	0	0	0	0	0
total	15	56	98	3	0	175

La prueba utilizada en la contrastación de la hipótesis fue la ji – cuadrado

$$X^2_{OBS} = \frac{\sum \sum (FQ_{ij} - FE_{ij})^2}{FE_{ij}}$$

Y un ji – cuadrado tabular con un nivel de significancia de 0.05 y 3 grados de libertad.

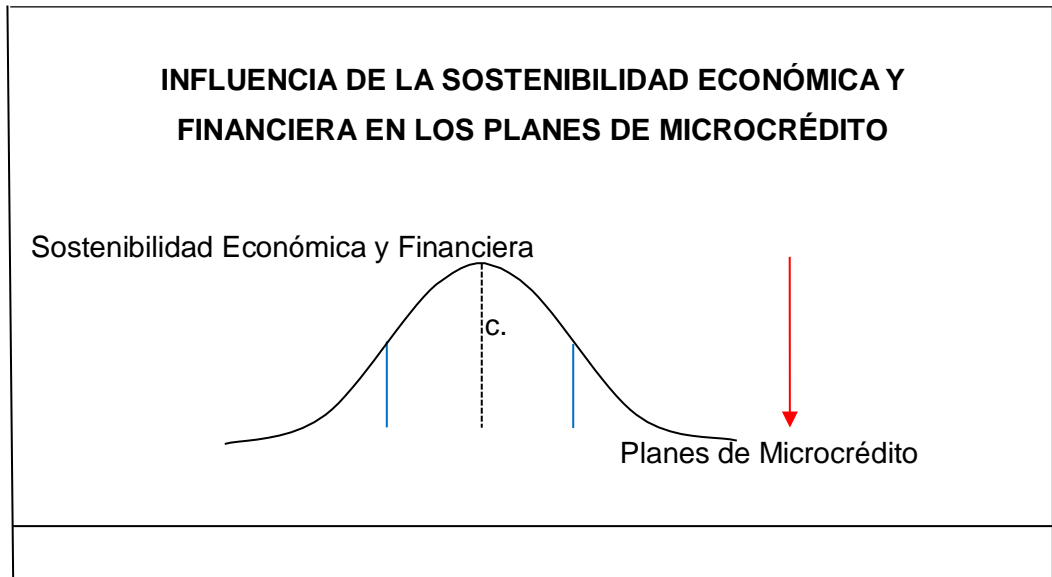
Al comparar $X^2_{OBS} = 10.08$ y $X^2_{(0.05,3)} = 7.82$, nos indican que la hipótesis nula se rechaza y se concluye que Los Estados Financieros se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito.

4.3 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El gráfico adjunto, muestra las relaciones de las variables y dimensiones, que nos permiten apreciar y comentar algunas apreciaciones.

- a. Se halló, una influencia, directa y positiva, de $X^2 = 27.05$ se compara con un ji-cuadrado tabular con la finalidad de poder rechazar o aceptar la hipótesis nula, entonces, con un nivel de significancia de 0.05 y 2 grados de libertad, la ji-cuadrado tabular es $X^2_{(0.05, 2)} = 5.99$;
 - b. Se halló, una influencia, directa y positiva, de $X^2 = 18.64$ se compara con un ji-cuadrado tabular con la finalidad de poder rechazar o aceptar la hipótesis nula, entonces, con un nivel de significancia de 0.05 y 9 grados de libertad, la ji-cuadrado tabular es $X^2_{(0.05, 9)} = 16.92$
-

GRÁFICO N° 24



La elevada relación de la sostenibilidad económica y financiera en los planes de microcrédito de las ONG, explica la competencia global que ha alterado significativamente el campo de acción de las empresas financieras y bancarias forzándolas a replantear sus estrategias y necesidades empresariales.

TABLA N° 2

INFLUENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO

SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	Influencia Ji-Cuadrada	PLANES DE MICROCRÉDITO N=103 (*)	Comentario
			Fortaleza
Riesgos en la Dirección	Influencia Ji-Cuadrada	27.5 (**)	Fortaleza
	Valor en la tabla	5.99	
Estados Financieros	Influencia Ji-Cuadrada	.18.64(**)	Oportunidad
	Valor en la tabla	16.92	

(*) Muestra representativa de la Población

(**) Ji-Cuadrado Calculado

4.3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

A continuación se muestra los resultados de interrelacionar la variable independiente que es la sostenibilidad económica y financiera con la variable dependiente que es en los planes de microcrédito.

Ya como ha sido establecido en los resultados de la encuesta a la que fueron sometidos 175 personas, es de tener presente que la sostenibilidad económica y financiera se maneja en un 93% sin embargo. en donde se encuentran algunas deficiencias en los planes de microcréditos (7%) . Es por ello que se sugiere a los gerentes y administradores de las diferencias organizaciones no gubernamentales en el Perú, que debería desarrollar mejor su control interno, obedeciendo para ello un plan que le sirva de guía durante un determinado periodo.

Otro aspecto a tener en consideración son los riesgos que existen en la dirección, pues estos son los que guían a las organizaciones no gubernamentales en el Perú (36%). Es aquí donde los gerentes deben tener presente que uno de los aspectos que hace a las organizaciones no gubernamentales para ser eficiente, es cumplir completamente con las Normas y procedimientos de control interno.

Otro aspecto relevante de la presente investigación es la interrelación de la variable independiente que es la sostenibilidad económica y financiera con la variable dependiente que son los planes de microcréditos. La enorme identificación que señalan este crecimiento (68%) es de suma importancia porque permite a los generales facilitarles una buena gestión Es pertinente hacer el análisis a la interrogante de la gerencia en cuanto a la sostenibilidad económica y financiera en los planes de microcrédito,

los cuales se puede observar una deficiencia en el desarrollo humano de los trabajadores de las empresas industriales (58%).

En lo que respecta a los estados financieros que se relacionan directamente en la aprobación y ejecución de los planes de microcrédito de las organizaciones no gubernamentales en el Perú, el factor principal de crecimiento, es alentador, puesto que casi 100% de los gerentes manifestaron que existe claridad en dichos estados financieros.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- a. Se ha determinado que los riesgos que existen en la Dirección se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las organizaciones no gubernamentales.
- b. Asimismo, la investigación ha podido determinar que los Estados Financieros se relacionan directamente con la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales.
- c. Como conclusión final, la investigación estableció que la administración adecuada de la sostenibilidad económica y financiera, se relacionan favorablemente con los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú.

5.2 RECOMENDACIONES

- a. Se recomienda que los riesgos que existen en la dirección tenga una relación más directa y se minimice para que se dinamice con respecto a la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las organizaciones no gubernamentales.
- b. Asimismo, se recomienda también que los Estados Financieros no solo deben influir, directamente en la aprobación y ejecución de los Planes de Microcrédito de las Organizaciones no Gubernamentales, sino además debe ser más determinante en el otorgamiento de los créditos.
- c. Se recomienda que la administración adecuada de la sostenibilidad económica y financiera, tenga una repercusión más directa en los Planes de Microcrédito de las Organizaciones No Gubernamentales en el Perú.

BIBLIOGRAFIA

- 1 **ALVARADO MERINO Gina** (2005) *Las ONG y El Crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el Desarrollo*
<http://www.iep.org.pe>
2. **PERU. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU.** (2010), *Glosario de Términos Económicos* (246). Lima – Perú: Fondo Editorial del BCR. 5ta Edición.
- 3 **BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BASILEO) (2010)** *Reporte consultivo: principio básicos para los sistemas de pago importantes a nivel sistémico.* Editado por el Banco de Pagos Internacionales.
- 4 **BORIO, C. y Paul, VAN DEN VERGH.** (2005) *Sistemas de Pago: Sus Tendencias y Manejo de los Riesgos Inherentes*, Bogotá Colombia: Editorial Harla:
- 5 **CASTIN FERRERO, José.** (2009). *Fundamentos Y Aplicaciones De La Gestión Financiera De La Empresa.* España: Editorial Pirámide.
- 6 **CHIAVENATO, Idalberto.** (1995) *Administración de Recursos Humanos: Organizaciones como Sistemas Sociales*, Bogotá - Colombia. Segunda Edición.
- 7 **CHIAVENATO Idalberto** (2000). *Introducción La Teoría General De La Administración.* Colombia: Mc. Graw Hill Consejo Interamericano para el desarrollo integral CIDI. Resolución 2082 88 4ta. Edición.
- 8 **Centro de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa,**
www.prompyme.gob.pe

- 9 **COMITÉ DE SISTEMAS DE PAGO Y LIQUIDACIONES Y OTROS.** (2008) *Lista de términos de abreviaturas aplicados en materia de sistemas de pago.* Colombia: Editorial Crítica.
10. **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa,** *Reporte Financiero de instituciones de Micro finanzas (IMFs),* www.coperme.org.pe
11. **COPEME,** Microfinanzas. (2014) *Comité de Sistemas de Pago y Liquidación del Banco Internacional de pagos de Basilea.*
- 12 **DEL ROSARIO RODRÍGUEZ MARTÍNEZ María Demelza** “*El Microcrédito. Una Mirada hacia el Concepto Y su Desarrollo en Colombia*”. Colombia: Editorial Universidad Nacional de Colombia.
- 13 **DELIBES SETIEN José,** (2004) *Mandos medios en Administración,* España: Thomson Paraninfo.
- 14 **ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA** (2012) México D, F: MC Graw-Hill
- 15 **El lado más Oscuro de las Micro finanzas:** (2004) *Evidencias De Cajamarca,* Perú, Editorial Bruño.
- 16 **ESPINOSA JIMÉNEZ Paúl André.** (2006) *Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario.* España: Prentice- Hall
- 17 **FABOZZI, Frank J.; MODIGLIANI, Franco y FERRI, Michael G.** (1996), *Mercados a instituciones.* México: Prentice-Hall Inc.
- 18 **FLORES SORIA, Jaime;** (2007) "ONG" México DF. México: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas EIRL.
- 19 **FRANCO CONCHA, Pedro,** (2004) *Evaluación de los Estados Financieros.* Lima: Universidad del Pacífico Centro de Investigación. 3ra Edición.

- 20 **Grupo de Estudios Ambientales** GEA México D.F. www.gea-ac.org
[gea\(@\)laneta.apc.org](mailto:gea(@)laneta.apc.org)
- 21 **HAX, Arnoldo.** (2005). *Gestión de Empresa*. Buenos Aires – Argentina:
Prentice Hall 4ta Edición
- 22 **HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y otros.** (1996) *Metodología de la investigación*. Colombia: Mc Graw.
- 23 **HERRERA GARCIA, Beatriz** (2003). *Globalización y Sistema Financiera*.
Lima Perú: Fondo Editorial de la Universidad Nacional Mayor de San
Marcos.
- 24 **INSTITUTO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIONES Y EMPRESA &
CAMBIO.** (1998), *Diccionario Económico Empresarial* Lima. Perú:
Editorial E. & C.
- 25 **INVANCEVICH M. John** (2003): *Gestión Calidad y Competitividad*. D.F -
México: Editorial Irwin. 3ra Edición
- 26 **JARA AHUMADA, Miguel** (2009) *Administración*. Lima-Perú. Editorial
Tarea. 2da Edición
- 27 **Ley N° 26702** *Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de
Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro*.
Lima: Editorial del BCR.
- 28 **Ley de la Pequeña y Mediana empresa (1980).** *Ley N°23189-Perú*
- 29 **Ley General de Sociedades** Ley N° 26887 – Lima - Perú.
- 30 **Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y
Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (1997)** *Ley N°
26702* Lima Perú: Diario Oficial “El Peruano”.
- 31 **MENDEZ, María Julia.** (2005) *Claves para la Gestión de ONGD*. Lima
Perú: PRO-A-SUR Consultores. 2da Edición

- 32 **MUÑOZ, Andes.** (2008). *EN SEPARATA: El Dinero* (30). Barcelona. España: Editorial de la Universidad de Barcelona.
- 33 **MUÑOZ, Andes.** (2008). *EN SEPARATA: Sistema de Pago* (35). Universidad de Barcelona España.
- 34 **PEREZ-FERNANDEZ DE VELASCO, José.** (2009) *Gestión de la Calidad En Calidad en los Servicios y Atención al Cliente. Calidad Total*, (264). Madrid- España, Editorial ESIC.
- 35 **RASILLA ROVEGNO José R.** (2010) *La Estructura Financiera y los Riesgos Bancarios en el Perú*”. (345) Lima. Editorial CAMEJA SRL
- 36 **ROSEMBERG, Jerry M.** (2009) *Diccionario de Administración y Finanzas*, Barcelona–España Biblioteca Mater CENTRUM. 6ta Edición
- 37 **SALLENAVE, Jean Paul,** (2009) *En Gerencia y Planeación Estratégica.* (347). Colombia: Norma S.A Editorial
- 38 **SHEPPARD, David,** (2006) *Sistema de Microfinanzas* (326). Londres – Inglaterra: Editado por el Centro de Estudios para Bancos Centrales.
- 39 **TERRY, George y FRANKLIN, Stephen G.** (1999) *En Principios de Administración* (747). México: Compañía Editorial Continental SA
- 40 **TWOMEY, Michael** (2008) *Economía.* Lima–Perú: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 41 **VAN DEN BERCH, Paul** (2006) *La Estructura Operativa y Financiera de la Microempresa.* Basilea- Suiza: Banco Internacional de Pagos.
- 42 **WIGHT REVOLLEDO, Katie** (2005) *El lado más oscuro de las microfinanzas:* Evidencias de Cajamarca, Perú, Centro Peruano de Estudios Sociales
- 43 **SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGURO** (2014) *Memoria Institucional.*

- 44 SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS.** *Resolución SBS 895-98 y sus normas modificatorias-* “Manuel de Contabilidad para Empresas de Sistema Financiero”

Páginas Web

- 45.** <http://base.d-p-h.info/es/fiches/premierdph/fiche-premierdph-4439.html>
- 46.** <http://www.cepes.ora.oeldebate/debate38104/Wright.pdf>
- 47.** <http://definicion.de/ong/#ixzz41n33Jmoa>
- 48** <http://iep.org.pe>

ANEXOS

ENTREVISTA**(No Estructurada)**

1. ¿Qué opina del Sector de las ONGs que tienen programas de Microcrédito?
2. ¿Qué porcentaje del sector de las Pymes Mega a atender las ONGs?
3. ¿Cuáles son las mejores prácticas de micro finanzas?
4. ¿Que opine de los préstamos que otorgan los programas de microcréditos de la ONG a las pymes?
5. ¿Qué productos conoce en Microcrédito de las ONGs?
6. ¿Qué piensa de las ONGs de otros países que tengan Programas de Microcrédito?
7. ¿Qué opina de los PYMES (Pequeñas y Microempresas)?
8. ¿Cuáles son las Ofertas crediticias para los PYMES?
9. ¿A su parecer por que crecen los créditos de los PYMES?
10. ¿Qué opina de los riesgos de crédito de los programas de microcrédito de ONGs?
11. ¿Cree que en las micro finanzas se efectúa una buena evaluación?
12. ¿A su parecer las ONGs que tienen programas de Microcrédito se crean con otros objetivos?
13. ¿Cree Ud. que si las ONGs siguen con su mal proceder con sus falsos objetivos, perduren en el tempo?
14. ¿Qué opina de los prestarnos que otorga los programas de microcrédito de las ONGs a las Pymes?
15. ¿Cree usted que los prestamos cumplen su función para lo cual han sido creados?
16. ¿Qué, opina de los microempresarios (PYMES)?

17. ¿Quiénes son los micro-empresarios que no sobresalen en sus negocios?
18. ¿Qué opina del riesgo de crédito de los programas de microcrédito de los ONGs?
19. ¿La ONG en sí que trabaja cuenta con una central de riesgo, y que piensa de otras ONGs?

ENCUESTA

01. ¿Las ONGs se encuentran actualmente bien organizadas?

a. Siempre
b. Casi siempre
c. Algunas Veces
d. Casi nunca
e. Nunca

02 ¿Cuenta con organigrama correctamente estructurado?

a. Habitualmente
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

03. ¿Con qué frecuencia se evalúa la producción, productividad, operaciones y servicios de las ONGs?

a. Siempre
b. Casi siempre
c. Algunas veces
d. Casi nunca
e. Nunca

04¿Qué opina de las ONGs que tienen programas de Microcrédito?:

a. Excelente
b. Buena
c. Normal
d. Insatisfactorio
e. Muy insatisfactorio

05. ¿Se emplean las mejores prácticas de micro finanzas?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

06. ¿Con qué frecuencia otorgan los programas de microcréditos de la ONG a las PYMES?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

07. ¿Cómo son los productos de Microcrédito de las ONGs?

a. Malos
b. Deficientes
c. Regulares
e. Buenos
e. Muy buenos

08. ¿Opina que las ONGs de otros países que tengan Programas de Microcrédito son...?

a. Excelente
b. Buenos
c. Normal
d. Insatisfactorio
e. Muy insatisfactorio
f. No sabe / No opina

09. ¿Con qué frecuencia empresas otorgan programas de Microcréditos a las PYMES?

a. Siempre
b. Casi siempre
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

10. ¿A su parecer con el incremento de las ONGs especializadas en atender a las PYMES están creciendo?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces

d. Casi nunca
e. Nunca

11. ¿Con qué frecuencia se realizan las evaluaciones internos del sistema de empresa financieras de microcrédito?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

12. ¿Los mecanismos, las normas y las reglas establecidas, permiten la realización satisfactoria de las ONGs?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

13. ¿Cree Ud. que las ONGs dedicadas a las microfinanzas tienen receptibilidad en las PYMEs?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

14. ¿A su parecer las ONGs que tienen programas de Microcrédito se crean con otros objetivos?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

15. ¿Cree Ud. que los préstamos cumplen su función para lo cual han sido creados?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

16. ¿Está bien que el Banco Central de Reserva regule a las ONGs que se dediquen a apoyar las micro finanzas?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

17. ¿La política administrativa de las ONGs de apoyo a las microfinanzas contemplan un programa de capacitación y desarrollo permanente sobre normas y procedimiento sobre créditos?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

18. ¿Con que frecuencia se asumen riesgos en los programas de microcrédito de las ONGs?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca
e. Nunca

19. ¿Cree Ud. que las ONGs que se dediquen al microcrédito para las PYMES, perduren en el tiempo?

a. Siempre
b. Con frecuencia
c. A veces
d. Casi nunca

e. Nunca

20. ¿Las ONGs de microcrédito, en la que trabaja cuenta con una central de riesgo?

a. Siempre

b. Con frecuencia

c. A veces

d. Casi nunca

e. Nunca
