





**UNIVERSIDAD PARTICULAR DE IQUITOS
FACULTAD DE NEGOCIOS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

TESIS

**"ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DE
MICROFINANZAS CASA DE EMPEÑOS EIRL
PERIODO 1998-2003"**

PRESENTADO POR:

RUT ESTER IGLESIAS DÍAZ

Iquitos - Perú
Enero del 2003

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE IQUITOS

Creada por Ley N° 25213 del 29-05-1990

Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5 - San Juan

FACULTAD DE NEGOCIOS

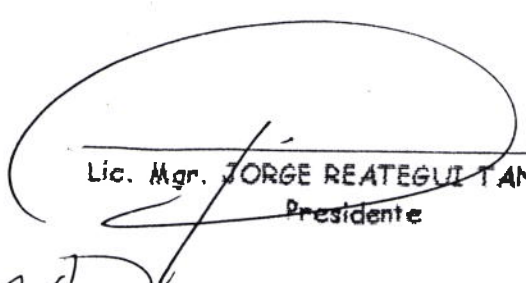
ACTA DE EXAMEN ORAL PARA TITULO PROFESIONAL


En la ciudad de Iquitos, a los dos días del mes de abril del 2004, a horas...11:00.....
Conformado el Jurado Evaluador para Examen de Título Profesional, designado mediante Resolución N° 014-2004-UPI-F/NEG: Integrado por los docentes Lic. Mgr. Jorge Reategui Tananta (Presidente), CPC. Mgr. Edwin Delgado Hildebrandt (Miembro), y Lic. Adm. Jorge Lavallo Atto (Miembro), se procedió a tomar el examen oral a la Bachiller en Administración RUT ESTER IGLESIAS DÍAZ, para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración, en concordancia con lo dispuesto en el Reglamento de Grados y Títulos de la UPI y contemplado en la Ley Universitaria N° 23733.

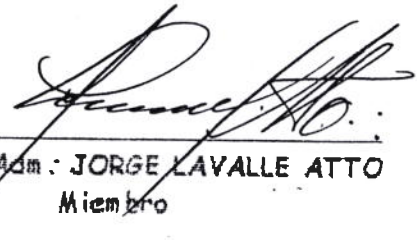
Concluida la intervención de los señores miembros del Jurado en la Prueba Oral sobre la Tesis Tema "ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DE MICROFINANZAS CASA DE EMPEÑOS E.I.R.L. PERIODO 1998-2003; siendo las...12:20...se dio por concluido el Acto Académico, el mismo que luego de la deliberación del Jurado, dio como resultado:

APROBADO

Posteriormente el Presidente del Jurado dio a conocer al Graduando el resultado de su Examen, levantándose el acta correspondiente por quintuplicado y rubricada por los miembros del Jurado en señal de conformidad.


Lic. Mgr. JORGE REATEGUI TANANTA
Presidente


CPC. Mgr. EDWIN DELGADO HILDEBRANDT
Miembro


Lic. Adm. JORGE LAVALLE ATTO
Miembro

DEDICATORIA

Este presente trabajo le dedico a mi
padre por su dedicación en
enseñarme cada paso de mi carrera
y a mi madre por darme fuerza en
cada momento de mi vida.

Rut Ester

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a aquellas personas y a la Casa de Empeños EIRL que apoyaron en la ejecución de dicho proyecto por que gracias a su intenso apoyo, se finalizo esta tesis.

Rut Ester

INDICE

	Página
RESUMEN	5
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.	6
1.1. Descripción de la realidad y antecedentes.	6
1.2. Formulación del problema	8
1.3. Objetivos de la investigación	9
1.4. Justificación	9
1.5. Diseño y nivel de la investigación	10
1.6. Definición operacional de la variable	10
1.7. Hipótesis	10
1.8. Población y muestra	11
1.9. Metodología utilizada	11
1.10. Técnicas utilizadas	11
II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.	12
2.1. Marco teórico	12
2.1.1. Estados financieros	12
2.1.2. Análisis e interpretación de los Estados Financieros.	16
2.1.3. Estados Financieros comparativos y las tendencias.	17
2.1.4. ¿Qué es microfinanzas?	19
2.1.5. Microempresa y acción estatal	21
2.2. Definición de términos básicos.	24
III. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DE MICROFINANZAS: CASA DE EMPEÑOS E.I.R.L. PERÍODO 1998-2003.	25
3.1. Estados Financieros de la Empresa de Microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. Período 1998-2003	25
3.2. Análisis e interpretación de los Estados Financieros	27
3.3. Propuesta de desarrollo para la Empresa de Microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos.	33
CONCLUSIONES	40
RECOMENDACIONES	41
BIBLIOGRAFÍA	42
ANEXOS	44
Anexo N° 1: Modelo de minuta de Constitución de una E.I.R.L.	
Anexo N° 2: Ley General de la Pequeña y Microempresa. Ley N° 27268	
Anexo N° 3: Reglamento de la Ley General de la Pequeña y Microempresa Decreto.Supremo.N° 030-2000-MITINCI	
Anexo N° 4: Matriz de Consistencia.	

RESUMEN

La experiencia de las últimas décadas ha demostrado que el principal obstáculo para la promoción de la microempresa no es la escasa oferta de recursos, sino más bien la falta de capacidad institucional, o sea la ausencia de instituciones manejadas eficientemente, capaces de ofrecer servicios de calidad a miles de microempresarios en forma rentable y permanentemente.

En el medio local, una de las instituciones que se mantiene desde 1998 ofertando microcrédito, es la *Casa de empeños E.I.R.L.* se constituyó con el objetivo principal de efectuar préstamos prendarios, con alhajas de oro y electrodomésticos, venta de electrodomésticos y joyas de oro, pudiendo también dedicarse a cualquier otra actividad conexas.

Desde el inicio de sus operaciones en año 1998 hasta el año 2003 que acaba de concluir, la Casa de Empeños E.I.R.L. pese a los inconvenientes propios de una economía emergente como la de nuestro país, ha sabido mantener una buena solvencia tanto en el corto y largo plazo, logrando realizar una efectiva capitalización de las utilidades, pues casi el total de sus activos están debidamente financiados por aportes de su patrimonio. Los índices de solvencia a corto plazo demuestran una alta liquidez, llegando al extremo de no tener deuda corriente en los periodos 2001 y 2002, lo que en otros términos significa un Capital de Trabajo Neto equivalente al total de activos corrientes.

Respecto a la solvencia a largo plazo, el máximo financiamiento con deuda a largo plazo fue de 15% en el año 1999, en los años 2001 y 2002 el total del financiamiento de sus activos se realizó con aportes patrimoniales, esto es con recursos propios. Esto quiere decir que durante estos períodos no tenía deuda. En cuanto a la rotación de activos no se observó índices de rotación de inventarios, pero existen índices muy eficientes de rotación de activos fijos y activos totales. Sin embargo la rentabilidad si bien es positiva podría mejorarse, para lo cual se plantea lineamientos de acción para el diseño de productos nuevos, con acciones a realizar para mejorar la eficiencia operacional y la eficiencia organizacional.

La eficiencia operacional debe basarse en el aumento significativo de clientes, para lo cual se debe contar con personal competente, productivo y comprometido con la empresa, e implementar procesos sencillos y rápidos para aprobación y desembolso de créditos. La efectividad organizacional debe consolidarse sobre la identificación de la misión y visión, con una estrategia que valore a la clientela, así como también en la obtención de información oportuna que proceda de fuentes directas que permita corregir las deficiencias de manera inmediata.

La autora.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD Y ANTECEDENTES.

Consciente de que la temática del crédito para la microempresa está promoviendo un diálogo fecundo en todos los sectores de la economía de nuestro país y de los países latinoamericanos, aunque no exento de distorsiones, el presente trabajo de investigación pretende contribuir a este debate con la finalidad de ayudar a comprender mejor la importancia de las microfinanzas en nuestra sociedad. Los mismos que tienen por objetivo contribuir al debate nacional que ha suscitado recientemente el interés por promocionar y apoyar al sector de la microempresa en el país, en el contexto de la Ley N° 27268 (anexo 2) y su Reglamento: Decreto Supremo N° 030-2000-MITINCI (anexo 3)..

Durante las últimas décadas, muchos programas de apoyo a la microempresa se han diseñado con el propósito de canalizar fondos a los estratos más pobres de la sociedad. Esta estrategia se contrapuso a los esquemas de desarrollo prevalecientes desde fines de la segunda guerra mundial y hasta los años 70 del siglo pasado, período durante el cual el interés principal de las políticas para la promoción de desarrollo económico consistió en transferir gran cantidad de fondos a los países del tercer mundo, pues se suponía que el principal obstáculo al desarrollo económico era la falta de capital. Durante esa época se financiaron grandes proyectos de infraestructura y de plantas industriales enormes.

El cambio de enfoque de las políticas de desarrollo financiero obedeció en parte a la observación de que el segmento de la población cuyo nivel de vida depende de la productividad de sus microempresas es numeroso. En algunos países latinoamericanos este sector agrupa a más de la mitad de la fuerza de trabajo urbana. Dada la magnitud de esta población, no cabe duda de que el mejoramiento de las circunstancias en que operan los microempresarios es una condición necesaria para el desarrollo sostenible y el crecimiento equitativo de la economía.

En la actualidad existe consenso en que los aumentos en la productividad de la fuerza de trabajo del sector de la microempresa y el mejoramiento de las condiciones de vida de ese amplio sector de la sociedad, cuyos empleos e ingresos dependen de actividades microempresariales, son indispensables para promover un crecimiento económico con paz social.

Según estimaciones de especialistas, durante las últimas dos décadas el Banco Mundial ha canalizado aproximadamente US\$ 5,000 millones hacia proyectos cuyo objetivo fue aumentar la oferta de crédito a los pequeños y microempresarios.

J.D. von Pischke, destacado economista y ex-funcionario del Banco Mundial, afirma que la mayoría de esos proyectos estaba mal concebida y su impacto económico fue muy reducido ya que la *frontera financiera*, es decir, el acceso sostenible y permanente por parte de un microempresario a una institución financiera, no se expandió.

La experiencia de las últimas décadas ha demostrado que el principal obstáculo para la promoción de la microempresa no es la escasa oferta de recursos, sino más bien la falta de capacidad institucional, o sea la ausencia de instituciones manejadas eficientemente, capaces de ofrecer servicios de calidad a miles de microempresarios en forma rentable y permanentemente. Todo esto dentro del contexto del macroambiente.

En nuestro medio local, una de las instituciones que se mantiene desde 1997 ofertando microcrédito, es la *Casa de empeños E.I.R.L.* se constituyó con el objetivo principal de efectuar préstamos prendarios, con alhajas de oro y electrodomésticos, venta de electrodomésticos y joyas de oro, pudiendo también dedicarse a cualquier otra actividad conexas. En el anexo 1 se presenta un modelo de minuta de Constitución de una E.I.R.L.

La *Casa de empeños E.I.R.L.* está normada por el Decreto Legislativo N° 21621, modificado por D.L. N° 22310. El artículo 1 del Decreto Legislativo N° 21621, precisa que esta empresa es una persona jurídica de derecho privado, con patrimonio propio distinto al de su titular. Queda claro que a diferencia de la empresa unipersonal, en donde la persona del comerciante se confunde con la empresa misma, es decir que cuando actúa la empresa está actuando el propio comerciante, en la E.I.R.L.: surge con su constitución una persona con patrimonio propio (aportado por el titular) absolutamente distinto al titular, que si bien es el propietario de dicha empresa, ella tiene vida propia. Como su nombre lo indica la responsabilidad de la empresa individual es limitada, esta limitación se refiere al patrimonio de la empresa, es decir al conjunto de todos los bienes que componen el aspecto económico de la responsabilidad jurídica. El artículo 3 de la ley, diferencia la responsabilidad de la empresa de la responsabilidad del titular.

Es así como, tratándose de la empresa, limita su responsabilidad a su patrimonio, mientras que, cuando se refiere al titular de la empresa, limita su responsabilidad al aporte de éste en la empresa, es decir que el titular no responde personalmente por las obligaciones de la empresa, con excepción de determinados casos que la ley precise.

La E.I.R.L. tiene como órganos de gobierno al titular y a la gerencia. El órgano máximo

de la empresa es el titular pero sus facultades están debidamente precisadas por la ley, teniendo básicamente a su cargo la decisión sobre los bienes y actividades de la empresa.

La condición de titular no sólo se puede asumir por constitución, sino también por adquirir una empresa individual de responsabilidad limitada. Por su parte la gerencia, desempeñada por una o varias personas es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. Ello quiere decir que no es el titular el que representa a la empresa sino el gerente que él designe. Si el titular desea representar a su propia empresa deberá actuar como gerente para lo cual suscribirá los documentos del caso en su calidad de tal, precisando que lo hace como titular-gerente. Todo esto es el contexto del micro ambiente.

En este entorno, el presente trabajo de investigación, presenta un análisis de la información financiera de la Casa de Empeños E.I.R.L. determinando mediante ratios su solvencia a corto y largo plazo, la rotación de sus activos y su rentabilidad, con la finalidad de realizar algunas propuestas de desarrollo y de esta manera contribuir a su posicionamiento en el mercado del microcrédito en la ciudad de Iquitos.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

GENERAL:

¿Cómo ha sido el comportamiento de la situación económica financiera de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?

ESPECÍFICOS:

- a) ¿Cuales son los índices de solvencia a corto plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?
- b) ¿Cuales son los índices de solvencia a largo plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?
- c) ¿Cuales son los índices de administración de activos (rotación)de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?
- d) ¿Cuales son los índices de rentabilidad de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?
- e) ¿Cual es la propuesta de desarrollo para la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

GENERAL:

Analizar e interpretar los estados financieros de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, para establecer el comportamiento de su situación económica financiera durante el período 1998-2003 y realizar propuestas para su desarrollo.

ESPECÍFICOS:

- a) Determinar e interpretar los índices solvencia a corto plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003.
- b) Determinar e interpretar los índices de solvencia a largo plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003.
- c) Determinar e interpretar los índices de administración de activos (rotación) de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003.
- d) Determinar e interpretar los índices de rentabilidad de la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003.
- e) Realizar propuesta de desarrollo para la empresa de microfinanzas: Casa de Empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos.

1.4. JUSTIFICACIÓN.

El presente estudio de investigación, encuentra justificación dentro de un conjunto de aspectos. El aspecto básico, consiste en contribuir a uno de los objetivos de la Universidad Particular de Iquitos, el cual es la creación y difusión de conocimientos; esto no podría ser posible, si no se realizaría investigaciones de diferente naturaleza, enmarcados en los lineamientos de la metodología de la investigación científica.

El aspecto básico de la justificación conlleva a una justificación de carácter académico dentro de la carrera profesional de administración, esto es, el interés que despierta en el egresado por profundizar conocimientos en determinados aspectos de la formación profesional, como en el caso de este tema, para contribuir al acervo bibliográfico para una mejor comprensión de la carrera profesional de administración.

También se justifica el estudio, por que mediante la realización de un trabajo de investigación científica, la Universidad Particular de Iquitos, está demostrando a la comunidad nacional, y de modo específico a la comunidad local, que constituye una alternativa competitiva para la formación profesional, y de ese modo contribuir a la solución de sus problemas.

1.5. DISEÑO Y NIVEL DE LA INVESTIGACION.

Diseño: No experimental.

Nivel: Descriptivo.

1.6. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE.

Variables	Indicadores	Indices
X: Análisis e interpretación de los estados financieros	X.1. Solvencia a corto plazo	X.1.1. Razón circulante. X.1.2. Razón rápida (ácida) X.1.3. Razón del efectivo X.1.4. Capital de trabajo neto
	X.2. Solvencia a largo plazo	X.2.1. Razón de la deuda total. X.2.2. Razón deuda/patrimonio X.2.3. Razón deuda a largo plazo X.2.4. Razón de las veces que se devengó el interés
	X.3. Administración de activos	X.3.1. Rotación de inventarios X.3.2. Días de ventas de inventarios X.3.3. Rotación de las partidas por cobrar. X.3.4. Rotación del CTN. X.3.5. Rotación de los activos fijos X.3.6. Rotación del total de activos.
	X.4. Rentabilidad	X.4.1. Margen de utilidad X.4.2. Rendimiento sobre los activos X.4.3. Rendimiento sobre el capital

1.7. HIPÓTESIS.

No se considera pertinente el planteamiento de una hipótesis, debido a que la investigación es de nivel descriptivo. Según Hernández et. al. (1991), dentro de la investigación científica, las hipótesis

son proposiciones tentativas acerca de las relaciones entre dos o más variables. En este estudio solo se considera una variable

1.8 POBLACIÓN Y MUESTRA.

El trabajo de investigación, consiste en la realización de un análisis documental, esto es, de los estados financieros del sujeto de estudio Casa de empeños E.I.R.L. (período 1998 - 2003).

1.9. METODOLOGÍA UTILIZADA.

La investigación es de tipo descriptivo y de diseño no experimental, es decir, una investigación ex post-facto, debido a que los hechos o evidencias empíricas ya han ocurrido en la realidad. Se realizó un análisis y descripción de los aspectos involucrados en la situación económica financiera de la Casa de Empeños E.I.R.L.: solvencia a corto y largo plazo, administración de activos (rotación) y rentabilidad- del sujeto de estudio.

1.10. TÉCNICAS UTILIZADAS:

Técnica de recolección de datos: Análisis documental.

Técnica de análisis de datos. Análisis de ratios.

Técnicas de presentación de datos. Cuadros y tablas.

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1 MARCO TEÓRICO.

2.1.1 ESTADOS FINANCIEROS:

La contabilidad como uno de los aspectos importantes de la gestión empresarial es un proceso que culmina con la presentación resumida y esquemática de la información de las operaciones que se han dado en una empresa en un determinado período de tiempo, este resumen esquemático cuantitativo se presentan en términos monetarios.

Según el Plan Contable General Revisado, aprobado por Resolución CONASEV N° 006-84-EFC/94.10, los Estados Financieros son *cuadros que presentan en forma sistemática y ordenada diversos aspectos de la situación financiera y económica de una empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados*. Giraldo Jara (1996) los define como *un conjunto de estados en que se presentan la situación económica, financiera y administrativa de la empresa, obtenidos de las transacciones operacionales correspondientes a un tiempo determinado, extraídos de sus documentos fuentes registrados en los libros contables*; añadiendo que deben adecuarse a las normas estipuladas por CONASEV.

Los Estados Financieros se clasifican frecuentemente en Estados Financieros principales y Estados Financieros secundarios. Se considera Estados Financieros principales a aquellos sobre los cuales dictaminan los Auditores

Por lo general los dictámenes de los Contadores Públicos hacen referencia al Balance General, al Estado de Resultados y al Estado de Variación de Superavit (Estado de Cambios en el capital contable o Estado de utilidades retenidas), pudiendo ser éstos Estados Consolidados.

Ferrer Quea (1984) consideraba Estados Financieros Básicos lo siguiente: Balance General o Estado de Situación, Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados; Estado de cambios en la situación financiera y Estado de Cambio en el Patrimonio Neto.

En la actualidad la clasificación de los Estados Financieros está normada según Resolución CONASEV N° 182-92-EF/94.10 *Reglamento para la Preparación de Información Financiera*, que establece como Estados Financieros a los siguientes: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y Estado de Flujos de Efectivo.

El Balance General. En su contenido el Balance General presenta dos secciones principales. La sección del lado derecho muestra los pasivos y el patrimonio, y la sección del lado izquierdo muestra los activos.

El lado derecho presenta las formas y fuentes de financiamiento tanto internas como externas a corto y largo plazo (cómo y de dónde provienen los fondos, es decir la estructura financiera); y el lado izquierdo presenta en qué y cómo se han invertido los recursos obtenidos. Es decir por una parte presenta las obligaciones y recursos propios de la empresa, y por otra sus derechos y propiedades

Los pasivos se clasifican en pasivos a corto plazo y pasivos a largo plazo. Pasivo a corto plazo (corriente) son las obligaciones financieras que la empresa debe cumplir en un período, frecuentemente inferior a un año y están representados principalmente por los créditos de los proveedores de mercaderías y/o materias primas y por sobregiros bancarios. Pasivo a largo plazo son las obligaciones financieras que la empresa debe cumplir en un período mayor de un año, estos representan los créditos otorgados por instituciones financieras para la adquisición, entre otras cosas, de maquinarias, terrenos, construcción de edificios e instalaciones, y para capital neto de trabajo (activo corriente menos pasivo corriente).

El patrimonio, cuando se inicia un negocio, lo constituye el capital social, posteriormente si los socios deciden reinvertir las utilidades o parte de ellas, el patrimonio estará constituido por el capital social y las utilidades retenidas.

Los activos a su vez se clasifican en activos corrientes (circulantes) y activos fijos. Los activos circulantes son el efectivo y todo aquello que se haya de consumir en el ciclo normal de operaciones; de tal manera que cuando se trata de una empresa comercial, éstos estarán constituidos por el efectivo, la papelería, útiles de oficina, pagos anticipados, mercaderías para la venta y cuentas por cobrar; y cuando se trata de una empresa industrial, además de lo indicado, se consideran como activos circulantes a los insumos y materiales auxiliares que se emplean en el proceso de producción, a las materias primas, y a los productos en proceso.

Los activos fijos son aquellas propiedades de la empresa que no se consumen en el ciclo normal de operaciones, pueden ser tangibles (físicos) e intangibles. Los bienes físicos participan en las operaciones normales del negocio pero no son para venderse. Los bienes intangibles están representados por los estudios previos a la inversión, así como también las patentes, marcas y en muchos casos el prestigio y la imagen de la empresa (llave), pues muchas empresas adquieren valor debido al mercado ganado y a la calidad de sus productos.

El Estado de Resultados Nos indica como se determinó la utilidad neta de un período o ejercicio. Para ello es necesario restar a los ingresos todos los gastos que se incurrieron para la

obtención de aquellos. No se debe confundir ingresos contables con entradas de efectivo; un crédito bancario no significa un ingreso para la empresa, esta operación aparece en el Balance General como un pasivo.

En el cuadro N° 2.1 se presenta la estructura básica del Estado de Resultados (Estado de Ganancias y Pérdidas). El primer concepto denominado Ventas, comprende el importe de las transacciones (enajenaciones) de productos o servicios que efectúa la empresa, sean éstas al contado o al crédito, así como los intereses que podrían generarse como consecuencia de las ventas al crédito, considerándose éstos como ingresos propios del giro del negocio, en el caso de una institución financiera el ingreso principal lo constituyen sus intereses, así como las primas lo constituyen para una compañía de seguros. También existen ingresos ajenos al giro del negocio, tal es el caso de las grandes empresas industriales que tienen inversiones en otras empresas de las cuales reciben dividendos e intereses, esto se denomina ingresos ajenos a la explotación propia.

CUADRO N° 2.1
ESTRUCTURA BÁSICA DEL ESTADO DE RESULTADOS O
ESTADO DE GANANCIAS O PERDIDAS

Ventas	S/.
Costo de Ventas	(.....)
Utilidad Bruta	
Gastos Administrativos	(.....)
Gastos de Ventas	(.....)
Utilidad de Operación	
Gastos Financieros	(.....)
Utilidades antes de Participaciones e Impuesto a la Renta.	
Participaciones (Ley 23407)	(.....)
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	
Impuesto a la Renta	(.....)
Utilidad Neta	<u>=====</u>

El segundo rubro del estado de resultados se denomina Costo de Ventas y representa el costo de la adquisición o elaboración de los artículos o servicios vendidos, según se trate de una empresa comercial o de una empresa industrial. Cuando se trata de una empresa comercial esto se obtiene de la siguiente manera:

Inventario Inicial de Productos terminados
(+) Compras (mercaderías para la venta).
(-) Inventario final de productos terminados.

Y cuando se trata de una empresa industrial, el *costo de ventas* se obtiene reemplazando el concepto de compras por el de *costo de productos fabricados o manufacturados*, lo cual resulta obvio ya que la empresa industrial compra mercaderías en calidad de insumos o materias primas para transformarlos en otros tipos de mercaderías mediante el empleo de mano de obra, maquinarias, etc.

Al restarle a las ventas el costo de ventas se obtiene una primera utilidad a la que se le denomina utilidad bruta, a esta utilidad se le resta los gastos administrativos y los gastos de ventas para obtener la utilidad operativa o utilidad de operación.

Entre muchos otros conceptos que conforman los gastos administrativos podemos citar como ejemplos el sueldo del gerente y de su personal de apoyo, así como los pagos que se hacen por energía eléctrica, servicio telefónico, fax, útiles de oficina y otros gastos que se ejecutan en la función del gerente. De la misma forma constituyen gastos administrativos aquellos que se ejecutan en la función contable, en la de relaciones industriales, en la de asesoría legal, y otras áreas similares. Por su parte los gastos de ventas están conformados por los pagos de publicidad en los medios de comunicación, sueldos y comisiones del personal del área de ventas, gastos diversos que se dan en las tiendas de exhibición, y otros, gastos afines.

Los gastos financieros incluyen el pago por concepto de intereses cuando se hace uso de financiamiento, sean estos por la compra de mercaderías al crédito o por crédito bancario. En cuanto a las Participaciones, la Ley 23407 Ley General de Industrias, establece en su artículo 105 *la participación de los trabajadores en la gestión, utilidades y propiedad de las empresas industriales*.

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto. Es un Estado Financiero que nos permite ver las variaciones ocurridas en las distintas partidas patrimoniales, durante un período económico, significa lo que se han suscitado en las fuentes propias de la empresa, representado básicamente por toda la clase 5 del Plan Contable General Revisado. Se debe mostrar separadamente, lo siguiente

- Saldos de la partida patrimoniales al inicio del período.
- Ajuste de ejercicios anteriores.
- Variaciones en la partida patrimoniales antes de la utilidad (o pérdida) del Ejercicio.
- Utilidad (o pérdida) del Ejercicio.
- Distribuciones o asignaciones efectuadas en el período y,

- Saldos de las partidas patrimoniales al final del período.

Estado de Flujos de Efectivo. Según Resolución CONASEV 182-92-EF-94/10.

El estado de flujos de efectivo muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalente de efectivo, en un tiempo determinado. Se debe mostrar, separadamente lo siguiente:

- a) Los Flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de operación. Las actividades de operación generalmente incluyen la producción y distribución de bienes o servicios. Los flujos de efectivo de esta actividad son generalmente consecuencia de las transacciones en efectivo y otros eventos que entran en la determinación de los resultados netos.
- b) Los flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de inversión. Las actividades de inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición o venta de instrumentos de deudas o accionarios y la disposición que pueda darse a instrumentos de inversión, propiedad, plantas y equipos y otros activos productivos, que son utilizados por la empresa en la producción de bienes y servicios.
- c) Los flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de financiamiento. Las actividades de financiamiento incluyen la obtención de recursos de los dueños o de terceros y el retorno de los beneficios producidos por los mismos, así como el reembolso de los montos prestados, o la cancelación de obligaciones, obtención y pago de otros recursos de los acreedores y créditos a largo plazo.

2.1.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Si bien la teneduría de libros constituye la parte constructiva de la contabilidad, y la auditoría la parte crítica de la actividad contable, el análisis e interpretación de la información contable constituye la culminación de dicha actividad.

Algunos contadores no hacen distinción entre el análisis y la interpretación de la información contable..... El análisis de los estados financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sinnúmero de operaciones matemáticas calculando variaciones en los saldos de las partidas a través de los años, así como determinando sus porcentaje de cambio, se calculan razones financieras así como porcentajes integrales.

El análisis de los Estados Financieros, también puede expresarse como un proceso que consiste en descomponer o separar los elementos que conforman los estados financieros,

aplicando diversos métodos de análisis. Cabe indicar que dicho análisis, constituye un medio para la interpretación de los Estados Financieros. Asimismo la interpretación de los Estados Financieros, es la apreciación relativa del contenido de los Estados Financieros, basados en los métodos de análisis de los estados financieros y la comparación de éstos.

2.1.3. ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS Y LAS TENDENCIAS.

Los Estados comparativos son esenciales para análisis completos y generalmente son de gran utilidad. Muestran las tendencias y los cambios y, por consiguiente, son de más importancia que los Estados que presentan sólo un resumen de los acontecimientos de un sólo ejercicio, o la situación al final del ejercicio.

En nuestro país la elaboración de los Estados Financieros, de acuerdo al Reglamento para la Preparación de Información Financiera, Resolución CONASEV N° 182-92-EF/94.10 artículo 3°, deberá realizarse en forma comparativa, con el objeto de proporcionar información en cuanto a los cambios experimentados por la empresa, salvo que medien circunstancias que no lo permitan, en cuyo caso se explicará en nota a los mismos.

Para estados en los que se comparan cifras de dos o más ejercicios, los cambios que se presenten pueden mostrarse sobre la misma base o sobre una base variable; esto es, en relación con la última cifra precedente.

Las comparaciones podrían perder su valor y tenderían a ser engañosas, si los datos que se estudian no reflejan la aplicación consistente de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y, asimismo, las Normas Internacionales de Contabilidad.

A. Análisis del Balance General Comparativo

Del análisis del Balance comparativo se puede extraer considerable información sobre los resultados de la operación. Un balance comparativo muestra los resultados netos finales de la distribución y del importe de los fondos de capital que están sujetos a cambios constantes que día a día se producen. Existen varias formas analíticas de efectuar el balance comparativo, en las que se adoptan las siguientes modalidades de análisis:

- a) Cambios porcentuales.
- b) Cambios de cantidades (indicadas por los importes de aumento o disminución).
- c) Incorporación de las proporciones en el cuerpo del estado.

Una forma práctica de presentación de un balance comparativo, teniendo en cuenta el análisis vertical y horizontal, se observa en el cuadro N° 2.2.

B. Análisis del Estado de Ganancias y Pérdidas Comparativo

Los cambios en los resultados de la operación se pueden indicar por medio del estado comparativo de rendimientos, el cual puede prepararse en la misma forma que el balance comparativo, a fin de que muestre los cambios por cantidades, los cambios proporcionales o las tendencias y las combinaciones que de ellos resulten.

Una forma práctica de presentación de un estado de ganancias y pérdidas comparativo es el que se observa en el cuadro 2.3, teniendo en cuenta el análisis vertical y horizontal:

Cuadro N° 2.2. BALANCE GENERAL
Al 31 de diciembre del 2002.

Cuenta	2001		2002		Aumento o Disminución
	Importe	%	Importe	%	
ACTIVO					
Activo Corriente					
Caja y bancos	439	1.7	456	1.5	17
Cuentas por cobrar comerciales	7,163	27.7	8,460	27.6	1,297
Existencias	10,844	41.9	13,250	43.3	2,406
Gastos pagados por anticipado	57	0.2	74	0.2	17
Otras cuentas por cobrar	299	1.2	260	0.8	(39)
Total activo circulante	18,802	72.7	22,500	73.4	3,698
Inversiones en valores	78	0.3	578	1.9	500
Inmuebles, maquinarias y equipo neto	2,008	7.8	2,590	8.5	582
Otros activos	4,966	19.2	4,966	16.2	--
TOTAL ACTIVO	25,854	100	30,634	100	4,780
PASIVO Y CAPITAL					
Sobregiros bancarios	2,015	7.8	1,410	4.6	(605)
Cuentas por pagar comerciales	5,548	21.5	7,851	25.6	2,303
Otras cuentas por pagar	1,703	6.6	2,023	6.6	320
Total pasivo circulante	9,266	35.9	11,284	36.8	2,018
Deudas a largo plazo	500	1.9	1,000	3.3	500
Total pasivo	9,766	37.8	12,284	40.1	2,518
Capital social	11,700	45.3	13,200	43.1	1,500
Reserva legal	1,907	7.4	2,221	7.3	314
Resultado del ejercicio	2,481	9.6	2,929	9.6	448
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25,854	100	30,634	100	4,780

Cuadro N° 2.3. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
Al 31 de diciembre del 2002

Cuenta	2001		2002		Aumento o Disminución*
	Importe	%	Importe	%	
Ventas Netas	29,300	100.00	32,850	100.00	3,550
Costo de ventas	(16,300)	55.63	(17,200)	52.36	900
Utilidad bruta	13,000	44.37	15,650	47.64	2,650
Gastos de ventas	(3,500)	11.95	(4,300)	13.09	800
Gastos de administración	(2,600)	8.87	(3,100)	9.44	500
Resultados de operación	6,900	23.55	8,250	25.11	1,350
Ingresos financieros	1,200	4.10	1,900	5.79	700
Otros ingresos	800	2.73	1,000	3.05	200
Gastos financieros	(2,500)	8.54	(3,800)	11.57	1,300
Otros gastos	(2,462)	8.40	(2,700)	8.22	238
Util. ant. part. deducc. e imp.	3,938	13.44	4,650	14.16	712
Participaciones	(394)	1.35	(465)	1.42	71
Impuesto a la renta	1,063	3.63	1,256	3.82	193
Utilidad neta	2,481	8.96	2,929	8.92	448

* Tendencias

C Interpretación de las Tendencias

Según Panéz Meza, las tendencias pueden surgir según la valuación que se haga al comparar el ejercicio que se analiza, con las tendencias que se han dado en el ejercicio anterior o los ejercicios anteriores.

Asimismo, señala que las tendencias que deben ser analizadas son aquellas que no tienen relación lógica entre sí, por ejemplo, una tendencia hacia arriba de las cuentas por cobrar con una tendencia hacia abajo de ventas o una tendencia hacia arriba de existencias, acompañada con una tendencia hacia abajo de ventas, podrán señalar una sobreinversión en existencias, lo que haría suponer un incremento en los precios y una disminución en las unidades vendidas.

2.1.4. ¿QUE ES MICROFINANZAS?

La banca tradicional no financia los pequeños negocios creados espontáneamente por millones de personas. Estas actividades microempresariales generan la gran mayoría de empleos en los países emergentes. Asimismo, son un factor importante de generación de proceso económico en los sectores de bajos ingresos, puesto que producen rentabilidad y valor agregado.

Se calcula que existen unos 50 millones de microempresas en América Latina y el Caribe, de los cuales solo el 10% tendría acceso a mecanismos formales de crédito. En efecto, la gran

mayoría de microempresas no acceden a los servicios de la banca tradicional debido a razones culturales y por que no disponen de garantías tangibles ni de sistemas convencionales de información contable y financiera.

Desde los años 80 del siglo pasado, una amplia gama de entidades crediticias atienden este sector. Desde organismos sin fines de lucro en busca de actos concretos de solidaridad, hasta sólidos y visionarios grupos financieros en busca de rentabilidad han incursionado en los barrios populares y pueblos rurales con el fin de ofrecer micropréstamos. Dichas entidades de crédito son denominadas *instituciones microfinancieras* (MFIs).

Las microfinanzas como disciplina surgieron cuando se demostró que las personas que cuentan con un bajo nivel de ingresos pueden recibir un crédito y ahorrar dinero siempre y cuando logren acceder a servicios financieros adaptados. La experiencia demuestra que los programas de microfinanzas más eficientes para las personas que cuentan con bajos ingresos deben ser personalizados, considerando explícitamente las necesidades de esos clientes (el enfoque de el cliente primero).

Al contrario de lo que generalmente se piensa, el microcrédito no es la pomada maravilla que soluciona el desempleo, ni reactiva el sector productivo, ni compensa 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 microcrédito, de las microfinanzas, 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.

¿Pueden los servicios microfinancieros, por tanto, contribuir a aliviar la pobreza? La respuesta correcta es: sólo en aquellos casos donde se espera que los servicios financieros cumplan sus funciones propias. Por el contrario, los servicios financieros son un instrumento poco apropiado para alcanzar otros tipos de objetivos económicos (no propios) y, en particular, para intentar una redistribución directa de la riqueza.

El fracaso de muchos programas de crédito para alcanzar estos objetivos, sobre todo el de los bancos estatales de desarrollo, ha sido ampliamente documentado en la literatura del desarrollo económico. Esta limitación refleja, en gran medida la insistencia en utilizar el crédito para propósitos para los cuales no tiene ventajas comparativas y la insistencia en hacerlo incluso en aquellos casos cuando no existe capacidad de endeudamiento.

2.1.5. MICROEMPRESA Y ACCIÓN ESTATAL.

Formas de intervención en la microempersa.

La mayoría de esfuerzos de apoyo a la pequeña y microempresa se han dirigido principalmente hacia programas de crédito que, naturalmente, tienden a absorber la mayor parte de los fondos disponibles. Este sego usualmente refleja el supuesto implícito de que la falta de acceso al crédito formal -preferiblemente subsidiado- representa el obstáculo más serio al que se enfrenta la microempresa. Sin embargo, los microempresarios no siempre necesitan crédito, ni este es el único servicio financiero que demandan.

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 solo no resuelve nada, sino que distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar esos otros obstáculos al desarrollo.

Microempresa y acción estatal.

Entre los servicios de apoyo a la microempresa comúnmente se incluyen programas de asistencia técnica, capacitación, concesión de microcrédito y apoyo a la gestión comercial. Esos servicios deben manejarse en forma separada y con criterio de transparencia financiera, puesto que si el microcrédito nunca debe ser subsidiado, los otros servicios, en determinadas circunstancias, sí pueden ameritar la concesión de subsidios y la transferencia de fondos públicos. Además, es importante destacar que en materia de microfinanzas ya se tiene claro cuales son los principios y los ingredientes necesarios para diseñar instituciones privadas con fines de lucro que, a su vez, sean financieramente autosostenibles y capaces de ofrecer servicios financieros en forma rentable y eficiente, mientras que para los otros componentes no financieros, aun no.

Combinar el apoyo estatal con los servicios financieros para los pobres es difícil, en parte por que los términos bajo los que esos servicios son ofrecidos difieren fundamentalmente entre si. La necesidad de crédito no puede ser atendida de la misma manera que la necesidad de salud

y educación. Es prácticamente imposible que una institución que ha efectuado donaciones y entregando servicios en forma subvencionada pueda, de pronto, otorgar préstamos y esperar recuperarlos puntualmente. Por otra parte existe un consenso, cada vez mayor, de que los servicios financieros son mejor operados y administrados por agentes privados.

También existe la certeza de que los servicios financieros para ser eficientemente prestados deben ser atendidos por instituciones exclusivamente dedicadas a ellos, sin la interferencia que se da cuando estas instituciones además se encargan de la canalización de servicios de capacitación, asistencia técnica y otros servicios no financieros. Las instituciones microfinancieras más exitosas y con mayor cobertura en cuanto a número de clientes, son precisamente aquellas que han abandonado la prestación de estos servicios para que sean otras instituciones -no financieras- las que se encarguen de su manejo.

Formas tradicionales de intervención.

En contraste con los esfuerzos recientes para mejorar la condición de la microempresa, en el pasado la acción estatal no fue favorable a este sector. Las estrategias proteccionistas e intervencionistas asociadas con la política de desarrollo del pasado no favorecieron a la pequeña ni a la microempresa; en el mejor de los casos las ignoraron y con frecuencia más bien propiciaron entornos poco favorables a su crecimiento y rentabilidad. Así, el proteccionismo arancelario fue de poco interés para actividades que típicamente producen bienes no transados internacionalmente, con pocos insumos importados. Cuando estas microempresas necesitaron utilizar insumos, los encontraron a precios elevados y de mala calidad en los productos locales, consecuencia directa de la sustitución de importaciones.

El proteccionismo más bien volvió artificialmente rentables a unas pocas empresas grandes, dedicadas a la sustitución de importaciones que, en su producción, utilizaban una elevada proporción de insumos extranjeros, en lugar de comprarlos localmente, tal vez a pequeñas empresas nacionales. Las empresas grandes protegidas adquirieron además ventajas artificiales sobre aquellas pequeñas empresas que podían producir, con materias primas locales, sustitutos cercanos a los bienes finales fabricados por las primeras. A su vez, el sesgo antiexportador de la estrategia proteccionista desestimuló a empresas pequeñas con algún potencial de exportación (p.e. artesanías). Adicionalmente, en países con una fuerte sobrevaluación de la moneda nacional, las empresas del sector informal, sin acceso a las divisas oficiales, tuvieron que adquirirlas en los

mercados paralelos a tipos de cambio más altos, aspecto que elevó aún más sus costos relativos y redujo su competitividad.

Formas modernas de intervención.

Recientemente en la mayoría de los países la acción estatal ha estado dominada por esfuerzos de estabilización macroeconómica y por reformas de políticas económicas que buscan una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Existe consenso profesional en cuanto a que estos programas de ajuste estructural en general han tenido éxito en lograr el equilibrio macroeconómico interno y externo. Hay, además, un reconocimiento generalizado de que, sobre todo en economías pequeñas y abiertas, las nuevas políticas son indispensables para promover el crecimiento del poder de compra de la población.

El reto adicional para los gobiernos estriba, entonces, en alcanzar estas metas macroeconómicas globales indispensables, al mismo tiempo de que se protege a los más vulnerables, para que no sufran un impacto negativo desproporcionado en el proceso de ajuste y, sobre todo, para que se establezcan las bases para incorporar de lleno a los pobres a los nuevos procesos de crecimiento. Para lograr el crecimiento sostenido con equidad en el largo plazo se requieren políticas y programas que faciliten la participación de los pobres en el proceso de crecimiento mismo. Esto se logrará:

- Creando oportunidades de empleo más estables y mejor remuneradas;
- Aumentando el acceso a los pobres a los activos productivos; y
- Aumentando la productividad de sus activos (tanto su capital físico como, principalmente, su capital humano).

Para lograr la participación de los pobres en el proceso de crecimiento hay que mejorar su capital humano con servicios de nutrición, salud y educación; hay que mejorar el funcionamiento e integración de los mercados, principalmente del mercado de trabajo, y hay que promover un entorno macroeconómico que multiplique sus oportunidades productivas. Los servicios financieros eficientes se encuentran entre otros ingredientes que hacen este proceso posible. De esta manera las empresas que se dedican a las microfinanzas podrán alcanzar el grupo meta adecuado, para mejorar el desarrollo social y económico. Las microfinanzas surgieron cuando se demostró que las personas que cuentan con un bajo nivel de ingresos, pueden recibir un crédito y ahorrar dinero,

siempre y cuando logren acceder a servicios financieros adaptados. La experiencia demuestra que los programas de microfinanzas más eficientes para las personas que cuentan con bajos ingresos, deben ser personalizados considerando explícitamente las necesidades de esos clientes.

2.2 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.

- a) **Análisis de los Estados Financieros:** El análisis de los Estados Financieros, consiste en descomponer o separar los elementos que conforman los estados financieros, aplicando diversos métodos de análisis. Cabe indicar que dicho análisis, constituye un medio para la interpretación de los Estados Financieros (Ferrer Quea: 1993, p.7)
- b) **Estados Financieros:** Los estados financieros son cuadros que presentan en forma sistemática y ordenada diversos aspectos de la situación financiera y económica de la gestión de una empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados (Resolución CONASEV: N° 006-84-EFC/94.10, p.173)
- c) **Interpretación de los Estados Financieros:** La interpretación de los Estados Financieros, es la apreciación relativa del contenido de los Estados Financieros, basados en los métodos de análisis de los estados financieros y la comparación de éstos (Flores: 1996, p.17).
- d) **Liquidez:** La liquidez a corto plazo de una empresa se mide por el grado en el que puede cumplir sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica capacidad para convertir activos en tesorería o para obtener tesorería. El corto plazo se considera convencionalmente un lapso de tiempo de hasta un año (Bernstein: 1996, p.545).
- e) **Microfinanzas:** Es el financiamiento que se otorga a los pequeños negocios. Estas actividades microempresariales generan la gran mayoría de empleos en los países emergentes. Asimismo, son un factor importante de generación de progreso económico en los sectores de bajos ingresos, puesto que producen rentabilidad y valor agregado. (<http://www.lacif.com/lacif/espanol/microfinanzas/.htm>).
- f) **Solvencia:** La solvencia es la capacidad que tiene la empresa para cumplir oportunamente con el pago de sus obligaciones a plazo menor de un año. La solvencia se determina mediante el estudio del capital neto de trabajo y de sus componentes, el ciclo de su operación normal (Zamorano: 1994, p.1).

3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DE MICROFINANZAS: CASA DE EMPEÑOS E.I.R.L. PERÍODO 1998-2003.

3.1. ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DE MICROFINANZAS: CASA DE EMPEÑOS E.I.R.L. PERÍODO 1998-2003.

Cuadro 3.1. Balances generales comparativos						
AÑOS	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ACTIVO						
Activo corriente:						
Caja bancos	6 465	35 949	51 705	34 198	30 795	49 492
Cuentas por cobrar a accionistas	29 700	30 000	0	0	0	0
Total activo corriente	36 165	65 949	51 705	34 198	30 795	49 492
Activo no corriente:						
Inmuebles, maquinarias y equipo.	15 956	20 691	21 477	21 005	21 362	21 698
Depreciación y amortización acumulada	(375)	(2 391)	(5 181)	(7 709)	(10 394)	(13 023)
Total activo no corriente	15 581	18 300	16 296	13 296	10 968	8 675
TOTAL ACTIVO	51 746	84 249	68 001	47 494	41 763	58 167
PASIVO Y CAPITAL						
Pasivo corriente:						
Tributos por pagar	886	8 608	2 941	(2 001)	(2 939)	1 499
Total pasivo corriente	886	8 608	2 941	(2 001)	(2 939)	1 499
Pasivo no corriente:						
Beneficios sociales de los trabajadores	0	3 990	3 943	0	2 055	1 209
Total pasivo no corriente	0	3 990	3 943	0	2 055	1 209
Patrimonio:						
Capital	47 611	50 230	52 138	50 991	51 752	50 545
Resultados acumulados	0	0	0		(1 522)	0
Resultado del ejercicio	3 249	21 421	8 979	(1 496)	(7 583)	4 914
Total patrimonio	50 860	71 651	61 117	49 495	42 647	55 459
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	51 746	84 249	68 001	47 494	41 763	58 167

Observando la información de los Estados financieros, se nota que en los años 2001 y 2002, la empresa presenta resultados negativos. En el año 2001 existe una pérdida de S/. 1496 y en año 2002 la pérdida es de S/. 7583. ¿Cual es la explicación de estos resultados negativos?. En el año 2001 sucedió en la ciudad de Iquitos un acontecimiento de gran impacto en el aspecto político, económico y social de la Región Loreto, esto fue la protesta multitudinaria que realizó el pueblo de Loreto, encabezado por el Frente Patriótico; esta protesta ocasionó deterioro a los edificios e instalaciones en las que funcionaban los organismos más representativos del Gobierno

Central, tales como SUNAT y el Poder Judicial, y también con daños a la propiedad privada.

La oficina donde funciona la empresa la Casa de empeños esta a una cuadra donde funcionaba el local del Frente Patriotico. Los acontecimientos señalados, hicieron percibir que la empresa se encontraba amenazada y por sugerencia de los asesores se consideró pertinente trasladar la bóveda en las que se guardan los valores pignoratícios a un lugar secreto y seguro, pues se temía un saqueo, aún así las puertas, ventanas y los letreros fueron destruidos por al turba.

Entonces el traslado y luego el retorno de la bóveda, así como la reparación de los daños físicos causados al edificio, explican la pérdida del año 2001.

Cuadro 3.2. Estados de ganancias y pérdidas comparativos

AÑOS	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ventas netas	81 661	73 359	50 749	40 248	42 437	57 080
Costo de ventas	<u>0</u>	<u>(590)</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Utilidad bruta	81 661	72 769	50 749	40 248	42 437	57 080
Gastos administratrivos	(53 520)	(22 464)	(18 183)	(25 565)	(30 473)	(30 041)
Gastos de ventas	<u>(22 937)</u>	<u>(16 280)</u>	<u>(17 847)</u>	<u>(16 673)</u>	<u>(18 483)</u>	<u>(18 444)</u>
Utilidad de operación	5 204	34 025	14 719	(1 990)	(6 519)	8 595
Otros ingresos.	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	0	0	0	0	0	0
Cargas excepcionale	<u>0</u>	<u>(1 232)</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>(699)</u>	<u>(965)</u>
Utilidad antes de participaciones e impuestos	5 204	32 793	14 719	(1 990)	(7 218)	7 630
REI del ejercicio	<u>(1 955)</u>	<u>(1 664)</u>	<u>(1 178)</u>	<u>741</u>	<u>(365)</u>	<u>(610)</u>
Utilidad ajustada antes de oarticipaciones e impuestos	3 249	31 129	13 541	(1 249)	(7 583)	7 020
Participación utilidades de los trabajadores 10%	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Utilidad antes de impuesto	3 249	31 129	13 541	(1 249)	(7 583)	7 020
Impuesto a la renta	<u>0</u>	<u>(9 708)</u>	<u>(4 562)</u>	<u>(247)</u>	<u>0</u>	<u>(2 106)</u>
Utilidad del ejercicio	3 249	21 421	8 979	(1 496)	(7 583)	4 914

Refrente al año 2002, la empresa vuelve a ser amenazada pero está vez por el Estado, quien mediante SUNAT efectúa una multa. Para evitar mayores problemas se procedió a cancelar la multa, ya que en estos casos el Estado señala que primero hay que pagar y luego reclamar, pues así se hizo, de tal forma que con la mayor calma se procedio a dar las explicaciones del caso a SUNAT llegando finalmente a determinarse que la SUNAT debe de devolver a la empresa el pago de tributos efectuados en exceso. Por eso es que se observa en los Balances Generales de los años 2001 y 2002 el rubro de tributos por pagar con cifras negativas, las cuales, como se vuelve a indicar significan que la SUNAT resulto devolviendo dinero a la Casa de Empeños.

3.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Cuadro 3.3. Análisis e interpretación de los Estados Financieros						
Indicadores	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Solvencia a corto plazo						
Razón circulante	40.82 vec	7.66 vec	17.58 vec	34 198 vec	30 795 v	33.02 vec
Razón rápida (ácida)	40.82 vec	7.66 vec	17.58 vec	34 198 vec	30 795 v	33.02 vec
Razón del efectivo	7.30	4.18	17.58	34 198	30 795	33.02
Capital de trabajo neto	35 279	57 341	48 764	36 199	33 734	47 993
Solvencia a largo plazo						
Razón de la deuda total	0.02	0.15	0.10	-0.04	-0.02	0.05
Razón deuda/patrimonio	0.02/0.98 =0.02 vec	0.15/0.85 =0.18 vec	0.10/0.90 =0.11 vec	Ø	Ø	0.05/0.95 =0.53 vec
Razón deuda a largo plazo	Ø	0.05	0.06	Ø	0.05	0.02
Razón de las veces que se devengó el interés	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
Administración de activos (Rotación)						
Rotación de inventarios	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
Días de ventas de inventarios	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
Rot.de las partidas por cobrar	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
Rotación del CTN	2.31 vec	1.28 vec	1.04 vec	1.11 vec	1.26 vec	1.19 vec
Rotación de los activos fijos	5.24 vec	4.00 vec	3.11 vec	3.03 vec	3.87 vec	6.58 vec
Rotación del total de activos	1.58 vec	0.87 vec	0.75 vec	0.85 vec	1.02 vec	0.98 vec
Medidas de rentabilidad						
Margen de utilidad	4 %	29 %	18 %	-4 %	-18 %	9 %
Rendimiento sobre los activo	6 %	25 %	13 %	-3 %	-18 %	8 %
Rendim.sobre el patrimonio	6 %	30 %	15 %	-3 %	-18 %	9 %

Medidas de solvencia a corto plazo o de liquidez:

Razón circulante: Una de las razones más concidas y de más amplio uso es la razón circulante. Se define como

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

La razón circulante es una medida de liquidez a corto plazo. La unidad de medición son las unidades monetarias o *veces*. Por tanto se podría afirmar que la Casa de empeños E.I.R.L. tenía en 1988 S/ 40.82 en activos circulantes por cada S/ 1.00 en pasivos circulantes; o bien que tenía cubierto sus pasivos circulantes en 40.82 veces. En los años 2001 y 2002 la empresa no tuvo deudas corrientes, por el contrario la SUNAT tenía que devolver impuestos pagados en exceso como consecuencia de la aplicación de una multa. Como no tenía deuda corriente el importe total de los activos corrientes estaban a completa disposición de las necesidades de la empresa.

Razón ácida: Los inventarios representan por lo general el activo circulante menos líquido en una empresa. Los inventarios son para la comercialización, la casa de Empeños E.I.R.L. no se dedica a la comercialización de mercaderías, por tal motivo no tiene inventarios de mercaderías en su activo corriente. La razón ácida se define:

$$\text{Razón ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

En consecuencia los valores de esta razón son los mismos de la razón líquida.

Razón del efectivo: Es otra medida de liquidez. Un acreedor a corto plazo puede estar interesado en la razón del efectivo. Es decir, en qué medida el efectivo cubre los pasivos corrientes.

$$\text{Razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Como se observa (cuadro 3.1) la Casa de Empeños posee una gran cantidad de efectivo. Esto es así debido a que la naturaleza del negocio obliga a contar con efectivo, no olvidemos que el negocio es prestar dinero en efectivo. Por cada unidad monetaria de pasivo corriente la empresa contaba con S/. 7.30 en el año 1998, con S/. 4.18 en el año 1999. En los años 2001 y 2002 la empresa no tenía deuda corriente, muy por el contrario tenía que cobrar a la SUNAT, por lo tanto su efectivo total estaba totalmente libre.

Capital de trabajo neto: Es la cantidad de liquidez a corto plazo que tiene la empresa. Se define como:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Suponiendo que todos los activos corrientes se conviertan en efectivo e inmediatamente se cancelaran los pasivos circulantes, ¿Cuanto le quedaría a la empresa como capital (neto) de trabajo? Observe en el cuadro 3.3 la cantidad de dinero que le queda a la Casa Empeños luego de cancelar sus deudas corrientes. Que tal liquidez.

Medidas de solvencia a largo plazo

Razón de la deuda total: La razón de deuda total toma en cuenta todas las deudas para

todos los vencimientos y con todos los acreedores. Se define como:

$$\text{Razón de la deuda total} = \frac{\text{Total activo} - \text{Patrimonio}}{\text{Total de activo}}$$

La Casa de Empeños en el año 1998 solo utilizaba 2% de deuda, en el 1999 15%, en el año 2000 10%. Para los años 2001 y 2002 no tenía ningún tipo de deuda, todos sus activos están totalmente financiados con su patrimonio, por eso se observan porcentajes negativos, y estos son consecuencia de la deuda que le tenía SUNAT.

Razón deuda/patrimonio: Si en 1998 la Casa de Empeños utilizaba 2% de deuda, esto significa que el 98% de su financiamiento es con su patrimonio. La razón deuda/patrimonio se define como:

$$\text{Razón deuda/patrimonio} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Patrimonio}}$$

Esta razón indica las veces que la deuda esta contenida en el patrimonio. Por ejemplo en el año 1999 la deuda total representa 0.17 veces del valor del patrimonio. En el año 2000 y 2001 no hay deuda, como ya se ha indicado, al contrario la SUNAT debía dinero a la empresa.

Razón deuda a largo plazo: La deuda a largo plazo es de mayor interés que la deuda a corto plazo para efectos de obtener financiamiento bancario. Esto fundamentalmente por que las cuentas por pagar a corto plazo de una empresa podrian ser el reflejo de las prácticas comerciales que de la política de administración de la deuda. La razón deuda a largo plazo se define como:

$$\text{Razón de deuda a largo plazo} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Deuda a largo plazo} + \text{Patrimonio}}$$

El denominador de esta ecuación representa el financiamiento a largo plazo que tiene una empresa, por lo tanto el resultado se interpreta como el porcentaje de deuda que tiene la empresa en su financiamiento a largo plazo. La única deuda a largo plazo que tiene la Casa de Empeños es el beneficio social a los trabajadores, el resto de su financiamiento a largo plazo constituye su patrimonio. El porcentaje de esta deuda es bajo, se observa 5% en el año 1999, 6% en el año 2000, 5% en el año 2002 y 2% para el año que acaba de concluir.

Razón de las veces que se devengó el interés: Como se acaba de mencionar en la interpretación de la razón anterior, la Casa de Empeñod no tiene deuda bancarias. Consecuencia de esto es que en los Estados de Resultados (cuadro 3.2) no se observan valores por concepto de interés. Por lo tanto, en el cuadro 3.3, no existen valores para esta razón. Se define como:

$$\text{Razón de las veces que se devengó el interés} = \frac{UAI}{\text{Gastos financieros}}$$

Medidas de Administración de activos (Rotación)

Rotación de inventarios: Si bien dentro de la minuta de constitución de la Casa de Empeños se incluye que podría dedicarse a la comercialización de mercancías, sus actuales actividades no están relacionadas con el aspecto comercial, sino con el aspecto del microcrédito. Esto es la justificación por la que en el cuadro 3.3 no se observan valores para esta razón. Se define como:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Observe que en los Estados de Resultados (cuadro 3.2) no existen valores de costo de ventas. De la misma manera en los Balances Generales (cuadro 3.3) en la parte de activo corriente no existen valores para los inventarios

Días de ventas de inventarios: Esta razón es consecuencia de la razón anterior. Se define como:

$$\text{Días de venta en inventarios} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Por lo tanto la explicación de ausencia de valores numéricos para esta razón, es la misma que en el caso anterior. Si no existen inventarios, ¿Qué días de venta en inventario puede existir? Ninguno.

Rotación de las partidas por cobrar: Esta razón también está vinculada a los inventarios. Se emplea cuando se venden las mercaderías al crédito. Si no existen inventarios, ¿Qué ventas al crédito se pueden efectuar? Ninguno. Si no hay ventas al crédito, no hay cuentas por cobrar. Por

lo tanto no existe la rotación de las partidas por cobrar. Esta razón se define como:

$$\text{Rotación de las partidas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Rotación del CTN: Aparte de las cuentas específicas, como inventarios o cuentas por cobrar. Existen otras razones, por ejemplo la rotación de CTN, definida como:

$$\text{Rotación del CTN} = \frac{\text{Ventas}}{\text{CTN}}$$

Esta razón mide cuánto **trabajo** se obtiene del capital de trabajo. Tomando en cuenta los valores de esta razón que se observan en el cuadro 3.3, se puede decir, que en el año 1998 un nuevo sol de capital de trabajo neto ha generado S/. 2.31 en ventas, idéntica interpretación es válida para los demás valores.

Rotación de los activos fijos: Esta razón indica las ventas que se generaron por cada unidad monetaria de activo fijo. Se define como:

$$\text{Rotación de los activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos netos}}$$

La interpretación para el año 1998: una unidad monetaria invertida en activos fijos netos, ha generado S/. 5.24 en ventas. Durante el período de estudio se observa que el rendimiento de los activos fijos netos, respecto a las ventas, ha disminuido hasta el año 2002; recién en el año 2003 se observa un aumento en el rendimiento de los activos fijos como generadores de ventas.

Rotación del total de activos: Esta razón indica las ventas que se generaron por cada unidad monetaria invertida en el total de activos. Se define como:

$$\text{Rotación del total de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

La interpretación para el año 1998: una unidad monetaria invertida en activos totales, ha generado S/. 1.58 en ventas. Durante el período de estudio se observa que el rendimiento de los activos totales, respecto a las ventas, ha disminuido y aún no se observa un aumento en el rendimiento

de los activos totales como generadores de ventas, que supere el rendimiento del año 1998.

Medidas de rentabilidad:

Las tres medidas que se presentan a continuación son probablemente las más conocidas y las más utilizadas de todas las razones financieras. Su propósito es medir con que eficiencia la Casa de Empeños E.I.R.L. utiliza sus activos y con qué nivel de eficacia maneja sus operaciones. Su centro de atención es la utilidad neta.

Margen de utilidad: El margen de utilidad en un sentido contable, indica el porcentaje de utilidad que se genera por cada unidad monetaria de venta. Se define como:

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Los valores porcentuales que se presentan en el cuadro 3.3 se interpretan de la siguiente manera: En el año 1998 la utilidad obtenida por la Casa de Empeños E.I.R.L. representa el 4% del total de sus ventas; en otros términos, de cada unidad monetaria de ventas, se obtiene 4 céntimos de utilidad. La mayor utilidad obtenida por la empresa fue en el año 1999: 29%. Los años 2001 y 2002 presentan pérdidas debido a, como se ha indicado anteriormente, la protesta dirigida por el Frente Patriótico de Loreto y por la multa impuesta por SUNAT..

Rendimiento sobre los activo: Mide la utilidad que la Casa de Empeños E.I.R.L. ha obtenido por cada unidad monetaria invertida en activos. Se define como:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

En el año 1998, una unidad monetaria invertida en el activo total ha generado 6 céntimos de utilidad. La mayor utilida generada por los activos, al igual que en el caso anterior fue en el año 1999: 25%. Las pérdidas de los años 2001 y 2002 tienen la misma explicación que la indicada en la razón anterior.

Rendimiento sobre el patrimonio: Es una medida para saber como les fue a los accionistas durante el año. En el caso particular de la Casa de Empeños E.I.R.L. sería cómo le

fue al propietario de esta empresa en cada uno de los años que comprende el período de estudio. Se define como:

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Los valores obtenidos en esta razón no son muy diferentes a los de las dos razones de rentabilidad que se acaban de presentar. Esto se debe a que la empresa no hace uso de financiamiento externo. Casi el total de su financiamiento procede de su patrimonio. Como ejemplo, se puede indicar que en el año 1999, una unidad monetaria del patrimonio ha generado 30 céntimos de utilidad.

3.3. PROPUESTA DE DESARROLLO PARA LA EMPRESA DE MICROFINANZAS: CASA DE EMPEÑOS E.I.R.L EN LA CIUDAD DE IQUITOS.

El análisis efectuado a los Estados financieros de la Casa de Empeños, permite observar una alta liquidez, asimismo la solvencia a largo plazo es muy buena. Sin embargo debe de tomarse debida nota de los valores de los indicadores de la administración de los activos y de la rentabilidad.

Si se tuviera la cantidad de dinero que se ha invertido en activos en una cuenta de ahorros en moneda nacional, se obtuviera un rendimiento promedio de 13% anual. Solo en los años 1999 y 2000 se ha logrado superar esta tasa de rendimiento. En los demás años el rendimiento de los activos y del capital están muy por debajo de esta cifra, lo cual desde la perspectiva financiera no es muy alentadora.

Entonces se hace necesario, imprescindible y urgente realizar algunas propuestas que tiendan a mejorar los índices de rentabilidad, enmarcados en el concepto de sostenibilidad que para las empresas de microfinanzas propone el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La sostenibilidad es la viabilidad financiera de las operaciones que realizan las instituciones de microfinanzas. Implica la generación de un volumen de ingresos suficiente que permita cubrir los gastos. La sostenibilidad permite la permanencia en la prestación de los servicios microfinancieros bajo condiciones de mercado, sin dependencia de fuentes de financiamiento externa.

La propuesta consiste en la implementación de una estrategia exitosa diseñada exclusivamente para las las Instituciones Micro Financieros (IMF). Esta estrategia comprende las siguientes fases:

Fase I:

- Alta dirección involucrada en el diseño y desarrollo de los productos.
- Ingreso al mercado para obtener una masa crediticia que permita reducir los costos de operación.

Fase II:

- Diseño de productos acorde con la demanda. Comprende: a) monto y plazo basado en el principio de gradualidad; b) Tasa de interés que proporcione una rentabilidad equiparable a la de otras colocaciones alternativas; c) Garantías basada en los bienes del negocio del prestamista o en los bienes del hogar; d) Trámites sumamente ágiles.
- Análisis crediticio de la empresa-familia.

Fase III:

- Introducción del oficial de crédito que: a) Recibe capacitación y entrenamiento; b) Promociona, levanta información in-situ, analiza y da seguimiento; c) Es remunerado según monto y calidad de su cartera.
- Descentralización de las operaciones.

El eje de esta propuesta, es el desarrollo de productos nuevos en la empresa microfinanciera; la clave del éxito es que la institución de microfinanzas establezca y adopte un proceso continuo de perfeccionamiento de los productos basado en las fuerzas del mercado. Estar más en sintonía con las necesidades de los clientes y responder mejor a ellas, forma parte de la evolución metodológica de la institución de microfinanzas, su viabilidad financiera, su solidez institucional y su impacto social.

Desarrollo de productos nuevos para las Instituciones Micro Financieras (IMF): evaluación y preparación.

La idea sobre productos nuevos surgen al anticiparse a las necesidades de los clientes, reaccionando a la demanda o a la acción de los competidores. Una institución de microfinanzas puede enterarse de oportunidades nuevas por medio de señales del mercado: clientes, competidores y el entorno en el cual opera la institución de microfinanzas.

Los clientes pueden expresar la demanda en forma de comentarios directos a los

encargados de los préstamos o en reuniones de grupos. Al adaptar los productos a la evolución de las necesidades de los clientes, una institución puede aumentar sus ganancias y, lo que es más importante, ganarse la lealtad de los clientes por que les brinda mejor atención. Por ejemplo, las Cajas Municipales ofrecen crédito automáticamente a los clientes con buenos antecedentes de reembolso de préstamos.

Los competidores también pueden ser un recurso, en vez de una amenaza: una institución de microfinanzas puede adaptar o mejorar un producto de la competencia. Ciertos factores macroeconómicos, como una inflación alta, tendencias demográficas tales como la urbanización, cambios tecnológicos y factores ambientales tales como desastres naturales, también pueden crear una demanda de productos nuevos.

Otro grupo de señales para el desarrollo de productos nuevos proviene de la institución misma. La primera señal está relacionada con la necesidad de aumentar la liquidez mediante la diversificación de las fuentes de fondos y la reducción del costo de capital; la otra está relacionada justamente -con lo que señalamos al inicio de la propuesta- obtener una mayor rentabilidad, que surgen de la necesidad de mantener la autosuficiencia o de cumplir con las exigencias de los inversionistas y otras partes interesadas.

Cuando se propone un producto nuevo, la institución debe determinar si está en condiciones de iniciar el largo proceso de desarrollo. Ante todo, la institución de microfinanzas debe realizar una evaluación estratégica para determinar si le conviene poner en práctica la iniciativa. Entre los factores estratégicos que deben tenerse en cuenta cabe señalar la competencia básica necesaria, la estrategia competitiva, la misión y el impacto social, y el análisis de las partes interesadas.

En segundo lugar se debe realizar una evaluación institucional a fin de determinar si se dispone de la capacidad necesaria para manejar un producto adicional. Los principales aspectos que se deben examinar son el grado de pericia del personal, la carga de trabajo actual, los canales mediante los cuales se prestan servicios, sistemas de información gerencial, el manejo del riesgo y procedimientos para la capacitación.

Para desarrollar ideas sobre productos nuevos, la Casa de Empeños puede desarrollar un clima de creatividad modificando sus procedimientos operacionales, su estructura orgánica y sus sistemas de conducción:

- **Procedimientos operacionales:** Muchas organizaciones financieras establecen sistemas

y procedimientos que facilitan la generación y detección de señales relativas a productos nuevos. El examen regular de las carteras y las entrevistas con los clientes a la salida de la institución son dos procedimientos que usa la mayoría de los bancos corrientes.

- **Estructura orgánica:** Las ideas de productos innovadores impulsados por el mercado tropiezan con obstáculos en las organizaciones jerárquicas. Las organizaciones planas, que adoptan un enfoque participativo de la gerencia, fomentan la colaboración entre departamentos y facilitan la corriente de ideas desde el terreno y los clientes hasta los sistemas operacionales.
- **Estructura de la conducción y control:** Los inversionistas y los integrantes de juntas directivas de instituciones de microfinanzas deben preconizar estrategias impulsadas por el mercado y vigilar el desempeño de la gerencia. Además, la gerencia debe ser flexible a fin de reasignar recursos a ideas sobre productos nuevos que sean rentables.
- **Cultura institucional:** Algunas organizaciones están adaptadas para asumir los riesgos necesarios a fin de desarrollar productos nuevos. Las características de instituciones financieras emprendedoras son una corriente fluida de información, una norma para la asunción de riesgos y valoración de la innovación.

Desarrollo de productos nuevos para las Instituciones Micro Financieras (IMF): estructuración, prueba y lanzamiento.

Una institución microfinanciera debe ampliar su línea de productos: suponiendo que haya encontrado una oportunidad viable en el mercado y que tenga suficiente capacidad para desarrollar e implantar productos nuevos.

La etapa de estructuración y desarrollo abarca dos pasos importantes. El primero es la configuración interna, que consiste en movilizar la colaboración necesaria entre departamentos para iniciar el desarrollo de un producto nuevo. Este proceso incluye la selección de un promotor del producto (su principal proponente), la asignación de personas al equipo interfuncional y el fortalecimiento de la plena aceptación por la institución de la idea de ampliar la línea de productos, la institución de microfinanzas pasa por un proceso de segmentación del mercado y previsión de la demanda con diferentes métodos de estudios de mercado.

Se pueden encontrar fuentes de información y métodos para generar datos tanto en el interior de la organización como en fuentes externas, entre ellas los clientes más importantes. Se

puede incluir en la línea un producto que ofrece la competencia, con énfasis en la diferencia de costos.

La etapa de prueba consiste en la introducción del *prototipo* en el mercado en escala limitada a fin de determinar si se ciñe a la realidad y perfeccionarlo. Las pruebas piloto ayudan a prever la aceptación que tendrá el producto en el mercado. Este proceso abarca los siguientes componentes:

- Selección de los lugares donde se realizará la prueba, según el tamaño del grupo en estudio, la ubicación y el mercado destinatario;
- Establecimiento de puntos de referencia durante la prueba piloto a fin de hacer una pausa para analizar y perfeccionar el producto;
- Fijación de la duración de la prueba, comparando las ventajas de un estudio exhaustivo sobre el terreno con el costo que implica, incluidos los desembolsos en efectivo y el costo de oportunidad del tiempo y la participación en el mercado; y
- Análisis de los resultados de la prueba piloto teniendo en cuenta los aspectos competitivos, metodológicos e institucionales de la adopción de productos nuevos.

Si los resultados de la etapa de investigación son positivos, la Casa de Empeños está lista para la etapa siguiente: comercialización y lanzamiento del producto. La ampliación del producto en escala, o sea su lanzamiento en todo el mercado, comienza con la cuatro *Ps* de la mercadotecnia: producto (diseño), precio, promoción y posicionamiento (que abarca tanto la distribución física como el posicionamiento en el mercado en relación con productos competidores). Para lanzar un producto también es necesario fortalecer la capacidad institucional de la organización de la organización en cuanto capacitación de personal, incentivos y sistemas de información.

Las diez enseñanzas principales para obtener buenos resultados con el desarrollo de productos

1. Pedir a los clientes que hagan comentarios durante todo el proceso a fin de pulir el producto continuamente;
2. Prever que surgirán problemas sobre la marcha;
3. Lograr la plena aceptación institucional desde el comienzo y continuamente durante todo el proceso de desarrollo del producto;

4. Poner a prueba el producto en condiciones reales de mercado y extenderlo lentamente;
5. Formular proyecciones con la realidad con respecto a costos e ingresos a fin de estar preparados para el impacto financiero de la introducción de otro producto;
6. Cerciorarse de que los sistemas tengan suficiente capacidad y flexibilidad para amnejar productos nuevos y darles seguimiento;
7. Ofrecer capacitación e incentivos apropiados al personal a fin de garantizar la implementación eficaz;
8. Cancelar el proyecto si las condiciones externas o internas no son propicias para la introducción de productos nuevos;
9. Seleccionar un promotor del producto que conserve el impulso durante todo el proceso de desarrollo; y
10. Crear una institución centrada en los clientes.

Medidas para el éxito de las instituciones microfinancieras.

A. EFECTIVIDAD OPERACIONAL.

Medidas para lograr el éxito.

- Número significativo de clientes de bajos ingresos.
- Autosuficiencia operativa/financiera.
- Medidas de impacto sobre los clientes.
- Integración en los sistemas financieros.

Medidas intermedias clave para lograr el éxito.

- Bajos costos de transacción directos e indirectos, en términos absolutos y relativos a la competencia, para la clientela designada como objetivo.
- Clientes con préstamos sucesivos.

Actividades claves por parte las IMF para lograr el éxito.

- Procesos rápidos y sencillos de aprobación y desembolso.
- Acceso fácil/cercano. Reduce la inversión de tiempo de los clientes.
- Crédito sencillo como producto inicial.
- Desarrollo de una relación IMF/cliente.
- Personal competente, productivo y comprometido.
- Expansión de los servicios para buenos clientes.

- Sistemas operativos y procedimientos simplificados y estandarizados para facilitar el manejo eficiente de numerosas transacciones menores.
- Sistemas de información gerencial.
- Optima combinación de la cartera.
- Administración de efectivo/gestión de caja.
- Capacidad para movilizar fondos..
- Precios (tasa de interés) competitivos.
- Liderazgo/visión sólidos y administración eficiente.
- Innovaciónn/liderazgo/avances decisivos.

B. EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL.

Desarrollo de organizaciones exitosas.

- Clara misión, visión y principios que guíen y motiven.
- Cultura y compromiso.
- Valoración de la clientela. Propuesta de valores.
- Estrategia competitiva.
- Estructuras administrativas, roles y relaciones: mecanismo de dirección.
- Desarrollo de personas, capacidades y conocimientos.
- Sistemas operativos coherentes y eficientes.
- Sistemas que suministran información oportuna para medir el desempeño y realizar cambios.
- Capacidad para manejar fondos que se adecuen a la estrategia y etapa de la organización.
- Capacidad para cambiar, innovar y motivar.

CONCLUSIONES

1. La Casa de Empeños E.I.R.L. como Institución Micro Financiera, durante el período 1998-2003, muestra según los datos de sus Estados Financieros, una excelente solvencia a corto plazo.
2. En cuanto a la solvencia a largo plazo de la Casa de Empeños E.I.,R.L. se observa en los Estados financieros, que la mayor parte de su financiamiento procede de su patrimonio. Muy poco porcentaje de su financiamiento procede de deuda. La deuda existente constituye una fuente de financiamiento interna: tributos por pagar y beneficios sociales de los trabajadores. No existe deuda por préstamos bancarios.
3. Referente a la Rotación de Activos, no existen indicadores de rotación de inventarios debido a que la razón o actividad principal de la Empresa no es la comercialización de mercancías, sino más bien el crédito pignoraticio. Pero si existen indicadores de rotación de activos, los que demuestran un buen uso del capital de trabajo y de los activos fijos.
4. Para las medidas de rentabilidad, se puede considerar que existe una rentabilidad que se puede calificar de baja/moderada. Al margen de las rentabilidades deficitarias que se observan en los períodos 2001 y 2002 que tuvieron su origen en la protesta del Frente Patriotico de Loreto y a la multa indebida impuesta por SUNAT.
5. Para aumentar la rentabilidad moderada se propone que la Casa de Empeños desarrolle productos nuevos aplicando las diez enseñanzas principales para obtener buenos resultados.

RECOMENDACIONES

1. Mejorar la solvencia (a corto y largo plazo) tomando en cuenta los aspectos de la efectividad operacional, considerando prioritarios los siguientes elementos: garantía de procedimientos de transacción rápidos y sencillos, fácilmente accesibles para los clientes; definición clara de la metodología y los procedimientos crediticios; control de pagos de manera oportuna; mejora de la calidad y ampliación de los servicios para retener a los buenos clientes; sistemas y capacidades para administración del crédito; y eficiente administración del efectivo.
2. Implemetar adecuados sistemas de información gerencial, que ayuden a manejar las operaciones y a realizar un seguimiento del desempeño frente a los indicadores de rotación del CTN, de activos fijos netos y de los activos totales..
3. Implementar los aspectos de efectividad organizacional para mejorar los índices de rentabilidad, estos aspectos deben referirse a: Clara misión, visión y principios que guíen y motiven; efectiva relación entre la institución y sus clientes; personal de crédito competente, productivo y comprometido.
4. Gerencia y personal considerados como recursos productivos, con medidas efectivas para desarrollar las capacidades y el conocimiento de las personas en el diseño y desarrollo de productos nuevos, aplicando las diez enseñanzas principales para obtener buenos resultados.

BIBLIOGRAFÍA

1. BERNSTEIN, Leopold A. *Análisis de Estados Financieros. Teoría, Aplicación e Interpretación*. IRWIN Impreso por Printer Colombiana S. A. Colombia. 1996. 1080 pp.
2. CABALLERO ROMERO, Alejandro. *Metodología de la Investigación Científica*. Editorial Técnico Científico S. A. Lima 1990. 180 p.
3. DALE KENNEDY, Ralph - YARWOOD MCMALLEN, Stewart. *Estados Financieros, Forma, Análisis e Interpretación*. Copia Mimeografiada. 805 p.
4. FERRER QUEA, Alejandro. *Plan Contable General Revisado y el Ajuste por Inflación*. Estudio Ferrer Quea. Lima-Perú. 1993. 342 pp.
5. FLORES SORIA, Jaime. *El Asesor. Revista de especialización y orientación profesional empresarial*. Editado por el Centro de especialización en contabilidad y finanzas. Noviembre 1996.
6. FLORES SORIA, Jaime. *El Asesor. Revista de especialización y orientación profesional empresarial*. Editado por el Centro de especialización en contabilidad y finanzas. Diciembre 1996.
7. GIRALDO JARA, Demetrio. *Estados Financieros: Teoría y Práctica*. Editorial San Marcos. Lima-Perú. 1996. 318 pp.
8. GOXENS, A. y GOXENS M. A. *Manual práctico de contabilidad*. Vol. I. Grupo Editorial Océano. Barcelona España. 362 p.
9. MERCADO H. Salvador. *¿Cómo hacer una tesis?* LIMUSA. Noriega Editores. México 1996. 294 pp.
10. PAIVARROCHA, Luis. *Influencia de las modificaciones al Plan Contable en el análisis e interpretación de los Estados Financieros*. Tesis - UNAP - 1999. Iquitos

11. PANEZ MEZA, Julio. *Teoría y Esquemas Sectoriales del Plan contable General Revisado*. Tomo I. Iberoamericana de Editores S.a. Lima-Perú. 1988. 510 pp.
12. PATON. W. A. *Manual del contador*. Volumen I. Unión tipográfica. Editorial Hispanoamericana. México 1947. 1849 p.
13. TORRES BARDALES, Coloníbol. *Orientaciones básicas de metodología de la investigación científica*. Editorial San Marcos. Lima 1992. 376 p.
14. ZAMORANO, Enrique. *El equilibrio financiero a largo plazo*. Ciclo de conferencias magistrales. Colegio de Contadores Públicos de Lima. Lima 1994.
15. Serie Ediley. *Plan Contable General Revisado: Resolución CONASEV N° 006-84-EFC/94.10*. Editorial Desarrollo S. A. Lima-Perú. Segunda Edición. 1984. 212 pp.
16. <http://www.mip.org/pubs/mbp/spanish/produ-br.htm> *Desarrollo de productos nuevos para las microfinanzas*. 25/11/2003.
17. <http://www.lacif.com/lacif/espanol/microfinanzas.htm> *¿Qué es microfinanzas?* 24/11/2003.
18. <http://www.monografias.com/trabajos7/remi/remi.shtml> *El reto de las microfinanzas: una aproximación*. 24/11/2003.
19. http://www.swwb.org/spanish/2000/key_success_factors_in_microfinance_sp.htm *Factores clave para el éxito de las microfinanzas*. 24/11/2003.
20. www.sicdes.biz *Los diez errores más graves que una institución microfinanciera puede cometer*. Setiembre 2002.

ANEXOS

Anexo N° 1
Modelo de minuta de Constitución de una E.I.R.L.

Señor
Abogado-Notario de

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una de constitución de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, que otorga don, nacionalidad.....ocupación.....D.N.I. N°L.M. N° con domicilio en, en los términos de las cláusulas siguientes:

Primera: Por la presente, don constituye una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada bajo la denominación deE.I.R.L. con domicilio en la ciudad de; inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el Registro Mercantil con una duración indefinida, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

Segunda: El objeto de la Empresa es.....

En general podrá dedicarse a cualquier otra actividad anexa o conexa con la mencionada. Para cumplir dicho objeto podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

Tercera: El capital de la Empresa es de S/.....y 00/100 Nuevos Soles disgregado de la siguiente manera:

En efectivo S/

En bienes S/

Total aporte S/

Estos bienes se detallan en la Declaración Jurada que se anexa a la presente y forma parte integrante de la Escritura Pública que esta minuta origina. El capital está totalmente suscrito y pagado.

Cuarta: Son órganos de la Empresa el Titular y la Gerencia. El régimen que le corresponde está señalado en el Decreto Ley N° 21621, artículos 39 y 50 respectivamente y demás normas modificatorias y complementarias.

Quinta: La Gerencia es el órgano que tiene a su cargo la Administración y representación de la Empresa. Será desempeñada por una o por más personas naturales. El cargo de Gerente es indelegable. En caso de que el cargo de Gerente recaiga en el titular, este se denominará Titular-Gerente.

Sexta: La designación del Gerente será efectuada por el Titular, la duración del cargo es indefinida, aunque puede ser revocado en cualquier momento.

Séptima: Corresponde al Gerente:

- a. Organizar el régimen interno de la Empresa;
- b. Celebrar contratos inherentes al objeto de la Empresa, fijando sus condiciones, supervigilar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la Empresa.

- c. Representar a la Empresa ante los poderes del Estado, Instituciones Nacionales y Extranjeras, gozando de las facultades generales y especiales a que se refieren los artículos 74, 75, 77 y 436 del Código Procesal Civil. También goza de las facultades a que se refiere el artículo 10 de la Ley N° 26636.
- d. Cuidar los activos de la Empresa.
- e. Abrir y cerrar cuentas corrientes bancarias mercantiles y girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la Empresa, así como endosar y descontar documentos de crédito. Solicitar sobregiros, préstamos, créditos o financiaciones para desarrollar el objeto social celebrando los contratos respectivos.
- f. Suscribir contratos de arrendamiento.
- g. Autorizar a sola firma la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.
- h. Nombrar, promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la Empresa.
- i. Conceder licencia al personal de la Empresa.
- j. Cuidar de la Contabilidad y formular el Estado de Pérdidas y Ganancias, el Balance General de la Empresa y los Estados y análisis contables que solicite el Titular.

Octava: Para todo lo no previsto rigen las disposiciones contenidas en el D.L. N° 21621 y aquellas que lo modifiquen o complementen.

Disposición transitoria: Donejercerá el cargo del Titular Gerente de la Empresa.....E.I.R.L., con domicilio en aquel señalado en la introducción de la presente.

Cláusula adicional I: De conformidad con el artículo 315 del Código Civil interviene, conyuge de, autorizando expresamente el aporte de bienes muebles.

Cláusula adicional II: La presente Constitución Social, se acoge a los beneficios del Decreto Supremo N° 022-90-JUS en lo relacionado al pago de los aranceles de los Registros Públicos.

Agregue usted Señor Notario, lo que fuere de Ley y curse los partes respectivos a los Registros Públicos de Loreto.

Iquitos, dede 2004.

.....
Firma

Anexo N° 2
Ley general de la pequeña y micro empresa-Ley N° 27268.

TITULO I
DISPOSICIONES GENERALES
CAPÍTULO I
DEL OBJETO, DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Artículo 1°. Objeto.

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y para la consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado.

Artículo 2°. Definición.

- 2.1. Entiéndase por Pequeña y Microempresa a aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, dentro de los parámetros establecidos en el Reglamento de la presente Ley.
- 2.2. Cuando en esta Ley se hace mención a las siglas PYME están referidas a la Pequeña y Microempresa, las cuales tienen igual tratamiento en la presente Ley.

Artículo 3°. Características.

La Pequeña y Microempresa reúne adicionalmente las siguientes características:

- ▶ El número total de trabajadores de la Microempresa no excede de 10 (diez) personas y para la Pequeña Empresa no excede de 40 (cuarenta) personas.
- ▶ El Reglamento de la presente Ley define otras características de las PYMES, considerando los criterios que para ellas se aplican en los diversos sectores económicos y productivos, así como en el Sistema de Estadística Nacional de las PYMES.

CAPITULO II
DE LA POLÍTICA SECTORIAL

Artículo 4°. Rol promotor del Estado.

- 4.1 El estado promueve el desarrollo de las PYMES a través de los diversos sectores y niveles de gobierno, incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que permitan la organización empresarial y el crecimiento sostenido de estas unidades económico-productivas.
- 4.2. El Reglamento de la presente Ley define las acciones de los diversos sectores y niveles de gobierno involucrados.

TITULO II
INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO

Artículo 5°. De la Promoción y Desarrollo.

Son instrumentos de promoción y desarrollo para las PYMES: la capacitación, la asistencia técnica, la investigación e innovación tecnológica, el financiamiento, la comercialización, la información y otros.

CAPITULO I DE LA CAPACITACION

Artículo 6°. Acciones de Capacitación.

El Estado, a través de los organismos e instituciones que lo conforman, desarrolla acciones de capacitación para las PYMES en materia de constitución, organización, producción, comercialización y otras, con la finalidad de incrementar la producción y darle mayor competitividad en el mercado. Paralelamente, incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación en estos rubros.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI) implementa progresivamente a escala nacional un programa de capacitación orientado a los empresarios de las PYMES.

Artículo 7°. Organo de Coordinación.

Con la finalidad de coordinar las acciones de capacitación en los diversos sectores, créase una Comisión Especial conformada por un representante:

- ▶ Del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, quien la preside;
- ▶ Del Ministerio de Educación;
- ▶ Del Ministerio de Trabajo y Promoción Social;
- ▶ Del Ministerio de Promoción de la Mujer y del Desarrollo Humano;
- ▶ Del Ministerio de la Presidencia;
- ▶ De la Asamblea Nacional de Rectores; y,
- ▶ De las Pequeñas y Microempresas, a escala nacional.

Esta Comisión coordina, diseña y recomienda acciones de capacitación empresarial a las entidades y órganos del sector público competentes y, en lo que es pertinente, al sector privado.

El Secretario Ejecutivo de esta Comisión es designado por la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), y es el encargado de ejecutar los acuerdos que adopta la misma.

Artículo 8°. Participación de las Universidades, Institutos Superiores y otros.

- 8.1 Las Universidades, Institutos Superiores Tecnológicos y otras organizaciones, dentro del marco legal que las regulan, desarrollan Programas de Capacitación para las PYMES, de acuerdo a las necesidades del ámbito de su competencia, en los que se brindan, además, servicios de investigación, asesoría, consultoría y otros.
- 8.2 Los recursos que generan estos servicios constituyen ingresos directamente recaudados por estos Centros Superiores.

Artículo 9°. Programas Especiales de Capacitación.

Las Universidades, Institutos Superiores y demás instituciones del Sistema Educativo Estatal impulsan Programas Especiales de Capacitación en PYMES, de acuerdo a su disponibilidad de recursos, para:

- ▶ Zonas de frontera y selva;
- ▶ Comunidades campesinas y nativas;
- ▶ Organizaciones sociales de base; y,
- ▶ Personas discapacitadas.

Artículo 10°. Acceso voluntario al SENATI.

Las PYMES que pertenecen al sector industrial manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas, a su solicitud, en los alcances de la Ley N° 26272, Ley del SENATI, siempre y cuando contribuyan con el pago y de acuerdo a la escala establecida por su Consejo Nacional.

**CAPITULO II
DE LA ASISTENCIA TÉCNICA**

Artículo 11°. Asistencia Técnica.

El Estado, a través de los organismos e instituciones involucradas brinda servicios de asistencia técnica a las PYMES. Asimismo, promueve la participación de organismos especializados de la actividad privada.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME) brinda, a escala nacional, servicios de asistencia técnica a las PYMES en las diversas etapas del proceso económico-productivo.

**CAPITULO III
DE LA INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y SERVICIOS
TECNOLÓGICOS**

Artículo 12°. Modernización y Servicios Tecnológicos.

El Estado impulsa la modernización tecnológica de las PYMES y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos que permitan la innovación continua, a fin de incrementar la competitividad de este estrato empresarial, en cada uno de los sectores de la producción de bienes y servicios.

Artículo 13°. Inversión en Investigación e Innovación Tecnológica.

El Estado promueve la investigación e innovación tecnológica, orientadas a contribuir con el mejoramiento de la productividad, la ampliación de mercados, la asociatividad entre empresas, la integración de la cadena productiva y la generación de empleos, así como a su nivel innovativo. De igual manera, propicia la participación del sector privado.

Artículo 14°. Oferta de servicios tecnológicos.

- 14.1 El Estado promueve la oferta de servicios tecnológicos orientada a la demanda de las PYMES, que incluye la capacitación, la asistencia técnica, la investigación, la información, la asesoría, la consultoría, los servicios de laboratorio y pruebas piloto.
- 14.2 El Estado propicia la iniciativa privada que desarrolla la oferta de servicios tecnológicos, permitiendo así el libre desenvolvimiento del mercado.

**CAPITULO IV
DEL FINANCIAMIENTO**

Artículo 15°. Ampliación de acceso al financiamiento.

El estado fomenta acciones crediticias e incentiva la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía y Seguros de créditos y otros, con participación del sector público y privado, a fin de ampliar la cobertura de apoyo a las PYMES.

CAPITULO V DE LA COMERCIALIZACION

Artículo 16°. Mecanismos de comercialización

El Estado incentiva la comercialización de bienes y servicios de las PYMES mediante: la aplicación de sistemas de subcontratación, las compras estatales, la conformación de consorcios, la promoción de ferias y otros mecanismos que permitan una mayor apertura del mercado.

La coordinación y seguimiento está a cargo de PROMPYME.

Artículo 17°. Subcontratación.

El Estado fomenta la ampliación y difusión, en forma permanente, de programas de subcontratación, con el fin de optimizar la vinculación e integración entre las pequeñas y microempresas proveedoras, con las medianas y grandes empresas.

Artículo 18°. Compras estatales.

Las PYMES participan en las contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo a la normatividad vigente.

En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios, las entidades del Estado prefieren, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro, aquellos producidos o prestados por la pequeña y microempresa nacional.

Artículo 19°. De los Consorcios.

- 19.1 Las PYMES, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden agruparse en consorcios y otros, para tener un mayor acceso a las compras estatales.
- 19.2 A efectos de garantizar la participación de las PYMES en las compras estatales, PROMPYME organiza y lleva a cabo un Registro de Consorcios de los diversos sectores productivos.

Artículo 20°. Promoción de Ferias.

- 20.1 Los organismos e instituciones competentes del Gobierno Central, Regional o Local fomentan coordinadamente:
 - ▶ La organización de ferias locales y nacionales, en períodos anuales;
 - ▶ La conformación de Centros de exhibición e información permanentes; y,
 - ▶ Otras actividades similares que logren la dinamización de los mercados, en beneficio de las PYMES.
- 20.2 La organización de los eventos internacionales está a cargo de la Comisión para la Promoción de Exportaciones - PROMPEX.

Artículo 21°. Apoyo a la exportación.

- 21.1 El estado, a través de PROMPEX, implementa un programa anual de visitas al exterior de empresarios de las PYMES, con la finalidad de fomentar la exportación de los productos elaborados por estas unidades productivas.
- 21.2 Asimismo, desarrolla un programa permanente de capacitación para que los empresarios de las PYMES puedan adecuar su producción a los estándares de calidad y competitividad que exige el mercado internacional.

CAPITULO VI DE LOS SISTEMAS DE INFORMACION

Artículo 22°. De la información.

Los organismos especializados en el manejo de sistemas de información para las PYMES se encargan de difundir, en forma coordinada y descentralizada, información sectorial relacionada a la oferta y demanda de : capacitación, asistencia técnica, tecnología y financiamiento, tanto de bienes como de servicios, a fin de difundir una información integral.

CAPITULO VII DE LOS OTROS INSTRUMENTOS DE PROMOCION

Artículo 23°. Plan Estratégico de Parques Industriales.

El Estado promueve la creación de Parques Industriales. La Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), en coordinación con los gobiernos regionales y locales, formula y desarrolla un Plan Estratégico para la creación de Parques Industriales a escala nacional.

Artículo 24°. Participación de los Gobiernos Locales en la promoción de Parques Industriales.

- 24.1 Los Gobiernos Locales, en coordinación con los órganos competentes del Gobierno Central y organizaciones representativas de las PYMES, promueven proyectos para la conformación de Parques Industriales de las PYMES, en el ámbito de su competencia. Para este fin se conforma un Comité integrado por el Alcalde Provincial o Distrital, quien lo preside, un representante del MITINCI, un representante del Gobierno Regional y dos representantes de las PYMES. Este Comité se encarga de la constitución, organización y gestión del proyecto.
- 24.2 Los gastos que origina la creación, constitución y la elaboración del mencionado proyecto serán asumidos por las PYMES.

Artículo 25°. Maquicentros.

- 25.1 El Estado fomenta la creación e implementación de Centros de Capacitación Técnica y Productiva -maquicentros-, con la finalidad de contribuir a la formación técnico-productiva de los pequeños y microempresarios.
- 25.2 Los maquicentros se instalan a escala nacional, de acuerdo a las necesidades y a la actividad predominante de la zona, con la finalidad de optimizar los recursos existentes en beneficio de las PYMES.

TITULO III DE LOS INSTRUMENTOS DE FORMALIZACIÓN CAPITULO I

DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO, SEGURIDAD SOCIAL Y CONTABLE.

Artículo 26°. Régimen Tributario.

- 26.1 Las PYMES, de acuerdo a su naturaleza, están sujetas al régimen tributario correspondiente establecido en la normatividad vigente.
- 26.2 El Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negocios Comerciales Internacionales (MITINCI), en coordinación con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), disponen la capacitación de las PYMES en esta materia. Para dicho

fin, pueden realizar convenios con personas naturales y jurídicas, públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

Artículo 27°. Seguridad Social.

Los trabajadores de las pequeñas y microempresas y las personas naturales propietarias de negocios unipersonales son asegurados regulares o potestativos, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en la ley vigente sobre la materia.

Artículo 28°. Registros y Libros Contables.

Las PYMES llevan los registros y libros contables de conformidad con lo establecido en el Régimen Tributario al cual se encuentren sujetas.

Sin perjuicio de lo anteriormente dispuesto, las PYMES pueden optar por llevar contabilidad completa.

**CAPITULO II
DE LAS ENTIDADES DESCENTRALIZADAS**

Artículo 29°. Rol formalizador de las entidades descentralizadas.

Los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, a través de sus órganos competentes, orientan a los pequeños y microempresarios en los actos de formalización, constitución y organización.

**CAPITULO III
DE LA LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO**

Artículo 30°. Zonificación y Compatibilidad de Uso.

El Certificado de Zonificación y Compatibilidad de Uso lo emite la Municipalidad respectiva en un máximo de 7 (siete) días útiles, a partir de la presentación de la solicitud, salvo excepciones que señala el Reglamento.

En caso de incumplimiento del plazo por la Municipalidad, el Certificado no será exigible para otorgar la Licencia provisional.

Para este fin la Municipalidad exhibe el plano donde consta la zonificación vigente.

Artículo 31°. Licencia de Funcionamiento Provisional

31.1 Las PYMES presentan ante la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, una solicitud de Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional. En ésta se incluye el Registro Unico de Contribuyente, el Certificado Favorable de Zonificación y Uso, así como los requisitos establecidos en el Reglamento de la presente Ley.

31.2 La Licencia se considera otorgada a partir de la fecha de presentación de la solicitud y tiene una validez de 12 (doce) meses.

31.3 Durante este período se efectúan las evaluaciones correspondientes para darle carácter definitivo, de ser el caso.

Artículo 32°. Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva.

Vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva, de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 34° de la presente Ley.

Una vez otorgada esta Licencia, los Gobiernos Locales no podrán cobrar tasas por

concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otros referidos a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso o zonificación, de acuerdo a lo que establece el Decreto Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificatorias.

Artículo 33°. Cambio de giro comercial, domicilio y apertura o ampliación de local comercial.

El beneficio de simplificación del otorgamiento de la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional a que están sujetas las PYMES rige también para los casos de cambio o ampliación de giro comercial, domicilio y apertura de nuevos locales o sucursales, siempre que se efectúe dentro de una misma jurisdicción municipal.

Artículo 34°. Costo de la Licencia Provisional y Definitiva.

- 34.1 El costo de los trámites relacionados con la Solicitud Simplificada de Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional y Definitiva para las PYMES está en función del costo administrativo del servicio que prestan las municipalidades.
- 34.2 La Comisión de Acceso al Mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es la encargada de velar por el cumplimiento de estas normas, debiendo actuar de oficio o a pedido de parte.

Artículo 35°. Eliminación de barreras burocráticas y reducción de costos.

La Comisión de Acceso al Mercado del INDECOPI es la encargada de informar semestralmente al Congreso de la República sobre las acciones efectuadas tendientes a la eliminación de barreras burocráticas y sobrecostos que impidan u obstaculicen ilegal o irracionalmente el acceso o permanencia de las PYMES en el mercado, sin perjuicio de lo que establece el Artículo 50° del Decreto Legislativo N° 807.

**DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS
DISPOSICIONES TRANSITORIAS, DEROGATORIA Y FINAL**

Primera. Reglamentación de la Ley.

El Poder Ejecutivo, mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, expedirá la norma reglamentaria que se requiere para la aplicación de la presente Ley, dentro de los 60 (sesenta) días siguientes a su publicación en el Diario Oficial El Peruano.

Segunda. Convocatoria de la Comisión Especial.

La convocatoria para la instalación de la Comisión Especial, a la que se hace referencia en el Artículo 7°, la efectúa el presidente designado, dentro de los 30 (treinta) días siguientes al de la vigencia del Reglamento de la presente Ley.

Tercera. Plazo de regularización para municipalidades.

Otórgase un plazo de 4(cuatro) meses a las municipalidades del país para que se cumplan con regularizar las Licencias de Funcionamiento Provisional y las Definitivas para las PYMES actualmente en trámite, a fin de adecuarlas a las disposiciones de la presente Ley.

Cuarta. Derogatoria del Decreto Legislativo N° 705.

Derógase el Decreto Legislativo N° 705, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas, y sus modificaciones, así como la Ley N° 26935, Ley sobre Simplificación de

Procedimientos para Obtener los Requisitos Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el Inicio de Actividades de las Empresas y reglamentarias en su parte pertinente, y toda norma que se oponga a la presente Ley.

Quinta. Vigencia de la Ley.

La presente Ley entra en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano.

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los dieciséis días del mes de mayo del dos mil.

Anexo N° 3
Reglamento de la ley general de la pequeña y micro empresa
Decreto Supremo N° 030-2000-MITINCI

TITULO PRELIMINAR

I. Cuando en el presente Reglamento se hace mención a la Ley sin indicar su numeración, deberá entenderse que la referencia es a la Ley N° 27268, y cuando se mencione artículos sin señalar el dispositivo legal al que corresponden, deberá entenderse que están referidos a los del presente Reglamento.

II. Cuando en el presente Reglamento se hace referencia a las PYMES, deberá entenderse hecha a las Pequeñas y Microempresas.

III. Cuando en el presente Reglamento se hace referencia a los instrumentos de promoción deberá entenderse referida a los servicios que necesitan las PYMES para la promoción y desarrollo de su competitividad.

IV. Cuando en el presente Reglamento se hace referencia a los niveles de gobierno se entenderá al Gobierno Central, Gobierno Regional y Gobierno Municipal (Provincial o Distrital).

TITULO PRIMERO
DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°. Objeto.

El presente Reglamento contiene las disposiciones aplicables a la promoción y desarrollo de las pequeñas y microempresas, de acuerdo con la Ley, en concordancia con los Artículos 58° y 59° de la Constitución Política del Perú, conforme a los cuales el Estado promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades, facilitando su desarrollo en el marco de una economía social de mercado.

Artículo 2°. De la iniciativa e inversión privada.

La iniciativa e inversión privadas son libres y se aplican tanto en actividades económicas a cargo de las PYMES, en las empresas o instituciones que realizan actividades de intercambio de productos o servicios con ellas, como en el desarrollo de actividades de servicios destinados a su apoyo y fortalecimiento, sobre la base de la libre competencia y el libre acceso, de acuerdo con la Constitución Política del Perú, las Leyes y los Tratados Internacionales.

Artículo 3°. Del Estado.

Corresponde al Estado a través de los Sectores, Instituciones y Organismos que lo conforman, promover, apoyar y facilitar la iniciativa privada, propiciando canales de acceso a los mercados internos y externos, así como la remoción de barreras administrativas que dificulten la constitución y crecimiento de dicho estrato empresarial.

Así también, constituye un rol central del Estado propiciar la coordinación, concertación interinstitucional e interempresarial a favor de las PYMES.

Subsidiariamente, el Estado interviene directamente en aquellas actividades en las que resulte necesario completar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las PYMES.

Artículo 4°. De los Instrumentos.

El Estado apoya a las Pequeñas y Microempresas a través de dos tipos de instrumentos:

- a. Los Instrumentos de Promoción y Desarrollo; que son aquellos servicios que necesitan las PYMES para la promoción y desarrollo de su competitividad.

- b. Los Instrumentos de Formalización; que son aquellos procedimientos y condiciones para el acceso y regulación de las PYMES en el marco legal.

Artículo 5°. Instrumentos de Promoción y Desarrollo.

El Estado para lograr la competitividad de las PYMES promueve instrumentos de promoción y desarrollo, tales como los servicios de capacitación, asistencia técnica, investigación e innovación tecnológica, financiamiento, comercialización, información y otros. Para ello favorece la formación, desarrollo y consolidación de los mercados de dichos servicios para su previsión eficiente, accesible, sostenible y de calidad, preferentemente por parte de la iniciativa privada, y sólo de manera subsidiaria por el Estado.

Artículo 6°. Mecanismos de aplicación de los instrumentos de Promoción y Desarrollo.

El Estado, a través de los diversos sectores y niveles de Gobierno, lleva a cabo Programas de primer y segundo piso, para la aplicación de los instrumentos de promoción y desarrollo.

Se denomina Programa de Segundo Piso al conjunto de actividades orientadas a un fin determinado, que faciliten y/o fomenten la ejecución de instrumentos o servicios de promoción y desarrollo a través de instituciones proveedoras de dichos servicios, preferentemente privadas. De otro lado, se denomina Programa de Primer Piso al conjunto de actividades orientadas a un fin determinado que involucra la ejecución directa de instrumentos o servicios de promoción y desarrollo, en defecto de instituciones privadas que puedan proveerlos.

En cualquier caso, los Programas auspician la sostenibilidad de aquellos instrumentos o servicios de promoción y desarrollo a las PYME, entendida como aquella estrategia que demuestre y garantice la permanencia de los servicios en el tiempo.

Artículo 7°. Instrumentos de Formalización.

Son aquellos instrumentos que se orientan a fomentar el acceso de las PYMES a la formalización, así como su regulación en los aspectos tributarios, contables, de seguridad social, de licencia municipal de funcionamiento y de acceso al mercado.

TITULO SEGUNDO

CAPITULO I

DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

Artículo 8°. Definición de Pequeña y Micro Empresa.

Se denomina Pequeña y Micro Empresa a la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes, para los efectos y dentro de los parámetros de la Ley del presente Reglamento, mereciendo en todos y cada uno de los casos igual tratamiento.

Artículo 9°. Características Generales.

El número total de trabajadores de la Micro empresa no excede de diez (10) personas, mientras que en el caso de la Pequeña Empresa es mayor de diez (10) pero no excede de cuarenta (40) personas.

Artículo 10°. Características Sectoriales.

Adicionalmente a lo señalado en el artículo precedente, la pequeña y microempresa

presenta sectorialmente otras características basadas en criterios relacionados con ingresos o valor de ventas, valor de activos fijos, volumen de producción, capacidad instalada, y otros. Los diversos sectores y organismos del Estado podrán adoptar éstas o establecer otras características, definiendo los parámetros de referencia en base a criterios específicos para las PYMES, en función a los fines, usos y objetivos a que hubiere lugar.

CAPITULO II DE LA POLÍTICA SECTORIAL

Artículo 11°. Lineamientos Estratégicos del Estado en relación a los Instrumentos de Promoción y Desarrollo.

El Estado diseña e implementa políticas para la consolidación de los instrumentos o servicios de promoción y desarrollo de las PYMES, así como para la creación de nuevos, basados en las siguientes estrategias, que se inscriben dentro de una economía social de mercado:

- a. Promover Programas y mecanismos que estimulen la competitividad de las PYMES en el corto y largo plazo.
- b. Propiciar Programas que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los servicios de promoción y desarrollo y de las instituciones o empresas de iniciativa privada que los proveen; fomentando que las PYMES accedan a dichos servicios, cubriendo total o parcialmente los costos en los que se incurra en su ejecución.
- c. Promover la eficiencia de las intervenciones públicas a favor de las PYMES a través de la especialización por actividad económica, temática o funcional de los diversos Sectores, Instituciones y Organismos que siendo parte del Estado, prestan apoyo a las PYMES vía la concertación y coordinación de sus esfuerzos.
- d. Promover y complementar, de manera subsidiaria, la iniciativa e inversión privada en la provisión de servicios de promoción y desarrollo para las PYMES, auspiciando la competencia sana y leal en el mercado de bienes y en el mercado de servicios de promoción y desarrollo, evitando la superposición de funciones y la duplicidad de esfuerzos.
- e. Crear y fortalecer Programas del sector público o privado que faciliten a las PYMES el acceso a los mercados de servicios de promoción y desarrollo que ofrece el sector privado.
- f. Fortalecer la capacidad gerencial e institucional del sector privado para proveer a las PYMES de servicios de promoción y desarrollo a través de Programas concertados con la iniciativa privada.
- g. Propiciar la mejora de la eficiencia en el uso de los recursos humanos, físicos y presupuestales de los Programas y servicios de promoción y desarrollo de las PYMES.
- h. Difundir públicamente la información de los Sectores, Instituciones y Organismos que forman parte del Estado respecto a sus planes de trabajo, incluyendo objetivos, actividades, metas, resultados y presupuesto.
- i. Promover la evaluación periódica de los resultados e impacto de los Programas y servicios de promoción y desarrollo para efectos de la mejora de la planificación, ejecución y monitoreo de los mismos.
- j. Promover en los Programas y servicios de promoción y desarrollo la incorporación de un enfoque orientado hacia el uso racional y sostenible de los recursos por parte de las PYMES, así como la utilización de tecnologías y procesos compatibles con la conservación del medio ambiente.
- k. Propiciar el acceso en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las PYME a las oportunidades que ofrecen los Programas y servicios de promoción y desarrollo.

El Estado, a través de las Instituciones y Organismos del Gobierno Central, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales promueve el desarrollo de las PYMES, mediante proyectos y programas de servicios especializados, aplicando los lineamientos estratégicos a que se refiere los artículos precedentes.

Artículo 12°. Rol coordinador y concertador del Estado.

El Estado, coordina y concerta con las Instituciones y Organismos Públicos y Privados, las acciones y aspectos necesarios para promover el desarrollo de las PYMES.

Artículo 13°. Rol del Estado en relación a los Instrumentos de Formalización.

Corresponde al Estado a través de los Sectores, Instituciones y Organismos que lo conforman difundir información y orientar a las PYMES sobre los procedimientos y condiciones para su formalización en los aspectos tributarios, contables, de protección social y de licencia municipal de funcionamiento y de acceso al mercado.

De otro lado le corresponde al Estado identificar, proponer e implementar alternativas para la remoción o reducción de las barreras administrativas que dificulten el acceso y la permanencia de las PYMES en la formalidad, así como el acceso de éstas a los diversos mercados. Para ello podrá coordinar con el sector privado para recibir sus propuestas.

**TITULO TERCERO
CAPITULO I
DE LA CAPACITACIÓN**

Artículo 14°. Acciones de Capacitación.

El Estado, a través de las Instituciones y Organismos que lo conforman, incentiva la iniciativa privada en la ejecución y desarrollo de acciones de capacitación en materia de constitución, organización, gestión, producción, comercialización y otras de necesidad e interés de las PYMES, con la finalidad de incrementar la producción y darle mayor competitividad en el mercado interior y exterior.

Asimismo, subsidiariamente el Estado ejecuta acciones de adiestramiento y capacitación, directamente a través de convenios con el sector privado.

Artículo 15°. Programa de Capacitación del MITINCI.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 6° de la Ley, y lo establecido en el artículo anterior, el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, (MITINCI) por intermedio del Programa de Pequeña y Micro Empresa implementará progresivamente a escala nacional, directamente o a través de las Direcciones Regionales Industria y Turismo, programas de capacitación orientado a los empresarios y trabajadores de las PYMES, para lo cual podrá actuar directamente o mediante Convenios y alianzas con Instituciones Privadas o Públicas, que brinden capacitación en aspectos de gestión empresarial, técnico-productivos o de servicios empresariales.

Dichos Programas de Capacitación tendrán por objeto:

- a. Estimular y facilitar el acceso a los servicios de asesoría y capacitación laboral y empresarial, mediante sistemas de Bonos de Capacitación y Asistencia Técnica u otros por crear.
- b. Promover y fortalecer Instituciones Privadas de Servicios de Desarrollo Empresarial a las PYMES, tales como los Centros de Servicios Empresariales y Organismos Privados de Desarrollo.
- c. Promover la formación de consultores y formadores de instituciones especializadas del

- sector privado que brinden servicios a las PYMES.
- d. Facilitar información a las PYMES sobre la oferta de capacitación en coordinación y alianza con el Sistema de Información Empresarial (SIEM).
 - e. Promover la formación y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales a través de Instituciones Públicas y Privadas.

Artículo 16°. Recursos del Programa de Capacitación.

Para tales efectos el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales e Internacionales, contemplará en su Presupuesto los recursos necesarios para asegurar la realización de los Programas de Capacitación.

Artículo 17°. Del Organo de Coordinación.

La Comisión Especial creada por el Artículo 7° de la Ley, constituye el Organo de Coordinación que tiene por finalidad coordinar las acciones de capacitación en los diversos Sectores, estando conformada por un representante:

- ▶ Del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, quien la preside.
- ▶ Del Ministerio de Educación
- ▶ Del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, a través de su Viceministerio de Promoción Social.
- ▶ Del Ministerio de Promoción de la Mujer y del Desarrollo Humano.
- ▶ Del Ministerio de la Presidencia
- ▶ De la Asamblea Nacional de Rectores y
- ▶ De las Pequeñas y Microempresas, a escala nacional.

La Comisión Especial está facultada, entre otros aspectos, a constituir Comisiones Asesoras de coordinación y concertación con la participación del sector privado en aspectos sectoriales, temáticos, funcionales o en el ámbito regional y local que considere pertinente para cumplir con sus fines.

Artículo 18°. Funciones del Organo de Coordinación.

La Comisión Especial se encarga de coordinar, diseñar y recomendar acciones de capacitación empresarial a las entidades y órganos del sector público, y al sector privado en lo que fuere pertinente para lo cual deberá:

- a. Promover la cooperación entre las Instituciones Públicas y Privadas que realizan capacitación para las PYMES.
- b. Difundir e intercambiar información sobre los programas, servicios y acciones de capacitación de las diversas instituciones públicas o privadas.
- c. Promover la concertación y armonización de acciones y criterios entre las Instituciones que brindan capacitación y el sector privado empresarial que los demanda.
- d. Formular propuestas normativas para el desarrollo de acciones de capacitación para las PYMES.
- e. Proponer y difundir experiencias exitosas y buenas prácticas en capacitación para las PYMES.

Artículo 19°. Del Secretario Ejecutivo del Organo de Coordinación.

El Secretario Ejecutivo del Organo de Coordinación es el encargado de ejecutar los acuerdos que la Comisión Especial le encomiende, así como de llevar las Actas y demás documentación que se le encargue. El Secretario Ejecutivo es designado por la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME).

Artículo 20°. De la acreditación de representantes ante el Organo de Coordinación.

Las Instituciones que conforman la Comisión Especial acreditarán a sus representantes dentro de los veinte días calendario siguientes a la vigencia del presente Reglamento, procediéndose a la instalación dentro del plazo a que se refiere la Segunda Disposición Transitoria, Derogatoria y Final de la Ley.

El Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, convocará y consultará entre los Gremios y Asociaciones representativas a escala nacional, con la finalidad de recoger la propuesta de representante de las PYMES y oficializar su designación.

Artículo 21°. Participación de las Universidades, Institutos Superiores y otros.

Las Universidades, Institutos Superiores Tecnológicos, Organismos Privados de Desarrollo y otras organizaciones, dentro del marco legal que los regula desarrollan Programas de Capacitación para las PYMES, de acuerdo a las necesidades de capacitación de las mismas y al ámbito de su competencia, en los que se brindan, además, servicios de investigación, asesoría, consultoría y otros. Los recursos que generan estos servicios constituyen ingresos directamente recaudados por esos Centros Superiores. Asimismo podrán coordinar y establecer sistemas de prácticas laborales o pasantías en PYMES de los jóvenes graduandos.

Las organizaciones antes mencionadas podrán coordinar sus acciones de capacitación y asesoramiento con la Comisión Especial.

Artículo 22°. Programas Especiales de Capacitación.

Los Programas especiales de Capacitación Empresarial a cargo de Universidades, Institutos Superiores Tecnológicos y demás Instituciones del Sistema Educativo Estatal a que se refieren los Artículos 8° y 9° de la Ley, incluyen servicios de investigación, asesoría, consultoría y otros, dentro del ámbito de sus competencias y atendiendo a las necesidades del empresariado y pueden ser ejecutados directamente o a través de terceros.

Dichos Programas Especiales de Capacitación Empresarial serán puestos en conocimiento de la Comisión Especial e incluirán como beneficiarios entre otros a:

- ▶ Zonas de frontera y selva.
- ▶ Comunidades campesinas y nativas.
- ▶ Organizaciones sociales de base.
- ▶ Personas discapacitadas.
- ▶ Mujeres trabajadoras.
- ▶ Jóvenes empresarios, y
- ▶ Adultos que requieran capacitación para su reinserción laboral.

Artículo 23°. Acceso voluntario al SENATI.

Las PYMES que pertenecen al sector industrial manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no estén obligadas al pago de la contribución al SENATI, quedarán comprendidas a su solicitud en los alcances de la Ley N° 26272, "Ley del SENATI".

Para dicho efecto, el Consejo Nacional del SENATI aprueba la escala que consigna los pagos que deben efectuar las empresas o sus trabajadores que voluntariamente acceden a dichos servicios.

CAPITULO II DE LA ASISTENCIA TÉCNICA

Artículo 24°. Asistencia Técnica.

El Estado, a través de las Instituciones y Organismos que la conforman, promueve la iniciativa privada en la ejecución y desarrollo de servicios de asistencia técnica para las PYMES, con la finalidad de lograr su mayor productividad, rendimiento, ahorro de recursos y calidad de la producción y prestación de servicios y facilitar su inserción en mercado interior y exterior.

Igualmente, y aplicando el principio de subsidiariedad, el Estado, a través de Instituciones y Organismos del Gobierno Central, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, así como mediante Programas de primer y segundo piso, promueve la participación de organismos especializados de la actividad privada en brindar servicios de asistencia técnica para las PYMES.

Sin perjuicio de lo señalado, la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), brindará a escala nacional, servicios de asistencia técnica a las PYMES en las diversas etapas del proceso económico productivo, preferentemente, a través de instituciones o empresas privadas especializadas.

Para tal efecto PROMPYME deberá coordinar con el Ministerio competente y las PYMES del sector económico al que se le oriente la asistencia técnica.

Artículo 25°. Red de Centros de Servicios Empresariales y Artesanales.

El Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, promoverá la consolidación y ampliación a nivel nacional de la Red de Centros de Servicios Empresariales y Artesanales para las PYMES, en coordinación con otras entidades públicas o privadas, con la finalidad de impulsar su capacidad gerencial, reforzar su capacidad productiva, la calidad de sus productos y la productividad de sus recursos; mediante servicios de consultoría, información, capacitación, negocios y otros necesarios para el desarrollo de las PYMES.

CAPITULO III DE LA INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y SERVICIOS TECNOLÓGICOS

Artículo 26°. Modernización y Servicios Tecnológicos.

El Estado, impulsa la modernización tecnológica de las PYMES y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos que permitan la innovación continua, a fin de incrementar la competitividad de este estrato empresarial, en cada uno de los sectores de la producción de bienes y servicios.

Artículo 27°. Inversión en Investigación e Innovación Tecnológica.

El Estado promueve la inversión en la investigación e innovación tecnológica, orientados a contribuir con el mejoramiento de la productividad, la ampliación de mercados, la asociatividad entre empresas, la integración de la cadena productiva y la generación de empleos, así como a su nivel innovativo.

Artículo 28°. Oferta de Servicios Tecnológicos.

El Estado, a través de las Instituciones y Organismos que lo conforman, propiciará conjuntamente con la iniciativa privada, la oferta de investigación, innovación y servicios tecnológicos, permitiendo el libre desenvolvimiento del mercado, incluyendo la capacitación, la asistencia técnica, la investigación, la información, la asesoría, la consultoría, los servicios de laboratorio y pruebas piloto.

Sin perjuicio de lo antes mencionado, el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, en el marco de la Ley N° 27267, promoverá la Red de Centros de Innovación Tecnológica (CITES), con la finalidad de incentivar la innovación, la calidad y la productividad de las empresas, fundamentalmente de las PYMES.

Los CITES que conforman la Red de Centros de Innovación Tecnológica se ocupan de:

- a. Brindar asistencia técnica y atención a las necesidades tecnológicas de las empresas.
- b. Proveer ensayos, análisis, certificación y conformidad con especificaciones técnicas de procesos de fabricación de productos y materias primas.
- c. Brindar asesoramiento y asistencia especializada a Centros Educativos Ocupacionales, al SENATI, Institutos Educativos Superiores y otros.
- d. Proveer asistencia técnica y capacitación a través del manejo de plantas experimentales con nuevas tecnologías.
- e. Ofrecer servicios para el mejoramiento de la tecnología, la calidad y la productividad de las empresas.
- f. Identificar, elaborar y proponer el establecimiento de normas técnicas relacionadas con las cadenas productivas.

CAPITULO IV DEL FINANCIAMIENTO

Artículo 29°. Ampliación del acceso al financiamiento.

El Estado fomenta acciones crediticias e incentiva la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía y Seguros de Crédito y otros, con participación del sector público y privado, a fin de ampliar la cobertura de apoyo a las PYMES.

Para tal fin, y en el marco de la Ley N° 26702, "Ley General del sistema Financiero y del sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros", el Estado apoya los esfuerzos de las empresas del sistema financiero por orientarse al sector de las PYMES. Dentro de este marco fomenta el fortalecimiento institucional de las empresas que realizan operaciones de financiamiento, preferentemente a la pequeña y micro empresa tales como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

De igual modo, favorece la inversión privada en estas empresas y la formalización de las instituciones o empresas no supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros que realizan operaciones de financiamiento a las PYMES.

Así mismo promueve entre las PYMES y las empresas del sistema financiero nuevos instrumentos de financiamiento y la diversificación de los productos financieros.

Artículo 30°. Mejora de la Gestión Financiera.

El Estado estimulará, mediante mecanismos de concertación y colaboración con la iniciativa privada la dotación de servicios de capacitación, asistencia técnica e información, para la mejora de la tecnología financiera, la innovación de productos financieros de corto y largo plazo y la mejora de la capacidad de gestión de las empresas e instituciones que realicen operaciones de financiamiento para las PYMES.

Para tales fines la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE conformará y presidirá una Comisión Asesora en aspectos financieros con la participación de organismos públicos y privados.

Artículo 31°. De la participación del Estado en el financiamiento a las PYMES.

El Estado, de conformidad con el Artículo 7° de la Ley N° 26702, "Ley General del sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la superintendencia de Banca y Seguros", no participa en el sistema financiero nacional, salvo las inversiones que tiene en COFIDE como banca de desarrollo de segundo piso. COFIDE se encarga de negociar y obtener líneas de financiamiento para las PYMES, a ser intermediadas por las empresas del sistema financiero.

Excepcionalmente, en el marco de Convenios suscritos con organismos bilaterales o multilaterales de cooperación técnica o financiera internacional, el Estado podrá organizar y gestionar Programas de Financiamiento de segundo piso, es decir, líneas de crédito u otros mecanismos financieros, a ser canalizados a través de instituciones o empresas privadas que cuenten con programas de servicios financieros de primer piso.

**CAPITULO V
DE LA COMERCIALIZACIÓN**

Artículo 32°. Mecanismos de comercialización.

El Estado incentiva la comercialización de bienes y servicios de las PYME mediante la promoción de sistemas de subcontratación y de conformación de consorcios, las compras estatales, la promoción de ferias y otros mecanismos que permitan una mayor apertura y facilidad de acceso al mercado.

Para tales efectos PROMPYME y otras instituciones públicas competentes promoverán la articulación con empresas o agentes privados del mercado. La coordinación y seguimiento está a cargo de PROMPYME.

Artículo 33°. Subcontratación.

El Estado fomenta la ampliación y difusión, en forma permanente, de programas de subcontratación, con el fin de optimizar la vinculación e integración entre las pequeñas y micro empresas, con las medianas y grandes empresas.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, PROMPYME promoverá de un lado, la suscripción de convenios con grandes y medianas empresas y, del otro, la organización de las PYMES proveedoras, con la finalidad de propiciar la articulación comercial entre ambas.

Así mismo, y en convenio con los Ministerios Competentes y las PYMES proveedoras, realizará la programación, selección, cofinanciamiento, seguimiento y evaluación de las instituciones o empresas privadas que brinden los servicios de capacitación y asistencia técnica necesarios para la mejora de la eficiencia y competitividad de las PYMES con relación a los requerimientos técnicos de las grandes y medianas empresas.

Artículo 34°. Compras Estatales.

Las PYMES participan en los procesos de contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo con la normatividad vigente.

En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios, las Entidades del estado deberán preferir, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro, aquellos producidos o prestados por la pequeña y micro empresa nacional.

Para estos efectos se entiende por pequeña y micro empresa nacional, aquella constituida y registrada en el país, que además cumple con las características generales dispuestas por el Artículo 9° del presente Reglamento.

Los casos de igualdad de condiciones a que se refiere el Artículo 18° de la Ley, en los que produzcan empate entre bienes y servicios de las PYMES, se definirán por sorteo.

A fin de facilitar el acceso de las PYMES a las contrataciones y adquisiciones del Estado las Entidades Públicas deberán oportunamente hacer pública, así como proporcionar específicamente a PROMPYME, la información sobre compras estatales incluyendo Plan Anual de Contrataciones y Adquisiciones, Bases Administrativas, Convocatorias, de conformidad con el Artículo 47° del Decreto Supremo N° 039-98-PCM, Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.

De igual modo, PROMPYME en convenio con instituciones públicas y privadas, directamente o a través del Sistema de Información Empresarial -SIEM, deberá difundir entre las PYMES, en forma rápida y oportuna, la información de las demandas específicas requeridas por el Estado.

Adicionalmente PROMPYME deberá promover la orientación en materia de procedimientos administrativos en las compras del Estado.

Artículo 35°. De los Consorcios.

Las PYMES, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden agruparse en consorcios y otros, para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales. PROMPYME podrá desarrollar acciones directamente o a través de terceros sobre asesoría en la formación de consorcios y sobre compras del Estado.

El Registro de Consorcios que lleva PROMPYME a que se refiere el Artículo 19° de la Ley, es facultativo, gratuito y de realización automática bajo Declaración Jurada, así como no inhabilita a aquellos consorcios que no se encuentren inscritos en el mismo, tratándose de un registro para simple conocimiento de PROMPYME y de otras Entidades del Estado.

Artículo 36°. Promoción de Ferias.

Corresponde al Estado a través de los Sectores, Instituciones y Organismos que lo conforman, apoyar y facilitar la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos feriales y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales.

Sin perjuicio de lo antes mencionado, las Instituciones y Organismos Competentes del Gobierno Central, Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales, fomentan coordinadamente:

- ▶ La organización de ferias locales, regionales y nacionales, en periodos anuales.
- ▶ La conformación de Centros de exhibición e información permanentes; y
- ▶ otras actividades similares que propicien la dinamización de los mercados en beneficio de las PYMES.

La organización de los eventos feriales internacionales está a cargo de la Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX).

La presente disposición sin aplica sin perjuicio del cumplimiento de la normatividad vigente en materia de autorización de Ferias y Exposiciones Internacionales, Nacionales, Regionales o locales.

Artículo 37°. Apoyo a la exportación.

El estado, a través de PROMPEX, implementa un Programa anual de visitas al exterior de empresarios de las PYMES, con la finalidad de fomentar la exportación de los productos elaborados por estas unidades productivas.

Asimismo, en coordinación con los Ministerios de los Sectores competentes desarrolla un programa permanente de capacitación para que los empresarios de las PYMES puedan adecuar su producción a los estándares de calidad y competitividad que exige el mercado internacional.

CAPITULO VI DE LOS SISTEMAS DE INFORMACION

Artículo 38°. De la información.

Las Instituciones y Organismos Públicos y Privados especializados en el manejo de sistemas de información para las PYMES, o que cuenten con información útil para ellas se encargan de difundir en forma coordinada y descentralizada, la información sectorial relacionada a la oferta y demanda de capacitación, asistencia técnica, tecnológica y financiamiento, así como la información relativa a la oferta y demanda de bienes como de servicios, a fin de difundir una información integral.

Para tales efectos, se facilitará el acceso a la información a las PYMES a través de modalidades tales como INTERNET, medios de comunicación, boletines entre otros dispuestos por los diversos sectores y niveles de gobierno, a título gratuito o en su caso sin exceder los costos que supone la prestación de dicho servicio de información.

Artículo 39°. Información Sectorial.

De acuerdo con el Artículo 6° de la Ley N° 26935, "Ley sobre Simplificación de Procedimientos para obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el inicio de actividades de las empresas", y el Artículo 11° de su Reglamento aprobado por el D.S. N° 024-98-ITINCI, la SUNAT a través del SIEM proporciona a los diversos Ministerios de los Sectores Competentes y a ESSALUD, información oportuna, actualizada y necesaria para sus fines sectoriales, así como de promoción de las PYMES, como resultado de las inscripciones y actualizaciones del Registro Unico de Contribuyentes - RUC.

Artículo 40°. SIEM.

El Sistema de Información Empresarial -SIEM a que se refiere la Ley N° 26935, constituye el medio a través del cual se recaba y ddifunde la información útil para el desarrollo empresarial, preferentemente de las PYMES, para lo cual las Entidades Públicas en cumplimiento de dicha Ley proporcionarán al Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, la información no reservada en virtud a dispositivos legales expresos, que se requiera para el cumplimiento de los fines de dicho Sistema; tratándose de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, la difusión de información se sujetará a lo dispuesto en el Artículo 85° del Código Tributario.

Artículo 41° socios del INFOSIEM.

Las Instituciones Públicas o Privadas que suministren información al Sistema de Información Empresarial, así como aquellas Instituciones interesadas en el cumplimiento de sus fines, podrán solicitar su incorporación como miembros de la Asociación Civil que tiene a cargo su administración, de conformidad con la Ley N° 26935.

CAPITULO VII DE LOS OTROS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN

Artículo 42°. Plan Estratégico de Parques Industriales.

El Estado promueve la inversión privada para la creación de Parques Industriales y la rehabilitación y uso de los existentes. La Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), en coordinación con los Gobiernos Regionales y Locales, formula y desarrolla un Plan Estratégico para la creación de Parques Industriales a nivel nacional.

Para efectos de la formulación de dicho Plan Estratégico PROMPYME deberá prever los

mecanismos de identificación de las necesidades de infraestructura productiva a nivel nacional, la disponibilidad de terrenos en la localidad, recogiendo los lineamientos contemplados en los Planes de Desarrollo de la localidad, si los hubiera, y establecer las modalidades de promoción de la inversión privada en Parques Industriales para las PYMES.

Artículo 43°. Participación de los Gobiernos Locales en la promoción de Parques Industriales.

Los Gobiernos Locales, en coordinación con los órganos competentes del Gobierno Central, Gobiernos Regionales y organizaciones representativas de las PYMES, promueven la iniciativa e inversión privada en la creación de proyectos orientados a la conformación de Parques Industriales, en el ámbito de su competencia.

Compete al Gobierno Regional y Local la identificación de las potenciales áreas correspondientes a su ámbito de competencia, tomando en cuenta la normatividad vigente en materia ambiental así como sobre zonificación y compatibilidad de uso.

Artículo 44°. De los Comités Promotores de Parques Industriales.

En cada caso se conformará un Comité Promotor integrado por el Alcalde Provincial o Distrital, quien lo preside, un representante del MITINCI, un representante del Gobierno Regional y dos representantes de las PYMES, con el asesoramiento de PROMPYME.

Dicho Comité designará a un Secretario Ejecutivo a fin de ejecutar las decisiones que adopte.

La conformación de dicho Comité requiere previamente la elaboración de un Estudio de Factibilidad a cargo de la Municipalidad, que demuestre la existencia de una demanda efectiva de infraestructura de Parques Industriales y la existencia de financiamiento privado para los mismos.

Artículo 45°. Funciones del Comité Promotor de Parques Industriales.

El correspondiente Comité Promotor de Parques Industriales se encarga de la constitución, organización y gestión del Proyecto, directamente o a través de terceros. Son también funciones de este Comité:

- a. Establecer los mecanismos y condiciones del concurso y concesión al sector privado de las áreas asignadas por el Gobierno Regional o Local para Parques Industriales.
- b. Promover y convocar a la inversión privada para la presentación de propuestas para el desarrollo de la habilitación urbana de las áreas concedidas para uso de Parque Industrial. Para ello PROMPYME, los Gobiernos Regionales y Locales promoverán actividades que contribuyan a atraer el interés de los inversionistas privados.
- c. Evaluar y calificar las propuestas presentadas por los inversionistas privados, asegurándose, entre otros aspectos, la existencia de una demanda efectiva de infraestructura por parte de las PYMES, para fines de Parques Industriales.
- d. Apoyar al Municipio en el monitoreo de la concesión privada.
- e. Contratar los servicios de terceros para cumplir total o parcialmente las funciones antes descritas.

Artículo 46°. Definición de los Maquicentros.

El Estado fomenta la creación e implementación de Centros de Capacitación Técnica y Productiva para las PYMES - maquicentros -, con la finalidad de contribuir a la formación técnico-productiva de los empresarios y trabajadores de las PYMES.

Artículo 47°. Del ámbito de los Maquicentros.

Los maquicentros se instalan a escala nacional, de acuerdo a las necesidades y a las actividades predominantes de la zona, con la finalidad de optimizar los recursos existentes en

dicha zona en beneficio de las PYMES.

Artículo 48°. De las Instituciones Administradoras y los Mecanismos de Administración de los maquicentros.

La Comisión Especial de Capacitación, a la que hace referencia en el Artículo 18° del presente Reglamento, en coordinación con PROMPYME, establecerá un Programa de segundo piso que tendrá la responsabilidad de planificar las acciones de promoción de maquicentros a nivel nacional y diseñar y ejecutar los mecanismos de concurso especial para evaluar, calificar y asignar la administración de dichos maquicentros a las instituciones públicas de primer piso o las instituciones privadas, a que se refiere el párrafo subsiguiente, y que se presenten a dicho concurso y resulten calificadas en el mismo.

Los maquicentros podrán ser administrados, previa evaluación, calificación y convenio interinstitucional por Instituciones Administradoras de Maquicentros, sean éstas instituciones públicas o privadas de educación técnica u ocupacional, tales como Universidades, Centros Educativos Ocupacionales (CEO) y los Institutos de Educación Superior (IES), los institutos públicos de formación profesional tales como SENATI, SENCICO, CENFOTUR e INICTEL, los Centros de Innovación Tecnológica y Asociaciones Civiles privadas tales como los Centros de Servicios Empresariales y Artesanales para las PYMES entre otros.

Para calificar y mantener la administración de los maquicentros las Instituciones Administradoras de los mismos deberán:

- a. Brindar servicios de capacitación laboral y formación técnico-productiva, usufructuando los equipos y máquinas del maquicentro asignado. Dichos servicios se ofrecerán a los precios y condiciones que establezca el mercado local y que permita cubrir los costos de la capacitación y el mantenimiento del maquicentro.
- b. Emplear personal idóneo, con las competencias técnicas y/o la experiencia laboral o empresarial.
- c. Contar con programas curriculares estructurados.
- d. Tomar en cuenta las necesidades de capacitación de las PYMES de la localidad.
- e. Velar por el mantenimiento y buen estado del equipamiento asignado.

Excepcionalmente, la Institución Administradora podrá ofrecer servicios de maquinado o venta de bienes generados en el proceso de capacitación u otros, siempre y cuando no compitan deslealmente con las PYMES o instituciones locales que prestan dichos servicios u ofrecen dichos bienes. La Comisión Especial se encargará de autorizar y regular la realización de estas actividades y prevenir los posibles casos de competencia desleal que se le presenten.

TITULO CUARTO

CAPITULO I

LOS INSTRUMENTOS DE FORMALIZACIÓN

Artículo 49°. Régimen Tributario.

Las PYMES, de acuerdo a su naturaleza, están sujetas al régimen tributario correspondiente establecido en la normatividad vigente.

El Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, en coordinación con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), disponen la capacitación de las PYMES en esta materia, para lo cual pueden realizar convenios con personas naturales y jurídicas, públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

Artículo 50°. Seguridad Social.

Los trabajadores de las pequeñas y micro empresas y las personas naturales propietarias

de negocios unipersonales son asegurados regulares o potestativos, siempre que cumplan con los requisitos exigibles por la normatividad de la materia.

Artículo 51°. Registros y Libros Contables

las PYMES llevan los registros y libros contables de conformidad con lo establecido en el Régimen Tributario al cual se encuentran sujetos. No obstante, pueden optar por llevar contabilidad completa.

CAPITULO II DE LAS ENTIDADES DESCENTRALIZADAS

Artículo 52°. Rol formalizador de las entidades descentralizadas.

Los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, desarrollan programas de orientación a las PYMES en materia de formalización tanto de la propiedad como de las actividades, la constitución social y organización.

Para tal efecto, los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales pueden suscribir Convenios con el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, a través de su Programa de Pequeña y Micro Empresa.

Artículo 53°. Rol promotor de las entidades descentralizadas.

Las Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales podrán realizar en su ámbito de influencia actividades de difusión, organización y canalización de los servicios de promoción y desarrollo a que se refiere el presente Reglamento, para lo cual podrán constituir órganos de promoción de las PYMES a nivel regional, provincial o distrital para dichos efectos.

CAPITULO III DE LA LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO

Artículo 54°. Zonificación y Compatibilidad de Uso.

El certificado de Zonificación y Compatibilidad de Uso lo otorga la Municipalidad respectiva dentro de un plazo máximo de siete (7) días útiles a partir de la presentación de la solicitud, plazo que se interrumpe en caso que antes de su vencimiento la Municipalidad notifique al interesado para que subsane la omisión de información o requisitos en que hubiese incurrido.

Para estos efectos la Municipalidad exhibe el plano donde consta la zonificación vigente.

De no mediar notificación, y vencido el plazo de siete (7) días útiles, el Certificado de zonificación y Compatibilidad de Uso no será exigible para la Licencia Municipal de Funcionamiento.

Se aplicará un plazo máximo de catorce (14) días útiles, cuando se trate de la atención de Certificados de Zonificación y Compatibilidad de Uso en los siguientes casos:

- ▶ Hostales
- ▶ Discotecas.

Artículo 55°. Calificación de las PYMES.

Para efectos de la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional o Definitivo a que se refieren los artículos 30° al 35° de la Ley, califican como PYMES aquellas que cumplan las características siguientes:

- a. Micro Empresas.
 - ▶ El número total de trabajadores no excede de diez (10) personas.
 - ▶ El valor total anual de la venta no excede de Cien (100) Unidades Impositivas

Tributarias.

- b. Pequeñas Empresas.
- ▶ El número total de trabajadores no excede de cuarenta (40) personas.
 - ▶ El valor total anual de las ventas no excede de Doscientas (200) Unidades Impositivas Tributarias.

Dichas características podrán ser actualizadas o modificadas total o parcialmente mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.

Artículo 56°. Licencia de Funcionamiento Provisional.

Las PYMES presentarán su solicitud de Licencia de Funcionamiento Provisional ante la Municipalidad Distrital o Provincial según corresponda, acompañada únicamente de los siguientes requisitos:

- a. Fotocopia simple del certificado de Registro Unico del Contribuyente.
- b. Certificado de la Zonificación y Compatibilidad de Uso, o en su defecto, copia simple del cargo de la solicitud de zonificación, que acredite el vencimiento del plazo de siete días útiles de presentada.
- c. Declaración Jurada Simple de que se cumple con los requisitos a que se refiere el artículo precedente, según corresponda a pequeñas o micro empresas.
- d. Recibo de pago por derecho de trámite.

La Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional se entenderá otorgada automáticamente a partir de la fecha de presentación de la solicitud y tiene una validez de doce (12) meses, durante los cuales la Municipalidad efectúa las evaluaciones para darle el carácter definitivo, de ser el caso.

Artículo 57°. Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva.

Vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva, de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 32° de la Ley. La Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva tiene vigencia indeterminada.

Una vez otorgada esta Licencia, los gobiernos Locales no podrán cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otros referidos a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso o zonificación, de acuerdo a lo que establece el Decreto Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal, modificada por la Ley N° 27180.

Artículo 58°. Cambio de giro comercial, domicilio y apertura o ampliación de local comercial.

El beneficio de simplificación del otorgamiento de la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional a que están sujetas las PYMES rige también para los casos de cambio o ampliación de giro comercial, domicilio y apertura de nuevos locales o sucursales, siempre que se efectúe dentro de una misma jurisdicción municipal

el cambio de zonificación no es oponible al titular de la Licencia dentro de los primeros cinco (5) años de producido dicho cambio, según el artículo 74° del Decreto Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal, modificada por la Ley N° 27180.

Artículo 59°. Costos de tramitación.

El monto del derecho por otorgamiento del Certificado de Zonificación y Compatibilidad de Uso, así como de la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional y Definitiva, deberá

responder al costo del servicio administrativo prestado. En ningún caso dicho cobro deberá ser superior al monto señalado en el Artículo 73° del Decreto Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal, modificada por la Ley N° 27180.

Para el caso de las PYMES sujetas al régimen Unico Simplificado - RUS, será de aplicación lo dispuesto en el artículo 73° del Decreto Legislativo N° 776, no pudiendo exceder la tasa de Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional Definitiva al 10% (diez por ciento) de la UIT. En tal supuesto, el interesado deberá acompañar copia simple del documento que acredite estar comprendido en dicho régimen.

Artículo 60°. TUPA de las Municipalidades.

El Texto Unico de Procedimientos Administrativos - TUPA de cada Municipalidad deberá contener toda la información relativa a los procedimientos regulados en la Ley y en el presente Reglamento, así como de sus requisitos y otros aspectos, conforme a lo previsto en el decreto Legislativo N° 757 y sus normas reglamentarias.

Artículo 61°. Del Órgano Funcional.

La comisión de Acceso al Mercado del INDECOPI, es el órgano funcional encargado de conocer en el nivel administrativo de los actos y las disposiciones de las entidades de la Administración Pública, que impongan ilegal o irracionalmente cobros, requisitos, abstenciones, negativas o cualquier actuación que impida o dificulte el acceso y la permanencia de los agentes económicos en el mercado, en especial de las organizadas bajo la modalidad de pequeñas y micro empresas.

El ejercicio de sus funciones se efectúa de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 26 BIS del Decreto Ley N° 25868, incorporado por el Artículo 50° del Decreto Legislativo N°807.

Artículo 62°. Informe al Congreso de la República.

La comisión de Acceso al Mercado, encargará a su Secretaría Técnica la elaboración del informe semestral al Congreso de la República de las acciones de supervisión desarrolladas en materia de eliminación de barreras burocráticas y reducción de sobrecostos respecto de las Pymes.

El plazo para la presentación del informe debe coincidir con los meses de enero y julio de cada año.

Artículo 63°. Facultades de la Secretaría Técnica.

Para efectos de la elaboración del informe, la Secretaría Técnica de la Comisión podrá desarrollar investigaciones, inspecciones o requerimientos a los funcionarios o entidades públicas y privadas vinculadas con las Pymes. Según el caso, la información requerida que se le proporcione, tendrá el carácter de declaración jurada.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS, DEROGATORIAS Y FINALES

Primera. Créase el consejo de la Pequeña y Micro Empresa dentro del ámbito del Ministerio de Industria, turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, el mismo que estará conformado por representantes de Instituciones Públicas y Privadas, teniendo a su cargo la evaluación y coordinación de los aspectos necesarios para la promoción y desarrollo de las PYMES. Mediante Resolución del Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, se aprobará el Reglamento de Organización y Funciones de dicho Consejo.

Segunda. De conformidad con la Cuarta Disposición Transitoria, Derogatoria y Final de la Ley, precisase que la parte pertinente de la Ley N° 26935 que ha quedado derogada, es la Cuarta Disposición Final, referida al procedimiento de obtención de la Licencia Provisional de Funcionamiento.

Anexo N° 4. MATRIZ DE CONSISTENCIA
Título: Análisis e interpretación de los Estados Financieros de la Empresa de Microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. período 1998-2003.
Autora: Rut. Ester Iglesias Diaz.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Indices
<p>General: ¿Cómo ha sido el comportamiento de la situación económica financiera de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?</p> <p>Específicos: a) ¿Cuales son los índices de solvencia a corto plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?</p>	<p>General: Analizar e interpretar los Estados Financieros de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, para establecer el comportamiento de su situación económica financiera durante el período 1998-2003 y realizar propuestas para su desarrollo.</p> <p>Específicos: a) Determinar e interpretar los índices de solvencia a corto plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003</p>		<p>Análisis e interpretación de los Estados Financieros.</p>	<p>Solvencia a corto plazo</p> <p>Actividad</p> <p>Apalancamiento financiero</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Índice circulante</p> <p>Razón rápida</p> <p>Razón de efectivo</p> <p>Capital de trabajo neto</p> <p>Rotación de inventarios</p> <p>Rotación de cuentas por cobrar.</p> <p>Rotación del capital de trabajo neto.</p> <p>Rotación de los activos.</p> <p>Razón de la deuda total</p> <p>Razón deuda/capital.</p> <p>Razón de deuda a largo plazo</p> <p>Margen de utilidad</p> <p>Rendimiento sobre los activos</p> <p>Rendimiento sobre el capital</p>

<p>b) ¿Cuales son los índices de solvencia a largo plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?</p>	<p>b) Determinar e interpretar los índices de solvencia a largo plazo de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003</p>			
<p>c) ¿Cuales son los índices de administración de activos de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?</p>	<p>c) Determinar e interpretar los índices de administración de activos de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003</p>			
<p>d) ¿Cuales son los índices de rentabilidad de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003?</p>	<p>d) Determinar e interpretar los índices de rentabilidad de la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos, durante el período 1998-2003</p>			
<p>e) ¿Cual es la propuesta de desarrollo para la empresa de microfinanzas: Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos.?</p>	<p>e) Realizar una propuesta de desarrollo para la empresa de microfinanzas : Casa de empeños E.I.R.L. en la ciudad de Iquitos.</p>			

