



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA

ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO OTORGADO POR BANCO PROCREDIT Y SU IMPACTO AL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA PERÍODO 2013-2014.

AUTOR

Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

RIOBAMBA- ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación. Previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas, ha sido desarrollado por el Sr. Hugo Ramiro Ordóñez Guerra, el mismo que ha sido revisado, evaluado y aprobado bajo nuestra apreciación; por lo tanto autorizamos su publicación.

Ing. Cecilia Elizabeth Machado Cisneros

DIRECTORA

Ing. Diana Fernanda Miranda Borja

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Hugo Ramiro Ordóñez Guerra, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 01 de Febrero del 2016

Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

060467097

AGRADECIMIENTO

Dejo constancia de un sincero y profundo agradecimiento a todas aquellas personas, que han aportado y contribuido a mi formación profesional, entre estos docentes, compañeros y amigos.

Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

DEDICATORIA

A mis padres, mis hermanos, que han sido pilar fundamental de apoyo en mi vida politécnica, y me han permitido lograr con éxito la culminación de mi carrera.

Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de tablas	xi
Índice de gráficos.....	xv
Índice de figuras.....	xvii
Resumen ejecutivo.....	xviii
Executive abstract	xix
Introducción.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1. Planteamiento del Problema.....	2
1.2. Formulación del Problema	3
1.3. Delimitación del problema.....	3
1.4. Justificación.....	3
1.5. Objetivos	4
1.5.1. Objetivo general	4
1.5.2. Objetivos específicos	4
CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	5
2.1. El sistema financiero.....	5
2.1.1. Componentes del sistema financiero.....	6

2.1.1.1. Instrumentos o activos financieros	6
2.1.1.2. Entidades de crédito.....	7
2.1.1.3. Mercado financiero	7
2.1.2. Los Bancos	7
2.1.3. Operaciones de la banca	8
2.2.2. Créditos de Banco Procredit para microempresas	11
2.3. Microfinanzas.....	12
2.3.1. Microcréditos	12
2.3.1.1. Historia del microcrédito.....	13
2.3.1.2. El microcrédito en el Ecuador.....	13
2.3.1.3. Importancia del Microcrédito.....	14
2.3.1.4. Segmento de mercado	15
2.3.1.5. Las “5 c” del crédito.....	15
2.4. Microempresas	16
2.4.1. Importancia de las microempresas.....	17
2.5. Herramientas de análisis para el desarrollo de microempresas.....	17
2.5.1. Estados financieros.....	17
2.5.1.1. Limitaciones de los estados financieros.....	17
2.5.1.2. Principales estados financieros	18
2.5.1.2.1. Estado de posición financiera	18
2.5.1.2.2. Estado de resultados.....	19
2.5.1.2.3. Estado de cambio en la posición financiera.....	19
2.6. Análisis Financiero.....	19
2.6.1. Enfoques del análisis financiero	20
2.6.1.1. Análisis horizontal y vertical	21

2.6.2.	Ratios financieros.....	21
2.7.	Hipótesis.....	22
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		23
3.1.	Modalidad	23
3.2.	Tipo de investigación	23
3.3.	Métodos, técnicas e instrumentos	23
3.3.1.	Métodos	23
3.3.2.	Técnicas e instrumentos de investigación.....	24
3.3.3.	Población y Muestra	24
3.3.3.1.	Población	24
3.3.3.2.	Muestra	24
3.3.4.	Análisis de resultados	26
3.3.4.1.	Análisis microcrédito: Sector comercial.....	27
3.3.4.2.	Análisis microcrédito: Sector producción.....	35
3.3.4.3.	Análisis microcrédito: Sector servicios	43
3.3.4.4.	Análisis integral de resultados	51
3.3.4.4.1.	Análisis de cuentas.....	51
3.3.4.4.2.	Análisis de indicadores	51
3.3.5.	Tabulación de los resultados de la encuesta	52
3.3.5.1.	Hallazgos relevantes de las encuestas.....	63
3.4.	Matriz de impactos.....	64
3.5.	Comprobación de la hipótesis	66
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		70
4.	PROPUESTA: PLAN DE CAPACITACIÓN DIRIGIDO A LOS MICROEMPRESARIOS PARA MEJORAR EL MANEJO Y APLICACIÓN DEL MICROCRÉDITO.....	70

4.1.	Manejo financiero	70
4.1.1.	Conceptos básicos.....	71
4.1.2.	Estados Financieros	72
4.1.2.1.	Estado de situación financiera o balance general	73
4.1.2.1.1.	Balance general de una empresa.....	74
4.1.2.2.	Estado de resultados.....	76
4.2.	Herramientas financieras.....	78
4.2.1.	Análisis estructural	79
4.2.2.	Indicadores financieros	81
4.2.2.1.	Análisis de liquidez.....	82
4.2.2.2.	Análisis de la gestión o actividad	82
4.2.2.3.	Análisis de solvencia, endeudamiento o apalancamiento	83
4.2.2.4.	Análisis de Rentabilidad	84
4.2.3.	Punto de equilibrio.....	85
4.3.	Gestión administrativa	89
4.3.1.	La planeación.....	89
4.3.1.1.	Planeación estratégica.....	89
4.3.1.1.1.	La misión	90
4.3.1.1.2.	Visión.....	90
4.3.1.1.3.	Estrategias.....	91
4.3.1.1.4.	FODA.....	91
4.3.1.1.5.	Programas	91
4.3.1.1.6.	Presupuestos.....	91
4.3.2.	La organización.....	92
4.3.2.1.	Estructura orgánica	92

4.3.2.1.1. El Organigrama.....	92
4.3.3. La dirección	92
4.3.3.1. Importancia de la dirección.....	93
4.3.4. El control.....	93
CONCLUSIONES.....	96
RECOMENDACIONES.....	97
BIBLIOGRAFÍA.....	98
ANEXOS.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1: Principales bancos que oferta microcrédito en Riobamba.....	9
Tabla No. 2: Operaciones bancarias	8
Tabla No. 3: Enfoques del análisis financiero	20
Tabla No. 4: Variación activo corriente: Sector comercial	27
Tabla No. 5: Variación activo no corriente: Sector comercial	28
Tabla No. 6: Variación total de pasivo: Sector comercial	29
Tabla No. 7: Variación total de patrimonio: Sector comercial	30
Tabla No. 8: Variación ventas: Sector comercial	31
Tabla No. 9: Variación utilidad operativa: Sector comercial	32
Tabla No. 10: Variación rentabilidad sobre las ventas: Sector comercial	33
Tabla No. 11: Variación razón de endeudamiento: Sector comercial	34
Tabla No. 12: Variación activo corriente: Sector producción	35
Tabla No. 13: Variación activo no corriente: Sector producción	36
Tabla No. 14: Variación total de pasivo: Sector producción	37
Tabla No. 15: Variación total de patrimonio: Sector producción	38
Tabla No. 16: Variación ventas: Sector producción	39
Tabla No. 17: Variación utilidad operativa: Sector producción	40
Tabla No. 18: Variación rentabilidad sobre ventas: Sector producción	41
Tabla No. 19: Variación razón de endeudamiento: Sector producción	42
Tabla No. 20: Variación activo corriente: Sector servicios	43
Tabla No. 21: Variación activo no corriente: Sector servicios	44
Tabla No. 22: Variación total pasivo: Sector servicios	45
Tabla No. 23: Variación total patrimonio: Sector servicios	46

Tabla No. 24: Variación ventas: Sector servicios.....	47
Tabla No. 25: Variación utilidad operativa: Sector servicios.....	48
Tabla No. 26: Variación rentabilidad sobre ventas: Sector servicios.....	49
Tabla No. 27: Variación razón de endeudamiento: Sector servicios.....	50
Tabla No. 28: Conocimiento del manejo de microcrédito.....	52
Tabla No. 29: Capacitaciones en microcrédito.....	53
Tabla No. 30: Registros contables.....	54
Tabla No. 31: Conocimiento del punto de equilibrio.....	55
Tabla No. 32: Necesidad de capacitación.....	56
Tabla No. 33: Asistencia a capacitaciones.....	57
Tabla No. 34: Tipos de empresas.....	58
Tabla No. 35: Destino del crédito.....	59
Tabla No. 36: Monto de crédito.....	60
Tabla No. 37: Aumento en la rentabilidad.....	61
Tabla No. 38: Beneficios de la cancelación de un crédito.....	62
Tabla No. 39: Matriz de impactos.....	64
Tabla No. 40: Matriz de impacto social económico y financiero.....	66
Tabla No. 41: Ventas antes y después el microcrédito.....	67
Tabla No. 42: Plan de cuentas: Balance general.....	74
Tabla No. 43: Plan de cuentas: Estado de resultados.....	77
Tabla No. 44: Análisis vertical de un estado de resultados.....	79
Tabla No. 45: Análisis horizontal de un estado de resultados.....	80
Tabla No. 46: Indicadores de liquidez.....	82
Tabla No. 47: Indicadores de gestión.....	83
Tabla No. 48: Indicadores de solvencia.....	84

Tabla No. 49: Indicadores de rentabilidad.....	85
Tabla No. 50: Costos y gastos anuales	87
Tabla No. 51: Datos ejercicio punto de equilibrio.....	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1: Variación activo corriente: Sector comercial	27
Gráfico No. 2: Variación activo no corriente: Sector comercial	28
Gráfico No. 3: Variación total de pasivo: Sector comercial	29
Gráfico No. 4: Variación total de patrimonio: Sector comercial	30
Gráfico No. 5: Variación ventas: Sector comercial	31
Gráfico No. 6: Variación utilidad operativa: Sector comercial	32
Gráfico No. 7: Variación rentabilidad sobre las ventas: Sector comercial	33
Gráfico No. 8: Variación razón de endeudamiento: Sector comercial	34
Gráfico No. 9: Variación activo corriente: Sector producción	35
Gráfico No. 10: Variación activo no corriente: Sector producción	36
Gráfico No. 11: Variación total de pasivo: Sector producción	37
Gráfico No. 12: Variación total de patrimonio: Sector producción	38
Gráfico No. 13: Variación ventas: Sector producción	39
Gráfico No. 14: Variación utilidad operativa: Sector producción	40
Gráfico No. 15: Variación rentabilidad sobre ventas: Sector producción	41
Gráfico No. 16: Variación razón de endeudamiento: Sector producción	42
Gráfico No. 17: Variación activo corriente: Sector servicios	43
Gráfico No. 18: Variación activo no corriente: Sector servicios	44
Gráfico No. 19: Variación total pasivo: Sector servicios	45
Gráfico No. 20: Variación total patrimonio: Sector servicios	46
Gráfico No. 21: Variación ventas: Sector servicios	47
Gráfico No. 22: Variación utilidad operativa: Sector servicios	48
Gráfico No. 23: Variación rentabilidad sobre ventas: Sector servicios	49

Gráfico No. 24: Variación razón de endeudamiento: Sector servicios.....	50
Gráfico No. 25: Conocimiento del manejo de microcrédito.....	52
Gráfico No. 26: Capacitaciones en microcrédito.....	53
Gráfico No. 27: Registros contables	54
Gráfico No. 28: Conocimiento del punto de equilibrio	55
Gráfico No. 29: Necesidad de capacitación.....	56
Gráfico No. 30: Asistencia a capacitaciones	57
Gráfico No. 31: Tipos de empresas	58
Gráfico No. 32: Destino del crédito.....	59
Gráfico No. 33: Monto de crédito.....	60
Gráfico No. 34: Beneficios de la cancelación de un crédito.....	62
Gráfico No. 35: Calculo del Chi cuadrado	68
Gráfico No. 36: Grafica del Chi cuadrado.....	68
Gráfico No. 37: Punto de equilibrio	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1: Composición del sistema financiero.....	5
Figura No. 2: Estadísticas del sistema financiero del Ecuador 2014.....	6
Figura No. 3: Funciones de la banca.....	7
Figura No. 4: Participación y evolución del microcrédito.....	14
Figura No. 5: Las 5 c del Crédito.....	15
Figura No. 6: Limitaciones de los estados financieros	18
Figura No. 7: Ratios financieros	21
Figura No. 8: Componentes del plan de capacitación	70
Figura No. 9: Términos básicos.....	71
Figura No. 10: Estados Financieros	72
Figura No. 11: Balance general	73
Figura No. 12: Formato básico de un estado de resultados	76
Figura No. 13: Procesos de un plan estratégico.....	89
Figura No. 14: Importancia de la dirección	93
Figura No. 15: Características del control	94
Figura No. 16: Cadena de valor: Empresa de producción y comercialización.....	95
Figura No. 17: Cadena de valor: Empresa de servicios.....	95

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene por objetivo un “Análisis del microcrédito otorgado por Banco Procredit y su impacto al sector microempresarial de la Ciudad de Riobamba, en el período 2013-2014.”, para determinar cuál es la incidencia del microcrédito en la situación financiera además de recolectar una línea base con la cual poder tomar decisiones, ofrecer un mejor servicio y generar valor para el cliente además de disminuir los riesgos de morosidad.

La modalidad de la investigación es descriptiva - retrospectiva – transversal, pues se la realiza en un período determinado: 2013-2014 y se describe el impacto de una variable sobre la otra, en relación al tipo es mixta, es decir cualitativa y cuantitativa, cuantitativa pues se analizan los indicadores de liquidez y endeudamiento, por otro lado el cualitativa al analizar las preferencias de los clientes en relación a recibir capacitaciones en cuanto al manejo financiero.

Los resultados de la investigación mostraron variaciones positivas que llegan hasta el 50% principalmente en las cuentas de activo corriente, no corriente, patrimonio, ventas y utilidades, para los tres tipos de empresas analizadas, en cuanto a los indicadores de rentabilidad y endeudamiento variaron un 25% respectivamente. Se determinó además la necesidad de implementar un plan de capacitación direccionado a mejorar la capacidad de los clientes en relación a aspectos financieros.

Se recomienda la aplicación de la propuesta, para la capacitación a los socios con temas como: estados financieros, análisis financiero, indicadores y punto de equilibrio; para de esta manera generar un manejo eficiente y adecuado de las microempresas.

Palabras claves: microcrédito, microempresa, análisis, Banco ProCredit.

Ing. Cecilia Elizabeth Machado Cisneros

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

EXECUTIVE ABSTRACT

This research aims at an “analysis of microcredit granted by ProCredit Bank and its impact on the microenterprise sector of the city of Riobamba, in 2013 – 2014 period.” To determine what is the impact of microcredit, on the financial situation of the companies and businesses; besides it collects a base line with which to make decisions, provide better service, create value for the customer and reduce the risk of default.

The type of research is descriptive – retrospective – transversal, as is performed in a certain period: 2013 – 2014 and it describes the impact of one variable on the other, in relation to the type is mixed, that is qualitatively and quantitatively, in the quantitative, indicators of liquidity and debt are analyzed, on the other hand the qualitative analyzes customers’ preferences in relation to receive training with regard to financial management.

The results of the research showed positive changes that reach 50% mainly on account of current assets, non-current assets, sales and profits, for the three types of companies analyzed in terms of profitability indicators and debt that varied a 25% respectively. It also determined the need to implement a training program direct at improving the ability of clients in relation to financial aspects.

It recommends the application of the proposal for training to the partners with topics as: financial statements, financial analysis, indicators and breakeven; thus generating an efficient and proper management of microenterprises.

Key words: microcredit, microenterprise, analysis, ProCredit Bank.

Introducción

El presente trabajo de investigación es un “Análisis del microcrédito otorgado por Banco Procredit y su impacto al sector microempresarial de la Ciudad de Riobamba, en el período 2013-2014.”, la cual siguió un esquema ordenado, iniciando por la determinación del problema, justificando, delimitando la investigación y direccionando a través de los objetivos general y específicos, a continuación se realizó el marco teórico acerca del sistema financiero, las microfinanzas, y el microcrédito.

En el marco metodológico se hace una reseña acerca del tipo de investigación describiéndolo como mixto, es decir cualitativo y cuantitativo, y en relación a su diseño la investigación es descriptiva - retrospectiva – transversal.

Se analizan individualmente las variaciones existentes de la muestra de los 141 socios, en relación a la variación del activo, el cual se lo divide en activo corriente y fijo tomando en cuenta que el préstamo pudo utilizarse en capital de trabajo o compra de activos, también se determina la variación del pasivo, patrimonio, ventas y utilidad, además se calculan indicadores de rentabilidad y endeudamiento, con lo que se pudo establecer si el microcrédito benefició o no al sector microempresarial

Se aplicó también una encuesta para determinar principalmente la necesidad de una capacitación en relación a términos financieros, determinado que la mayoría de los clientes encuestados (87,23%) no conoce la manera adecuada de administrar el dinero del microcrédito, y apenas el 2,13% ha recibido capacitación para la aplicación del microcrédito, se debe considerar además que un 97,16% piensa que es necesaria la capacitación en términos financieros y un 98,58%, asistiría a una capacitación que le indique la manera adecuada de manejar un negocio en relación a finanzas, por lo que hace necesaria una capacitación sobre el tema.

Por lo que se concluye que es necesaria una capacitación y se diseñó un plan, el cual posee dos componentes: estados financieros y herramientas financieras.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los microcréditos ofertados por las instituciones crediticias en las últimas décadas no están siendo aprovechados de manera acertada, pues no están enfocados a satisfacer las necesidades empresariales o dar acceso a oportunidades de negocio, considerando que el sector empresarial es el ente principal que genera flujo de recursos y propicia el desarrollo económico.

El microcrédito es un producto ampliamente ofertado, al ser una herramienta para impulsar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, pero el desconocimiento y escasa cultura sobre el manejo del crédito se vuelve una problemática recurrente, debido a que el dinero no es utilizado de manera efectiva, lo que no permite generar los flujos de caja para el repago. De igual manera se desconoce cuál es el impacto del dinero en la situación de cada empresa, lo que no permite determinar si el microcrédito está siendo utilizado adecuadamente o si sus condiciones son las apropiadas.

Un buen manejo del crédito conduce a beneficios internos y externos para las empresas, pues al pagar la deuda a tiempo, las instituciones crediticias otorgan mayores montos, lo que permite incrementar el nivel de inversión y activos de la empresa, hasta mejorar las condiciones en relación a tasas de interés y plazo a las que puede acceder; por otro lado el no cancelar hace que perjudique su estatus crediticio, pudiendo no ser sujeto de crédito en períodos futuros.

Otra de las problemáticas es el desconocimiento de la utilización de registros contables adecuados y la aplicación de herramientas financieras como: el análisis financiero e indicadores, que permitirían poder tomar decisiones acertadas en relación a la posición financiera y económica de la empresa o negocio.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo inciden el microcrédito otorgado por el Banco Procredit en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba período 2013-2014?

1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El tema está delimitado en tres aspectos principales:

Por el alcance: Análisis del microcrédito otorgado por Banco Procredit y su impacto al sector microempresarial

Por la ubicación geográfica: Ciudad de Riobamba

Delimitación temporal: Período 2013-2014

1.4. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es importante pues ayudará tanto a la institución financiera Banco Procredit como a sus clientes a determinar si el microcrédito que está ofertando la institución, está siendo aprovechados de la mejor manera y si están cumpliendo de manera oportuna y eficiente los requerimientos del sector empresarial de la ciudad de Riobamba; también poder determinar si la obtención del microcrédito tiene un impacto positivo en las empresas, y analizar cuáles son los factores que hacen que hayan benéficos mayores en determinados casos, y si el impacto es negativo conocer que factores sean debilidades o amenazas están afectando a la empresa y provocan este efecto.

Es relevante además pues a través de la investigación se conocerán aspectos principales en relación al sector empresarial Riobambeño, como a que se dedica la mayoría de empresas en relación a la producción comercialización o servicios, si sus créditos están dirigidos en mayor grado a la compra de activos o al capital de trabajo, las tasas de los créditos y los montos preferidos, lo que permitirá tener una visión más amplia del sector y poder tener una línea base que permita diseñar estrategias para una mejor colocación de créditos y

planes de capacitación para los clientes para un correcto manejo del apalancamiento financiero.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Analizar el microcrédito otorgado por Banco Procredit y su impacto al sector Microempresarial de la Ciudad de Riobamba en el periodo 2013-2014.

1.5.2. Objetivos específicos

- Analizar como el microcrédito otorgado por Banco Procredit impacta en las empresas del sector comercial de Riobamba.
- Analizar como el microcrédito otorgado por Banco Procredit impacta en las empresas del sector de producción de Riobamba.
- Analizar como el microcrédito otorgado por Banco Procredit impacta en las empresas del sector de servicios de Riobamba.
- Diseñar un plan de capacitación dirigido a las microempresas para mejorar el manejo y aplicación de los recursos financieros del microcrédito.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero es el conjunto de instituciones, componentes y mercados que están enfocados a conducir el exceso de liquidez, visto como ahorros, de personas naturales o jurídicas hacia actividades de inversión o gasto. (López & Altina, 2008)

Como se observa en el concepto anterior el sistema financiero es fundamental en una economía, pues al captar recursos excedentes en relación a la liquidez y colocarlos de tal manera que las personas, tanto naturales como jurídicas puedan ejecutar sus planes de inversión, propende a mejorar la situación de las mismas, siempre y cuando lo manejen de manera adecuada.

Figura No. 1

Composición del sistema financiero

Banca privada	Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por el otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.
Banca pública	Una banca pública es una entidad bancaria en la que el Estado o actores públicos son los propietarios. Se trata de una empresa bajo control estatal.
Mutualista	La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.
Sociedad financiera	Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.
Cooperativa de ahorro y crédito	Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Fuente: (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2014)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Figura No. 2

Estadísticas del sistema financiero del Ecuador 2014

	Número	Activo	Pasivo	Patrimonio	Tasa de crecimiento anual (%)			Apalan- camiento (veces)
					Activo	Pasivo	Patrimonio	
Bancos privados	25	31.329,0	28.300,8	2.879,9	11,7	11,9	9,0	9,8
Bancos Públicos	4	7.506,8	5.340,2	2.080,6	13,4	16,2	6,7	2,6
Subtotal sistema bancario	29	38.835,9	33.641,0	4.960,6	12,0	12,6	8,0	6,8
Mutualistas	4	667,0	595,8	69,9	11,4	11,4	19,8	8,5
Sociedades financieras	9	1.757,9	1.464,1	273,3	6,4	5,1	12,9	5,4
Cooperativas de Ahorro y Crédito (1)	38	4.875,6	4.198,3	647,8	15,9	16,5	12,7	6,5
Subtotal otras instituciones financieras	51	7.300,5	6.258,2	991,0	13,0	13,1	13,2	6,3
Total	80	46.136,4	39.899,1	5.951,6	12,2	12,7	8,9	6,7

Fuente: (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2014)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Como se puede apreciar el sistema financiero del Ecuador está formado por 25 bancos privados, 4 bancos públicos, 4 mutualistas, 9 sociedades financieras y 38 cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS)

2.1.1. Componentes del sistema financiero

Los componentes del sistema financiero más aceptados son tres y se los detalla a continuación:

2.1.1.1. Instrumentos o activos financieros

Según López & Altina (2008) “Los activos financieros son valores emitidos por las unidades económicas deficitarias que tienen como características principales: el grado de liquidez en función de su facilidad de conversión en dinero; el riesgo, en función de la solvencia del emisor y sus garantías; y la rentabilidad, es decir la capacidad de producir intereses u otros rendimientos”. Los activos financieros son instrumentos que le dan derechos u obligaciones a una persona dependiendo si esta los compra o los vende.

2.1.1.2. Entidades de crédito

Las entidades de crédito se refieren a las organizaciones que tienen como objetivo el recibir fondos de los depositantes e inversionistas, comprometiéndose a devolvérselos con un interés por el tiempo que los han poseído, los fondos son desinados a las pesuñas que los requieran siempre que califiquen con criterios preestablecidos. (López & Altina, 2008)

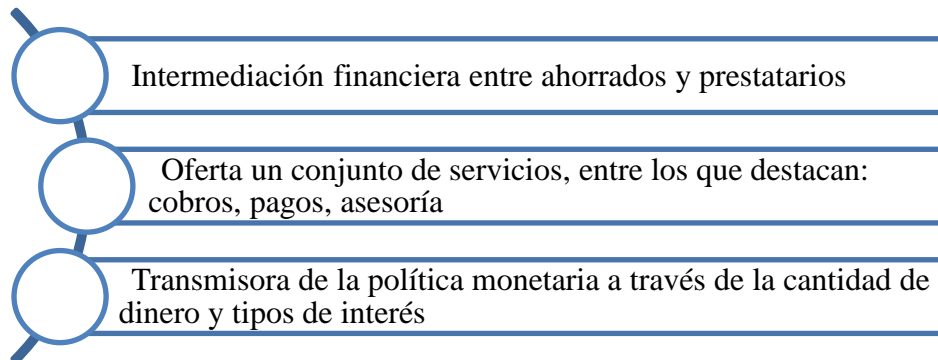
2.1.1.3. Mercado financiero

El mercado financiero según López & Altina (2008) es “el mecanismo o lugar a través del cual se produce el intercambio de activos financieros”

2.1.2. Los Bancos

Los bancos son organizaciones financieras que receptan depósitos y colocan préstamos (Mishkin, 2014), un banco cumple con las siguientes funciones:

Figura No. 3
Funciones de la banca



Fuente: (López & Altina, 2008)
Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

2.1.3. Operaciones de la banca

Las operaciones bancarias se clasifican en operaciones activo y de pasivo.

Tabla No. 1
Operaciones bancarias

Operaciones pasivas Captación de dinero (Depósitos)	Operaciones activas Préstamos (Créditos)
<ul style="list-style-type: none">• Recepción de depósitos• Emisión de bonos bancarios• Emisión de obligaciones subordinadas	<ul style="list-style-type: none">• Préstamo o crédito• Apertura de crédito• Crédito documentario• Crédito hipotecario• Crédito de habilitación o avío• Microcrédito• Carta de crédito• Tarjeta de crédito• Inversión de valores

Fuente: (Sanromán & Cruz, 2008)
Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Las operaciones de activo están dirigidas a satisfacer la necesidad de dinero de las personas, además de generar ganancia para la institución a través del dinero cobrado por su uso del dinero mediante el cobro de una tasa, en relación a las operaciones de pasivo, las instituciones captan depósitos, los cuales les generan obligaciones, hacia sus clientes. (Sanromán & Cruz, 2008)

Tabla No. 2

Principales bancos que oferta microcrédito en Riobamba

Numero	Banco
1	Banco del Austro
2	Banco del Fomento
3	Banco de Guayaquil
4	Banco Internacional
5	Banco del Pacífico
6	Banco del Pichincha
7	Banco Procredit
8	Produbanco
9	Banco Solidario

Fuente: Investigación

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

2.2. BANCO PROCREDIT

Banco ProCredit Ecuador, pertenece al Grupo Financiero Alemán ProCredit con presencia internacional; sus instituciones financieras brindan servicios bancarios a países con economías en transición y en vías de desarrollo, ofreciendo una banca socialmente responsable en los países donde operamos, donde aspiramos: (Banco Procredit , 2015)

- Ser el banco preferido de las pequeñas y medianas empresas que crean puestos de trabajo e impulsan el desarrollo económico, y
- Suministrar servicios de ahorro y bancarios seguros, justos y transparentes a las personas que buscan un banco accesible en el que puedan confiar.

La historia del Grupo ProCredit es sumamente rica y es el fundamento de lo que somos hoy. Los primeros Bancos ProCredit fueron fundados hace más de una década con el propósito de alcanzar un impacto en el desarrollo económico otorgando créditos para ayudar a crecer a las pequeñas empresas y ofreciendo facilidades de depósito que impulsen el ahorro entre las personas. El grupo ha crecido considerablemente a lo largo de estos

años, y hoy somos uno de los bancos líderes en servicios bancarios a clientes de la pequeña empresa en la mayoría de países donde operamos. (Banco Procredit , 2015)

2.2.1. Créditos y microcréditos de Procredit en Ecuador

La caudalosa oferta de préstamos para pequeños y medianos empresarios de ProCredit puede resultar muy provechosa, desde un préstamo para afrontar necesidades rápidas y puntuales hasta planes de financiamiento para planificar un proyecto a largo plazo en Ecuador.” (Banco Procredit , 2015)

Entre los principales productos se encuentran:

Crédito rápido de ProCredit

- Es un préstamo rápido para microempresarios ecuatorianos
- Es un plan que no necesita ahorro previo ni encaje
- Los trámites de acceso al dinero son rápidos y efectivos
- Recibes el dinero en menos de 48 horas
- El plazo máximo de este préstamo llega a los 24 meses

Crédito para microempresas de ProCredit

- Monto mínimo del préstamo: U\$ 2.000
- No se necesita ahorro previo ni encajes
- Plazo máximo de financiamiento de 5 años
- Se pide garantía, pero acorde al monto de crédito solicitado

Créditos para PYMES de ProCredit

- Préstamo para Pequeñas y Medianas Empresas de Ecuador
- Monto máximo de préstamo U\$ 1.500.000
- No se requiere cuenta de ahorro o corriente en el banco
- Plan de pagos acorde al flujo de su empresa
- Créditos adicionales permitidos

Crédito Agropecuario

- Préstamo para todo tipo de emprendimiento agropecuario
- Plan de cuotas flexibles
- Monto mínimo de préstamo \$ 2.000
-

2.2.2. Créditos de Banco Procredit para microempresas

ProCredit ofrece créditos y préstamos pensados para promover el desarrollo económico de todos los ecuatorianos, sin que nadie quede por fuera del sistema financiero, pues se busca satisfacer las necesidades de aquellos que a menudo no son escuchados en los bancos o que se sienten intimidados por los requisitos y trabas que se les interponen.

El crédito para microempresas de Banco ProCredit de Ecuador cubre las necesidades empresariales y personales de miles de microempresarios que buscan una alternativa sólida. El monto mínimo del préstamo es de USD 2.000. A partir de allí, el banco diseñará con cada cliente la alternativa más acorde a su patrimonio y capacidad de pago. De esta manera se evita que el solicitante se endeude por encima de sus posibilidades. (Banco Procredit , 2015)

Este microcrédito no exige encajes ni ahorro previo. Las cuotas de pago son flexibles, pues se ajustan a su flujo de caja. El plazo máximo para financiación de activo fijo llega a los 5 años, con la posibilidad de pedir créditos adicionales cuando lo necesite. Además, los clientes preferenciales de Banco ProCredit de Ecuador pueden conseguir una línea crediticia de hasta USD 20.000. Como si fuera poco, la garantía de este crédito no es fija, sino variable, dependiendo del monto del préstamo. (Banco Procredit , 2015)

Los requisitos para acceder a este micro crédito de Banco ProCredit son los siguientes. En primer lugar, estar al frente de un establecimiento con una antigüedad mínima de un año. En segundo, proporcionar toda la información que la oficina de negocios del banco requiera. A su vez, se deberá presentar cédula de identidad, certificado de votación vigente, recibo de pago agua, luz o teléfono, declaración al impuesto a la renta del último ciclo y –

según el caso- el Registro Único del Contribuyente. Si está pensando en microcréditos en Ecuador, está pensando en Banco ProCredit. (Banco Procredit , 2015)

2.3. MICROFINANZAS

Las microfinanzas para el Ecuador han sido significativas pero no suficientes para proyectar un desarrollo económico, las mismas a través de la historia han sido una actividad neta de las cooperativas hasta finales de 1990, cuando los bancos también iniciaron con esta actividad, lo que beneficia generalmente al sector al cual se le dificulta acceder a un crédito. (Jácome, Ferraro, & Sanchez, 2004)

Las microfinanzas se resumen en generar beneficiosos a través de préstamos dirigidos a inversiones, las cuales benefician a los sectores menos favorecidos y que por sus condiciones se les dificulta acceder a la banca formal.

En el Ecuador, uno de los principales logros en microfinanzas es el sistema de cooperativas de ahorro y crédito, conjuntamente, coexisten esfuerzos de organizaciones no gubernamentales que han apoyado con productos financieros a distintos sectores, colectividades y conjuntos de gente de escasos recursos, que no poseen acceso a las finanzas formales, de igual manera se ha formado la Red Financiera Rural (RFR) que busca reunir la mayor cantidad de instituciones que se dedican a las microfinanzas en el país. (Jácome, Ferraro, & Sanchez, 2004)

2.3.1. Microcréditos

Un microcrédito es un préstamo concedido a un prestatario, independientemente si es persona natural u organización jurídica, predestinado a capitalizar actividades productivas, comercializadoras o prestación de algún servicio, considerando como fuente principal de pago, las ventas obtenidas, en dichas actividades. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009)

2.3.1.1. Historia del microcrédito

Al hablar del microcrédito, es necesario conocer sobre Muhammad Yunus, quien fuera director del Departamento de Económicas de la Universidad Chittagong y que a la mitad de la década de 1970, inicia con la idea de conceder créditos a personas de bajos recursos de la aldea de Jobra, en Bangladesh, las cuales, en su mayoría no podían acceder a la banca formal (Espinosa de los Monteros, 2005)

De esta manera es que se inicia el microcrédito, el cual ha beneficiado a una gran cantidad de personas, en Ecuador esta herramienta se la ha direccionado tanto a las personas como a las pequeñas, medianas empresas y negocios, considerando que el microcrédito no estaba considerado como un “buen negocio” pues al prestar recursos financieros a los pequeños negocio se corría mayores riesgos, además del incremento en los costos de administración en relación a una mayor cantidad de créditos.

2.3.1.2.El microcrédito en el Ecuador

El microcrédito en el Ecuador inicia por el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales han tenido un desarrollo sostenible importante y muestra la importancia de las microfinanzas, de igual manera en los últimos años se promulgó la Ley de Economía Popular y Solidaria la cual promueve el progreso razonable de las diferentes organizaciones que relacionan a las sociedades de personas (Jácome, Ferraro, & Sanchez, 2004)

El microcrédito en el Ecuador mediante la Ley de Economía Popular y Solidaria, fue regulado de tal manera que el mismo tenga un alcance significativo e impacte en las personas y microempresas, a las cual está dirigido, a más de las reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Figura No. 4
Participación y evolución del microcrédito

Segmento	Jun-13		Jun-14		Tasa de crecimiento
	Monto	Participación (%)	Monto	Participación (%)	
Comercial	10.107,3	40,9	11.359,3	41,6	12,4
Consumo	8.771,7	35,5	9.621,1	35,3	9,7
Vivienda	1.824,1	7,4	1.910,3	7,0	4,7
Microempresa	3.102,2	12,5	3.448,0	12,6	11,1
Educativo	3,8	0,0	13,9	0,1	269,9
Inversión Pública	924,2	3,7	932,7	3,4	0,9
Total	24.733,2	100,0	27.285,4	100,0	10,3

Fuente: (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2014)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

El microcrédito ocupa el tercer lugar en participación de mercado por debajo de los créditos comerciales y de consumo, y en relación a crecimiento tiene un porcentaje significativo del 11,10%, lo que indica que las instituciones financieras están apuntando a este tipo de sector, lo que beneficiará a mediano y largo plazo a este sector, pues a mayor oferta y competencia, la tendencia será a reducir las tasas y mejorar las condiciones.

2.3.1.3. Importancia del Microcrédito

Los microcréditos son de gran importancia en el sector económico, debido al enfoque social que los caracteriza, considerando que muchas de las personas o microempresas no pueden acceder a productos de la banca, por las garantías y requisitos que les exigen.(Foschiatto & Stumpo, 2006)

En las economías de muchos países, el microcrédito ha cobrado relevancia pues los organismos públicos lo utilizan como un medio para combatir la pobreza y mejorar la distribución de la riqueza, considerando que su alcance está dirigido a las empresas de tamaño pequeño. (Foschiatto & Stumpo, 2006)

Por lo que se puede considerar al microcrédito como una herramienta valiosa para mejorar la productividad de las empresas, siempre y cuando cumpla con las características necesarias enfocadas a apoyar al micro y pequeña empresa.

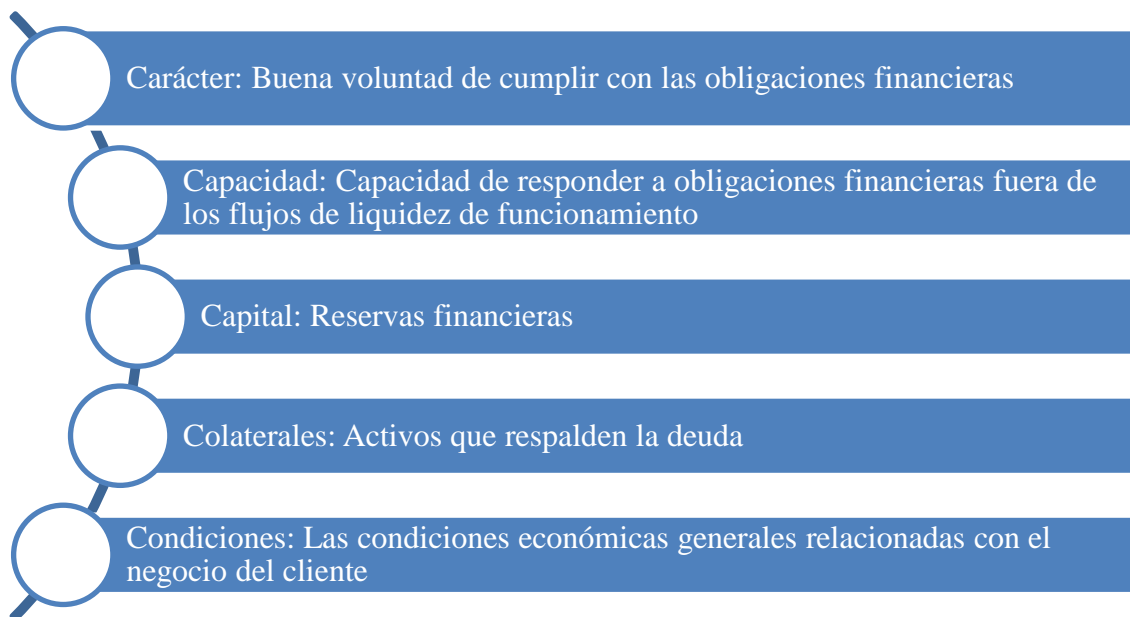
2.3.1.4. Segmento de mercado

Las estrategias de las instituciones financieras se han dirigido a mantener una política de “escala de alcance” dirigida hacia segmentos de población calificada como pobre o medianamente pobre, con mayores niveles de ingresos y que brinden mayor seguridad de pago, que una política de “profundidad de alcance” que tiene un compromiso mayor con los segmentos de población en extrema pobreza. (Jácome, Ferraro, & Sanchez, 2004)

2.3.1.5. Las “5 c” del crédito

Cuando se habla de otorgación de crédito se hace necesario conocer los parámetros más relevantes en relación al sistema de colocación de crédito, el cual se lo puede resumir a través de las “5 c” del crédito.

Figura No. 5
Las 5 c del Crédito



Fuente: (Global Trade Consultants, 2015)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Cada una de las 5c están vinculados a un factor que puede limitar la otorgación de un crédito, de ahí que es necesario conocer cada uno de estos, se debe considerar además que el carácter, la capacidad, el capital y los colaterales tienen relación directa al sujeto de crédito y las condiciones representan la variable exógena, la cual no tiene relación con el mismo.

2.4. MICROEMPRESAS

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en el artículo 53 define en términos generales a la Micro, Pequeña y Mediana empresa como “personas naturales o jurídicas que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría.”

Para determinar el tamaño de la empresa se consideraran las categorías expuestas en el artículo 16 del Reglamento general de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, detallada a continuación:

- a) Microempresa: aquella organización de producción que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.
- b) Pequeña empresa: la organización de producción que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.
- c) Mediana empresa: la organización de producción que tenga entre 50 a 159 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

2.4.1. Importancia de las microempresas

Las microempresas poseen gran relevancia en la economía, pues son una alternativa al desempleo, además de generar por si mismas fuentes de empleo, las mismas al requerir montos de financiamiento relativamente pequeños y en términos generales, menos trámites para su constitución benefician a la economía tanto a nivel local como nacional.

2.5. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS

2.5.1. Estados financieros

Los estados o registros financieros benefician a sus usuarios, pues les ayudan a determinar, a través de la información financiera la realidad de las microempresas, estos informes en términos contables son el producto final e indican las variaciones financieras, la rentabilidad y liquidez (Bravo, Lambretón, & Márquez, 2007)

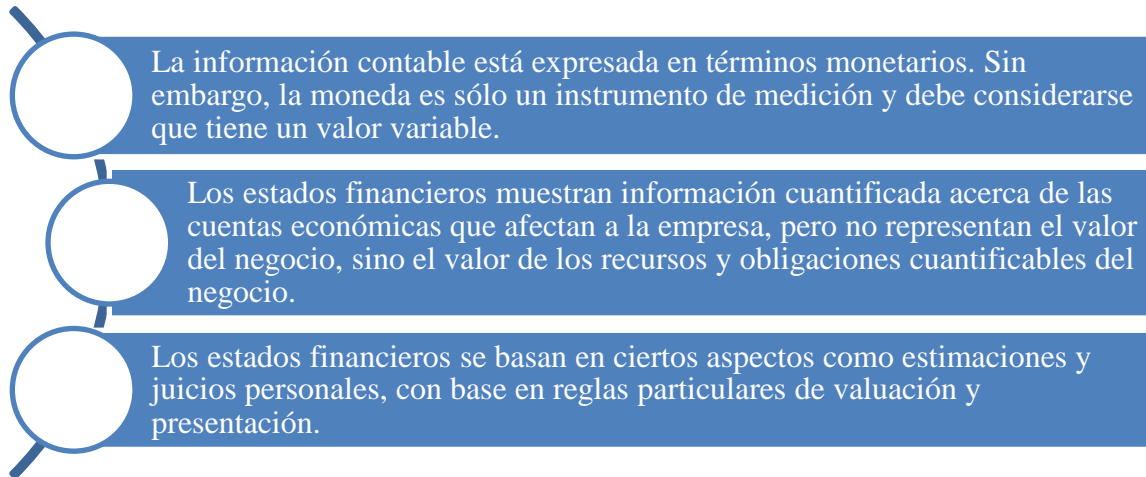
A través de un estado financiero se puede determinar tanto la posición actual de la empresa, como las proyecciones en relación a ventas, costos y demás datos relevantes, lo que permitirá la generación de estrategias que permitan un mayor desarrollo.

2.5.1.1. Limitaciones de los estados financieros

Aunque los estados financieros dan una guía bastante útil de la posición económica y financiera de una empresa o negocio, se deben considerar las siguientes limitaciones: (Villegas & Ortega, 2007)

Figura No. 6

Limitaciones de los estados financieros



Fuente: (Villegas & Ortega, 2007)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Los balances son una gran técnica de análisis e información pero se deben considerar las limitaciones expuestas en el Gráfico anterior, con el fin de no cometer errores, una de las mejores prácticas es la aplicación de los análisis horizontal, vertical e indicadores, lo que permite tener una línea base más dinámica, para concluir sobre la posición de una empresa.

2.5.1.2. Principales estados financieros

Los estados financieros más relevantes son los siguientes:

- Estado de posición financiera o balance general.
- Estado de resultados o de pérdidas y ganancias.
- Estado de cambios en la posición financiera.

2.5.1.2.1. Estado de posición financiera

El estado de posición financiera o balance vernal permite conocer la situación de la empresa en un momento dado, en relación a sus activos, pasivo y patrimonio. (Villegas & Ortega, 2007)

2.5.1.2.2. Estado de resultados

El estado de resultados muestra los ingresos de la empresa tanto brutos como netos, además de identificar las utilidades y desglosar todos los gastos de una manera general, además de las aportaciones al estado y a los trabajadores de determinada organización, en un período específico. (Guajardo & Andrade de Guajardo, 2008)

Mediante el estado de resultados se facilita analizar los costos generados por la organización y determinar además a través de análisis si las utilidades que se generan cumplen con las expectativas de los accionistas.

2.5.1.2.3. Estado de cambio en la posición financiera

El estado de cambio de posición financiero muestra cómo se obtuvieron y a que se destinaron los recursos de una organización en un periodo específico, sirve de referencia para poder conocer las fuentes de la empresa en relación a sus recursos y la aplicación de los mismos. (Villegas & Ortega, 2007)

Los estados financieros mencionados anteriormente son los principales, en relación al análisis, cada uno muestra un criterio específico de la empresa, por lo que es necesario su análisis para determinar principalmente variaciones que puedan afectar el desenvolvimiento de las actividades generales de un negocio.

2.6. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es una herramienta que permite mediante la evaluación de sus resultados, tomar decisiones con fundamentos financieros, el propósito de este depende según las necesidades, pues lo pueden realizar los proveedores, internamente en la empresa, accionistas, una institución financiera entre otras (Van Horne, 2007)

El análisis financiero es una de las mejores herramientas para determinar las variaciones entre períodos y determinar si la estructura contable de una organización o negocios es acorde con sus actividades.

2.6.1. Enfoques del análisis financiero

Los enfoques de los estados financieros están en consideración a los intereses de los grupos de interés, a continuación se muestran los tres principales enfoques según el analista de la información. (Villegas & Ortega, 2007)

Tabla No. 3
Enfoques del análisis financiero

Enfoque del que garantiza el crédito.	Enfoque de los accionistas.	Enfoque de la gerencia.
En general, el financiamiento que reciben las empresas mediante crédito debe ser a corto plazo para financiar capital de trabajo transitorio, capital de trabajo que crece temporalmente, ya que el capital de trabajo permanente debe ser financiado por el capital de los propietarios. Además, existe el crédito a largo plazo, que debe ser utilizado de manera complementaria para financiar proyectos.	El mayor colchón de seguridad que tiene una empresa para acreedores y accionistas preferentes es su capital contable (común). La capacidad de generación de utilidades es la esencia de la valuación moderna de acciones pues de éstas dependen los dividendos, y de los dividendos depende la valuación fundamental de las acciones.	La gerencia tiene que agrupar dentro de sus objetivos el crecimiento de la empresa y la rentabilidad. Tiene como ventaja sobre los otros interesados tener acceso a la contabilidad administrativa, y parte del análisis lo puede realizar a través de tendencias y razones. Pero debe observar a la empresa desde el punto de vista de terceros para conocer la opinión que éstos tienen acerca de ella.

Fuente: (Villegas & Ortega, 2007)

Elaborado: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

2.6.1.1. Análisis horizontal y vertical

Los 2 formas principales de analizar estados financieros es la horizontal y la vertical, un análisis horizontal, consiste en determinar las variaciones entre períodos, lo que permitirá percibir las variaciones y tratar de analizar el porqué de las mismas, por otra parte un análisis vertical muestra el peso que posee cada cuenta, en relación a una cuenta mayor, con lo que se puede establecer que cuentas tienen la mayor cantidad de dinero y su grado de importancia, siempre considerando la estructura que debería tener, teniendo en cuenta si es comercializadora, productora, de servicios o mixta. (Villegas & Ortega, 2007)

2.6.2. Ratios financieros

Los ratios financieros son una variedad de índices, que relacionan cuentas de los estados financieros de una empresa, con el fin de mostrar la posición de la misma en relación a un criterio específico y de esta manera tener la información necesaria para poder tomar de cisiones adecuadas. (García, 2010)

Figura No. 7
Ratios financieros

Índices de liquidez.	Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.
Índices de Gestión o actividad.	Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.
Índices de Solvencia o apalancamiento	Ratios que relacionan recursos y compromisos.
Índices de Rentabilidad.	Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

Fuente: (Aching, 2006)
Elaborado por: El autor

En la investigación se considerará los indicadores que muestren efectivamente si el microcrédito ha incido en el sector microempresarial de la Ciudad de Riobamba, en el período 2013-2014, por lo que considera el índice de rentabilidad y de endeudamiento principalmente, y se tiene en consideración además las variaciones en las ventas, utilidades, activo, pasivo y patrimonio.

2.7. Hipótesis

El microcrédito otorgado por Banco Procredit ha impactado beneficiosamente en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba en el período 2013-2014.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD

La presente investigación es un análisis del microcrédito otorgado por el banco Procredit y su impacto al sector microempresarial de la ciudad de Riobamba período 2013-2014, y tiene la modalidad descriptiva - retrospectiva - transversal pues se la realiza en un período determinado y se describe el impacto de una variable sobre la otra.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es mixta, es decir cualitativa y cuantitativa, cuantitativa pues se analizaran los indicadores de liquidez y endeudamiento, por otro lado es cualitativa al analizar las preferencias de los clientes en relación a recibir capacitaciones en cuanto al manejo financiero.

3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.3.1. Métodos

Deductivo: Se lo utilizará en la fase preliminar, pues se obtiene y recolecta toda la información general de la empresa con el fin de determinar hallazgos particulares.

Inductivo: Se lo aplicará en la realización de los indicadores para analizar cada uno de los componentes como liquidez, gestión, solvencia, rentabilidad y realizar conclusiones de carácter general.

3.3.2. Técnicas e instrumentos de investigación

Entrevista

Se entrevistará a las autoridades del Banco como gerente general y de crédito para determinar información sobre la situación actual y los procesos internos que se realizan.

- Instrumento – Guía de Entrevista

Análisis documental

Se aplicará análisis documental para examinar los estados financieros de cada uno de los clientes y determinar si existió incidencia del crédito en su posición financiera.

- Instrumento – Análisis financiero

Observación directa

Se aplicará esta técnica para recolectar datos de los procesos internos de colocación de crédito, por parte de la institución.

- Instrumento –Guía de Observación

3.3.3. Población y Muestra

3.3.3.1. Población

La población de estudio para la presente tesis son los créditos colocados en el período 2013 y 2014, en el sector “microcrédito”, que son de 221 colocaciones

3.3.3.2. Muestra

Se toma la fórmula para poblaciones conocidas

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual)

e^2 : Error bajo un determinado nivel de confianza.

P: Probabilidad de ocurrencia del evento*

Q: Probabilidad de NO ocurrencia del evento *

*si no se dispone del dato de p y q se aplica generalmente 50% para cada uno de estos, considerando que su sumatoria debe ser 100%)

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 221}{0,05^2(221 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{212,25}{0,55 + 0,9604}$$

$$\frac{212,25}{1,5104}$$

$$n = 140,52 \cong 141$$

Se analizan 141 créditos colocados en el período 2013 – 2014, se considera además que el 44% de estos se dedican a actividades comerciales, el 26% a producción y el 31% a servicios, por lo que se términos absolutos se analizarían 61, 37 y 43 respectivamente.

3.3.4. Análisis de resultados

A continuación se analizan individualmente las variaciones existentes de la muestra de los 141 socios, en relación a la variación del activo, el cual se lo divide en activo corriente y fijo tomando en cuenta que el préstamo pudo utilizarse en capital de trabajo o compra de activos, también se determina la variación del pasivo, patrimonio, ventas y utilidad, además se calculan indicadores de rentabilidad y endeudamiento, con lo que se pudo establecer si el microcrédito benefició o no al sector microempresarial.

3.3.4.1. Análisis microcrédito: Sector comercial

Activo corriente

Tabla No. 4

Variación activo corriente: Sector comercial

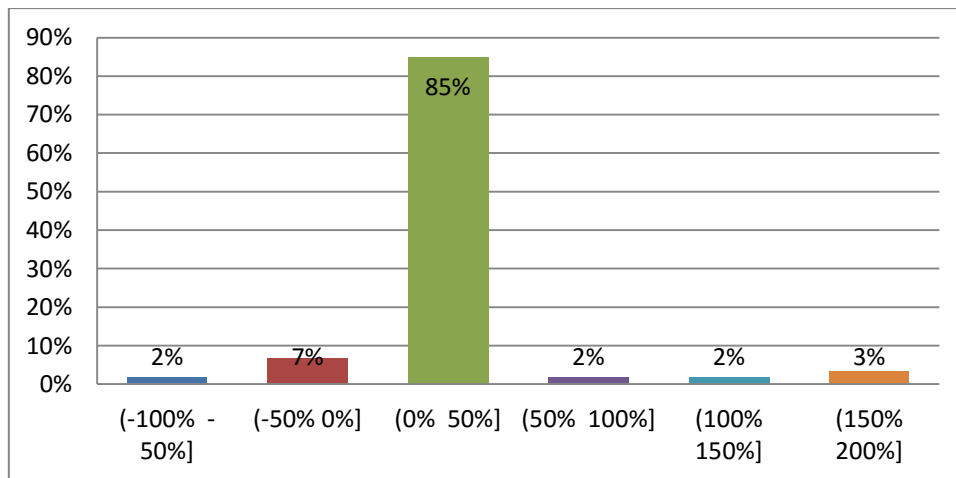
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	1	2%
(-50% 0%]	4	7%
(0% 50%]	50	85%
(50% 100%]	1	2%
(100% 150%]	1	2%
(150% 200%]	2	3%
Total	59	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 1

Variación activo corriente: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede apreciar en el gráfico, en el 85% sector comercial existe una variación en el activo corriente, en un rango de hasta el 50%, que es justificable pues el dinero lo utilizan en la compra de mercadería que aumenta el inventario.

Activo no corriente

Tabla No. 5

Variación activo no corriente: Sector comercial

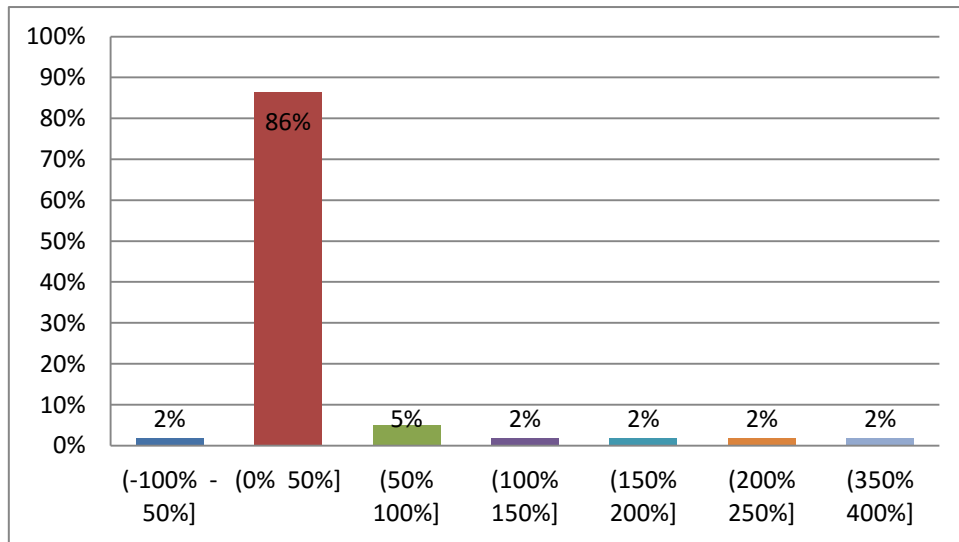
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	1	2%
(0% 50%]	51	86%
(50% 100%]	3	5%
(100% 150%]	1	2%
(150% 200%]	1	2%
(200% 250%]	1	2%
(350% 400%]	1	2%
Total	59	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 2

Variación activo no corriente: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede valorar en el gráfico, en el 86% del sector comercial existe una variación en el activo no corriente en un rango de hasta el 50%, lo que muestra que las empresas también han destinado el dinero a compra de activos.

Total de pasivo

Tabla No. 6

Variación total de pasivo: Sector comercial

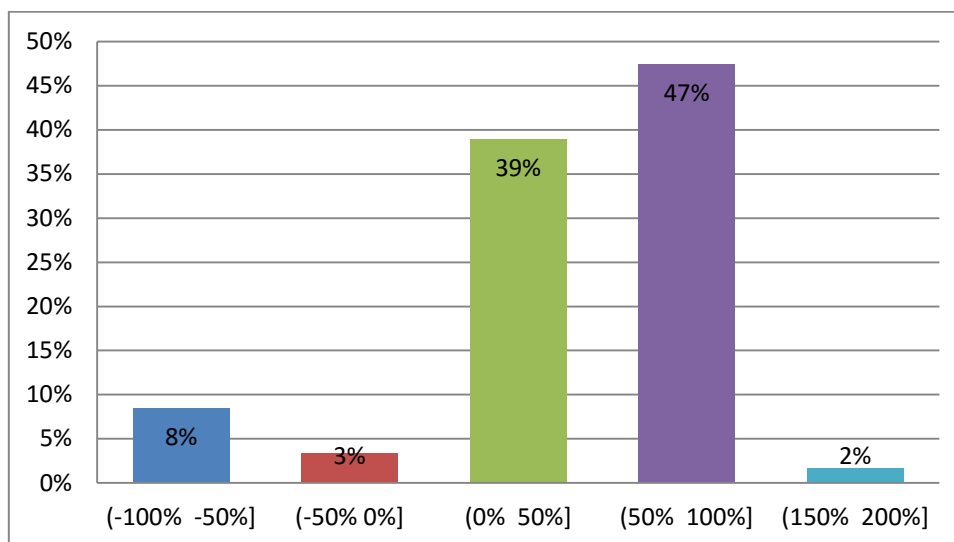
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	5	8%
(-50% 0%]	2	3%
(0% 50%]	23	39%
(50% 100%]	28	47%
(150% 200%]	1	2%
Total	59	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 3

Variación total de pasivo: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede observar en el gráfico, en el sector comercial respecto a la variación en el pasivo un existe un 47% que varió en el rango de 50% hasta 100%, y la segunda variación significativa con el 39% con el rango de hasta el 50%, lo que es normal considerando la existencia del nuevo préstamo.

Total de patrimonio

Tabla No. 7

Variación total de patrimonio: Sector comercial

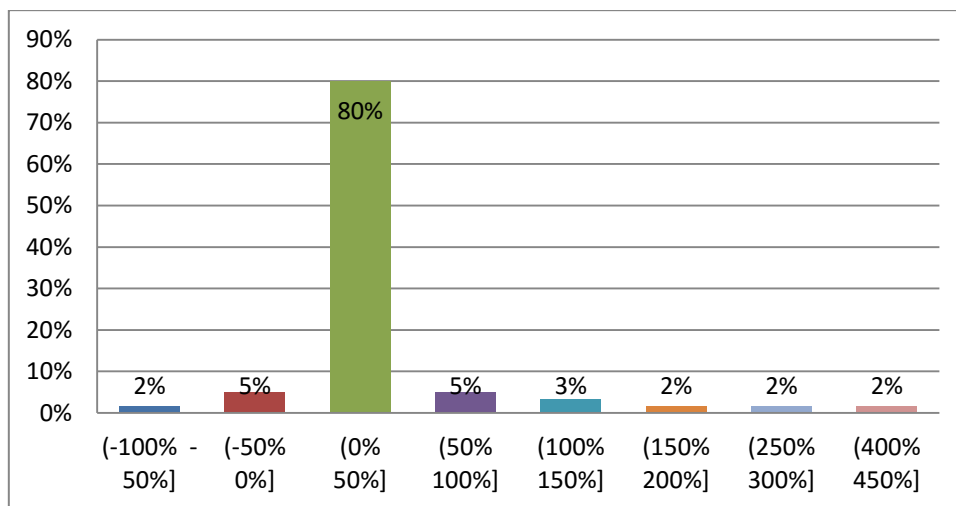
Total Patrimonio		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	1	2%
(-50% 0%]	3	5%
(0% 50%]	48	80%
(50% 100%]	3	5%
(100% 150%]	2	3%
(150% 200%]	1	2%
(250% 300%]	1	2%
(400% 450%]	1	2%
Total	60	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 4

Variación total de patrimonio: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En lo que se refiere al patrimonio la mayor variación, con el 80% ha sido en el rango de hasta el 50%, proporcionalmente a las variaciones del activo corriente y en menor grado del activo no corriente.

Ventas

Tabla No. 8

Variación ventas: Sector comercial

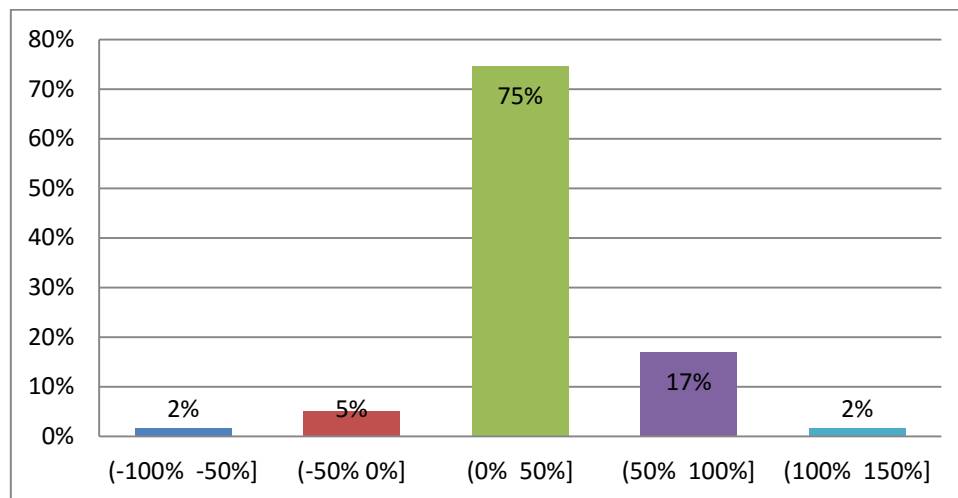
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	1	2%
(-50% 0%]	3	5%
(0% 50%]	44	75%
(50% 100%]	10	17%
(100% 150%]	1	2%
Total	59	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 5

Variación ventas: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a las ventas las mayores variaciones se han dado en un 75% de la microempresas en el rango hasta el 50%, y en un porcentaje menos representativo con un 17% en el rango del 50% hasta el 100%, lo que muestra una variación positiva desde que se adquirió el microcrédito.

Utilidad operativa

Tabla No. 9

Variación utilidad operativa: Sector comercial

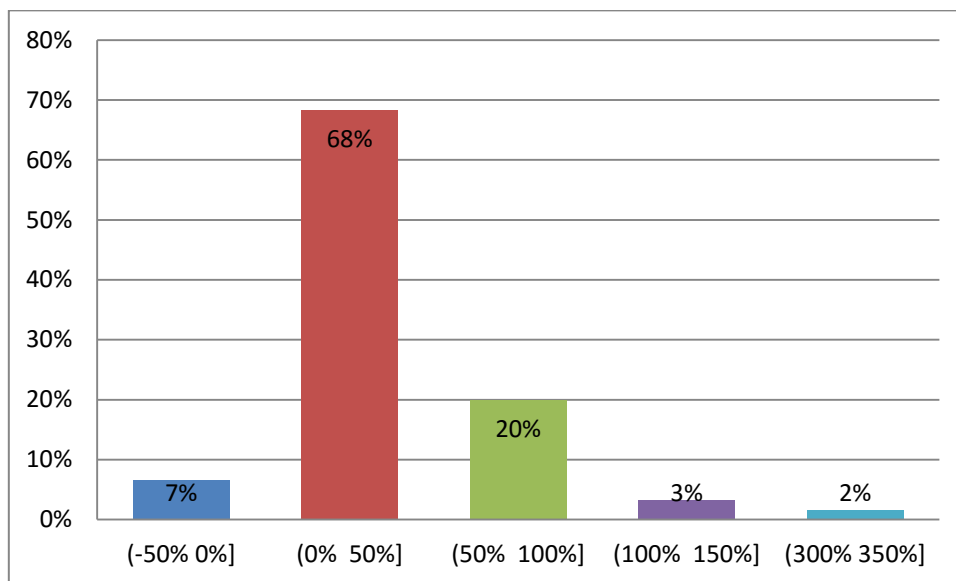
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	4	7%
(0% 50%]	41	68%
(50% 100%]	12	20%
(100% 150%]	2	3%
(300% 350%]	1	2%
Total	60	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 6

Variación utilidad operativa: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La utilidad operativa, considerando el incremento en las ventas, también ha variado en similares porcentajes a las mismas, ocupando el 68% la variación en el rango de hasta el 50%, y un 20%, la variación entre el 50% y el 100%, seguida de porcentajes menos significativos.

Rentabilidad sobre las ventas

Tabla No. 10

Variación rentabilidad sobre las ventas: Sector comercial

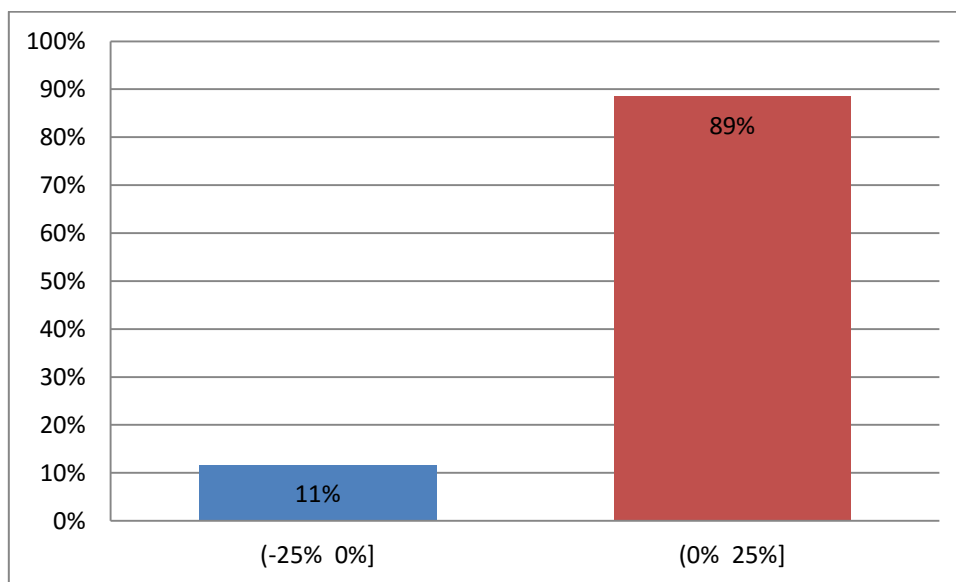
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-25% 0%]	7	11%
(0% 25%]	54	89%
Total	61	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 7

Variación rentabilidad sobre las ventas: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La rentabilidad sobre las ventas para un 89% se ha incrementado hasta un rango de hasta el 25%, en contraste para un 11% la rentabilidad ha disminuido en un rango de hasta un -25%, de todas maneras la incidencia positiva del microcrédito es de 9 a 1, es decir por cada 9 empresas mejor rentabilidad existe una con menor rentabilidad.

Razón de endeudamiento

Tabla No. 11

Variación razón de endeudamiento: Sector comercial

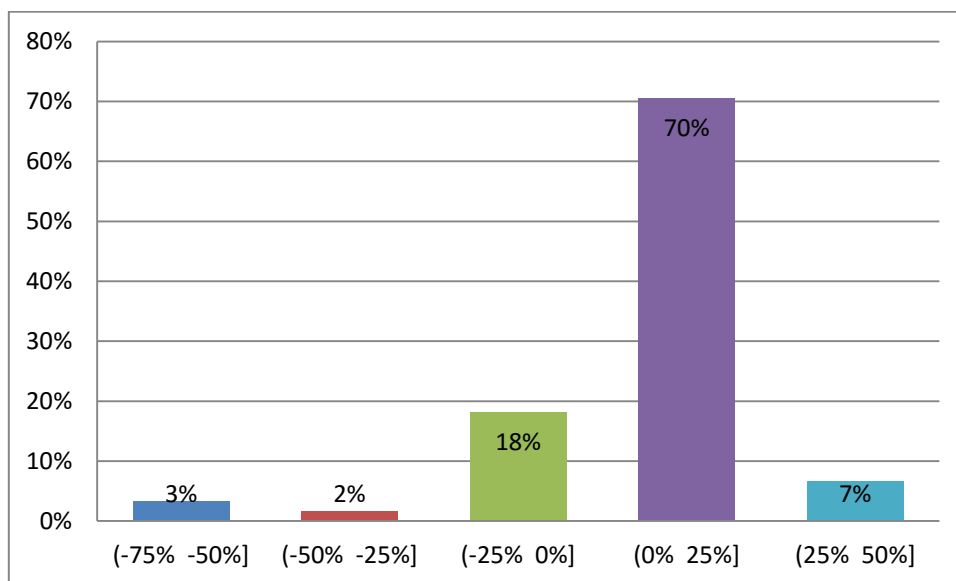
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-75% -50%]	2	3%
(-50% -25%]	1	2%
(-25% 0%]	11	18%
(0% 25%]	43	70%
(25% 50%]	4	7%
Total	61	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 8

Variación razón de endeudamiento: Sector comercial



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a la razón de endeudamiento considerando que obtuvieron el microcrédito, la mayoría, el 70% ve incrementada esta razón en un rango de hasta un 25%, también han disminuido deudas en un 18%, en un rango de hasta el -25%.

3.3.4.2. Análisis microcrédito: Sector producción

Activo Corriente

Tabla No. 12

Variación activo corriente: Sector producción

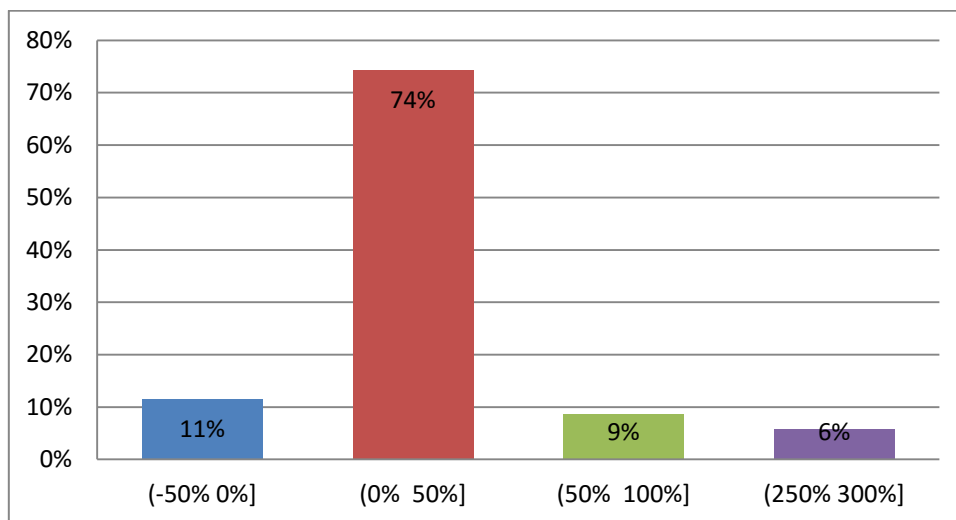
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	4	11%
(0% 50%]	26	74%
(50% 100%]	3	9%
(250% 300%]	2	6%
Total	35	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 9

Variación activo corriente: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede apreciar en el gráfico, en el sector de producción existe una variación del 74% en el activo corriente, en un rango de hasta el 50%, que es justificable pues el dinero se lo utiliza en la compra de materia prima y materiales directos que aumentan el inventario.

Activo no corriente

Tabla No. 13

Variación activo no corriente: Sector producción

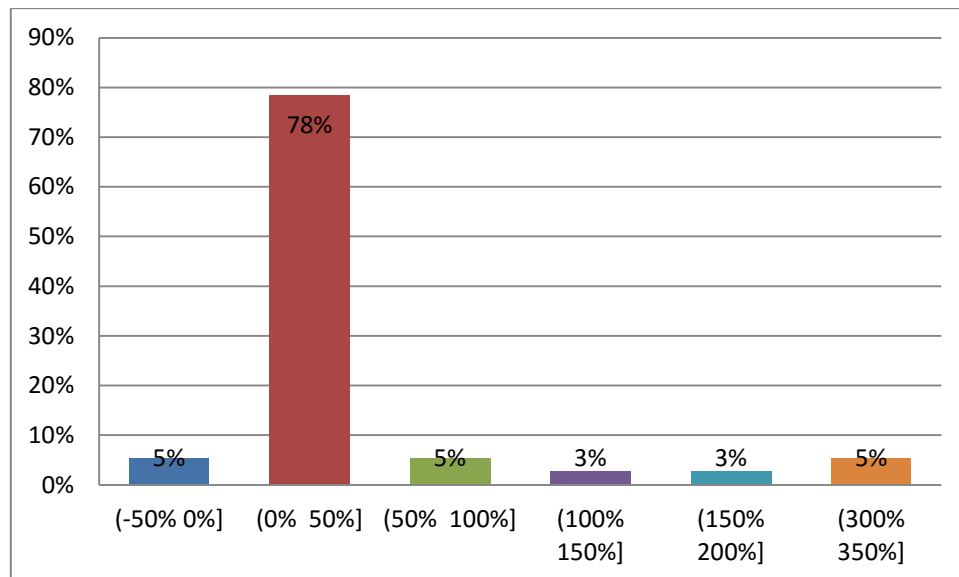
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	2	5%
(0% 50%]	29	78%
(50% 100%]	2	5%
(100% 150%]	1	3%
(150% 200%]	1	3%
(300% 350%]	2	5%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 10

Variación activo no corriente: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede valorar en el gráfico, en el 78% del sector comercial existe una variación en el activo no corriente en un rango de hasta el 50%, lo que muestra que las empresas también han destinado el dinero a compra de maquinaria y herramientas.

Total de pasivo

Tabla No. 14

Variación total de pasivo: Sector producción

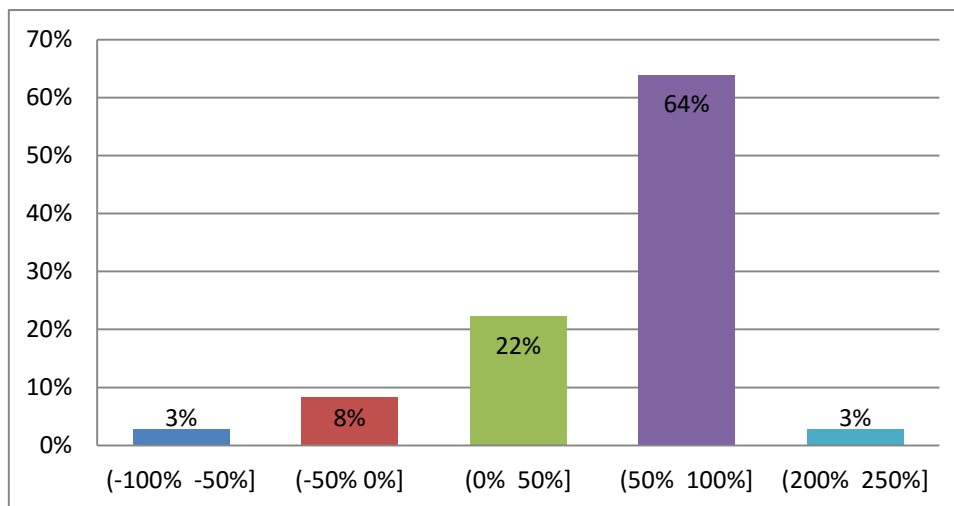
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	1	3%
(-50% 0%]	3	8%
(0% 50%]	8	22%
(50% 100%]	23	64%
(200% 250%]	1	3%
Total	36	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 11

Variación total de pasivo: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede observar en el gráfico, en el sector comercial respecto a la variación en el pasivo un existe un 64% que varió en el rango de 50% hasta 100%, y la segunda variación significativa con el 22% con el rango de hasta el 50%, lo que es normal considerando la existencia del nuevo préstamo.

Total de patrimonio

Tabla No. 15

Variación total de patrimonio: Sector producción

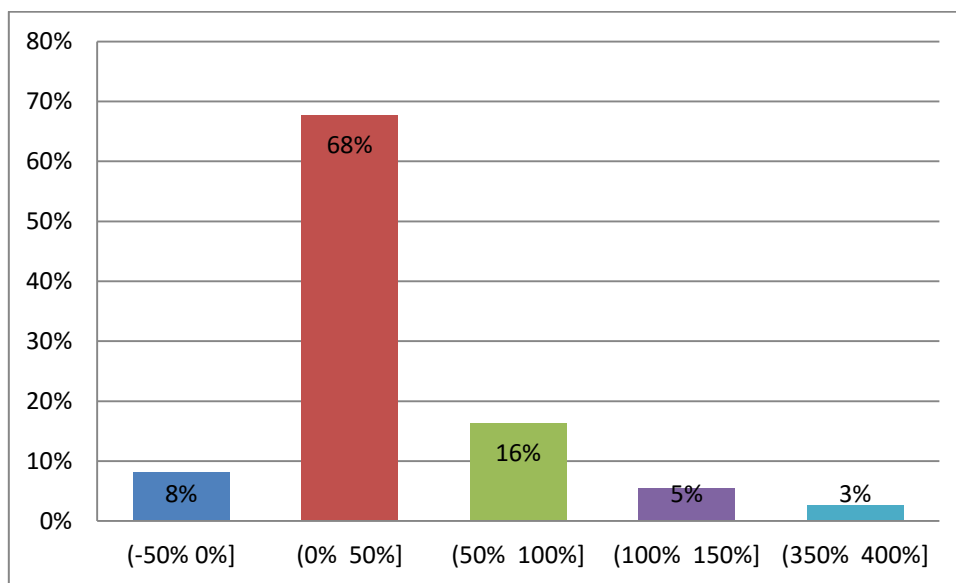
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	3	8%
(0% 50%]	25	68%
(50% 100%]	6	16%
(100% 150%]	2	5%
(350% 400%]	1	3%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 12

Variación total de patrimonio: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En lo que se refiere al patrimonio la mayor variación, con el 68% ha sido en el rango de hasta el 50%, proporcionalmente a las variaciones del activo corriente y no corriente.

Ventas

Tabla No. 16

Variación ventas: Sector producción

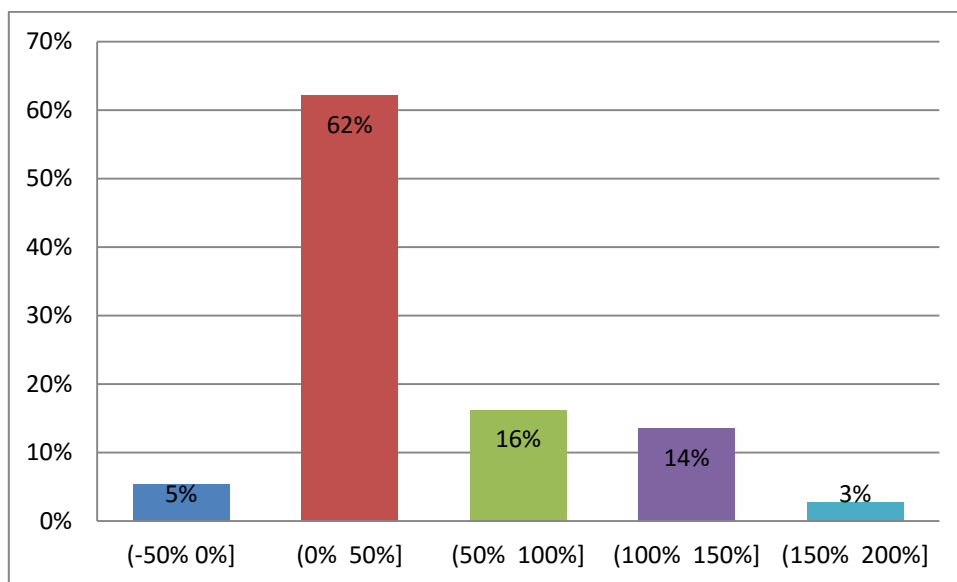
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	2	5%
(0% 50%]	23	62%
(50% 100%]	6	16%
(100% 150%]	5	14%
(150% 200%]	1	3%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 13

Variación ventas: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a las ventas las mayores variaciones se han dado en un 62% de la microempresas en el rango hasta el 50%, y en un porcentaje menos representativo con un 16% en el rango del 50% hasta el 100%, lo que muestra una variación positiva desde que se adquirió el microcrédito.

Utilidad operativa

Tabla No. 17

Variación utilidad operativa: Sector producción

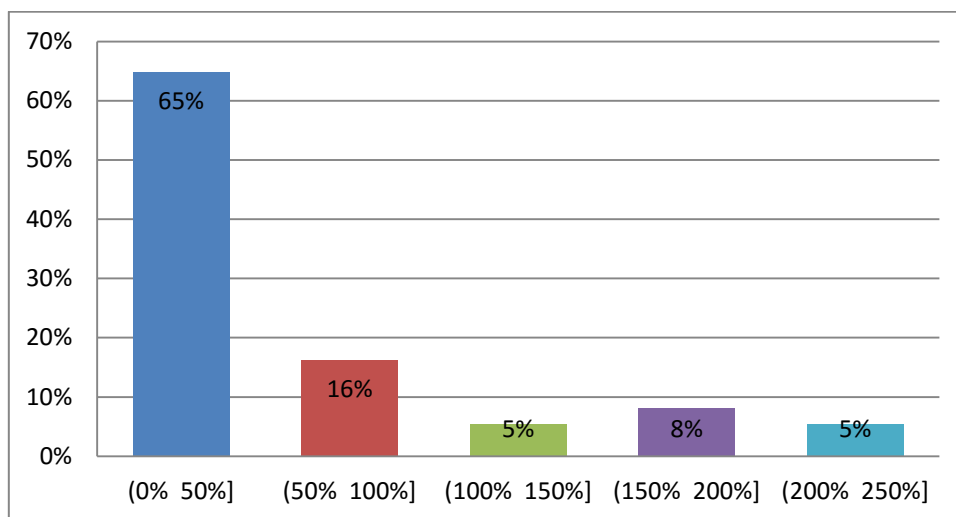
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(0% 50%]	24	65%
(50% 100%]	6	16%
(100% 150%]	2	5%
(150% 200%]	3	8%
(200% 250%]	2	5%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 14

Variación utilidad operativa: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La utilidad operativa, considerando el incremento en las ventas, también ha variado en similares porcentajes a las mismas, ocupando el 65% la variación en el rango de hasta el 50%, y un 16% la variación entre el 50% y el 100%, seguida de porcentajes menos significativos.

Rentabilidad sobre ventas

Tabla No. 18

Variación rentabilidad sobre ventas: Sector producción

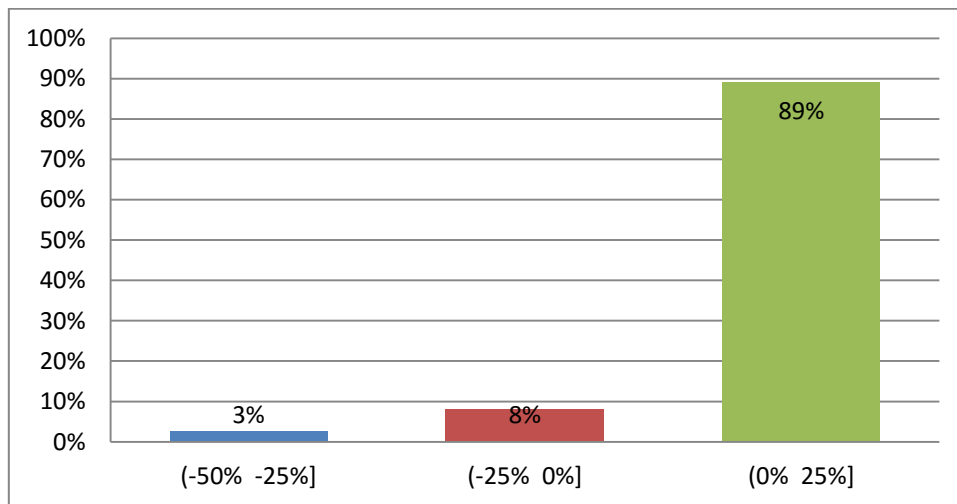
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% -25%]	1	3%
(-25% 0%]	3	8%
(0% 25%]	33	89%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 15

Variación rentabilidad sobre ventas: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La rentabilidad sobre las ventas para un 89% se ha incrementado hasta un rango de hasta el 25%, en contraste para un 8% la rentabilidad ha disminuido en un rango de hasta un -25% y para un 3% ha disminuido en un rango de entre -25% y -50% de todas maneras la incidencia positiva del microcrédito es de 9 a 1, es decir por cada 9 empresas mejor rentabilidad existe una con menor rentabilidad.

Razón de endeudamiento

Tabla No. 19

Variación razón de endeudamiento: Sector producción

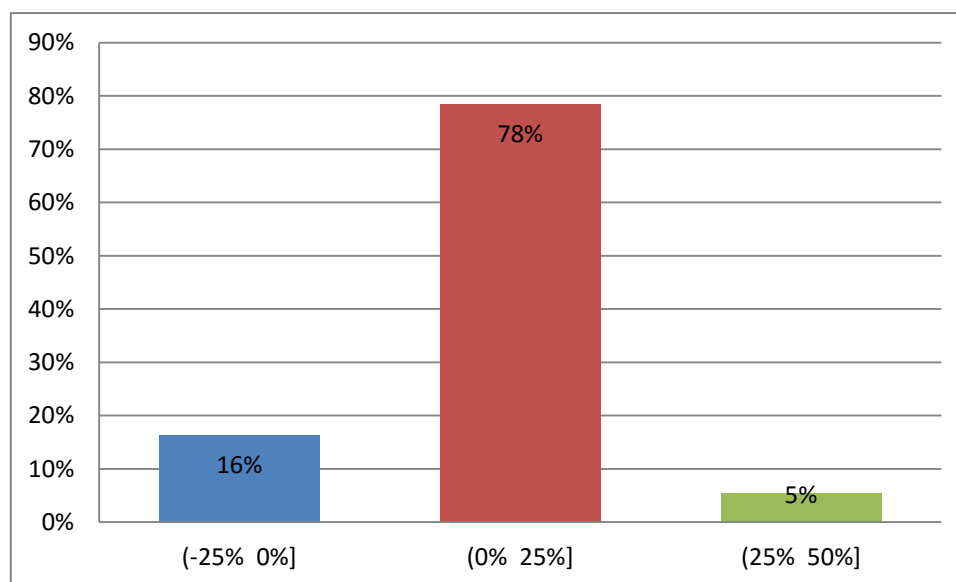
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-25% 0%]	6	16%
(0% 25%]	29	78%
(25% 50%]	2	5%
Total	37	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 16

Variación razón de endeudamiento: Sector producción



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a la razón de endeudamiento considerando que obtuvieron el microcrédito, la mayoría, es decir el 78% ve incrementada esta razón hasta un 25%, también han disminuido deudas un 16% de las microempresas en un rango de hasta el -25% y un 5% han aumentado la razón de endeudamiento de entre un 25% y 50%.

3.3.4.3. Análisis microcrédito: Sector servicios

Activo Corriente

Tabla No. 20

Variación activo corriente: Sector servicios

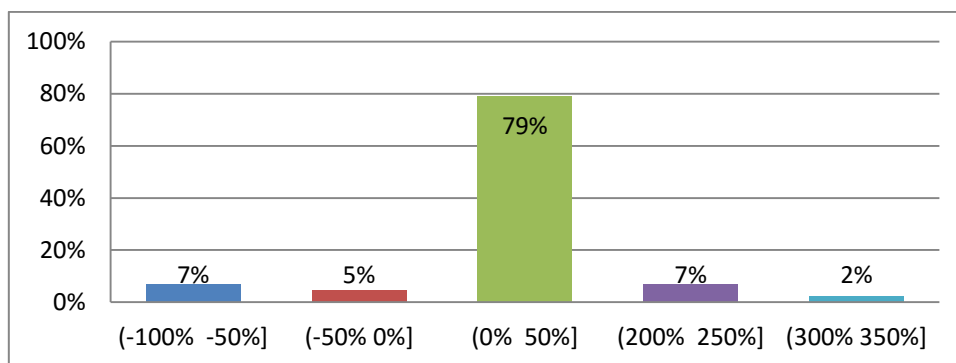
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -50%]	3	7%
(-50% 0%]	2	5%
(0% 50%]	34	79%
(200% 250%]	3	7%
(300% 350%]	1	2%
Total	43	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 17

Variación activo corriente: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede apreciar en el gráfico, en el 79% sector comercial existe una variación en el activo corriente, en un rango de hasta el 50%, que es justificable pues el dinero se lo utiliza en la compra de suministros y capital de trabajo que aumentan las cuentas de disponible.

Activo no Corriente

Tabla No. 21

Variación activo no corriente: Sector servicios

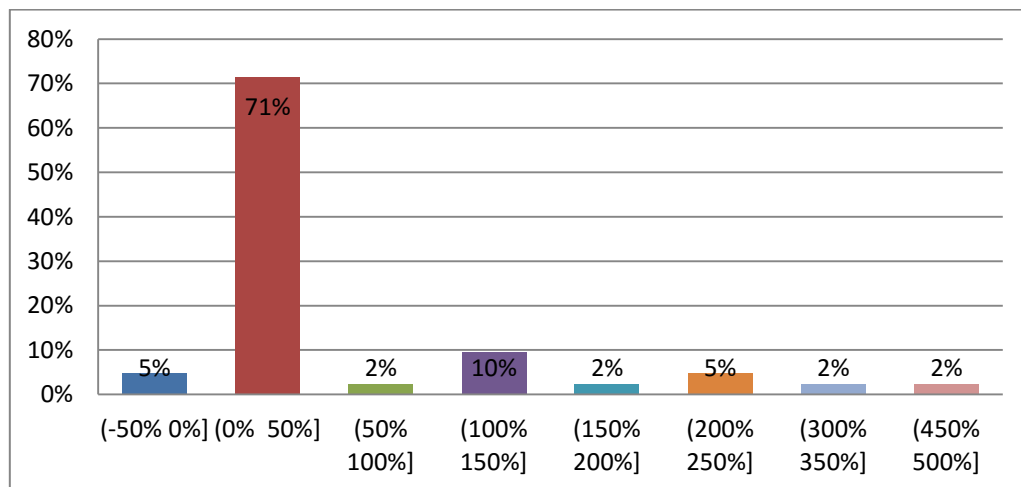
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	2	5%
(0% 50%]	30	71%
(50% 100%]	1	2%
(100% 150%]	4	10%
(150% 200%]	1	2%
(200% 250%]	2	5%
(300% 350%]	1	2%
(450% 500%]	1	2%
Total	42	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 18

Variación activo no corriente: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede valorar en el gráfico, en el 71% del sector servicios existe una variación en el activo no corriente en un rango de hasta el 50%, en la compra de equipo y herramientas principalmente, las demás variaciones cuentan con una escasa variación.

Total pasivo

Tabla No. 22

Variación total pasivo: Sector servicios

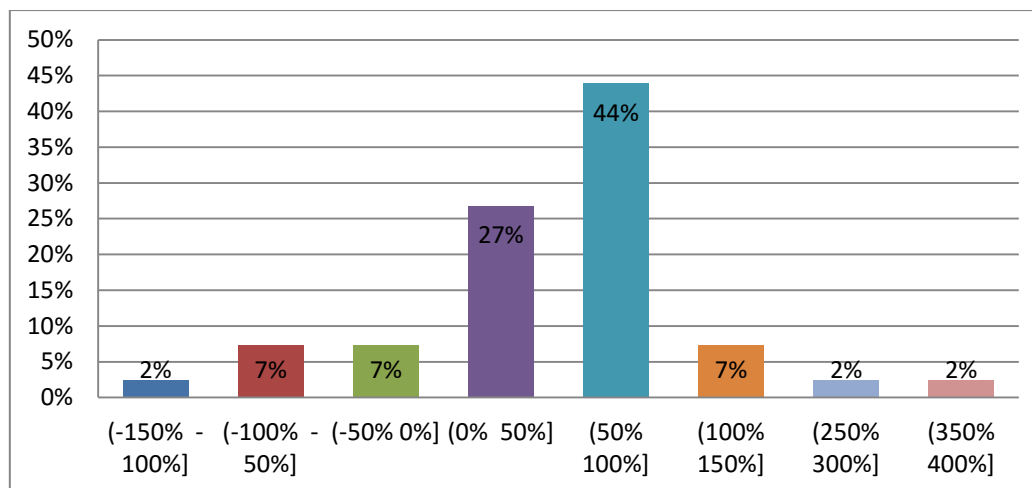
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-150% -100%]	1	2%
(-100% -50%]	3	7%
(-50% 0%]	3	7%
(0% 50%]	11	27%
(50% 100%]	18	44%
(100% 150%]	3	7%
(250% 300%]	1	2%
(350% 400%]	1	2%
Total	41	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 19

Variación total pasivo: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se puede observar en el gráfico, en el sector de servicios existe una variación en el pasivo del 44% entre el rango del 50% hasta el 100%, la segunda variación significativa es del 27%, en el rango de hasta el 50%, lo que es normal considerando la existencia del nuevo microcrédito.

Total patrimonio

Tabla No. 23

Variación total patrimonio: Sector servicios

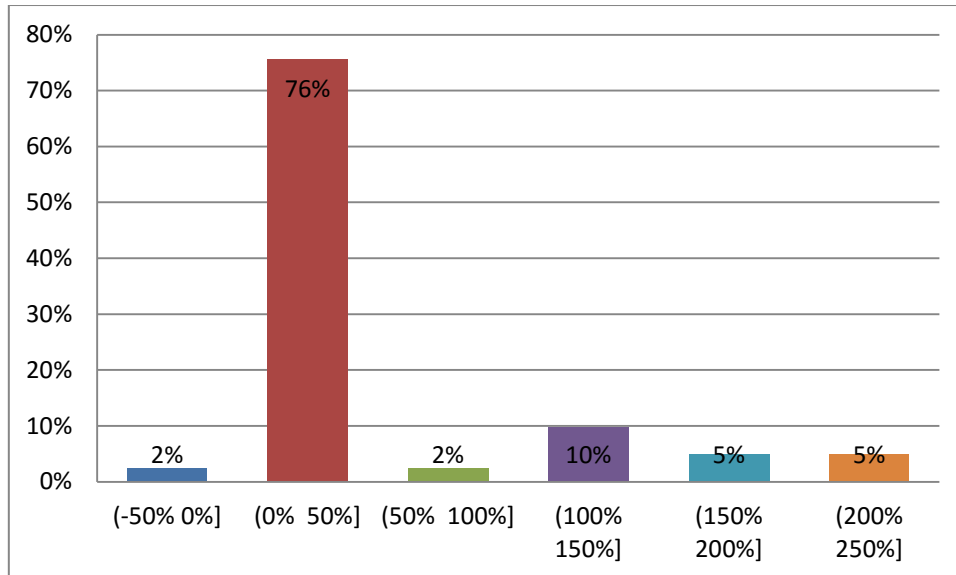
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% 0%]	1	2%
(0% 50%]	31	76%
(50% 100%]	1	2%
(100% 150%]	4	10%
(150% 200%]	2	5%
(200% 250%]	2	5%
Total	41	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 20

Variación total patrimonio: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En lo que se refiere al patrimonio la mayor variación con el 76%, ha sido en el rango de hasta el 50%, proporcionalmente a las variaciones del activo corriente y no corriente.

Ventas

Tabla No. 24

Variación ventas: Sector servicios

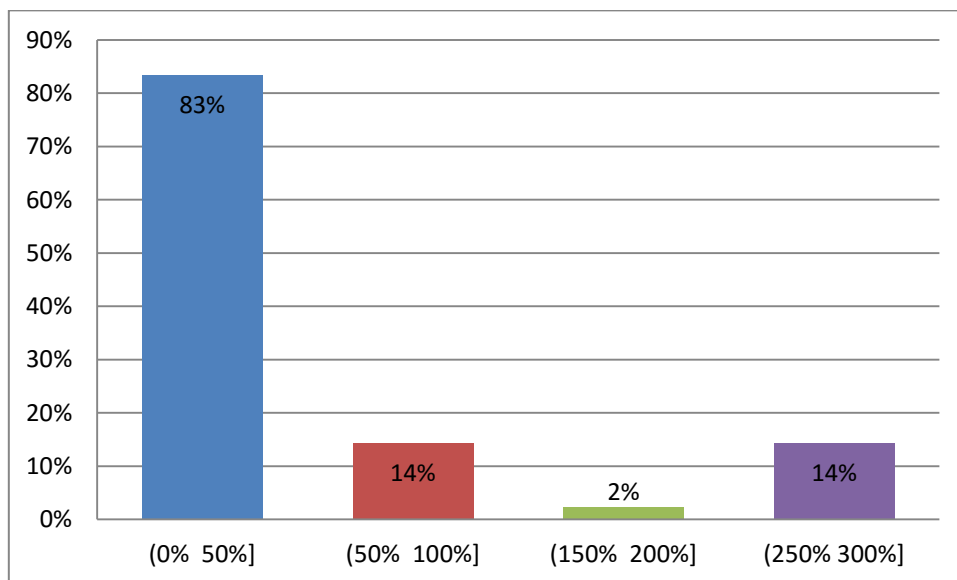
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(0% 50%]	35	83%
(50% 100%]	6	14%
(150% 200%]	1	2%
(250% 300%]	6	14%
Total	42	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 21

Variación ventas: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a las ventas, en el 83% de las microempresas ha existido una variación en un rango de hasta el 50%, para el 14% en el rango del 50% hasta el 100% y de 250% a 300% respectivamente lo que muestra una variación positiva desde que se adquirió el microcrédito.

Utilidad operativa

Tabla No. 25

Variación utilidad operativa: Sector servicios

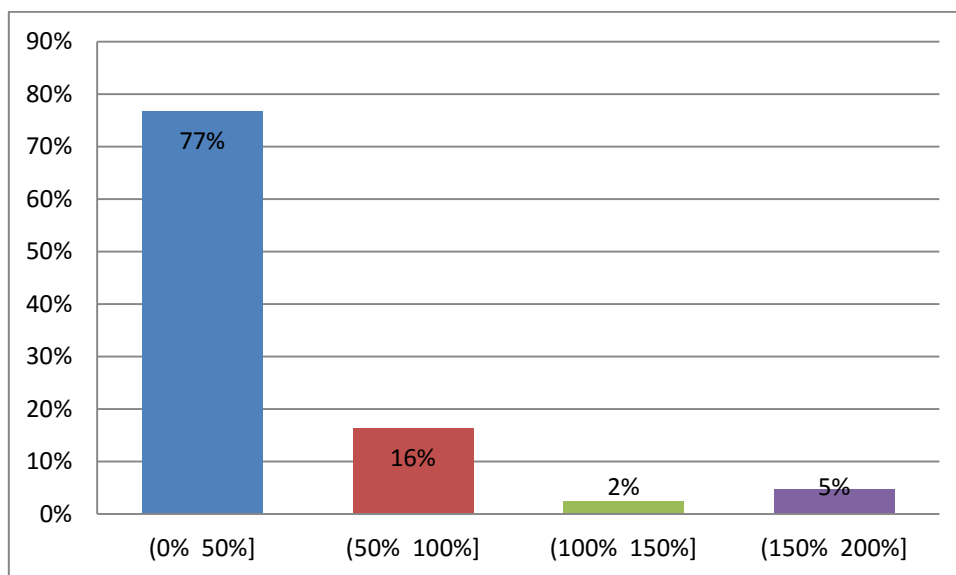
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(0% 50%]	33	77%
(50% 100%]	7	16%
(100% 150%]	1	2%
(150% 200%]	2	5%
Total	43	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 22

Variación utilidad operativa: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La utilidad operativa, considerando el incremento en las ventas, también ha variado en similares porcentajes a las mismas, el 77% de las microempresas ha variado en el rango de hasta el 50%, un 16% entre el 50% y el 100%, seguida de porcentajes menos significativos, lo que identifica una incidencia positiva desde que se adquirió el microcrédito.

Rentabilidad sobre ventas

Tabla No. 26

Variación rentabilidad sobre ventas: Sector servicios

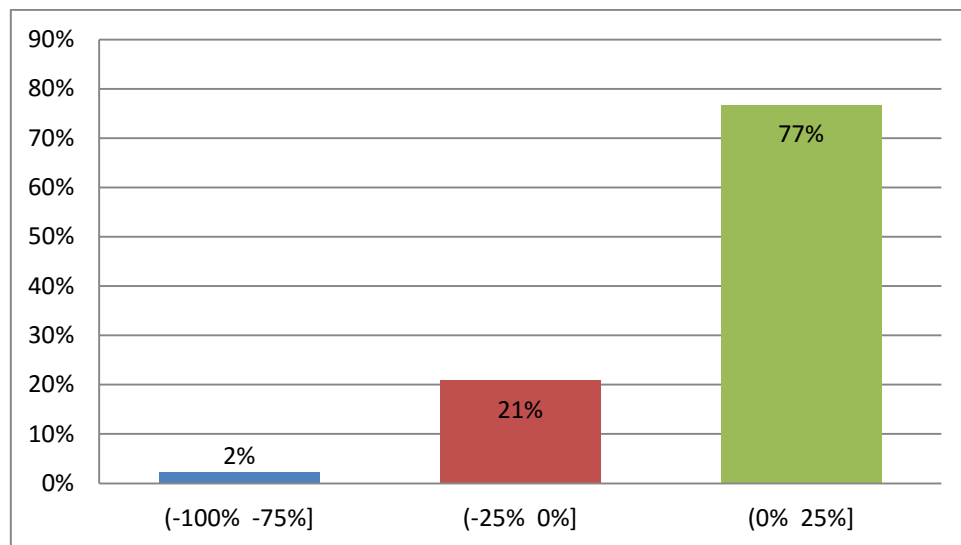
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-100% -75%]	1	2%
(-25% 0%]	9	21%
(0% 25%]	33	77%
Total	43	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 23

Variación rentabilidad sobre ventas: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: La rentabilidad sobre las ventas para el 77% de las microempresas se ha incrementado hasta un 25%, en contraste para un 21% de estas la rentabilidad ha disminuido hasta un -25%, y para un 2% ha disminuido en un rango de entre -75% y -100%, de todas maneras la incidencia positiva del microcrédito es de 7 a 3 es decir de cada 10 empresa 7 tiene mayor rentabilidad y 3 menor.

Razón de endeudamiento

Tabla No. 27

Variación razón de endeudamiento: Sector servicios

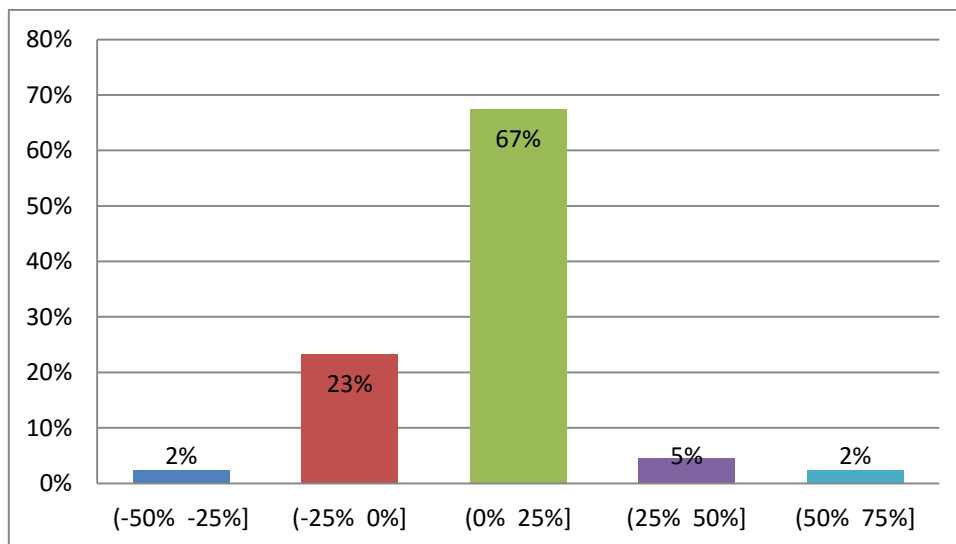
Rango	Frecuencia	Porcentaje
(-50% -25%]	1	2%
(-25% 0%]	10	23%
(0% 25%]	29	67%
(25% 50%]	2	5%
(50% 75%]	1	2%
Total	43	100%

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 24

Variación razón de endeudamiento: Sector servicios



Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: En relación a la razón de endeudamiento considerando que obtuvieron el microcrédito, la mayoría de microempresas, un 67% ve incrementada esta razón en un rango de hasta el 25%, también han disminuido deudas en un -23%, en un rango de hasta el -25%, como porcentajes más significativos.

3.3.4.4. Análisis integral de resultados

3.3.4.4.1. Análisis de cuentas

Tanto las empresas del sector comercial, servicios y producción han variado en su mayoría de manera positiva hasta el 50%, al igual que el activo no corriente, en relación al pasivo para los tres tipos de empresas ha variado especialmente entre el 50 y 100% y en menor medida, aunque significativa hasta el 50%, el patrimonio por su lado a variado para las tres hasta un 50% principalmente, lo que es natural dado que si ingresa dinero a la empresa, lo hace a través del pasivo y como contraparte a su activo y de igual manera, dado que otras son de personas naturales entra directo a la cuenta capital del patrimonio.

En cuanto a las ventas han variado de manera importante un hasta un 50%, para las empresas comerciales en un 75%, para las productoras un 62% y para las empresas de servicios un 83%, es decir que las empresas que más se han beneficiado son las de servicios.

En relación a las utilidades, han variado un 50% principalmente, para las actividades de servicios en un 77%, para las comerciales en un 68% y para las empresas de producción en un 65%, siendo las empresas comerciales las únicas que han sufrido variaciones negativas.

3.3.4.4.2. Análisis de indicadores

La rentabilidad sobre las ventas ha variado principalmente en un 25%, para el 77% de las empresas de servicios, para un 89% de las empresas comerciales, y para un 89% de las empresas de producción, aunque también han existido variaciones negativas, los porcentajes no son significativos.

En cuanto a la razón de endeudamiento, considerando que el banco otorgó un crédito, lo lógico es que el indicador aumente, mismo que lo ha hecho en un 25% principalmente, para un 78% de las empresas de producción, para un 70% de las empresas de comercio y para un 67% de las empresas de servicio.

3.3.5. Tabulación de los resultados de la encuesta

1. ¿Conoce usted la manera adecuada de manejar un microcrédito?

Tabla No. 28

Conocimiento del manejo de microcrédito

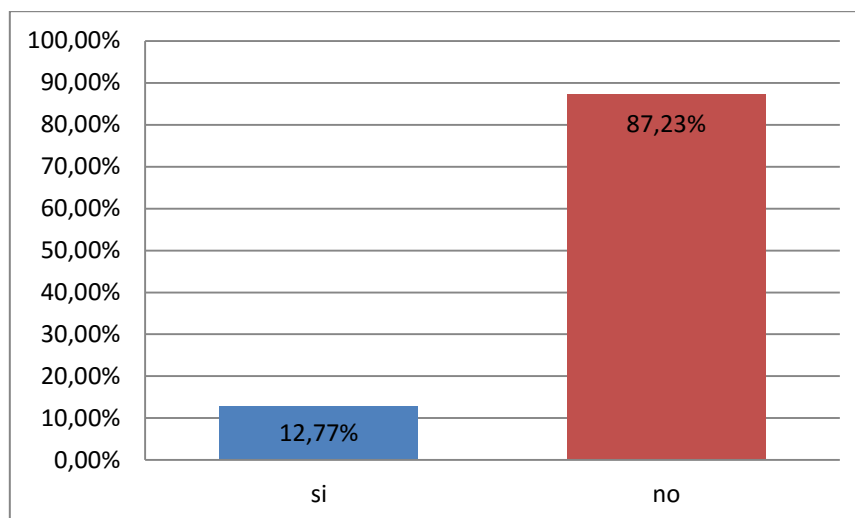
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	18	12,77%
no	123	87,23%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 25

Conocimiento del manejo de microcrédito



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La mayoría de los clientes encuestados, no conoce la manera adecuada de administrar el dinero del microcrédito, por lo que hace necesaria una capacitación sobre el tema.

2. ¿Ha recibido capacitación para la aplicación del microcrédito?

Tabla No. 29

Capacitaciones en microcrédito

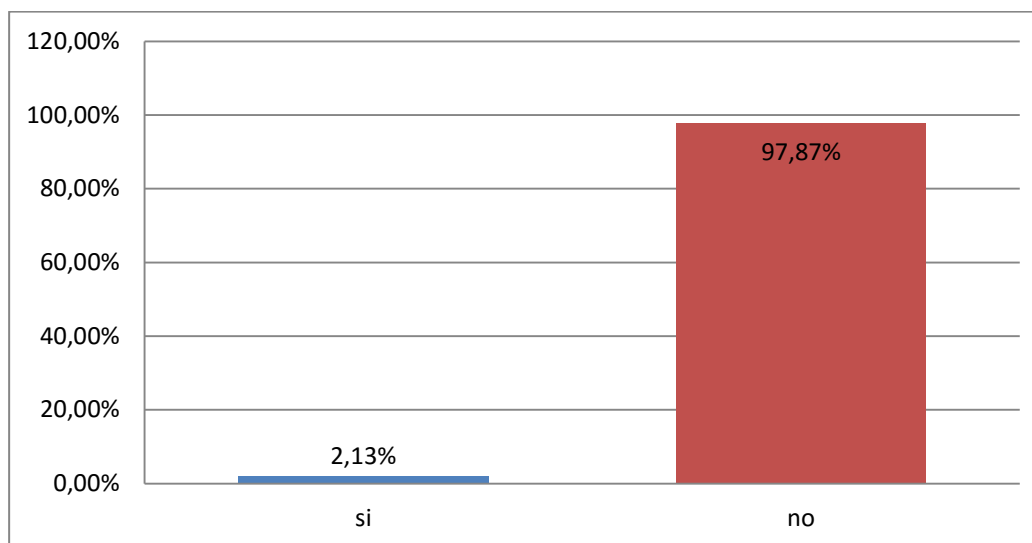
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	3	2,13%
no	138	97,87%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 26

Capacitaciones en microcrédito



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La mayoría de los clientes (97,87%) no ha recibido una capacitación para la aplicación del microcrédito, lo que es una debilidad para los clientes y una amenaza para el banco, que se puede mitigar con la realización de capacitaciones y sociabilizaciones acerca de herramientas financieras y de manejo de crédito.

3. ¿Lleva registros contables?

Tabla No. 30

Registros contables

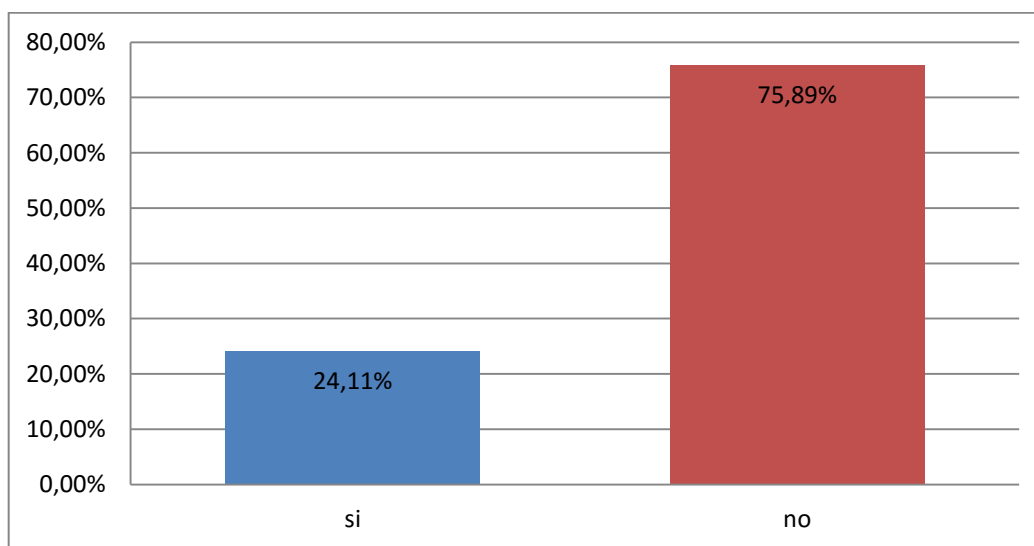
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	34	24,11%
no	107	75,89%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 27

Registros contables



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La mayoría de los clientes (75,89%) no lleva registros contables, lo que dificulta que puedan conocer la estructura de su negocios y la situación en la que se encuentran en relación la liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad.

4. ¿Conoce usted como determinar el punto de ventas donde no gana ni pierde en su negocio o empresa?

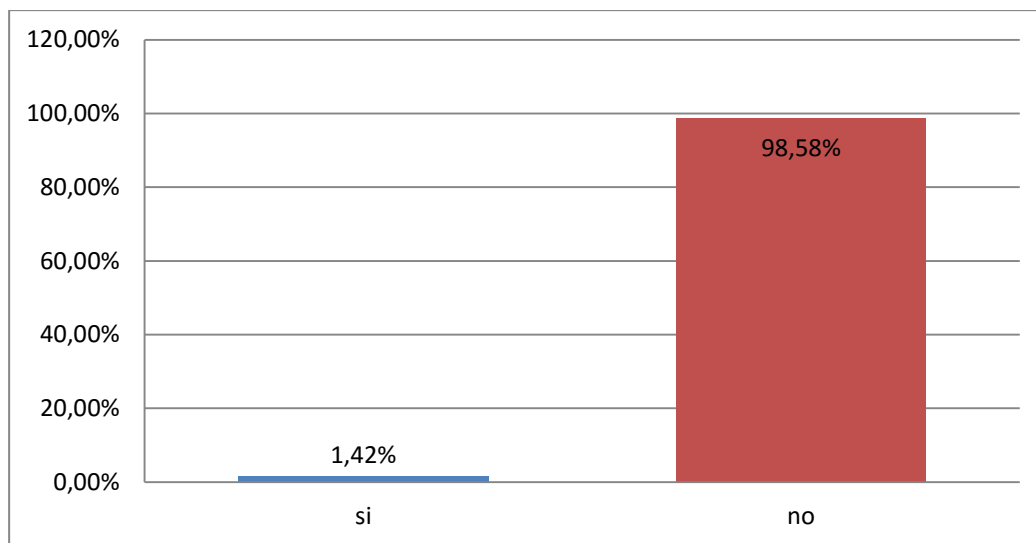
Tabla No. 31
Conocimiento del punto de equilibrio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	2	1,42%
no	139	98,58%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 28
Conocimiento del punto de equilibrio



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: Un 98,58% de los clientes no conoce la manera de determinar un punto de equilibrio, es decir la cantidad de ventas de sus productos o servicios donde no gana, ni pierden, lo que no les permitiría realizar proyecciones adecuadas de producción, ventas, ni conocer la manera adecuada de gestionar sus costos.

5. ¿Piensa que es necesaria la capacitación en términos financieros?

Tabla No. 32

Necesidad de capacitación

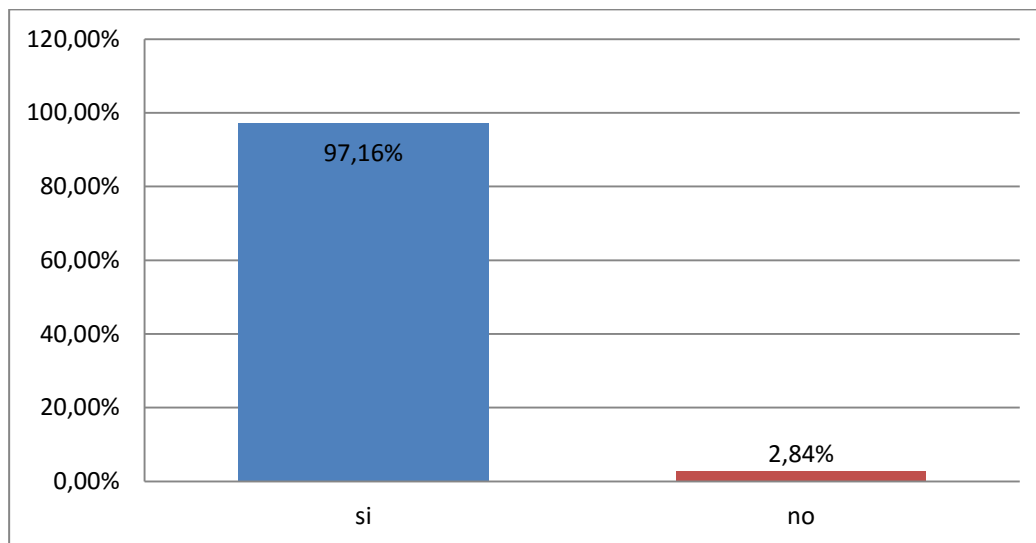
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	137	97,16%
no	4	2,84%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 29

Necesidad de capacitación



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: El 97,16 % de los clientes encuestados piensa que es necesaria la capacitación en relación a términos financieros, por lo que justificaría la realización de una propuesta que indique las principales herramientas financieras para manejar un negocio.

6. ¿Asistiría usted a una capacitación que le indique la manera adecuada de manejar un negocio en relación a finanzas?

Tabla No. 33

Asistencia a capacitaciones

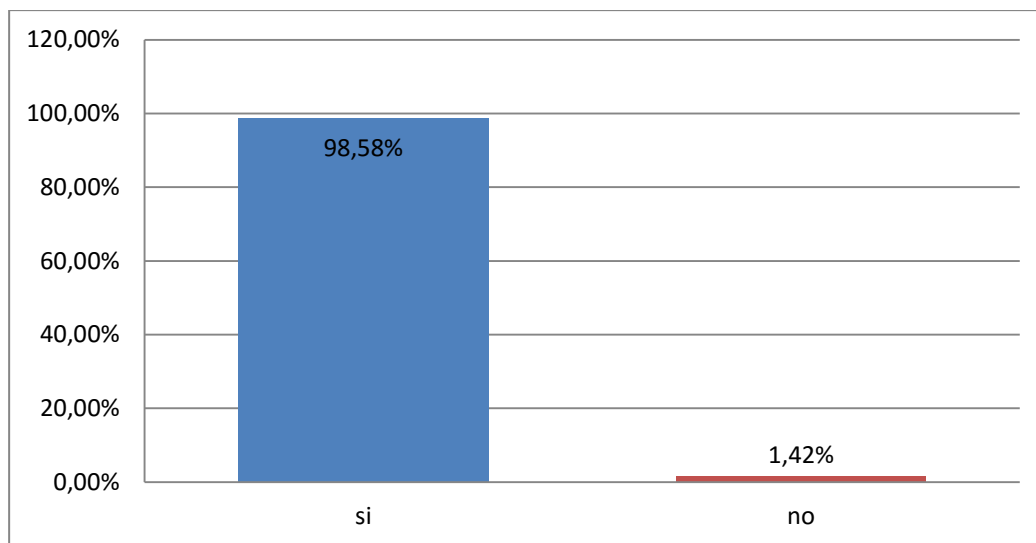
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	139	98,58%
no	2	1,42%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 30

Asistencia a capacitaciones



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La aceptación de las capacitaciones en relación a la asistencia es del 98,58%, es decir que existe interés por la capacitación de temas financieros que ayuden a la gestión de los negocios, lo que beneficiaría tanto a los clientes como a la institución financiera.

7 ¿Las actividades de su empresa son de orden?

Tabla No. 34

Tipos de empresas

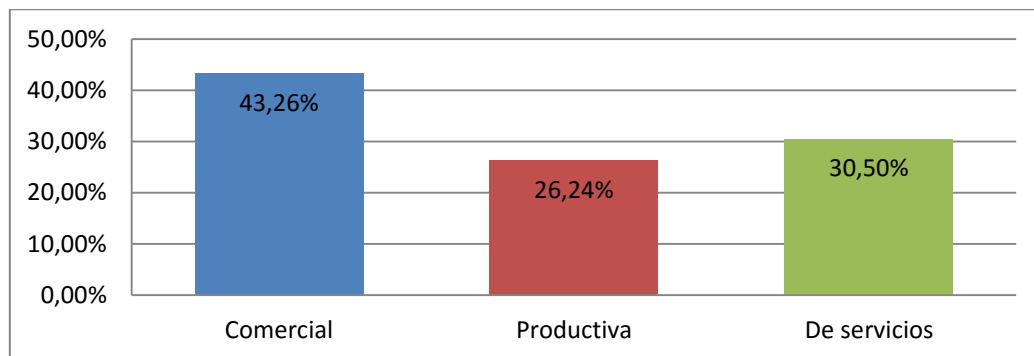
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Comercial	61	43,26%
Productiva	37	26,24%
De servicios	43	30,50%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 31

Tipos de empresas



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: En cuanto a los clientes encuestados un 43,26% se dedica a actividades comerciales, un 30,50% a actividades de servicios y un 26,24% a actividades productivas, información que se deberá considerar para la realización de propuestas de capacitación.

8. ¿A qué destino el crédito?

Tabla No. 35

Destino del crédito

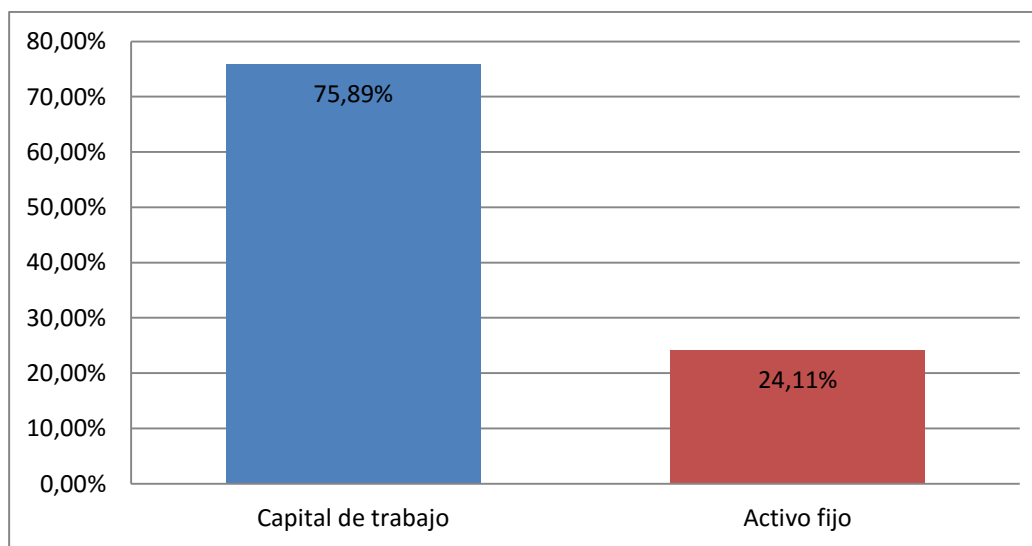
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	107	75,89%
Activo fijo	34	24,11%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 32

Destino del crédito



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: El destino de la mayoría de los créditos sin importar la actividad, fue para capital de trabajo en un 75,89% y para activo fijo un 24,11%

9. ¿El monto de crédito fue de?

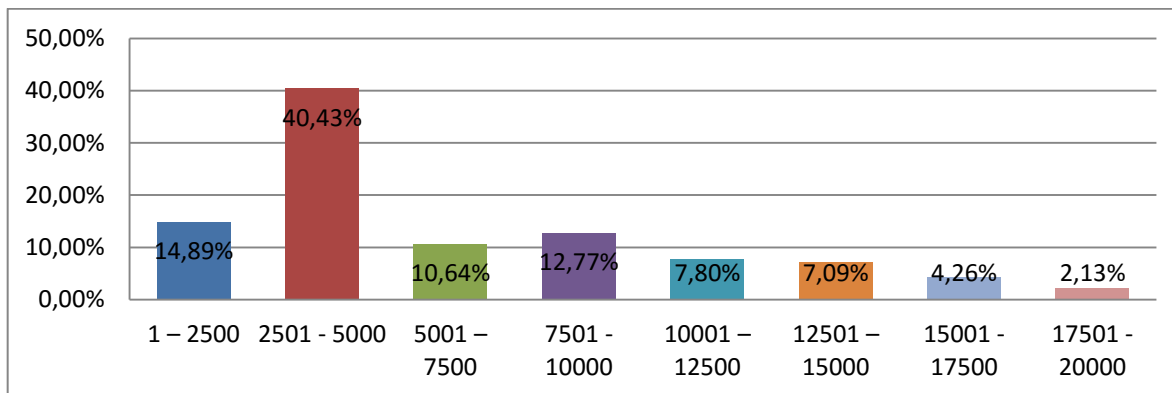
Tabla No. 36
Monto de crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 – 2500	21	14,89%
2501 - 5000	57	40,43%
5001 – 7500	15	10,64%
7501 - 10000	18	12,77%
10001 – 12500	11	7,80%
12501 – 15000	10	7,09%
15001 - 17500	6	4,26%
17501 - 20000	3	2,13%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 33
Monto de crédito



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: El mayor monto que se otorga en relación a los microcréditos esta entre el rango de \$2.501 a \$5.000 dólares principalmente, con un 40,43%, seguidos por los créditos de hasta \$2500 dólares y en porcentajes menos significativos los créditos de entre \$5.001 hasta \$20.000 dólares, que es el límite de los microcréditos.

10. ¿Al acceder al microcrédito la rentabilidad de su negocio aumentó?

Tabla No. 37

Aumento en la rentabilidad

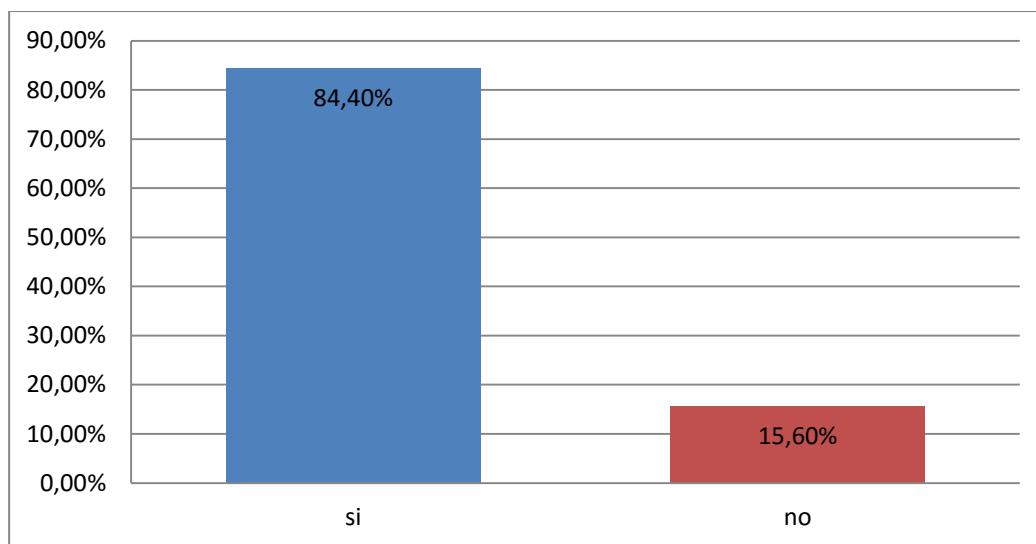
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	119	84,40%
no	22	15,60%
Total	141	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 34

Aumento en la rentabilidad



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La percepción de los clientes encuestados en relación al aumento de la rentabilidad en sus negocios fue de un 84,40% para los que piensan que sí y de un 15,60% para los que piensan que no se incrementó.

11. ¿Qué beneficios según usted son los más importantes a la hora de obtener y cancelar un crédito?

Tabla No. 38

Beneficios de la cancelación de un crédito

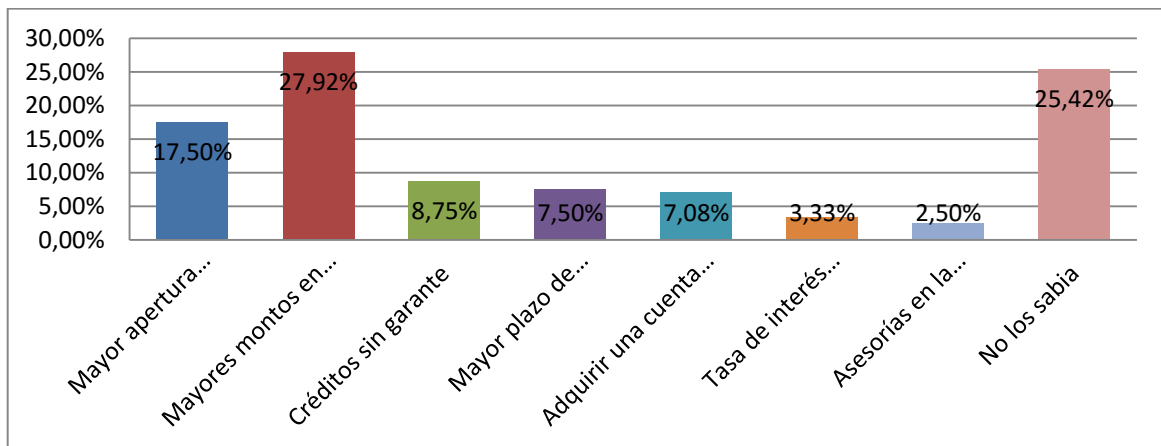
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mayor apertura crediticia	42	23,33%
Mayores montos en créditos	67	37,22%
Créditos sin garante	21	11,67%
Mayor plazo de cancelación	18	10,00%
Adquirir una cuenta corriente	17	9,44%
Tasa de interés preferencial	8	4,44%
Asesorías en la administración del negocio	6	3,33%
Otros	1	0,56%
Total	180	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 34

Beneficios de la cancelación de un crédito



Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: La mayoría de los clientes piensa que al pagar a tiempo su crédito será beneficiado a través de mayores montos y apertura en las instituciones financieras, se debe considerar que un 25,42% no sabía que podría tener beneficios al pagar a tiempo los microcréditos.

12. ¿Cómo afectó el microcrédito a su entorno familiar?

La presente pregunta fue de tipo abierto, por lo que se obtuvo información cualitativa, en la cual se pudo observar, analizar y determinar en términos generales que entre los beneficios más importantes para el entorno familiar se encuentran la mejora en el poder adquisitivo, pues al incrementarse las ventas y utilidades, las familias tuvieron en consecuencia un aumento de su nivel de vida, también se pudo observar en sus respuestas y comentarios que se incrementó su patrimonio familiar pues les permitió comprar diferentes activos de consumo.

3.3.5.1. Hallazgos relevantes de las encuestas

La mayoría de los clientes encuestados 87,23% no conoce la manera adecuada de administrar el dinero del microcrédito, y apenas el 2,13% ha recibido capacitación para la aplicación del microcrédito, se debe considerar además que el 75,89% no lleva registros contables, un 98,58% no sabe cómo determinar un punto de equilibrio, que le permita conocer la cantidad de productos o servicios, sea en unidades monetarias o de producto, donde la empresa o negocio no gana, ni pierde, lo que le posibilita la adecuada toma de decisiones.

Un 97,16% piensa que es necesaria la capacitación en términos financieros y un 98,58%, asistiría a una capacitación que le indique la manera adecuada de manejar un negocio en relación a finanzas, por lo que hace necesaria una capacitación sobre el tema.

En relación al destino del crédito, un 75,89% lo invirtió en capital de trabajo y un 24,11% en activo fijo, el monto principal colocado por el banco está en el rango entre \$2.501 y \$5.000 dólares con un 40,43% y para un 14,89% fue de hasta \$2500 dólares.

De las empresas y negocios encuestados un 84,40% piensa que aumentó su rentabilidad, en relación a los datos de los registros del banco analizados, con el fin de contrastar el aumento de la rentabilidad, para el 77% de las empresas de servicios, para un 89% de las empresas comerciales, y para un 89% de las empresas de producción, la rentabilidad aumentó, por lo que la visión de los encuestados y la relación con los datos no tiene una variación significativa.

La mayoría de los clientes piensa que al pagar a tiempo su crédito será beneficiado a través de mayores montos y apertura en las instituciones financieras, se debe considerar que un 25,42% no sabía que podría tener beneficios al pagar a tiempo los microcréditos.

3.4. MATRIZ DE IMPACTOS

Tabla No. 39
Matriz de impactos

Impacto del microcrédito	S. Comercial	S. Producción	S. Servicios
En el activo corriente	Para un 85% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 74% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 79% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%
En el activo no corriente	Para un 86% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 78% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 71% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%
En el total de pasivo	Para un 47% de las empresas varió en un rango de 50% hasta el 100%	Para un 64% de las empresas varió en un rango de 50% hasta el 100%	Para un 44% de las empresas varió en un rango de 50% hasta el 100%
En el total de patrimonio	Para un 80% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 68% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 76% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%
En las ventas	Para un 75% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 62% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 83% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%

En la utilidad operativa	Para un 68% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 65% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%	Para un 77% de las empresas varió en un rango de hasta el 50%
En la Rentabilidad sobre las ventas	Para un 89% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%	Para un 89% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%	Para un 77% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%
En la Razón de endeudamiento	Para un 70% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%	Para un 78% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%	Para un 67% de las empresas varió en un rango de hasta el 25%
Conocimiento del manejo de microcrédito	El 87% de los clientes encuestados, no conoce la manera adecuada de administrar el dinero del microcrédito		
Capacitaciones en microcrédito	El 97% de los clientes encuestados no ha recibido una capacitación para la aplicación del microcrédito		
Registros contables	El 75% de los clientes encuestados o lleva registros contables		
Conocimiento del punto de equilibrio	El 98% de los clientes encuestados o lleva registros contables		
Necesidad de capacitación	El 97,16 % de los clientes encuestados piensa que es necesaria la capacitación en relación a términos financieros		
Asistencia a capacitaciones	La aceptación de las capacitaciones en relación a la asistencia es del 98,58%		
Destino del crédito	El destino de la mayoría de los créditos sin importar la actividad, fue para capital de trabajo en un 75,89% y para activo fijo un 24,11%		

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Tabla No. 40

Matriz de impacto social económico y financiero

Aspecto	Impacto del microcrédito
Social	Mejoras en las condiciones de vivienda de los microempresarios. Mayor poder adquisitivo de la familia Permitió capacitarse en temas financieros y productivos
Económico	Aumento del ingreso familiar Incremento del empleo independiente Adquisición de máquinas y herramientas
Financiero	Incremento en las ventas Incremento en la utilidades Reducción de costos al comprar cantidad más grandes de materia prima.

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

3.5. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

El microcrédito otorgado por Banco Procredit ha impactado beneficiosamente en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba en el período 2013-2014.

Hipótesis nula - Ho: El microcrédito otorgado por Banco Procredit NO ha impactado beneficiosamente en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba en el período 2013-2014.

Hipótesis alternativa – Ha: El microcrédito otorgado por Banco Procredit ha impactado beneficiosamente en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba en el período 2013-2014.

Py: Ventas antes

Px: Ventas después

Ho: Px = Py

Ha: Px > Py:

Fórmula de Chi cuadrado

$$x^2 = \sum \frac{(o - e)^2}{e}$$

Dónde:

o = Frecuencia observada

e = Frecuencia teórica

v = grados de libertad (k-1) (j-1); k = filas. j=columnas

Datos:

Tabla No. 41

Ventas antes y después el microcrédito

	ANTES	DESPUÉS	TOTAL
Comercial	7.297	8.605	15.902
Producción	6.002	8.210	14.212
Servicios	3.984	5.252	9.236
TOTAL	17.283	22.066	39.349

Fuente: Banco Procredit

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Gráfico No. 35

Calculo del Chi cuadrado

Bienvenido a Minitab, presione F1 para obtener ayuda.

Prueba Chi-cuadrada: C1; C2

Los conteos esperados se imprimen debajo de los conteos observados
Las contribuciones Chi-cuadradas se imprimen debajo de los conteos esperados

	C1	C2	Total
1	7297	8604	15901
	6984,22	8916,78	
	14,008	10,972	
2	6001	8209	14210
	6241,48	7968,52	
	9,265	7,257	
3	3984	5251	9235
	4056,30	5178,70	
	1,289	1,009	
Total	17282	22064	39346

Chi-cuadrada = 43,800; GL = 2; Valor P = 0,000

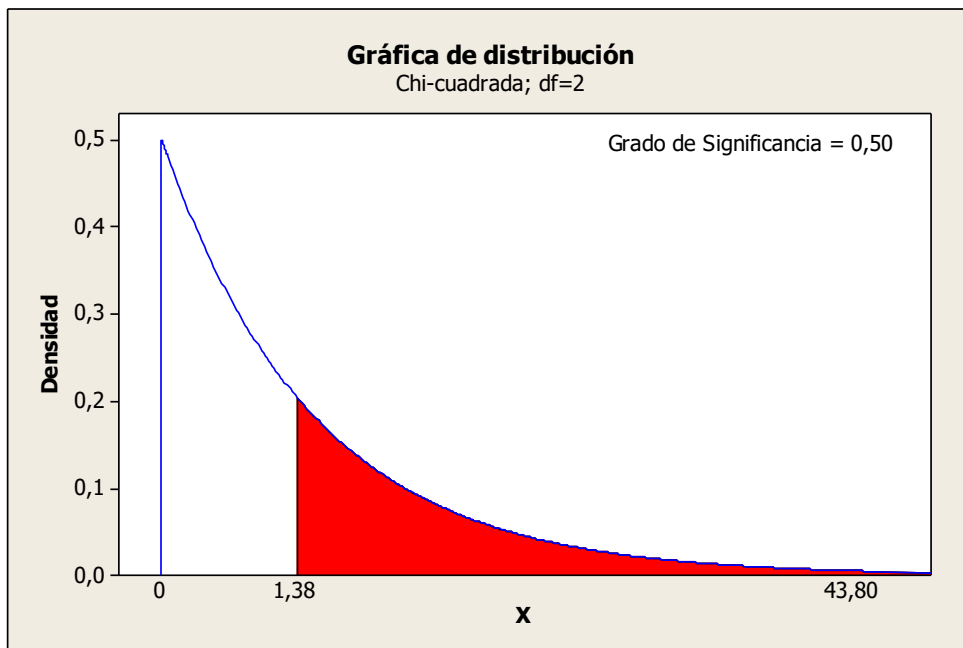
Fuente: Minitab

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

El chi cuadrado es de 43,80, para el gráfico se considera un alfa de 0,05

Gráfico No. 36

Grafica del Chi cuadrado



Fuente: Minitab

Decisión: Como $\chi^2 = 43,80$ se ubica en la zona de rechazo de H_0 , por tanto se acepta la hipótesis alternativa H_a . Es decir el microcrédito otorgado por Banco Procredit ha impactado beneficiosamente en el sector microempresarial de la ciudad de Riobamba en el período 2013-2014.

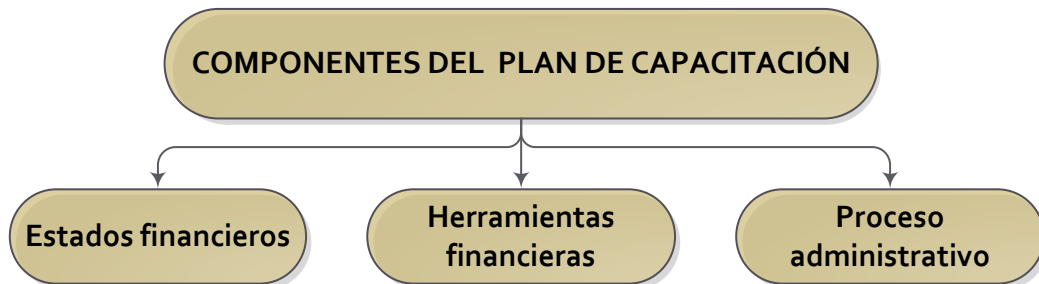
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4. PROPUESTA: PLAN DE CAPACITACIÓN DIRIGIDO A LOS MICROEMPRESARIOS PARA MEJORAR EL MANEJO Y APLICACIÓN DEL MICROCRÉDITO

El plan de capacitación posee 3 componentes, pues se requiere el conocimiento acerca de los estados financieros, para con la información de los mismos poder aplicar el análisis financiero e indicadores, además de aspectos de desarrollo organizacional, para mejorar los aspectos administrativos de las microempresas.

Figura No. 8

Componentes del plan de capacitación



Fuente: Investigación

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.1. MANEJO FINANCIERO

Para un adecuado manejo financiero de la empresas, es prioritario llevar registros contables adecuados, los cuales no requieren de un conocimientos sofisticado, pero si la base de su funcionamiento y componentes, lo que facilita tomar decisiones, además de permitir evaluar las que ya tomadas y aplicar los ajustes correspondientes y necesarios.

Al poseer registros financieros se los puede evaluar mediante un análisis estructural tanto de manera horizontal como vertical y mediante un análisis a través de indicadores, con el fin de identificar la verdadera situación del negocio o empresa en relación a parámetros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

De igual manera existen herramientas específicas para la identificación de la cantidad mínima que un empresario debe vender de su producto o servicio para no ganar, ni perder y tomar decisiones de gestión.

4.1.1. Conceptos básicos

Existen 5 conceptos básicos para llevar de un registro contable adecuado:

Figura No. 9
Términos básicos

ACTIVO	Recurso económico propiedad de una entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro
PASIVO	Lo que el negocio debe a otras personas o entidades conocidas como acreedores
CAPITAL	La aportación de los dueños conocidos como accionistas
INGRESOS	Los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito
GASTOS	Son activos que se han usado o consumido en el negocio, con el fin de obtener ingresos

Fuente: (Guajardo & Andrade de Guajardo, 2008)

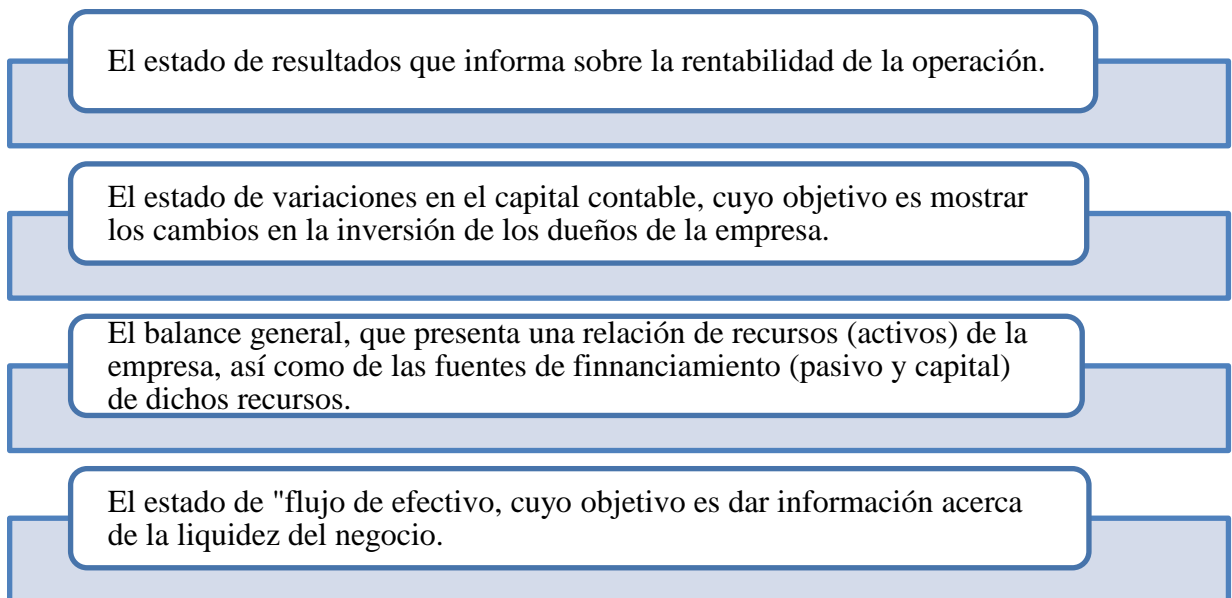
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.1.2. Estados Financieros

Los estados financieros componen una representación organizada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. Considerando las necesidades de información en contabilidad se consideran cuatro informes básicos: (Guajardo & Andrade de Guajardo, 2008)

Los estados financieros son la base para poder aplicar cualquier herramienta de análisis y así determinar la situación base del negocio o empresa de la cual partir para poder tomar decisiones acertadas.

Figura No. 10
Estados Financieros



Fuente: (Guajardo & Andrade de Guajardo, 2008)
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Considerando la situación de las microempresas y sus necesidades en relación a su gestión, se mostraran como utilizar únicamente el estado de resultados y el balance general, que no requieren de conocimientos extensos de contabilidad y son los más importantes en relación a la toma de decisiones.

4.1.2.1. Estado de situación financiera o balance general

El estado de situación financiera o balance general muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa o negocio, el mismo es una herramienta de apoyo para la toma de decisiones en cuanto a inversión y financiamiento. El balance general debe poseer un equilibrio exacto entre las cuentas de activo con las cuentas de pasivo y patrimonio.

Figura No. 11
Balance general

Activo	<p>CIRCULANTE: Aquellos activos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en un periodo normal de operaciones, o bien, cuya convertibilidad al efectivo o sus equivalentes sea menor a un año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Efectivo • Bancos • Inversiones temporales • Cuentas y documentos por cobrar • Inventarios • Deudores diversos
	<p>NO CIRCULANTE: Aquellos activos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en un periodo mayor al de la operación normal, o bien, cuya convertibilidad al efectivo o sus equivalentes sea mayor al año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo de transporte • Maquinaria • Patentes, marcas registradas • Terrenos y edificios • Mobiliario y equipo de oficina
Pasivo	<p>A CORTO PLAZO: Aquellas obligaciones o compromisos cuyo vencimiento es menor al periodo normal de operaciones, generalmente un año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores • Préstamos bancarios con vencimiento menor a un año • Dividendos por pagar • Impuestos por pagar
	<p>A LARGO PLAZO: Aquellas obligaciones o compromisos cuyo vencimiento es mayor al periodo normal de operaciones, generalmente mayor a un año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos por pagar a largo plazo • Préstamos bancarios a largo plazo • Obligaciones
Patrimonio	<p>CAPITAL CONTRIBUIDO: Lo conforman las aportaciones de los dueños y accionistas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capital social • Aportaciones para aumentos de capital • Donaciones • Utilidades • (Pérdidas) retenidas
	<p>UTILIDADES O PERDIDAS: Conformado por el resultado de las operaciones normales de la entidad económica.</p>	

Fuente: (Guajardo & Andrade de Guajardo, 2008)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.1.2.1.1. Balance general de una empresa

Las cuentas de un balance general, son bastante genéricas, lo que permitirá fácilmente su construcción, indiferentemente del sector:

Tabla No. 42
Plan de cuentas: Balance general

COD.	CUENTAS
1	ACTIVOS
1.1.	ACTIVO CORRIENTE
1.1.1.	Activo Corriente Disponible
1.1.1.1.	Caja
1.1.1.1.1.	Caja Chica
1.1.1.2.	Bancos
1.1.2.	Activo Corriente Exigible
1.1.2.1.	Cuentas por cobrar
1.1.3.	Activo Corriente Realizable
1.1.3.1.	Inventarios
1.2	ACTIVO FIJO
1.2.1.	Propiedad, Planta y Equipo
1.2.1.01	Terrenos
1.2.1.02.	Casas

1.2.1.04.	Vehículos
1.2.2.	Depreciación Acumulada de Activos Fijos (esta cuenta se aplicara únicamente al utilizar contabilidad)
2	PASIVOS
2.1.	PASIVO CORRIENTE
2.1.1.	Documentos x pagar Corto Plazo
2.1.1.01.	Documentos x pagar Corto Plazo
2.1.1.02.	Tarjetas de crédito
2.1.2.	Cuentas por Pagar
2.1.2.01.	Proveedores
2.1.2.02.	Otras cuentas por pagar
2.1.3.	Impuestos por Pagar
2.1.3.01.	IVA Cobrado
2.1.3.02.	Impuesto a la Renta por Pagar
2.1.3.03.	Otros Impuestos por pagar
2.2.	PASIVO A LARGO PLAZO
2.2.1.	Hipotecas x pagar
2.2.2.	Documentos x pagar L/P
3	PATRIMONIO
3.1.	Capital
3.1.01.	Capital

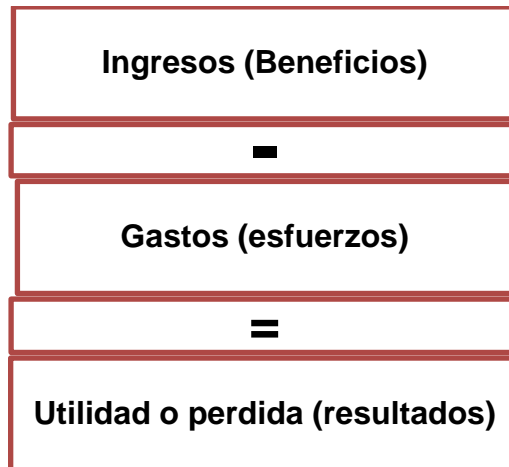
3.2.	Resultados
3.2.01.	Utilidades/Perdidas

Fuente: investigación
 Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.1.2.2. Estado de resultados

El estado de resultados muestra los ingresos y los gastos existentes en una empresa de tal manera que se pueda identificar las utilidades o perdidas dependiendo del resultado de restar los gastos de los ingresos, el resultado de igual manera pasa a ser parte del balance general. A continuación se muestra un modelo básico:

Figura No. 12
Formato básico de un estado de resultados



Fuente: investigación
 Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Un estado de resultados de igual manera posee cuentas específicas que son adaptables a cualquier empresa del sector.

Tabla No. 43**Plan de cuentas: Estado de resultados**

4	INGRESOS
4.1.	OPERACIONALES
4.1.1.	Ventas
4.1.1.1.	Ventas gravadas 0%
4.1.1.2.	Venta gravadas 12%
4.2.	NO OPERACIONALES
4.2.01.	Venta de activos fijos
4.2.02.	Otros Ingresos
5	COSTOS Y GASTOS
5.1.	COSTOS
5.1.1.	OPERACIONALES
5.1.1.01.	Matrería prima
5.1.1.04.	Mano de Obra
5.1.1.04.01.	Mano de Obra Directa(obreros, jornaleros, veterinario)
5.1.1.04.02.	Mano de Obra Indirecta (asesores)
5.1.1.05.	Costos indirectos de fabricación
5.1.1.05.01.	Depreciación de Activos Fijos
5.1.2.	NO OPERACIONALES
5.1.2.01.	Otros

5.2.	GASTOS
5.2.1.	Gastos Administrativos
5.2.1.01.	Sueldos
5.2.1.02.	Servicios Básicos
5.2.1.03.	Gastos Varios
5.2.2.	Gastos de Ventas
5.2.2.01.	Publicidad
5.2.2.02.	Transporte de producto
5.2.3.	Gastos Financieros
5.2.3.01.	Intereses pagados (créditos)

Fuente: Investigación
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Tanto el estado de resultados como balance general, se los puede realizar en el período que se crea conveniente, lo recomendable es hacerlo mensualmente, con el fin de poder determinar las variaciones y tratar de encontrar hallazgos importantes que ayuden a tomar decisiones adecuadas y aplicar acciones correctivas.

4.2. HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Al poseer los estados financieros, se tiene el insumo para realizar diferentes tipos de análisis que permitirán tomar decisiones y encontrar hallazgos importantes. Las principales herramientas financieras son:

- Análisis estructural horizontal y vertical
- Indicadores financieros

4.2.1. Análisis estructural

El análisis estructural se lo realiza a través de la determinación de porcentajes en relación al peso de cada cuenta en relación a una cuenta principal para el análisis vertical y para el análisis horizontal se requiere más de 2 balances generales o estados de resultados con el fin de medir los cambios en los diferentes períodos.

A continuación se muestra ejemplos de cada análisis:

Tabla No. 44
Análisis vertical de un estado de resultados

Cuenta	Valor	Porcentaje
Ventas	\$ 47.880,00	100%
- Costo de Producción	\$ 37.537,55	78%
= Utilidad Bruta	\$ 10.342,45	22%
- Gastos de Administración	\$ 2.420,00	5%
- Gasto de Ventas	\$ 710,00	1%
- Gasto de Financiero	\$ 625,00	1%
= Utilidad antes del IR y PT	\$ 6.587,45	14%
- 15% part. Trabajadores	\$ 988,12	2%
= Utilidad a I.R.	\$ 5.599,33	12%
- Impuesto a la renta (22%)	\$ 1.231,85	3%
Utilidad Neta	\$ 4.367,48	9%

Fuente: Investigación
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: Como se puede apreciar en el estado de resultados, el análisis vertical muestra que el costo de producción representa un 78% de las ventas, lo que deja al dueño con un utilidad bruta que representa un 22% de las ventas, se observa en el ejemplo que los gastos administrativos de ventas y financieros suman como máximo un 6% de los ingresos totales y después de los impuestos y repartición de utilidades a trabajadores queda una utilidad neta que representa un 9% de las ventas, este último valor también se refiere a la rentabilidad de la empresa sobre las ventas.

Mediante este análisis se puede determinar si es que existen cuentas que posean valores exagerados, también si la rentabilidad en relación a las ventas es provechosa para el dueño, también se puede analizar si el costo de producción es demasiado alto, al comparar con empresas similares.

Tabla No. 45

Análisis horizontal de un estado de resultados

Cuenta	2015	2016	Variación
Ventas	\$ 47.880,00	\$ 52.668,00	10,00%
- Costo de Producción	\$ 37.537,55	\$ 42.417,43	13,00%
= Utilidad Bruta	\$ 10.342,45	\$ 10.250,57	-0,89%
- Gastos de Administración	\$ 2.420,00	\$ 2.710,40	12,00%
- Gasto de Ventas	\$ 710,00	\$ 788,10	11,00%
- Gasto de Financiero	\$ 625,00	\$ 675,00	8,00%
= Utilidad antes del IR y PT	\$ 6.587,45	\$ 6.077,07	-7,75%
- 15% part. Trabajadores	\$ 988,12	\$ 911,56	-7,75%
= Utilidad a I.R.	\$ 5.599,33	\$ 5.165,51	-7,75%
- Impuesto a la renta (22%)	\$ 1.231,85	\$ 1.136,41	-7,75%
Utilidad Neta	\$ 4.367,48	\$ 4.029,10	-7,75%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Interpretación y análisis: Como se puede apreciar en el estado de resultados, las ventas se han incrementado un 10% en relación al año anterior, también se observa que el costo de producción se incrementó en un porcentaje mayor al de las ventas , por lo que se puede inferir que los costos como materia prima, mano de obra o algún costo indirecto incrementó su valor en relación al año anterior, en cuanto a la utilidad dado que el costo de producción se aumentó, las misma se redujeron en un 0,89%, los gastos de administración se crecieron un 12%, los gastos de ventas un 11% y los gastos financieros un 8%, al incrementarse todos los gastos, la utilidad neta en relación al año anterior se ha reducido en un 7,75%.

4.2.2. Indicadores financieros

Los indicadores financieros están diseñados para medir cuatros aspectos importantes: liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento. (Van Horne, 2007)

- **Índices de liquidez.**

Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.

- **Índices de Gestión o actividad.**

Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

- **Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento**

Ratios que relacionan recursos y compromisos.

- **Índices de Rentabilidad.**

Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

4.2.2.1. Análisis de liquidez

El análisis de la liquidez medirá la capacidad del negocio o empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. En cuanto a las microempresas fácilmente podrán aplicar los índices de liquidez general y de liquidez inmediata.

Tabla No. 46

Indicadores de liquidez

Índice de liquidez general	Índice de liquidez inmediata
$L.G. = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$L.I. = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
La manera más fácil de interpretarlo es en número de veces	La manera más fácil de interpretarlo es en número de veces
<p>Ejemplo</p> $L.G. = \frac{\$ 2000}{\$ 1000} = 2 \text{ veces}$ <p>Quiere decir que con el dinero que cuenta en la cuenta de activo corriente, puede cubrir 2 veces su activo corriente.</p>	<p>Ejemplo</p> $L.I. = \frac{\$ 2000 - \$ 1000}{\$ 1000} = 1 \text{ vez}$ <p>Quiere decir que con el dinero que cuenta en la cuenta de activo corriente y sin considerar los inventarios, se puede cubrir 1 vez su activo corriente.</p>

Fuente: (Aching, 2006)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.2.2.2. Análisis de la gestión o actividad

Evalúa la efectividad y eficiencia de la gestión. Para las microempresas se aplicarán los siguientes:

Tabla No. 47
Indicadores de gestión

Rotación de activos	Rotación de activos fijos
$R.A. = \frac{Ventas}{Activos\ totales} \times 100$	$R.F. = \frac{Ventas}{Activos\ fijos} \times 100$
Se lo mide en porcentaje	Se lo mide en porcentaje
<p>Ejemplo</p> $R.A. = \frac{\$ 2000}{\$ 10000} \times 100 = 20\%$ <p>Mediante este indicador se mide la productividad de los activos. Quiere decir que las ventas que se obtienen representan un 20% del total de los activos</p>	<p>Ejemplo</p> $R.F. = \frac{\$ 2000}{\$ 5000} \times 100 = 40\%$ <p>Mediante este indicador se mide la productividad de los activos fijos. Quiere decir que las ventas que se obtienen representan un 40% del total de los activos fijos</p>

Fuente: (Aching, 2006)
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.2.2.3. Análisis de solvencia, endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo. (Aching, 2006)

Tabla No. 48
Indicadores de solvencia

Estructura del capital	Endeudamiento
$E.C. = \frac{Pasivo\ total}{Patrimonio}$	$End. = \frac{Pasivo\ total}{Activos\ total} \times 100$
Puede ser medido en unidades monetarias	Se lo mide en porcentaje
<p>Ejemplo</p> $E.C. = \frac{\$ 2500}{\$ 10000} = 0,25$ <p>Quiere decir que por cada unidad aportada por los dueños, existen 0,25 unidades aportadas por acreedores.</p>	<p>Ejemplo</p> $End. = \frac{\$ 1500}{\$ 10000} \times 100 = 15\%$ <p>Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos, en este caso los acreedores participaran con el 15% en relación a los activos.</p>

Fuente: (Aching, 2006)
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.2.2.4. Análisis de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Utilidad ventas

Tabla No. 49
Indicadores de rentabilidad

Rendimiento sobre el patrimonio	Margen Neto
$R.P. = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} \times 100$	$M.N. = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas} \times 100$
Puede ser medido en unidades monetarias	Se lo mide en porcentaje
<p>Ejemplo</p> $R.P. = \frac{\$ 2500}{\$ 10000} \times 100 = 0,25$ <p>Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el dueño, en este por cada dólar invertido se obtiene un 25% de utilidad.</p> <p>Mide la capacidad de la empresa, o negocio para generar utilidad.</p>	<p>Ejemplo</p> $M.N. = \frac{\$ 1500}{\$ 10000} \times 100 = 15\%$ <p>Representa el porcentaje de utilidad que se obtiene por unidad vendida y es uno de los más importantes indicadores, pues permite conocer si se tiene un margen de contribución adecuado.</p>

Fuente: (Aching, 2006)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.2.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una excelente herramienta para la toma de decisiones y permite determinar la cantidad de producto necesario en un período de tiempo determinado para no ganar, ni perder, lo que ayuda a determinar si el negocio cumple con las expectativas de los dueños. Para el cálculo del punto de equilibrio es necesario diferencia los costos fijos y los costos variables.

Se debe considerar que un costo fijo no varía en relación a la unidad de producto que se produzca a diferencia del variable. Además se debe considera que no se debe confundir términos con la inversión.

Para determinar el punto de equilibrio se recomienda seguir los siguientes pasos:

1. Determinar los costos fijos y variables
2. Hacer un cuadro resumen de los datos necesario para el cálculo
 - a. Costos fijos
 - b. Costos variables
 - c. Unidades producidas
 - d. Precio de venta
3. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio (unidades)

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de venta del producto} - \text{costo variable unitario}}$$

4. De ser el caso graficar
5. Analizar los resultados

A continuación se muestra un ejemplo en relación a la producción de carne de pollo, considerando una producción anual de 208.695 libras y un precio de venta de \$ 1,10.

Tabla No. 50**Costos y gastos anuales**

	Fijo	Variable	Total
Materia Prima			\$ 169.200,00
Pollo		\$ 168.000,00	
Fundas		\$ 1.200,00	
Mano de Obra	\$ 9.658,72		\$ 9.658,72
Costos Indirectos			\$ 2.909,00
Energía eléctrica		\$ 840,00	
Gas		\$ 144,00	
Depreciación	\$ 1.545,00		
Amortización	\$ 380,00		
Gastos Administrativos			\$ 15.749,62
Sueldos	\$ 12.629,62		
Arriendo	\$ 2.400,00		
Servicios básicos	\$ 720,00		
Gastos de Venta			\$ 7.789,36
Sueldos	\$ 4.829,36		
Publicidad	\$ 2.960,00		
Gastos Financieros			\$ 1.200,00
Interés	\$ 1.200,00		
Costos	\$ 36.322,70	\$ 170.184,00	
Costo Total	\$ 206.506,70		\$ 206.506,70

Fuente: Investigación

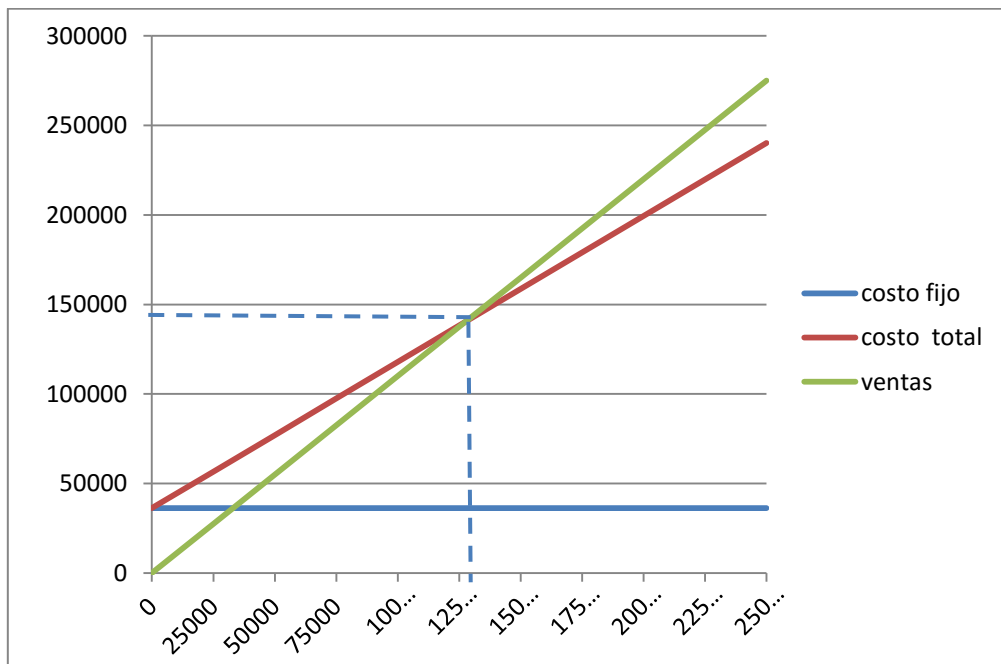
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Tabla No. 51**Datos ejercicio punto de equilibrio**

Costo Fijo	\$ 36.322,7
Costo Variable	\$ 170.184,00
Costo Variable Unitario	\$ 0,82
Capacidad de producción	208.695 libras
Precio de Venta	\$ 1,10

Costo fijo	
precio de venta	- costo variable unitario
\$ 1,10	- \$ 0,82
\$ 36.322,70	
0,28	
127.656 libras	

Grafico No. 37
Punto de equilibrio



Fuente: Investigación
Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Análisis: Como se observa el punto de equilibrio se logra al producirse y venderse 127.656 libras, de una capacidad de producción de 208.695 libras, es decir que en dicha cantidad el dueño del negocio o empresa no perderá, ni ganará.

4.3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

La gestión administrativa se refiere a la manera en que se desarrollan las actividades administrativas de una empresa, a través de la sistematización y la adecuada utilización de los recursos provenientes de los inversores o dueños de la unidad productiva o empresa, cuya meta es lograr la eficacia en su proceso y cumplir con las metas. (Münch, 2007)

La gestión administrativa se basa en el proceso administrativo, el mismo que consta de El proceso administrativo consta de 4 fases: la planeación, organización, dirección y control.

4.3.1. La planeación

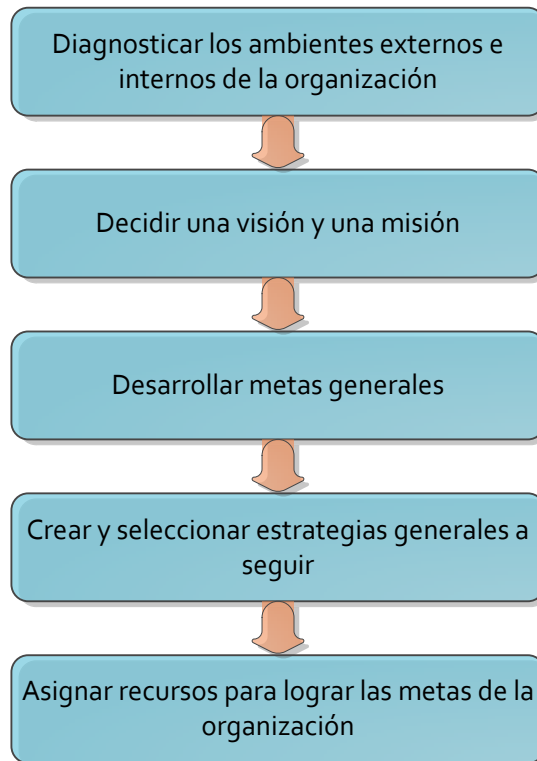
“La planeación consiste en elegir misiones y objetivos y en encaminar acciones para materializarlos. Requiere tomar decisiones, lo que significa elegir líneas de acción entre alternativas.” (Koontz & Weihrich, 2007)

El primer paso del proceso administrativo es la planeación, en el cual se define a dónde quiere llegar la organización y cómo va a conseguirlo.

4.3.1.1. Planeación estratégica

La Planeación Estratégica se rige por procesos continuos, los cuales se los detalla a continuación:

Figura No. 13 Procesos de un plan estratégico



Fuente: (Hellriege, Jackson, & John, 2009)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.3.1.1.1. La misión

“La Misión describe el propósito de la empresa, esto es, su razón de ser. Determina, además en cuáles negocios participará y cuales no competirá, que mercados servirá, como se administrará y como crecerá la compañía. La formulación de la Misión requiere una clara definición de cuál es el negocio de la organización (o cual planea que sea) a través de una declaración concisa del propósito por el cual fue creada la empresa, cual es el vacío que intenta llenar dentro de la sociedad y la economía” (García, 2010)

4.3.1.1.2. Visión

"La visión es el resultado de nuestros sueños en acción: nos dice a dónde queremos llegar". En las empresas, la visión es el sueño de la alta administración, visualizando la posición que quiere alcanzar la empresa en los próximos años. Se centra en los fines y no en los

medios, lo cual nos indica que lo importante es el punto a donde se quiera llegar, no como llegar ahí.” (García, 2010)

4.3.1.1.3. Estrategias

Las estrategias muestran la manera de cumplir con los objetivos, a través del direccionamiento y presupuesto de los recursos económicos y temporales, nacen de la necesidad de la empresa de gestionar eficientemente. (García, 2010)

4.3.1.1.4. FODA

El análisis FODA o DAFO compendia los criterios más importantes del análisis del entorno en relación a sus aspectos externos y de la capacidad interna de la organización en relación a las diferentes áreas (finanzas, administración, ventas, marketing, presupuestos, etc), el resultado del análisis es clasificado según el impacto o propiedad como oportunidad, amenaza, fortaleza o debilidad. (Martinez & Milla, 2012)

4.3.1.1.5. Programas

Para Lourdes Munch, en su libro Planificación estratégica “Los programas son la secuencia de actividades específicas que habrán de realizarse para alcanzar los objetivos y las estrategias, el tiempo requerido para efectuarlas así como la asignación de los responsables de su ejecución.” (Münch, 2011)

4.3.1.1.6. Presupuestos

El presupuesto es la cuantificación y asignación de los recursos descrita en un documento, para realizar los planes y actividades, de igual manera ayudan a coordinar las actividades entre las diferentes áreas. (Münch, 2011)

4.3.2. La organización

La organización como parte del proceso administrativo se enfoca en establecer una adecuada estructura en relación a las funciones del talento humano de la empresa o institución, la misma tiene como propósito efectivo asignar los puestos necesarios para que se cumplan los objetivos identificados en la planificación, considerando la capacidad, conocimientos y actitudes del personal. (Koontz & Weihrich, 2007)

4.3.2.1. Estructura orgánica

Para Guillermo Gómez Ceja (2014) la estructura orgánica “es la forma en que están ordenadas las unidades que componen una organización conforme a criterios de jerarquía. Dentro de la estructura orgánica se consignan: puestos y unidades, líneas de autoridad y responsabilidad y niveles jerárquicos”

4.3.2.1.1. El Organigrama

El organigrama de una empresa muestra la estructura orgánica de la misma o de un área específica a través de un gráfico, en el cual se identifican claramente las relaciones entre las áreas. (García, 2010)

Los organigramas poseen algunas características que los vuelven una herramienta eficiente para representar adecuadamente la estructura orgánica de una empresa u organización.

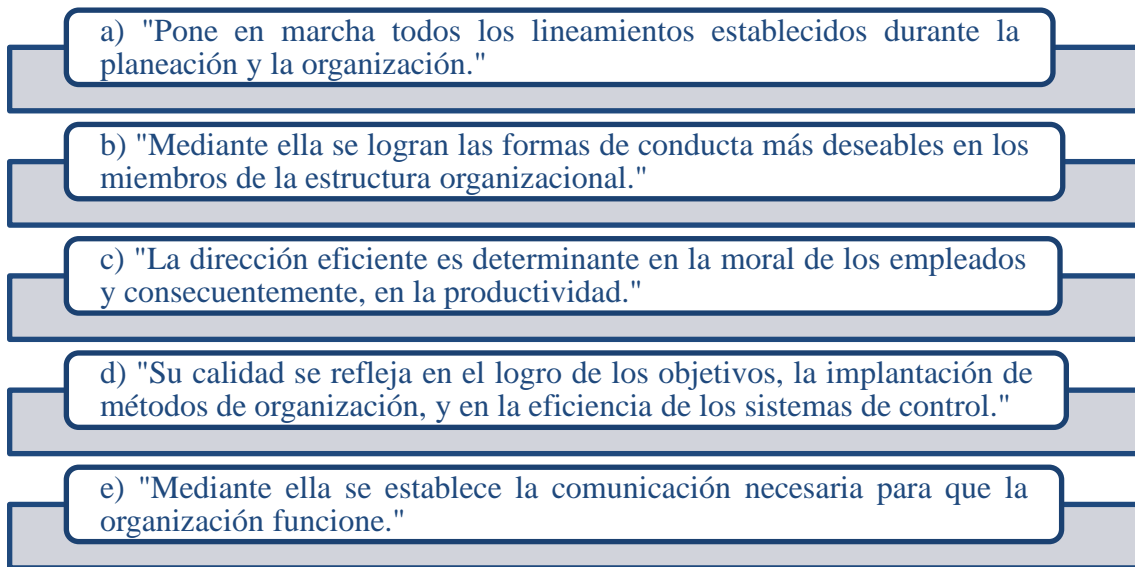
4.3.3. La dirección

Para Harold Koontz & Heinz Weihrich la dirección es “el proceso consistente en influir en los individuos para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales. Las personas asumen diferentes papeles, y no existen personas promedio. Al trabajar en favor de las metas, un administrador debe tomar en cuenta la dignidad de las personas en su integridad.” (Koontz & Weihrich, 2007)

4.3.3.1. Importancia de la dirección

La dirección de una organización es un componente que posee relevancia, a continuación se muestran los principales criterios más importantes en relación a su importancia.

Figura No. 14
Importancia de la dirección



Fuente: (García, 2010)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

4.3.4. El control

El control es la última fase de proceso administrativo y evalúa el desempeño y el logro en relación a la consecución de los objetos, con el fin de determinar problemas en la aplicación de estrategias, estructura o dirección y corregirlos de tal manera que permitan una mejora continua y una gestión eficiente. (Koontz & Weihrich, 2007)

Un control eficiente debe cumplir con las siguientes características, considerado prioritariamente la necesidad de planeación y ejecución.

Figura No. 15

Características del control

Reflejar la naturaleza de estructura organizacional	Un sistema de control deberá ajustarse a las necesidades de la empresa y tipo de actividad que se desea controlar.
Oportunidad	Un buen control debe manifestar inmediatamente las desviaciones, siendo lo ideal que las descubra antes de que se produzcan.
Accesibilidad	Todo control debe establecer medidas sencillas y fáciles de interpretar para facilitar su aplicación, las técnicas muy complicadas en lugar de ser útiles crean confusiones.
Ubicación estratégica	Resulta ineficiente implantar controles para todas las actividades de la empresa, por lo que es necesario establecerlos en ciertas áreas de valor estratégico.

Fuente: (García, 2010)

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

De igual manera se debe considerar un modelo de negocios que permita saber cómo las diferentes áreas de la empresa se interrelacionen entre sí, por lo que a continuación se expone una cadena de valor, la cual está diseñada para dar un mayor valor al cliente.

Figura No. 16

Cadena de valor: Empresa de producción y comercialización

GESTIÓN		Mejora la gestión a través de una reducción de costos. Capacitación en la gestión de las empresas.	
FINANZAS		Mayores ventas. Mayores utilidades.	
TALENTO HUMANO		Capacitación al talento humano. Mayor productividad del talento humano.	
INFRAESTRUCTURA		Adquisición de maquinaria. Mejora de la infraestructura.	
COMPRAS	OPERACIONES	MARKETING Y VENTAS	SERVICIO POSTVENTA
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor compra de suministros. • Reducción de costos a través de una mayor compra de productos o materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante la capacitación se optimizaron los procesos. • La compra de materia prima aumenta la productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se incrementó el marketing. • Aumentaron las ventas. • Se pueden hacer promociones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se pudo dar seguimiento al cliente. • Aumento la satisfacción del cliente.

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

Figura No. 17

Cadena de valor: Empresa de servicios

GESTIÓN		Capacitación en la gestión de las empresas. Optimización de recursos.	
FINANZAS		Mayores ventas. Mayores utilidades.	
TALENTO HUMANO		Capacitación al talento humano. Mayor productividad del talento humano.	
INFRAESTRUCTURA		Mejora de la infraestructura. Aumento de áreas.	
OPERACIONES	MARKETING Y VENTAS	ATENCIÓN AL CLIENTE	SERVICIOS
<ul style="list-style-type: none"> • Mediante la capacitación se optimizaron los procesos. • Reducción en el tiempo para la generación del servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se incrementó el marketing. • Aumentaron las ventas. • Se pueden hacer promociones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se pudo dar seguimiento al cliente. • Aumento la satisfacción del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios más eficientes. • Reducción de tiempos en la prestación de servicios.

Elaborado por: Hugo Ramiro Ordóñez Guerra

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Se analizó el impacto del microcrédito en el sector comercial y se determinó a través de los datos que el impacto ha sido beneficioso, pues el activo corriente, no corriente, patrimonio, ventas y utilidades han variado de manera positiva, principalmente en un rango de hasta el 50%, el pasivo dado el crédito, varió entre el 50% al 100% en un 47% y en menor medida hasta el 50%, en un porcentaje del 39% de los negocios, en cuanto al indicador de rentabilidad y endeudamiento variaron un 25% respectivamente.

Se analizó el impacto del microcrédito en el sector de producción y se determinó a través de los datos que el impacto ha sido beneficioso, pues el activo corriente, no corriente, patrimonio, ventas y utilidades han variado de manera positiva, principalmente en un rango de hasta el 50%, el pasivo dado el crédito, varió entre el 50% al 100% en un 64% y en menor medida hasta el 50%, en un porcentaje del 22% de los negocios, en cuanto al indicador de rentabilidad y endeudamiento variaron un 25% respectivamente.

Se analizó el impacto del microcrédito en el sector de servicios y se determinó a través de los datos que el impacto ha sido beneficioso, pues el activo corriente, no corriente, patrimonio, ventas y utilidades han variado de manera positiva, principalmente en un rango de hasta el 50%, el pasivo dado el crédito, varió entre el 50% al 100% en un 44% y en menor medida hasta el 27%, en un porcentaje del 64% de los negocios, en cuanto al indicador de rentabilidad y endeudamiento variaron un 25% respectivamente.

En la propuesta del capítulo cinco, se ha diseñado un plan de capacitación dirigido a las microempresas para mejorar el manejo y aplicación de los recursos financieros del microcrédito, mismo que se pone a consideración a la entidad para ser aprobado y aplicado.

RECOMENDACIONES

Se recomienda la constante evaluación del impacto del microcrédito en el sector comercial, con el fin de poder diseñar estrategias que permitan no solo generar una fuente fiable de repago, si no que mejore la gestión de las empresas y propenda al desarrollo del cantón y la provincia.

Se recomienda al Banco Procredit que para el sector productivo, además de la aplicación de capacitaciones en herramientas financieras y manejo del crédito, se diseñen asesorías para la mejora de los procesos de producción, con el fin de mejorar la principal área de este sector y que aumente el valor de los productos y servicios ofrecidos por el banco hacia el cliente, lo que beneficiará a la institución en términos de imagen corporativa y de responsabilidad social.

En relación al sector de servicios, se recomienda al Banco Procredit diseñar capacitaciones en referencia a servicio al cliente y técnicas comerciales, para la mejora de los procesos de generación del servicio, colaborando con este sector y aumentando el valor de los productos y servicios ofrecidos por el banco, lo que beneficiará a la institución en términos de imagen corporativa y de responsabilidad social.

Se recomienda la aprobación y aplicación de la propuesta: “Plan de capacitación dirigido a las microempresas para mejorar el manejo y aplicación de los recursos financieros del microcrédito”, pues a través de este se mejorará la gestión de las empresas de los diferentes sectores.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching, C. (2006). *Guía rápida, ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima: Prociencia y cultura.
- Foschiatto , P., & Stumpo, G. (2006). *Políticas municipales de microcrédito: Un instrumento para la dinamización*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- García, A. (2010). *Administración Financiera*. México: Universidad Cristóbal Colón.
- Guajardo, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera* . México: Mcgraw-hill/interamericana editores.
- Jácome, H., et al, (2004). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo* . Quito : FLACSO, Sede Ecuador.
- López, J., & Altina, G. (2008). *Gestión Bancaria: Factores clave del microentorno* . Madrid: Mc Graw Hill .
- Mishkin, F. (2014). *Moneda, banca y mercados financieros*. México: Pearson Educación.
- Sanromán, R., & Cruz, A. (2008). *Derecho corporativo y la empresa* . Satna Fé: Cengage Learning.
- Van Horne, J. (2007). *Administración Financiera*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Villegas, E., & Ortega, M. (2007). *Administración de Inversiones*. México: Mcgraw-Hill.

INTERNET

- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2009). Boletines mensuales Bancos Ecuador. Recuperado, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2

ANEXOS

Anexo 1

Modelo de encuesta

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

Objetivo: Recolectar información sobre el microcrédito y su manejo en relación a los clientes del Banco Procredit

1. ¿Conoce usted la manera adecuada de manejar un microcrédito?
 - Si
 - No

2. ¿Ha recibido capacitación para el manejo del microcrédito?
 - Si
 - No

3. ¿Lleva registros contables?
 - Si
 - No

4. ¿Conoce usted como determinar el punto de ventas donde no gana ni pierde en su negocio o empresa?

- Si
- No

5. ¿Piensa que es necesaria la capacitación en términos financieros?

- Si
- No

6. ¿Asistiría usted a una capacitación que le indique la manera adecuada de manejar un negocio en relación a finanzas?

- Si
- No

7. ¿Las actividades de su empresa son de orden?

- Comercial
- Productiva
- De servicios

8. ¿A qué destino el crédito?

- Capital de trabajo
- Activo fijo

9. ¿El monto de crédito fue de?

	1 – 2500
	2501 - 5000
	5001 – 7500
	7501 - 10000
	10001 – 12500
	12501 – 15000
	15001 - 17500
	17501 - 20000

10. ¿Al acceder al microcrédito la rentabilidad de su negocio aumentó?

- Si
- No

11. ¿Cómo afecto el microcrédito a su entorno familiar?

- Mayor apertura crediticia
- Mayores montos en créditos
- Créditos sin garante

- Mayor plazo de cancelación
- Adquirir una cuenta corriente
- Tasa de interés preferencial
- Asesorías en la administración del negocio
- Otros

12. ¿Qué beneficios según usted son los más importantes a la hora de obtener y cancelar un crédito?

Gracias por su colaboración

Anexo 2

Análisis del sector Servicios

Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	62	75	21%	13880	2828	-80%
Activo no corriente	19000	43000	126%	60258	79690	32%
Total pasivo	0	4734	100%	6600	0	-100%
Total patrimonio	19062	43075	126%	74138	82518	11%
Ventas	1890	2850	51%	1980	2509	27%
Utilidad operativa	866	1670	93%	1980	2002	1%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	46%	59%	13%	100%	80%	-20%
Razón de endeudamiento	0%	11%	11%	9%	0%	-9%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	19550	4280	-78%	13880	2828	-80%
Activo no corriente	30000	126735	322%	60258	79690	32%
Total pasivo	4324	34712	703%	6600	0	-100%
Total patrimonio	49550	131015	164%	74138	82518	11%
Ventas	2604	7650	194%	1980	2509	27%
Utilidad operativa	1124	3247	189%	1980	2002	1%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	43%	42%	-1%	100%	80%	-20%
Razón de endeudamiento	9%	26%	18%	9%	0%	-9%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2000	2800	40%	1000	1300	30%
Activo no corriente	40000	85760	114%	22000	22000	0%
Total pasivo	5010	3990	-20%	3859	3486	-10%
Total patrimonio	42000	88560	111%	23000	23300	1%

Ventas	2400	3580	49%	1247	1302	4%
Utilidad operativa	952	1787	88%	550	603	10%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	40%	50%	10%	44%	46%	2%
Razón de endeudamiento	12%	5%	-7%	17%	15%	-2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12000	18000	50%	2740	8594	214%
Activo no corriente	30000	20000	-33%	115000	233163	103%
Total pasivo	2654	12957	388%	24823	49342	99%
Total patrimonio	42000	38000	-10%	117740	241757	105%
Ventas	3086	3820	24%	9545	11600	22%
Utilidad operativa	1763	2287	30%	3251	4050	25%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	57%	60%	3%	34%	35%	1%
Razón de endeudamiento	6%	34%	28%	21%	20%	-1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	3200	2253	-30%	7085	9303	31%
Activo no corriente	1458	8510	484%	64864	63621	-2%
Total pasivo	2000	67	-97%	17177	41140	140%
Total patrimonio	4658	10763	131%	71949	72924	1%
Ventas	525	5668	980%	4625	4625	0%
Utilidad operativa	525	1033	97%	1679	2120	26%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	100%	18%	-82%	36%	46%	10%
Razón de endeudamiento	43%	1%	-42%	24%	56%	33%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1302	5500	322%	1514	4661	208%
Activo no corriente	13000	41220	217%	65000	65390	1%

Total pasivo	0	1324	100%	2066	2677	30%
Total patrimonio	14302	46720	227%	66514	70051	5%
Ventas	3433	5768	68%	8300	8300	0%
Utilidad operativa	1541	3269	112%	2813	3159	12%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	45%	57%	12%	34%	38%	4%
Razón de endeudamiento	0%	3%	3%	3%	4%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1277	1475	16%	4874	16114	231%
Activo no corriente	21610	72560	236%	0	30236	100%
Total pasivo	5712	12665	122%	0	30236	100%
Total patrimonio	22887	74035	223%	4874	46350	851%
Ventas	2577	4687	82%	4810	9255	92%
Utilidad operativa	1187	1860	57%	1288	3564	177%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	46%	40%	-6%	27%	39%	12%
Razón de endeudamiento	25%	17%	-8%	0%	65%	65%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	620	750	21%	2868	3680	28%
Activo no corriente	19000	21000	11%	60258	62448	4%
Total pasivo	1256	4734	277%	0	6600	100%
Total patrimonio	19620	21750	11%	63126	66128	5%
Ventas	2398	2850	19%	2180	2509	15%
Utilidad operativa	1266	1670	32%	1674	2385	42%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	53%	59%	6%	77%	95%	18%
Razón de endeudamiento	6%	22%	15%	0%	10%	10%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación

Activo corriente	4280	5680	33%	13440	12828	-5%
Activo no corriente	45000	127375	183%	62586	76907	23%
Total pasivo	4244	37172	776%	6600	0	-100%
Total patrimonio	49280	133055	170%	76026	89735	18%
Ventas	6047	7650	27%	2154	2509	16%
Utilidad operativa	2411	3247	35%	1705	2002	17%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	40%	42%	3%	79%	80%	1%
Razón de endeudamiento	9%	28%	19%	9%	0%	-9%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2143	2803	31%	1475	1542	5%
Activo no corriente	45760	654760	1331%	22000	22000	0%
Total pasivo	3995	4523	13%	3859	3486	-10%
Total patrimonio	47903	657563	1273%	23475	23542	0%
Ventas	2400	3580	49%	1023	1472	44%
Utilidad operativa	1952	2911	49%	459	645	41%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	81%	81%	0%	45%	44%	-1%
Razón de endeudamiento	8%	1%	-8%	16%	15%	-2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12543	15698	25%	3765	5021	33%
Activo no corriente	16432	20000	22%	111876	154321	38%
Total pasivo	3457	6123	77%	26212	36298	38%
Total patrimonio	28975	35698	23%	115641	159342	38%
Ventas	3543	4321	22%	10432	10900	4%
Utilidad operativa	1456	1876	29%	3421	3786	11%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	41%	43%	2%	33%	35%	2%

Razón de endeudamiento	12%	17%	5%	23%	23%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	6543	7534	15%	7085	9303	31%
Activo no corriente	2876	3432	19%	59765	71234	19%
Total pasivo	2456	3276	33%	34234	54345	59%
Total patrimonio	9419	10966	16%	66850	80537	20%
Ventas	5432	5668	4%	5025	7432	48%
Utilidad operativa	1476	1498	1%	1454	2348	61%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	27%	26%	-1%	29%	32%	3%
Razón de endeudamiento	26%	30%	4%	51%	67%	16%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	3456	4567	32%	1789	2376	33%
Activo no corriente	5612	6549	17%	71534	87634	23%
Total pasivo	345	612	77%	21678	38574	78%
Total patrimonio	9068	11116	23%	73323	90010	23%
Ventas	3234	6078	88%	8345	8865	6%
Utilidad operativa	3256	6234	91%	3301	3872	17%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	101%	103%	2%	40%	44%	4%
Razón de endeudamiento	4%	6%	2%	30%	43%	13%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1456	1972	35%	4634	5800	25%
Activo no corriente	23548	35210	50%	23900	30236	27%
Total pasivo	5280	8456	60%	20098	30236	50%
Total patrimonio	25004	37182	49%	28534	36036	26%
Ventas	3054	4276	40%	5325	6378	20%
Utilidad operativa	1464	2021	38%	1453	1980	36%

Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	48%	47%	-1%	27%	31%	4%
Razón de endeudamiento	21%	23%	2%	70%	84%	13%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	876	1212	38%	2987	3680	23%
Activo no corriente	18675	26000	39%	68543	78543	15%
Total pasivo	1357	2031	50%	5986	7980	33%
Total patrimonio	19551	27212	39%	71530	82223	15%
Ventas	2167	2865	32%	2376	3465	46%
Utilidad operativa	2990	3980	33%	2056	2987	45%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	138%	139%	1%	87%	86%	0%
Razón de endeudamiento	7%	7%	1%	8%	10%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4187	5680	36%	9856	12828	30%
Activo no corriente	100876	127375	26%	62586	76907	23%
Total pasivo	4244	6543	54%	6600	9800	48%
Total patrimonio	105063	133055	27%	72442	89735	24%
Ventas	5997	7650	28%	2376	2567	8%
Utilidad operativa	2411	3376	40%	1678	1896	13%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	40%	44%	4%	71%	74%	3%
Razón de endeudamiento	4%	5%	1%	9%	11%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2243	2803	25%	987	1354	37%
Activo no corriente	45760	56498	23%	22000	30342	38%
Total pasivo	2543	4523	78%	3345	4567	37%
Total patrimonio	48003	59301	24%	22987	31696	38%

Ventas	2345	3198	36%	1023	1232	20%
Utilidad operativa	1952	2765	42%	1453	1768	22%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	83%	86%	3%	142%	144%	1%
Razón de endeudamiento	5%	8%	2%	15%	14%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12345	15698	27%	3440	4696	37%
Activo no corriente	16432	20345	24%	109476	151921	39%
Total pasivo	3457	5998	74%	25665	35751	39%
Total patrimonio	28777	36043	25%	112916	156617	39%
Ventas	3345	4321	29%	10987	11455	4%
Utilidad operativa	1543	1965	27%	3199	3564	11%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	46%	45%	-1%	29%	31%	2%
Razón de endeudamiento	12%	17%	5%	23%	23%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	6321	7312	16%	6752	8970	33%
Activo no corriente	2654	3210	21%	50877	62346	23%
Total pasivo	2678	3498	31%	25346	45457	79%
Total patrimonio	8975	10522	17%	57629	71316	24%
Ventas	5210	5446	5%	5382	7789	45%
Utilidad operativa	1398	1498	7%	2108	3002	42%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	27%	28%	1%	39%	39%	-1%
Razón de endeudamiento	30%	33%	3%	44%	64%	20%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2667	3778	42%	2047	2634	29%
Activo no corriente	4625	5562	20%	69562	85662	23%

Total pasivo	545	812	49%	23650	36602	55%
Total patrimonio	7292	9340	28%	71609	88296	23%
Ventas	3111	5955	91%	6948	7717	11%
Utilidad operativa	3133	6230	99%	3856	4538	18%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	101%	105%	4%	55%	59%	3%
Razón de endeudamiento	7%	9%	1%	33%	41%	8%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1912	2444	28%	6434	7600	18%
Activo no corriente	13549	23456	73%	19456	25792	33%
Total pasivo	5280	8456	60%	15654	25792	65%
Total patrimonio	15461	25900	68%	25890	33392	29%
Ventas	3312	4645	40%	4881	5934	22%
Utilidad operativa	1821	2600	43%	1400	1927	38%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	55%	56%	1%	29%	32%	4%
Razón de endeudamiento	34%	33%	-2%	60%	77%	17%
Cuentas	2013	2014	Variación			
Activo corriente	2112	2448	16%			
Activo no corriente	17175	23500	37%			
Total pasivo	1757	2431	38%			
Total patrimonio	19287	25948	35%			
Ventas	2267	2965	31%			
Utilidad operativa	3113	4103	32%			
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	137%	138%	1%			
Razón de endeudamiento	9%	9%	0%			

Anexo 3

Análisis del sector Producción

Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	29762	46023	55%	3660	39420	977%
Activo no corriente	20040	40800	104%	23000	94000	309%
Total pasivo	17049	18600	9%	8500	9821	16%
Total patrimonio	49802	86823	74%	26660	133420	400%
Ventas	20450	20500	0%	2993	8600	187%
Utilidad operativa	6438	6726	4%	1258	4128	228%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	31%	33%	1%	42%	48%	6%
Razón de endeudamiento	34%	21%	-13%	32%	7%	-25%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	3956	3656	-8%	18948	69289	266%
Activo no corriente	6450	12900	100%	125090	65430	-48%
Total pasivo	0	4968	100%	0	0	0%
Total patrimonio	10406	16556	59%	144038	134719	-6%
Ventas	1633	2780	70%	23135	46938	103%
Utilidad operativa	709	1360	92%	2568	7135	178%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	43%	49%	6%	11%	15%	4%
Razón de endeudamiento	0%	30%	30%	0%	0%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	6603	26134	296%	980	9263	845%
Activo no corriente	8820	9980	13%	5870	4459	-24%
Total pasivo	0	5136	100%	0	2368	100%
Total patrimonio	15423	36114	134%	6850	13722	100%
Ventas	2489	6000	141%	1300	2433	87%
Utilidad operativa	648	1721	166%	360	1035	188%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	26%	29%	3%	28%	43%	15%
Razón de endeudamiento	0%	14%	14%	0%	17%	17%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	15195	23863	57%	4183	6593	58%
Activo no corriente	7000	9600	37%	2150	3050	42%
Total pasivo	0	1193	100%	1347	2464	83%
Total patrimonio	22195	33463	51%	6333	9643	52%
Ventas	3996	8000	100%	1293	1913	48%
Utilidad operativa	1222	1640	34%	485	676	39%

Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	31%	21%	-10%	38%	35%	-2%
Razón de endeudamiento	0%	4%	4%	21%	26%	4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12525	11795	-6%	6830	7838	15%
Activo no corriente	40130	40130	0%	145000	114600	-21%
Total pasivo	6703	5450	-19%	39938	41852	5%
Total patrimonio	52655	51925	-1%	151830	122438	-19%
Ventas	5825	9425	62%	6950	15050	117%
Utilidad operativa	625	2121	239%	3614	3878	7%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	11%	23%	12%	52%	26%	-26%
Razón de endeudamiento	13%	10%	-2%	26%	34%	8%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5103	6791	33%	6945	4601	-34%
Activo no corriente	24730	34640	40%	4857	19570	303%
Total pasivo	5421	17230	218%	1006	301	-70%
Total patrimonio	29833	41431	39%	11802	24171	105%
Ventas	10811	10900	1%	2133	4802	125%
Utilidad operativa	1714	1826	7%	1117	1883	69%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	16%	17%	1%	52%	39%	-13%
Razón de endeudamiento	18%	42%	23%	9%	1%	-7%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	25817	29939	16%	47433	55820	18%
Activo no corriente	17080	44000	158%	16530	23530	42%
Total pasivo	17662	16461	-7%	2825	16212	474%
Total patrimonio	42897	73939	72%	63963	79350	24%
Ventas	15606	14015	-10%	8440	8440	0%
Utilidad operativa	2208	3097	40%	3110	3110	0%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	14%	22%	8%	37%	37%	0%
Razón de endeudamiento	41%	22%	-19%	4%	20%	16%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	21229	18520	-13%	3476	4598	32%
Activo no corriente	12080	23800	97%	6016	7326	22%
Total pasivo	6915	3937	-43%	987	1567	59%
Total patrimonio	33309	42320	27%	9492	11924	26%
Ventas	9433	9120	-3%	4134	5998	45%
Utilidad operativa	1155	2623	127%	3346	4987	49%
Indicadores						

Rentabilidad sobre ventas	12%	29%	17%	81%	83%	2%
Razón de endeudamiento	21%	9%	-11%	10%	13%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1873	2578	38%	1564	2031	30%
Activo no corriente	67356	87421	30%	25764	34567	34%
Total pasivo	19678	34654	76%	5324	9654	81%
Total patrimonio	69229	89999	30%	27328	36598	34%
Ventas	9285	10231	10%	1554	3776	143%
Utilidad operativa	3651	4222	16%	2145	5220	143%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	39%	41%	2%	138%	138%	0%
Razón de endeudamiento	28%	39%	10%	19%	26%	7%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4526	6000	33%	1956	2645	35%
Activo no corriente	21675	30001	38%	18756	23543	26%
Total pasivo	23876	42367	77%	2376	3765	58%
Total patrimonio	26201	36001	37%	20712	26188	26%
Ventas	5007	6060	21%	1544	2129	38%
Utilidad operativa	1326	1683	27%	2867	4012	40%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	26%	28%	1%	186%	188%	3%
Razón de endeudamiento	91%	118%	27%	11%	14%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2856	3987	40%	4536	5890	30%
Activo no corriente	51654	68799	33%	98345	130263	32%
Total pasivo	11654	18679	60%	4876	8231	69%
Total patrimonio	54510	72786	34%	102881	136153	32%
Ventas	18768	23543	25%	6578	8256	26%
Utilidad operativa	9450	12543	33%	2038	2867	41%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	50%	53%	3%	31%	35%	4%
Razón de endeudamiento	21%	26%	4%	5%	6%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	10900	13123	20%	3765	4976	32%
Activo no corriente	62353	75643	21%	33549	47353	41%
Total pasivo	7123	10879	53%	3654	6354	74%
Total patrimonio	73253	88766	21%	37314	52329	40%
Ventas	2509	2700	8%	2342	3006	28%
Utilidad operativa	1421	1638	15%	1876	2453	31%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	57%	61%	4%	80%	82%	2%

Razón de endeudamiento	10%	12%	3%	10%	12%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1765	2076	18%	10865	14145	30%
Activo no corriente	23435	31000	32%	15765	20123	28%
Total pasivo	5436	7342	35%	2675	4234	58%
Total patrimonio	25200	33076	31%	26630	34268	29%
Ventas	2323	2532	9%	2234	3210	44%
Utilidad operativa	1989	2213	11%	1443	2097	45%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	86%	87%	2%	65%	65%	1%
Razón de endeudamiento	22%	22%	1%	10%	12%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4323	5765	33%	4765	5987	26%
Activo no corriente	100876	139786	39%	4000	4987	25%
Total pasivo	38543	59654	55%	5432	9231	70%
Total patrimonio	105199	145551	38%	8765	10974	25%
Ventas	11432	12342	8%	1345	2559	90%
Utilidad operativa	2688	2876	7%	1987	3868	95%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	24%	23%	0%	148%	151%	3%
Razón de endeudamiento	37%	41%	4%	62%	84%	22%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	3567	4654	30%	3245	4237	31%
Activo no corriente	32543	41234	27%	4865	6378	31%
Total pasivo	25345	42365	67%	1326	2567	94%
Total patrimonio	36110	45888	27%	8110	10615	31%
Ventas	4826	7233	50%	3228	6072	88%
Utilidad operativa	3108	4980	60%	3249	6346	95%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	64%	69%	4%	101%	105%	4%
Razón de endeudamiento	70%	92%	22%	16%	24%	8%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2347	3456	47%	1987	2653	34%
Activo no corriente	65345	86345	32%	12654	17456	38%
Total pasivo	29873	47653	60%	5367	8649	61%
Total patrimonio	67692	89801	33%	14641	20109	37%
Ventas	7559	8327	10%	3171	4245	34%
Utilidad operativa	4466	5148	15%	1654	2318	40%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	59%	62%	3%	52%	55%	2%
Razón de endeudamiento	44%	53%	9%	37%	43%	6%

Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	7125	8634	21%	2654	3542	33%
Activo no corriente	21976	29765	35%	18324	24317	33%
Total pasivo	16976	24987	47%	3543	5234	48%
Total patrimonio	29101	38399	32%	20978	27859	33%
Ventas	4258	5324	25%	2467	2962	20%
Utilidad operativa	1477	1899	29%	3245	3987	23%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	35%	36%	1%	132%	135%	3%
Razón de endeudamiento	58%	65%	7%	17%	19%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2321	3015	30%	6654	8100	22%
Activo no corriente	13045	15123	16%	24867	33245	34%
Total pasivo	7143	10234	43%	16856	28654	70%
Total patrimonio	15366	18138	18%	31521	41345	31%
Ventas	2679	4012	50%	6139	7183	17%
Utilidad operativa	1188	1957	65%	1708	2134	25%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	44%	49%	4%	28%	30%	2%
Razón de endeudamiento	46%	56%	10%	53%	69%	16%
Cuentas	2013	2014	Variación			
Activo corriente	2356	3176	35%			
Activo no corriente	16876	23432	39%			
Total pasivo	2789	4876	75%			
Total patrimonio	19232	26608	38%			
Ventas	2200	3141	43%			
Utilidad operativa	3108	4519	45%			
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	141%	144%	3%			
Razón de endeudamiento	15%	18%	4%			

Anexo 4

Análisis del sector Comercialización

Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	426	2993	603%	39029	36160	-7%
Activo no corriente	0	0	0%	10360	10360	0%
Total pasivo	0	309	100%	10529	11722	11%
Total patrimonio	426	2993	603%	49389	46520	-6%
Ventas	847	1025	21%	23000	25067	9%
Utilidad operativa	159	248	56%	1800	1846	3%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	19%	24%	5%	8%	7%	0%
Razón de endeudamiento	0%	10%	10%	21%	25%	4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4040	3650	-10%	9533	23140	143%
Activo no corriente	0	0	0%	14080	14080	0%
Total pasivo	0	430	100%	0	1727	100%
Total patrimonio	4040	3650	-10%	23613	37220	58%
Ventas	18000	17084	-5%	3662	6533	78%
Utilidad operativa	944	1105	17%	583	881	51%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	5%	6%	1%	16%	13%	-2%
Razón de endeudamiento	0%	12%	12%	0%	5%	5%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5252	14969	185%	10915	29791	173%
Activo no corriente	61000	61000	0%	850	30470	3485%
Total pasivo	8013	34884	335%	1196	22052	1744%
Total patrimonio	66252	75969	15%	11765	60261	412%
Ventas	22416	21590	-4%	3340	19700	490%
Utilidad operativa	5681	4238	-25%	227	2452	980%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	25%	20%	-6%	7%	12%	6%
Razón de endeudamiento	12%	46%	34%	10%	37%	26%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	11625	8173	-30%	57256	51193	-11%
Activo no corriente	32400	13300	-59%	47860	50850	6%
Total pasivo	24847	0	-100%	29563	22945	-22%
Total patrimonio	44025	21473	-51%	105116	102043	-3%
Ventas	30150	4800	-84%	16573	18677	13%
Utilidad operativa	1971	1440	-27%	4103	3725	-9%

Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	7%	30%	23%	25%	20%	-5%
Razón de endeudamiento	56%	0%	-56%	28%	22%	-6%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	13550	19358	43%	42986	61839	44%
Activo no corriente	4000	19000	375%	3800	8050	112%
Total pasivo	4227	6322	50%	17246	6313	-63%
Total patrimonio	17550	38358	119%	46786	69889	49%
Ventas	25000	36000	44%	12500	11200	-10%
Utilidad operativa	1863	2411	29%	3622	2645	-27%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	7%	7%	-1%	29%	24%	-5%
Razón de endeudamiento	24%	16%	-8%	37%	9%	-28%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	10302	15043	46%	215162	239852	11%
Activo no corriente	50732	155567	207%	31900	46500	46%
Total pasivo	47731	22666	-53%	42586	57731	36%
Total patrimonio	61034	170610	180%	247062	286352	16%
Ventas	14108	22160	57%	27645	30683	11%
Utilidad operativa	2918	4752	63%	4359	4905	13%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	21%	21%	1%	16%	16%	0%
Razón de endeudamiento	78%	13%	-65%	17%	20%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12370	83660	576%	43794	52717	20%
Activo no corriente	28000	75000	168%	2450	50650	1967%
Total pasivo	3128	0	-100%	2797	0	-100%
Total patrimonio	40370	158660	293%	46244	103367	124%
Ventas	45120	52560	16%	8300	12800	54%
Utilidad operativa	2000	3808	90%	441	1842	318%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	4%	7%	3%	5%	14%	9%
Razón de endeudamiento	8%	0%	-8%	6%	0%	-6%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5575	1450	-74%	1234	1689	37%
Activo no corriente	23540	43540	85%	17654	23415	33%
Total pasivo	2956	8813	198%	2341	3523	50%
Total patrimonio	29115	44990	55%	18888	25104	33%
Ventas	10896	14236	31%	1890	2850	51%
Utilidad operativa	1772	1925	9%	1543	2356	53%
Indicadores						

Rentabilidad sobre ventas	16%	14%	-3%	82%	83%	1%
Razón de endeudamiento	10%	20%	9%	12%	14%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	13880	18765	35%	18865	22314	18%
Activo no corriente	60258	79690	32%	30000	45236	51%
Total pasivo	6600	9765	48%	23487	34712	48%
Total patrimonio	74138	98455	33%	48865	67550	38%
Ventas	1345	1765	31%	5643	7650	36%
Utilidad operativa	3240	4327	34%	2365	3247	37%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	241%	245%	4%	42%	42%	1%
Razón de endeudamiento	9%	10%	1%	48%	51%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	13880	16543	19%	1800	2453	36%
Activo no corriente	51218	89690	75%	32456	43567	34%
Total pasivo	6600	9860	49%	5010	3990	-20%
Total patrimonio	65098	106233	63%	34256	46020	34%
Ventas	2376	2509	6%	2673	3076	15%
Utilidad operativa	2534	2654	5%	1542	1787	16%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	107%	106%	-1%	58%	58%	0%
Razón de endeudamiento	10%	9%	-1%	15%	9%	-6%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1500	2100	40%	12000	18000	50%
Activo no corriente	22345	28978	30%	45367	67543	49%
Total pasivo	3859	5438	41%	10876	12957	19%
Total patrimonio	23845	31078	30%	57367	85543	49%
Ventas	1247	1302	4%	2828	3562	26%
Utilidad operativa	660	734	11%	1885	2410	28%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	53%	56%	3%	67%	68%	1%
Razón de endeudamiento	16%	17%	1%	19%	15%	-4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5673	8594	51%	35675	45367	27%
Activo no corriente	167389	213678	28%	3456	4673	35%
Total pasivo	27345	46324	69%	1437	2000	39%
Total patrimonio	173062	222272	28%	39131	50040	28%
Ventas	10298	11765	14%	3546	5668	60%
Utilidad operativa	7453	8654	16%	684	1192	74%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	72%	74%	1%	19%	21%	2%

Razón de endeudamiento	16%	21%	5%	4%	4%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	6447	8567	33%	2765	3345	21%
Activo no corriente	54234	76000	40%	13565	18765	38%
Total pasivo	30002	41140	37%	1234	2132	73%
Total patrimonio	60681	84567	39%	16330	22110	35%
Ventas	4765	5345	12%	3923	4987	27%
Utilidad operativa	2006	2345	17%	2453	3125	27%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	42%	44%	2%	63%	63%	0%
Razón de endeudamiento	49%	49%	-1%	8%	10%	2%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2347	3254	39%	1943	2345	21%
Activo no corriente	64763	76456	18%	19456	26980	39%
Total pasivo	2156	3876	80%	7658	11876	55%
Total patrimonio	67110	79710	19%	21399	29325	37%
Ventas	9250	9543	3%	2876	3768	31%
Utilidad operativa	1961	2307	18%	2545	3424	35%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	21%	24%	3%	88%	91%	2%
Razón de endeudamiento	3%	5%	2%	36%	40%	5%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5456	6758	24%	1287	1750	36%
Activo no corriente	26545	32456	22%	18567	25676	38%
Total pasivo	23476	30236	29%	1765	2547	44%
Total patrimonio	32001	39214	23%	19854	27426	38%
Ventas	5327	8769	65%	2876	3456	20%
Utilidad operativa	2348	4000	70%	866	1145	32%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	44%	46%	2%	30%	33%	3%
Razón de endeudamiento	73%	77%	4%	9%	9%	0%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2868	3680	28%	4280	5680	33%
Activo no corriente	56345	76398	36%	108567	127375	17%
Total pasivo	4565	6600	45%	25478	37172	46%
Total patrimonio	59213	80078	35%	112847	133055	18%
Ventas	1987	2345	18%	6269	7872	26%
Utilidad operativa	1765	2123	20%	2633	3469	32%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	89%	91%	2%	42%	44%	2%
Razón de endeudamiento	8%	8%	1%	23%	28%	5%

Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	12476	15674	26%	2265	3078	36%
Activo no corriente	62586	76907	23%	45760	54760	20%
Total pasivo	6454	10100	56%	2897	5034	74%
Total patrimonio	75062	92581	23%	48025	57838	20%
Ventas	2487	2842	14%	2500	3680	47%
Utilidad operativa	2028	2335	15%	2002	3002	50%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	82%	82%	1%	80%	82%	1%
Razón de endeudamiento	9%	11%	2%	6%	9%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1687	2343	39%	13543	16798	24%
Activo no corriente	22654	30654	35%	16932	23564	39%
Total pasivo	3859	5786	50%	3876	6579	70%
Total patrimonio	24341	32997	36%	30475	40362	32%
Ventas	1223	1672	37%	4083	4861	19%
Utilidad operativa	659	959	46%	1357	1765	30%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	54%	57%	3%	33%	36%	3%
Razón de endeudamiento	16%	18%	2%	13%	16%	4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4023	5234	30%	7643	8798	15%
Activo no corriente	98567	124876	27%	3689	4567	24%
Total pasivo	37345	52345	40%	3254	5435	67%
Total patrimonio	102590	130110	27%	11332	13365	18%
Ventas	9469	9937	5%	3431	3667	7%
Utilidad operativa	3721	4021	8%	1654	1878	14%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	39%	40%	1%	48%	51%	3%
Razón de endeudamiento	36%	40%	4%	29%	41%	12%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	5849	8067	38%	3656	4765	30%
Activo no corriente	49765	68345	37%	5812	6749	16%
Total pasivo	36754	66022	80%	645	923	43%
Total patrimonio	55614	76412	37%	9468	11514	22%
Ventas	4625	7032	52%	4334	6278	45%
Utilidad operativa	1654	2548	54%	3256	4987	53%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	36%	36%	0%	75%	79%	4%
Razón de endeudamiento	66%	86%	20%	7%	8%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación

Activo corriente	1589	2176	37%	1276	1765	38%
Activo no corriente	69534	85634	23%	22654	31765	40%
Total pasivo	19678	34654	76%	5680	9000	58%
Total patrimonio	71123	87810	23%	23930	33530	40%
Ventas	8195	8715	6%	2054	3276	59%
Utilidad operativa	3151	3722	18%	2345	3876	65%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	38%	43%	4%	114%	118%	4%
Razón de endeudamiento	28%	39%	12%	24%	27%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4334	5500	27%	1876	2234	19%
Activo no corriente	23500	29654	26%	19765	27656	40%
Total pasivo	22456	37654	68%	1987	3042	53%
Total patrimonio	27834	35154	26%	21641	29890	38%
Ventas	5125	6178	21%	2044	2629	29%
Utilidad operativa	1353	1656	22%	2999	3876	29%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	26%	27%	0%	147%	147%	1%
Razón de endeudamiento	81%	107%	26%	9%	10%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2739	3576	31%	4356	6001	38%
Activo no corriente	54678	77000	41%	100876	132543	31%
Total pasivo	6785	8765	29%	4244	7654	80%
Total patrimonio	57417	80576	40%	105232	138544	32%
Ventas	2318	3413	47%	5586	7239	30%
Utilidad operativa	2004	3039	52%	1938	2765	43%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	86%	89%	3%	35%	38%	4%
Razón de endeudamiento	12%	11%	-1%	4%	6%	1%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	10567	12828	21%	3453	4534	31%
Activo no corriente	59787	76907	29%	34586	45345	31%
Total pasivo	6600	9800	48%	3451	6123	77%
Total patrimonio	70354	89735	28%	38039	49879	31%
Ventas	2176	2367	9%	2145	2898	35%
Utilidad operativa	1478	1689	14%	2052	2765	35%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	68%	71%	3%	96%	95%	0%
Razón de endeudamiento	9%	11%	2%	9%	12%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	1237	1567	27%	11345	14698	30%

Activo no corriente	21567	28657	33%	15432	19345	25%
Total pasivo	4752	5986	26%	2457	3997	63%
Total patrimonio	22804	30224	33%	26777	34043	27%
Ventas	2023	2232	10%	2345	3321	42%
Utilidad operativa	1789	1980	11%	1343	1965	46%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	88%	89%	0%	57%	59%	2%
Razón de endeudamiento	21%	20%	-1%	9%	12%	3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	4440	5696	28%	4321	5312	23%
Activo no corriente	98567	123245	25%	3654	4210	15%
Total pasivo	33245	54367	64%	4678	8100	73%
Total patrimonio	103007	128941	25%	7975	9522	19%
Ventas	11987	12445	4%	1210	2446	102%
Utilidad operativa	2199	2564	17%	1654	3423	107%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	18%	21%	2%	137%	140%	3%
Razón de endeudamiento	32%	42%	10%	59%	85%	26%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	3752	4876	30%	3457	4534	31%
Activo no corriente	30654	42567	39%	4987	6543	31%
Total pasivo	23765	40900	72%	1234	2100	70%
Total patrimonio	34406	47443	38%	8444	11077	31%
Ventas	4382	6789	55%	3006	5850	95%
Utilidad operativa	3108	4980	60%	3027	6124	102%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	71%	73%	2%	101%	105%	4%
Razón de endeudamiento	69%	86%	17%	15%	19%	4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2134	2980	40%	2342	3156	35%
Activo no corriente	63657	83456	31%	13549	19765	46%
Total pasivo	26745	48000	79%	6756	9000	33%
Total patrimonio	65791	86436	31%	15891	22921	44%
Ventas	6893	7661	11%	3012	4345	44%
Utilidad operativa	3800	4482	18%	1721	2500	45%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	55%	59%	3%	57%	58%	0%
Razón de endeudamiento	41%	56%	15%	43%	39%	-3%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	7456	8970	20%	2456	3245	32%
Activo no corriente	23146	31089	34%	17565	23678	35%

Total pasivo	16476	25792	57%	2654	4537	71%
Total patrimonio	30602	40059	31%	20021	26923	34%
Ventas	4381	5434	24%	2167	2765	28%
Utilidad operativa	1600	1987	24%	3000	3879	29%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	37%	37%	0%	138%	140%	2%
Razón de endeudamiento	54%	64%	11%	13%	17%	4%
Cuentas	2013	2014	Variación	2013	2014	Variación
Activo corriente	2012	2678	33%	6538	7600	16%
Activo no corriente	12654	14537	15%	23456	31201	33%
Total pasivo	6545	9102	39%	15209	26001	71%
Total patrimonio	14666	17215	17%	29994	38801	29%
Ventas	3012	4345	44%	5881	6925	18%
Utilidad operativa	1521	2300	51%	1450	2000	38%
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	50%	53%	2%	25%	29%	4%
Razón de endeudamiento	45%	53%	8%	51%	67%	16%
Cuentas	2013	2014	Variación			
Activo corriente	2541	3567	40%			
Activo no corriente	17345	22765	31%			
Total pasivo	1907	3000	57%			
Total patrimonio	19886	26332	32%			
Ventas	2367	3298	39%			
Utilidad operativa	3267	4678	43%			
Indicadores						
Rentabilidad sobre ventas	138%	142%	4%			
Razón de endeudamiento	10%	11%	2%			

Anexo 3

Chi 2

G/ (v)	Proporción de área										
	0.995	0.990	0.975	0.950	0.900	0.500	0.100	0.050	0.025	0.010	0.005
1	0.00004	0.00016	0.00098	0.00393	0.0158	0.455	2.71	3.84	5.02	6.63	7.88
2	0.0100	0.0201	0.0506	0.103	0.211	1.386	4.61	5.99	7.38	9.21	10.60
3	0.072	0.115	0.216	0.352	0.584	2.366	6.25	7.81	9.35	11.34	12.84
4	0.207	0.297	0.484	0.711	1.064	3.357	7.78	9.49	11.14	13.28	14.86
5	0.412	0.554	0.831	1.145	1.61	4.251	9.24	11.07	12.83	15.09	16.75
6	0.676	0.872	1.24	1.64	2.20	5.35	10.64	12.59	14.45	16.81	18.55
7	0.989	1.24	1.69	2.17	2.83	6.35	12.02	14.07	16.01	18.48	20.28
8	1.34	1.65	2.18	2.73	3.49	7.34	13.36	15.51	17.53	20.09	21.96
9	1.73	2.09	2.70	3.33	4.17	8.34	14.68	16.92	19.02	21.67	23.59
10	2.16	2.56	3.25	3.94	4.87	9.34	15.99	18.31	20.48	23.21	25.19
11	2.60	3.05	3.82	4.57	5.58	10.34	17.28	19.68	21.92	24.73	26.76
12	3.07	3.57	4.40	5.23	6.30	11.34	18.55	21.03	23.34	26.22	28.30
13	3.57	4.11	5.01	5.89	7.04	12.34	19.81	22.36	24.74	27.69	29.82
14	4.07	4.66	5.63	6.57	7.79	13.34	21.06	23.68	26.12	29.14	31.32
15	4.60	5.23	6.26	7.26	8.55	14.34	22.31	25.00	27.49	30.58	32.80
16	5.14	5.81	6.91	7.96	9.31	15.34	23.54	26.30	28.85	32.00	34.27
17	5.70	6.41	7.56	8.67	10.09	16.34	24.77	27.59	30.19	33.41	35.72
18	6.26	7.01	8.23	9.39	10.86	17.34	25.99	28.87	31.53	34.81	37.16
19	6.84	7.63	8.91	10.12	11.65	18.34	27.20	30.14	32.85	36.19	38.58
20	7.43	8.26	9.59	10.85	12.44	19.34	28.41	31.42	34.17	37.57	40.00
21	8.03	8.90	10.28	11.59	13.24	20.34	29.62	32.67	35.48	38.93	41.40
22	8.64	9.54	10.98	12.34	14.04	21.34	30.81	33.92	36.78	40.29	42.80
23	9.26	10.20	11.69	13.09	14.85	22.34	32.01	35.17	38.08	41.64	44.18
24	9.89	10.86	12.40	13.85	15.66	23.34	33.20	36.42	39.36	42.98	45.56
25	10.52	11.52	13.12	14.61	16.47	24.34	34.38	37.65	40.65	44.31	46.93
26	11.16	12.20	13.84	15.38	17.29	25.34	35.56	38.89	41.92	45.64	48.29
27	11.81	12.83	14.57	16.15	18.11	26.34	36.74	40.11	43.19	46.96	49.64
28	12.46	13.56	15.31	16.93	18.94	27.34	37.92	41.34	44.46	48.28	50.99
29	13.12	14.26	16.05	17.71	19.77	28.34	39.09	42.56	45.72	49.59	52.34
30	13.79	14.95	16.79	18.49	20.60	29.34	40.26	43.77	46.98	50.89	53.67
40	20.71	22.16	24.43	26.51	29.05	39.34	51.81	55.76	59.34	63.69	66.77
50	27.99	29.71	32.36	34.76	37.69	49.33	63.17	67.50	71.42	76.25	79.49
60	35.53	37.43	40.48	43.19	46.46	59.33	74.40	79.08	83.30	88.38	91.95
70	43.28	45.44	48.76	51.74	55.33	69.33	85.53	90.53	95.02	100.4	104.2
80	51.17	53.54	51.17	60.39	64.28	79.33	98.58	101.9	106.6	112.3	116.3
90	59.20	61.75	65.65	69.13	73.29	89.33	107.6	113.1	118.1	124.1	128.3
100	67.33	70.06	74.22	77.9	82.36	99.33	118.5	124.3	129.6	135.8	140.2

Anexo 4

Balance general 2012

31-dic-12

(en miles de dólares)

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
1	ACTIVO	
11	FONDOS DISPONIBLES	48.072,13
1101	Caja	10.842,02
1102	Depósitos para encaje	16.590,64
1103	Bancos y otras instituciones financieras	17.985,05
1104	Efectos de cobro inmediato	2.633,53
1105	Remesas en tránsito	20,88645
13	INVERSIONES	12.955,44
1303	Disponibles para la venta de entidades del sector privado	3.266,55
1304	Disponibles para la venta del Estado o de entidades del sector público	9.333,10
1307	De disponibilidad restringida	355,78941
14	CARTERA DE CRÉDITOS	344.528,93
1401	Cartera de créditos comercial por vencer	177.565,26
1402	Cartera de créditos de consumo por vencer	978,91
1403	Cartera de créditos de vivienda por vencer	921,61594
1404	Cartera de créditos para la microempresa por vencer	166.828,45
1409	Cartera de créditos comercial refinanciada por vencer	3.747,11
1410	Cartera de créditos de consumo refinanciada por vencer	3,89412
1411	Cartera de créditos de vivienda refinanciada por vencer	3,04825
1412	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada por vencer	577,73082
1417	Cartera de créditos comercial reestructurada por vencer	164,20544
1420	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada por vencer	55,58973
1425	Cartera de créditos comercial que no devenga intereses	739,01755
1426	Cartera de créditos de consumo que no devenga intereses	24,96741
1427	Cartera de créditos de vivienda que no devenga intereses	13,65774
1428	Cartera de créditos para la microempresa que no devenga intereses	3,281,27
1436	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada que no devenga intereses	64,03791
1441	Cartera de créditos comercial reestructurada que no devenga intereses	128,1375
1444	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada que no devenga intereses	21,21359
1449	Cartera de créditos comercial vencida	780,7016
1450	Cartera de créditos de consumo vencida	25,84018
1451	Cartera de créditos de vivienda vencida	1,93181
1452	Cartera de créditos para la microempresa vencida	844,34533

1457	Cartera de créditos comercial refinanciada vencida	39,85019
1458	Cartera de créditos de consumo refinanciada vencida	0,06592
1460	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada vencida	3,4638
1465	Cartera de créditos comercial reestructurada vencida	52,53208
1468	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada vencida	2,30857
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	-12,340,23
16	CUENTAS POR COBRAR	4,430,07
1602	Intereses por cobrar inversiones	263,89709
1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	3,473,64
1614	Pagos por cuenta de clientes	257,09439
1690	Cuentas por cobrar varias	501,02903
1699	(Provisión para cuentas por cobrar)	-65,59586
17	BIENES REALIZABLES	1,094,41
1702	Bienes adjudicados por pago	1,423,82
1799	(Provisión para bienes realizables, adjudicados por pago y recuperados)	-329,41094
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	10,129,80
1801	Terrenos	1,840,01
1802	Edificios	6,440,42
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	4,495,49
1806	Equipos de computación	1,641,24
1807	Unidades de transporte	173,26943
1890	Otros	1,46716
1899	(Depreciación acumulada)	-4,462,10
19	OTROS ACTIVOS	26,263,79
1902	Derechos fiduciarios	22,344,95
1904	Gastos y pagos anticipados	1,266,57
1905	Gastos diferidos	1,960,86
1906	Materiales, mercaderías e insumos	587,80991
1990	Otros	220,94612
1999	(Provisión para otros activos irre recuperables)	-117,35068
	TOTAL ACTIVO	447,474,57
4	GASTOS	63,960,90
	TOTAL ACTIVO Y GASTOS	511,435,47
2	PASIVO	
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	256,990,65
2101	Depósitos a la vista	128,171,93
2103	Depósitos a plazo	124,348,24
2105	Depósitos restringidos	4,470,48
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	1364,76841
2301	Cheques de gerencia	1364,76841

25	CUENTAS POR PAGAR	11,788,48
2501	Intereses por pagar	4,076,56
2502	Comisiones por pagar	43,80342
2503	Obligaciones patronales	1,937,79
2504	Retenciones	516,60345
2505	Contribuciones, impuestos y multas	2,004,39
2506	Proveedores	194,62097
2511	Provisiones para aceptaciones bancarias y operaciones contingentes	5,70784
2590	Cuentas por pagar varias	3,009,00
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	118,479,62
2602	Obligaciones con instituciones financieras del país	8,000,00
2603	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	42,705,88
2606	Obligaciones con entidades financieras del sector público	1240,45039
2607	Obligaciones con organismos multilaterales	16,637,50
2690	Otras obligaciones	49,895,78
28	OBLIGACIONES CONV. EN ACC Y APORTES PARA FUTURA CAP	4,000,00
29	OTROS PASIVOS	251,53798
2904	Fondo de reserva empleados	10,61894
2990	Otros	240,91904
	TOTAL PASIVO	392,875,05
3	PATRIMONIO	
31	CAPITAL SOCIAL	42,947,00
3101	Capital pagado	42,947,00
33	RESERVAS	3,234,06
3301	Legales	3,021,09
3303	Especiales	212,97587
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	52,19609
3401	Otros aportes patrimoniales	
3402	Donaciones	52,19609
35	SUPERAVIT POR VALUACIONES	1483,20387
3501	Superávit por valuación de propiedades, equipo y otros	1306,93753
36	RESULTADOS	6883,04953
3601	Utilidades o excedentes acumuladas	0,40711
3602	(Pérdidas acumuladas)	0
3603	Utilidad o excedente del ejercicio	6882,64242
3604	(Pérdida del ejercicio)	0
	TOTAL PATRIMONIO	54,599,51
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	447,474,57

Anexo 5

Balance general 2014

31-dic-14
(en miles de dólares)

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
1	ACTIVO	
11	FONDOS DISPONIBLES	48.870,76
1101	Caja	8.655,01
1102	Depósitos para encaje	16.984,26
1104	Efectos de cobro inmediato	1.556,09
13	INVERSIONES	21.845,77
1303	Disponibles para la venta de entidades del sector privado	11.672,10
1304	Disponibles para la venta del Estado o de entidades del sector público	9.484,79
1307	De disponibilidad restringida	688,88
14	CARTERA DE CRÉDITOS	272.893,25
1401	Cartera de créditos comercial por vencer	175.461,93
1402	Cartera de créditos de consumo por vencer	1.275,00
1403	Cartera de créditos de vivienda por vencer	7.869,82
1404	Cartera de créditos para la microempresa por vencer	88.477,93
1409	Cartera de créditos comercial refinanciada por vencer	3.817,66
1410	Cartera de créditos de consumo refinanciada por vencer	38,21
1411	Cartera de créditos de vivienda refinanciada por vencer	23,53
1412	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada por vencer	469,87
1417	Cartera de créditos comercial reestructurada por vencer	288,84
1418	Cartera de créditos de consumo reestructurada por vencer	20,70
1420	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada por vencer	169,41
1425	Cartera de créditos comercial que no devenga intereses	2.673,04
1426	Cartera de créditos de consumo que no devenga intereses	67,64
1428	Cartera de créditos para la microempresa que no devenga intereses	2.926,35
1433	Cartera de créditos comercial refinanciada que no devenga intereses	438,91
1436	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada que no devenga intereses	69,68
1441	Cartera de créditos comercial reestructurada que no devenga intereses	1,27
1444	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada que no devenga intereses	50,64
1449	Cartera de créditos comercial vencida	1.568,37
1450	Cartera de créditos de consumo vencida	46,05
1451	Cartera de créditos de vivienda vencida	0,00
1452	Cartera de créditos para la microempresa vencida	1.114,22
1457	Cartera de créditos comercial refinanciada vencida	27,15
1460	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada vencida	9,33
1465	Cartera de créditos comercial reestructurada vencida	36,21

1468	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada vencida	1,62
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	-14.050,15
16	CUENTAS POR COBRAR	3.573,81
1602	Intereses por cobrar inversiones	130,82
1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	2.585,10
1614	Pagos por cuenta de clientes	265,54
1690	Cuentas por cobrar varias	693,24
1699	(Provisión para cuentas por cobrar)	-100,89
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO	794,77
1702	Bienes adjudicados por pago	1.903,81
1799	(Provisión para bienes realizables, adjudicados por pago y recuperados)	-1.109,04
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	10.220,72
1801	Terrenos	2.112,72
1802	Edificios	7.753,03
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	4.114,46
1806	Equipos de computación	1.256,25
1807	Unidades de transporte	405,93
1890	Otros	1,47
1899	(Depreciación acumulada)	-5.423,13
19	OTROS ACTIVOS	67.760,20
1902	Derechos fiduciarios	63.671,86
1904	Gastos y pagos anticipados	619,51
1905	Gastos diferidos	3.044,03
1906	Materiales, mercaderías e insumos	342,69
1990	Otros	176,32
1999	(Provisión para otros activos irrecuperables)	-94,21
	TOTAL ACTIVO	425.959,29
4	GASTOS	57.389,19
	TOTAL ACTIVO Y GASTOS	483.348,48
2	PASIVO	
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	252.691,66
2101	Depósitos a la vista	146.903,07
2103	Depósitos a plazo	102.063,10
2105	Depósitos restringidos	3.725,49
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	288,77
2301	Cheques de gerencia	288,77
25	CUENTAS POR PAGAR	12.364,53
2501	Intereses por pagar	4.799,59
2502	Comisiones por pagar	44,52
2503	Obligaciones patronales	1.914,13
2504	Retenciones	236,84
2505	Contribuciones, impuestos y multas	1.043,31
2506	Proveedores	408,06
2511	Provisiones para aceptaciones bancarias y operaciones contingentes	3,08

2590	Cuentas por pagar varias	3.915,00
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	98.010,54
2602	Obligaciones con instituciones financieras del país	14.950,00
2603	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	37.857,14
2606	Obligaciones con entidades financieras del sector público	2.150,52
2607	Obligaciones con organismos multilaterales	6.540,00
2690	Otras obligaciones	36.512,88
28	OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES Y APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	4.000,00
29	OTROS PASIVOS	73,68
2904	Fondo de reserva empleados	8,54
2990	Otros	65,15
299090	Varios	13,10
	TOTAL PASIVO	367.429,18
3	PATRIMONIO	
31	CAPITAL SOCIAL	44.947,00
3101	Capital pagado	44.947,00
33	RESERVAS	4.686,99
3301	Legales	4.474,02
3303	Especiales	212,98
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	52,20
3402	Donaciones	52,20
35	SUPERAVIT POR VALUACIONES	1.431,01
36	RESULTADOS	7.412,91
3601	Utilidades o excedentes acumuladas	0,41
3602	(Pérdidas acumuladas)	-
3603	Utilidad o excedente del ejercicio	7.412,50
	TOTAL PATRIMONIO	58.530,10
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	425.959,29

Anexo 6

Balance general 2015

31/12/2015

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
1	ACTIVO	
11	FONDOS DISPONIBLES	49.121,58
1101	Caja	7.571,95
1102	Depósitos para encaje	21.448,05
1103	Bancos y otras instituciones financieras	19.199,20
1104	Efectos de cobro inmediato	902,39
13	INVERSIONES	34.037,30
1303	Disponibles para la venta de entidades del sector privado	11.593,78
1304	Disponibles para la venta del Estado o de entidades del sector público	9.026,83
1306	Mantenidas hasta su vencimiento del Estado o de entidades del sector público	13.216,29
1307	De disponibilidad restringida	200,39
14	CARTERA DE CRÉDITOS	241.393,94
1401	Cartera de créditos comercial prioritario por vencer	154.133,52
1402	Cartera de créditos de consumo prioritario por vencer	2.052,23
1403	Cartera de crédito inmobiliario por vencer	13.809,01
1404	Cartera de créditos para la microempresa por vencer	61.150,62
1405	Cartera de crédito productivo por vencer	6.838,20
1406	Cartera de crédito comercial ordinario por vencer	1.233,66
1407	Cartera de créditos de consumo ordinario por vencer	1.311,16
1409	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada por vencer	3.799,76
1410	Cartera de créditos de consumo prioritario refinanciada por vencer	29,98
1411	Cartera de crédito inmobiliario refinanciada por vencer	97,61
1412	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada por vencer	562,46
1413	Cartera de crédito productivo refinanciada por vencer	110,01
1415	Cartera de créditos de consumo ordinario refinanciada por vencer	23,22
1417	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada por vencer	696,08

1418	Cartera de créditos de consumo prioritario reestructurada por vencer	32,59
1419	Cartera de crédito inmobiliario reestructurada por vencer	15,29
1420	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada por vencer	203,64
1421	Cartera de crédito productivo reestructurada por vencer	14,94
1422	Cartera de crédito comercial ordinario reestructurada por vencer	34,67
1425	Cartera de créditos comercial prioritario que no devenga intereses	3.706,00
1426	Cartera de créditos de consumo prioritario que no devenga intereses	48,83
1427	Cartera de crédito inmobiliario que no devenga intereses	30,99
1428	Cartera de créditos para la microempresa que no devenga intereses	2.598,88
1433	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada que no devenga intereses	392,15
1436	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada que no devenga intereses	67,31
1441	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada que no devenga intereses	29,75
1444	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada que no devenga intereses	4,99
1449	Cartera de créditos comercial prioritario vencida	3.703,07
1450	Cartera de créditos de consumo prioritario vencida	88,84
1451	Cartera de crédito inmobiliario vencida	2,06
1452	Cartera de créditos para la microempresa vencida	1.091,34
1457	Cartera de créditos comercial prioritario refinanciada vencida	88,03
1460	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada vencida	14,01
1465	Cartera de créditos comercial prioritario reestructurada vencida	2,03
1468	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada vencida	0,09
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	-16.623,06
16	CUENTAS POR COBRAR	5.260,71
1602	Intereses por cobrar inversiones	49,90
1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	2.154,36
1614	Pagos por cuenta de clientes	256,58
1690	Cuentas por cobrar varias	3.125,97
1699	(Provisión para cuentas por cobrar)	-326,10
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO	407,66
1702	Bienes adjudicados por pago	1.903,81
1799	(Provisión para bienes realizables, adjudicados por pago y recuperados)	-1.496,15

18	PROPIEDADES Y EQUIPO	9.783,53
1801	Terrenos	2.112,72
1802	Edificios	7.753,03
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	3.942,11
1806	Equipos de computación	1.336,36
1807	Unidades de transporte	372,73
1890	Otros	1,47
1899	(Depreciación acumulada)	-5.734,88
19	OTROS ACTIVOS	46.751,06
1902	Derechos fiduciarios	42.393,31
1904	Gastos y pagos anticipados	667,01
1905	Gastos diferidos	1.935,97
1906	Materiales, mercaderías e insumos	329,37
1990	Otros	1.553,67
1999	(Provisión para otros activos irrecuperables)	-128,26
	TOTAL ACTIVOS	386.755,78
4	GASTOS	45.062,51
	TOTAL ACTIVO Y GASTOS	431.818,28
2	PASIVOS	
21	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	197.872,58
2101	Depósitos a la vista	114.144,99
2103	Depósitos a plazo	81.341,20
2105	Depósitos restringidos	2.386,39
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	262,88
2301	Cheques de gerencia	40,47
2302	Giros, transferencias y cobranzas por pagar	222,42
25	CUENTAS POR PAGAR	10.370,42
2501	Intereses por pagar	2.534,84
2502	Comisiones por pagar	80,94
2503	Obligaciones patronales	759,26
2504	Retenciones	425,50

2505	Contribuciones, impuestos y multas	890,42
2506	Proveedores	287,00
2511	Provisiones para aceptaciones bancarias y operaciones contingentes	4,64
2590	Cuentas por pagar varias	5.387,83
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	119.936,41
2602	Obligaciones con instituciones financieras del país	3.950,00
2603	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	45.214,29
2606	Obligaciones con entidades financieras del sector público	1.272,13
2607	Obligaciones con organismos multilaterales	30.000,00
2690	Otras obligaciones	39.500,00
29	OTROS PASIVOS	658,00
2904	Fondo de reserva empleados	6,97
2990	Otros	651,03
	TOTAL PASIVOS	329.100,30
3	PATRIMONIO	
31	CAPITAL SOCIAL	48.282,00
3101	Capital pagado	48.282,00
33	RESERVAS	5.428,87
3301	Legales	5.215,27
3303	Especiales	213,60
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	52,20
3402	Donaciones	52,20
35	SUPERÁVIT POR VALUACIONES	1.353,49
3501	Superávit por valuación de propiedades, equipo y otros	1.306,94
3504	Valuación de inversiones en instrumentos financieros	46,56
36	RESULTADOS	2.538,92
3601	Utilidades o excedentes acumuladas	0,41
3603	Utilidad o excedente del ejercicio	2.538,51
	TOTAL PATRIMONIO	57.655,48
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	386.755,78

Anexo 7

Estado de resultados

DESDE EL 01-ENE-2012 AL 31-DIC-2012

(en miles de dólares)

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
	TOTAL INGRESOS	70.843,55
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	59.351,45
5101	Depósitos	290,36264
5103	Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	584,78146
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	58.410,11
510405	Cartera de créditos comercial	17.858,59
510410	Cartera de créditos de consumo	139,20902
510415	Cartera de créditos de vivienda	68,72792
510420	Cartera de créditos para la microempresa	38.997,25
510430	Cartera de créditos refinanciada	396,13174
510435	Cartera de créditos reestructurada	392,13846
510450	De mora	558,05602
5190	Otros intereses y descuentos	66,20491
41	INTERESES CAUSADOS	14.993,75
4101	Obligaciones con el público	7.497,48
4103	Obligaciones financieras	7.496,27
	MARGEN NETO INTERESES	44.357,70
54	INGRESOS POR SERVICIOS	1261,69409
5490	Otros servicios	1261,69409
549005	Tarifados con costo máximo	1021,22379
549010	Tarifados diferenciados	240,4703
42	COMISIONES CAUSADAS	607,57272
4201	Obligaciones financieras	328,97969
4290	Varias	278,59303
53	UTILIDADES FINANCIERAS	34,06259
5301	Ganancia en cambio	33,90308
5302	En valuación de inversiones	0,15951
43	PERDIDAS FINANCIERAS	102,05868
4301	Pérdida en cambio	59,34428

4302	En valuación de inversiones	42,7144
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	44.943,83
44	PROVISIONES	10.753,17
4402	Cartera de créditos	10.330,50
4403	Cuentas por cobrar	77,69989
4404	Bienes realizables, adjudicados por pago y de arrendamiento mercantil	264,67976
4405	Otros activos	71,90693
4406	Operaciones contingentes	8,37871
	MARGEN NETO FINANCIERO	34.190,66
45	GASTOS DE OPERACIÓN	33.056,57
4501	Gastos de personal	13.768,33
4502	Honorarios	239,64191
4503	Servicios varios	8.971,26
4504	Impuestos, contribuciones y multas	3.953,63
4505	Depreciaciones	1197,50729
4506	Amortizaciones	957,50179
4507	Otros gastos	3.968,70
	MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	1.134,09
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	1121,11396
5590	Otros	1121,11396
	MARGEN OPERACIONAL	2255,20111
56	OTROS INGRESOS	9.075,22
5604	Recuperaciones de activos financieros	8.667,28
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	214,44272
4703	Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores	172,30207
4790	Otros	42,12533
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	11.115,98
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A EMPLEADOS	4.233,34
	GANANCIA O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	6.882,64

Anexo 8

Estado de resultados 2014

DESDE EL 01-ENE-2014 AL 31-DIC-2014

(en miles de dólares)

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
	TOTAL INGRESOS	64.801,69
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	53.178,44
5101	Depósitos	164,47
5103	Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	696,49
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	52.317,48
41	INTERESES CAUSADOS	14.177,82
4101	Obligaciones con el público	7.891,23
4103	Obligaciones financieras	6.286,59
	MARGEN NETO INTERESES	39.000,62
54	INGRESOS POR SERVICIOS	1.355,63
5490	Otros servicios	1.355,63
42	COMISIONES CAUSADAS	606,69
4201	Obligaciones financieras	256,76
4290	Varias	349,93
53	UTILIDADES FINANCIERAS	4.516,61
5301	Ganancia en cambio	42,20
5304	Rendimientos por fideicomiso mercantil	4.474,40
43	PERDIDAS FINANCIERAS	1.381,45
4301	Pérdida en cambio	63,91
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	42.884,72
44	PROVISIONES	5.024,78
4402	Cartera de créditos	4.530,77
4403	Cuentas por cobrar	27,34
4404	Bienes realizables, adjudicados por pago y de arrendamiento mercantil	454,40
4405	Otros activos	11,88
4406	Operaciones contingentes	0,40
	MARGEN NETO FINANCIERO	37.859,94

45	GASTOS DE OPERACIÓN	31.905,40
4501	Gastos de personal	12.792,72
4502	Honorarios	100,14
4503	Servicios varios	7.031,68
4504	Impuestos, contribuciones y multas	5.331,25
4505	Depreciaciones	1.440,62
4506	Amortizaciones	1.247,01
4507	Otros gastos	3.961,98
	MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	5.954,53
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	1.452,25
5590	Otros	1.452,25
	MARGEN OPERACIONAL	7.406,78
56	OTROS INGRESOS	4.298,76
5604	Recuperaciones de activos financieros	3.943,38
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	168,46
4703	Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores	94,50
4790	Otros	73,95
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	11.537,09
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A EMPLEADOS	4.124,59
	GANANCIA O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	7.412,50

Anexo 9

Estado de resultados 2015

DEL 31 DE ENERO DE 2015 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2015

(en miles de dólares)

CÓDIGO	CUENTA	BP PROCREDIT
	TOTAL INGRESOS	47.601,02
	51 INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	38.014,52
5101	Depósitos	265,12
5103	Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	485,35
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	37.264,06
	41 INTERESES CAUSADOS	11.573,22
4101	Obligaciones con el público	6.186,11
4103	Obligaciones financieras	5.387,11
	MARGEN NETO INTERESES	26.441,30
	54 INGRESOS POR SERVICIOS	1.132,09
5490	Otros servicios	1.132,09
	42 COMISIONES CAUSADAS	561,35
4201	Obligaciones financieras	288,61
4290	Varias	272,74
	53 UTILIDADES FINANCIERAS	4.666,40
5301	Ganancia en cambio	38,18
5302	En valuación de inversiones	1,65
5303	En venta de activos productivos	69,83
5304	Rendimientos por fideicomiso mercantil	4.556,73
5390	Otras	
	43 PÉRDIDAS FINANCIERAS	39,71
4301	Pérdida en cambio	37,89
4302	En valuación de inversiones	1,82
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	31.638,73
	44 PROVISIONES	6.510,29
4402	Cartera de créditos	5.840,55
440205	Crédito productivo	65,90
440210	Crédito comercial prioritario	3.469,58

440215	Crédito comercial ordinario	10,77
440220	Crédito de consumo prioritario	45,85
440225	Crédito de consumo ordinario	14,25
440230	Crédito inmobiliario	91,94
440240	Microcrédito	2.142,26
4403	Cuentas por cobrar	243,64
4404	Bienes realizables, adjudicados por pago y de arrendamiento mercantil	387,11
4405	Otros activos	36,32
4406	Operaciones contingentes	2,67
	MARGEN NETO FINANCIERO	25.128,44
45	GASTOS DE OPERACIÓN	24.746,18
4501	Gastos de personal	9.263,35
4502	Honorarios	79,14
4503	Servicios varios	5.219,46
4504	Impuestos, contribuciones y multas	4.451,19
4505	Depreciaciones	1.280,65
4506	Amortizaciones	1.582,77
4507	Otros gastos	2.869,62
	MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	382,27
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	1.271,16
46	OTRAS PÉRDIDAS OPERACIONALES	33,13
	MARGEN OPERACIONAL	1.620,30
56	OTROS INGRESOS	2.516,85
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	103,11
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	4.034,04
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A EMPLEADOS	1.495,53
	GANANCIA O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	2.538,51