



REPORTE DE CASO

Rev. Investig. Altoandin. 2015; Vol 17 N° 1: 89 - 94

<http://www.unap.edu.pe/oui/ria/> - <http://huajsapata.unap.edu.pe/ria>
Enero - Abril - ISSN V.I: 2306-8582 V.D: 2313-2957



Rol de la microfinanzas en el desarrollo de productos andinos: un estudio de caso gestión de micro crédito en productores de queso en la comunidad de Canllacollo distrito de Mañazo región Puno

Nestor Collantes Menis^{1,*}, Obdulio Collantes Menis²

¹FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO PUNO PERÚ, e-mail: *correspondencia nestor-ing@hotmail.com, ²UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ JULIACA - PUNO PERÚ

INFORMACIÓN DEL ARTICULO

Art. Recibido 26/02/15
Art. Aceptado 21/04/15
Publicado: 30/04/15

PALABRAS CLAVE:

- * Investigación no experimental
- * Diseño Transversal
- * Evaluación Financiera
- * crecimiento
- * desarrollo experimental.

RESUMEN

La investigación pretendió determinar el rol de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los productos de queso, tomando en consideración la gestión del micro crédito en la comunidad de Canllacollo – Distrito de Mañazo – Región Puno. Específicamente se analiza la incidencia de micro crédito en el crecimiento y desarrollo del micro empresa quesera así como se evalúa la cuestión financiera de la viabilidad del crédito para los fines del capital de trabajo. El tipo de investigación es, no experimental ya que sus variables carecen de manipulación intencional, su forma general en el diseño transeccional o transversal que se utilizó para realizar la investigación a partir de hechos reales (encuentras a los productos sobre los costos y beneficios del micro crédito y la calificación financiera de parte de la entidad bancaria), el que concluye que el crédito tiene una influencia directa en el proceso del crecimiento y desarrollo del pequeño empresario quesero de la comunidad Canllacollo – Distrito de Mañazo y que a partir de la inversión del 100% del crédito en el rubro del capital de trabajo ha logrado la viabilidad del crédito en su evaluación financiera expresada en sus indicadores.

INTRODUCCIÓN

Los productos lácteos nacen en el propósito de ofrecer un queso nacional que satisfaga las necesidades de degustar un buen queso. Elaborado bajo los más estrictos controles de calidad y procesado con el respaldo de los mejores fundos (Haciendas) lecheras del país, así asegurar los planes de negocio con un desenvolvimiento fructífero. La idea de desarrollar un buen queso surgió a raíz en la empresa a raíz de investigaciones y estudios realizados en el mercado de quesos en nuestro país como consecuencia de la alta comercialización de quesos, nuestra intención es explotar el mercado de quesos que recién está tomando auge.

Los quesos paria son fabricados por personas capacitadas, quienes ofrecen el producto un contenido fresco, orgánico y saludable como son los quesos, mantequilla y derivados. QUESOS ANDINOS, se encarga de producir y comercializar el producto de una forma innovadora, con buena manufactura y atención al cliente. En el mundo moderno las personas buscan más aquello que les place y les produce goce, como la buena comida, asociado a variedad rapidez y, especialmente, el disfrute. En ese orden, se desea que el negocio tenga gran acogida en los niños, estudiantes, jóvenes y familias de la región de Puno y sus alrededores, turistas y público en general, que les guste comer saludable, gustoso, económico, encontrando el buen gusto en el cliente.

En el marco de servicios financieros existen diferentes entidades microfinancieras que ofrecen financiamiento vía crédito a personas naturales y jurídicas, cuya finalidad es lucrativa, mediante el otorgamiento de créditos dirigidos a diferentes segmentos. Los productores de queso se han convertido en un mercado atractivo, debido a que los créditos en el sector (rubro) son seguros en su retorno, por su alta rotación de capital y demanda del producto; hecho que explica la creciente oferta de crédito de las instituciones micro financieras como: CMAC, CRAC, EDPYMES, cooperativas, financieras entre otros.

En el mercado local de la Región de Puno y especialmente en la ciudad de Puno y distrito de Mañazo la competencia entre las instituciones financieras y microfinancieras es intensa, ya que todas las instituciones microfinancieras están en busca de colocar créditos en estos rubros atractivos e importantes, así que estas entidades cuentan con promotores y gerentes de negocios que visitan a los clientes en sus centros de producción e incluso de su comercialización del producto final. A través del marketing relacional se ha permitido fidelizar a los clientes lo que permite al producto individual contar con planes previamente estructurados basándose en la razón del negocio que es el cliente. De la misma forma el marketing emocional tiene un impacto menor en el comportamiento de los clientes pero a la vez nos da a entender que también es necesario tomar en cuenta sentimientos, emociones así como reacciones que tiene los clientes.

Objetivo General.

Determinar el rol de las micro finanzas en el desarrollo empresarial de los productores de queso, tomando en consideración la gestión del microcrédito en la comunidad de Canllacollo – Distrito de Mañazo – Región Puno 2014

Objetivos Específicos

- Determinar y analizar la incidencia del microcrédito en el desarrollo de la micro empresa quesera en Mañazo – Puno
- Desarrollar una evolución financiera de un crédito para capital de trabajo en la producción de queso del Distrito de Mañazo – Puno.

MATERIALES Y METODOS

El tipo de investigación es no experimental cuyas variables carecen de manipulación intencional y su forma general es el diseño transeccional o trasversal que se utiliza para realizar estudios de investigación de hechos y fenómenos de la realidad. El diseño transeccional correlacional busca determinar el grado de relación entre las variables objeto de estudio. El objetivo del estudio está conformada por la unidad económica micro empresarial ubicada en el distrito de Mañazo provincia de Puno y región Puno que tiene las siguientes características.

RESULTADOS

1.- UN ANALISIS DE LA INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA QUESERA EN LA COMUNIDAD DE CANLLACOLLO DISTRITO DE MAÑAZO – PUNO

El desarrollo del presente trabajo a demostrado que en promedio el crédito obtenido por el microempresario (crédito MYPE) para poder crecer (crear un excedente de explotación) deben oscilar entre S/. 10.000 y S/. 80.000 nuevos soles corrientes.

Los requisitos mínimos son:

- Documentos personales
- Documentos del negocio (cuaderno de apuntes, boletas, licencia u otros)
- Demostrar capacidad de pago (rentabilidad, liquidez y solvencia)
- Demostrar solvencia moral (voluntad de pago)
- Recibos de servicios básicos (agua, luz, teléfono)
- Garantía (aval o inmueble)

El análisis e interpretación de los resultados de la encuesta formulada a los clientes (microempresarios) y funcionarios de negocios a demostrado lo siguiente:

CUADRO 01 ENTREVISTA A INSTITUCIONES FINANCIERAS

PREGUNTA	RESPUESTA 1	RESPUESTA 2	RESPUESTA 3	RESPUESTA 4
1. ¿Qué criterios considera usted para otorgar un crédito?	• Capacidad de Pago	• Capacidad de Pago, • Referencias comerciales	• Capital de trabajo, • Inventario • Capacidad	• Capacidad de Pago, • Referencias
2. ¿Cuáles son las evaluaciones que hace aprobar un crédito?	• Evaluación financiera (indicadores)	• Movimiento comercial (ingresos egresos)	• Evaluación financiera • Personal	• En la evaluación se considera: Capacidad de pago, acumulación patrimonial, Mov. comercial
3. ¿Con qué medida cree que ha contribuido con el crédito a los microempresarios?	• Crecimiento de capital	• Incremento de capital de trabajo	• Incremento ventas • Capital de trabajo	• Incremento en ventas • Conocimiento de negocio
4. ¿Cuál es el nivel de microedad que registra su institución?	• 2.8%	• 1.5 %	• 3%	• 3%
5. ¿Generalmente para que usos otorga los créditos de sus clientes?	• Capital de trabajo.	• Capital de trabajo. • Inversión	• Capital de trabajo • Inversión	• Capital de trabajo

CUADRO N° 02
¿CUÁL FUE LA INCIDENCIA DEL CRÉDITO EN SU EMPRESA?

ALTERNATIVA	fi	%
Ha mejorado su sistema producción	83	37
Ha solucionado problemas familiares	25	11
Para incrementar su capital	106	47
Compro nueva maquinaria	11	5
Otro	0	0
TOTAL	225	100

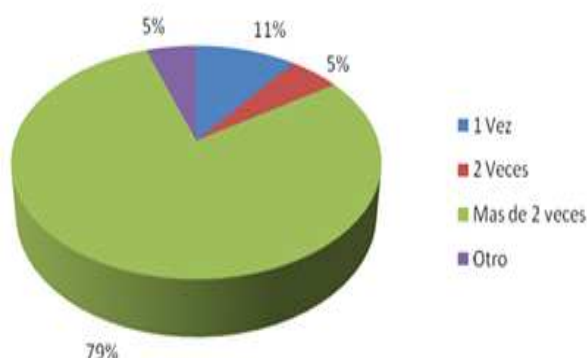
CUADRO N° 03
¿EN QUE MEDIDA A REPERCUTIDO EL CRÉDITO OBTENIDO EN SU EMPRESA?

ALTERNATIVA	fi	%
Ha mejorado su sistema de producción	99	44
Incremento su capital de trabajo	99	44
Aumento sus clientes	27	12
Otro	0	0
TOTAL	225	100

CUADRO N° 04
¿EN CUANTAS OPORTUNIDADES OBTUVO EL CRÉDITO PARA SU EMPRESA?

ALTERNATIVA	fi	%
1 Vez	25	11
2 Veces	11	5
Más de 2 veces	178	79
Otro	11	5
TOTAL	225	100

GRAFICO N° 01



CUADRO N° 05
¿CUÁL FUE LA FINALIDAD DEL CRÉDITO OBTENIDO?

ALTERNATIVA	fi	%
Capital de Trabajo	153	68
Comprar maquinaria	47	21
Emergencias Familiares	25	11
Otro	0	0
TOTAL	225	100.00

CUADRO N° 06
CUANDO USTED SOLICITA UN CREDITO QUE CRITERIOS ANALIZA PARA OBTENERLO

ALTERNATIVA	fi	%
Monto de Crédito	25	11
Plazos y forma de pago	95	42
La tasa de Interés	83	37
Garantías de Crédito	22	10
Otro	0	0
TOTAL	225	100

2.- UN ANALISIS DE LA EVALUACION FINANCIERA DEL CREDITO PARA EL CAPITAL DE TRABAJO EN LA PRODUCCION DE QUESO ANDINO EN LA COMUNIDAD DE CANLLACOLLO DISTRITO DE MAÑAZO – PUNO

La señora Beatriz Ortega Mamani, desarrolla una actividad de producción de queso en la comunidad de Canllacollo del distrito de Mañazo, Región Puno, en el que cuenta con una planta quesera, para el que dispone de 70 proveedores distribuidas adecuadamente en la zona, al mismo tiempo cuenta a través de convenios con clientes ubicados en Cusco, Arequipa, Lima, además Puno y Juliaca como mercados próximos. Anteriormente era proveedor de queso y yogurt a PRONAA. Además de semillas de avena y alfalfa, así mismo cuenta con una experiencia de más de cinco años en el ramo, actualmente cuenta con dos ingenieros industriales, dos acopiadores de leche y uno de planta. La actividad empresarial lo viene desarrollando desde el mes de agosto del 2010, fecha en el que inicia sus operaciones. Sus actividades empresariales lo desarrolla de manera informal, dado que no se encuentra registrado en ningún régimen, los pagos al personal y otras actividades propias del negocio lo realiza bajo un simple registro de notas. Dado su volumen de producción y ventas que son cada más crecientes, tiene proyectadas en el largo plazo la formalización de su negocio debido a la ubicación geográfica de su plata quesera que rural.

La cliente tiene experiencia crediticia en el sistema financiero, actualmente tiene cancelado un último crédito de S/. 50.000 al sistema financiero no bancario, además por tener buena cultura de pago ha sido garante de otros usuarios de créditos de su comunidad. En el aspecto de la evaluación crediticia, la referida cliente al momento de la visita insitu cuenta con un saldo disponible suficiente producto de sus ventas de los últimos 4 días, además dispone de un inventario de materiales e insumos valuados en más de S/ 3.000 para la producción de quesos tales como: quimosina, potasio, cloruro de calcio; productos del proceso, miles de litros de leche; también se tiene productos terminados en un total de 705 cada queso a un precio de S/. 9.07 nuevos soles; también se dispone de miles de kilos de Avena, alfalfa. En el rubro de activo fijo y equipos

aproximadamente tiene invertidos S/. 98,450 nuevos soles distribuidos en 02 tinas de 500 litros cada uno, una mesa de trabajo, tres prensadores, 30 porongos cada uno de un valor de S/. 120 nuevos soles, 100 unidades moldes, 03 batidores. 03 paletas de S/. 180,02 balones de gas de S/. 145 cada uno y 02 motos carga acopio de leche y una planta quesera nueva de 90m2 de área con una construcción de material noble de un piso. En herramientas y otros, dispone de bandejas, pocillos, manteles, entre otros. La cliente no cuenta con pasivo alguno y más del contrario posee un patrimonio de S/. 229,767.75 con un capital de trabajo S/. 139,827.75 que representa el 61%. Para el cálculo de margen de ventas tenemos como PRIMER PRODUCTO la venta de queso a un precio de mercado de S/. 11.00 por unidad, con un costo de S/ 8.80 nuevos soles por kilo de queso, que resulta de ocho litros de leche, con un costo secundario de S/. 0.03 quimosina, con un costo complementario de S/. 0.24 nuevos soles de nitrato de potasio y cloruro de calcio. Como SEGUNDO PRODUCTO tenemos venta de Avena por kilo a S/. 2.00 con un costo de S/. 1.50 nuevos soles por kilo. Como TERCER PRODUCTO tenemos la venta de alfalfa por kilo S/. 25.00 soles con un costo de S/. 19.00 nuevos soles.

Obteniendo un margen de ventas global del 20.21% con un costo fijo de S/. 5,272.83 nuevos soles de pago al personal, alquileres de depósito, servicios básicos, transporte, otros imprevistos, con una canasta familiar de S/. 745.00 nuevos soles y obteniendo al final una utilidad disponible libre de todo impuesto de S/. 11,890.92 para asumir sus compromisos y obligaciones. El análisis horizontal nos indica que hay un incremento en el activo corriente en S/. 91.46% por inventario de productos terminados de semillas de avena 7,000 kilos a S/. 1.50 nuevos soles, en alfalfa 6,000 kilos a S/. 19.00 nuevos soles, leche que no se consideró en la anterior evaluación y de 325 quesos a S/. 9.07 nuevos soles unidad. En activo fijo hay un incremento del 63.70% por la construcción de la planta quesera que ha sido financiado con el préstamo anterior, en el margen de la utilidad bruta hay un incremento de 54.65% ya que en la actualidad también se está evaluando la venta de semillas de forraje, en la utilidad operativa se registra un incremento del 79.26% por gastos del negocio en la actividad que se está evaluando. La utilidad disponible se incrementó en un 85.68% por la actividad que se esta la venta semillas de forraje. En cuanto al flujo de caja hay un incremento del 50% en el mes de noviembre y de una manera conservadora de 30%. La garantía que presenta en simple testimonio de su vivienda ubicada en el jirón Bolívar de la ciudad de Juliaca, de un inmueble de dos pisos de material noble avaluados en S/. 700,000 nuevos soles a la fecha. EN LO REFERENTE AL DESTINO DEL PRESTAMO Y SU RELACIÓN CON LA INVERSIÓN, se concluye que el destino del crédito del 100% para CAPITAL DE TRABAJO, el monto propuesto es de S/. 75.000 nuevos soles por ser cliente recurrente, esto con la finalidad de tener un solo crédito.

El cliente invertirá el crédito por la compra de semilla de avena y alfalfa ya que por esta temporada hay mayor demanda de este producto ya que es época de siembra. La bondad del crédito será que incrementara sus ingresos ya que tiene pérdidas de 12 toneladas de alfalfa y 14 toneladas de avena por la zona de Huata, Coata y Lampa. Para ello el cliente cuenta con una parte de mercadería y solo le falta completar, donde su costo beneficio será de un 23%. El riesgo de enfermedad se minimiza porque cuenta con el apoyo de su conyugue y por la diversidad de actividades

que realiza, cabe indicar que la cliente es de profesión agrónomo, con la percibe ingresos adicionales de asesoría técnica en el campo y hechos que no se está considerando en la presente evaluación.

**ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
EMPRESA GANADERA «ANDINO» – 2013**

CUADRO N° 07

BALANCE GENERAL en (Nuevos Soles Corrientes)

Activo			
Caja	10,000.00		4%
Bancos	0.00		0%
Cuentas por Cobrar	0.00		0%
Inventarios		129,827.75	
Inventario de Materiales	950.00		0%
Inventario de Productos en Proceso	1,430.00		1%
Inventario de Productos Terminados	127,447.75		55%
Activo Corriente		139,827.75	61%
Inmuebles, Maquinarias y Equipo			
Herramientas y Otros	89,140.00		39%
	800.00		0%
Activo Fijo		89,940.00	39%
TOTAL ACTIVOS		229,767.75	100%
Pasivos			
Deuda con Proveedores	0.00		0%
Deuda con Entidades Financieras	0.00		0%
Deuda en Edificar	0.00		0%
Pasivo Corriente		0.00	0%
Pasivo Largo Plazo	0.00		0%
Otras Cuentas por Pagar	0.00		0%
TOTAL PASIVOS		0.00	0%
PATRIMONIO		229,767.75	100%
Patrimonio + Pasivo		229,767.75	100%
CAPITAL DE TRABAJO		139,827.75	61%

**CUADRO N° 08
ESTADO DE RESULTADOS
(NUEVOS SOLES CORRIENTES)**

**ESTADO DE RESULTADOS
(Nuevos Soles Corrientes)**

+ Ventas netas (ventas totales - irrec. ventas credit)	88,625.00	100%
- Costos de Ventas	70,716.25	80%
= Margen Bruto	17,908.75	20%
- Gastos del Negocio	4,530.00	5%
= Margen Operativo	12,635.92	14%
- Gastos Financieros (Pago de Cuotas)	0.00	0%
= UTILIDAD NETA	12,635.92	14%
+ Otros ingresos	0.00	0%
- Otros Egresos	0.00	0%
- Gastos de la Familia	745.00	1%
= UTILIDAD DISPONIBLE	11,890.92	13%

CUADRO N° 09

DATOS DEL PRESTAMO

Moneda:	Soles
Tipo de Cambio	2.72
Tasa de Interés (Mensual)	1.85%
Monto a Recibir (Cliente)	75,000.00
Impuesto Transac. Financ. (I.T.F.)	0.01%
Monto antes de I.T.F	3.75
% De Seguro	0.00%
% Comisión Fiat	0.00%
MONTO DEL PRÉSTAMO	75,137.29
Plazo Total en Días	360
Periodo de Gracia en Días	0
Cuota Mensual (Exp. Soles)	7,054.29
Cuota Mensual (Exp. Soles) + I.T.F.	7,054.64
Cuota Mensual (Dólares)	2,591.58
Cuota Mensual (Dólares) + I.T.F.	2,591.71
Fecha Probable de Desembolso	26/10/11

CUADRO N° 10

INDICADORES FINANCIEROS

	Indice	Puntaje
2. INCREMENTO DE CAPITAL DE TRABAJO	53.74	17
3. LIQUIDEZ	139,827.75	15
4. RENTABILIDAD	14.26	11
5. ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO	0.63	7
6. ROTACION DE INVENTARIOS	0.54	4
Total Puntaje Indicadores Financieros:		54
Total Puntaje Análisis Cualitativo:		33

CUADRO N° 11

CALCULO DEL MARGEN DE VENTAS
(Nuevos Soles Corrientes)

Costo de Prod(Unid Monet/Unid Prod)	Producto 1	Producto 2	Producto 3
<i>Descripción del Producto</i> <i>Unidad de Medida</i>	<i>producción de ques</i> <i>por unidad</i>	<i>venta de avena</i> <i>por kilo</i>	<i>venta de alfa alfa</i> <i>por kilo</i>
Precio Venta Unitario	11.00	2.00	25.00
Materia Prima			
Materia Prima Principal	9.07	1.50	19.00
Materia Prima Secundario	8.50	1.50	19.00
Materia Prima Complementario	0.03	0.00	0.00
Mano de Obra	0.24	0.00	0.00
Mano de Obra 1	0.00	0.00	0.00
Mano de Obra 2	0.00	0.00	0.00
Costo Primo Unitario	9.07	1.50	19.00
Producción Mensual por Producto	4,875.00	5,000.00	1,000.00
Ventas Totales por Producto	53,625.00	10,000.00	25,000.00
Costo Primo por Producto	44,216.25	7,500.00	19,000.00
Margen de Ventas por Producto	17.54%	25.00%	24.00%
Total Ingreso Mensual	88,625.00		
Total Costo Mensual	70,716.25		
% Costo Primo/Ventas	79.79%		
Porcentaje ventas al Credito	0.00%		
Porcentaje irreuperabilidad	0.00%		
Margen de Ventas	20.21%		

CUADRO N° 12

GASTOS DEL NEGOCIO
(Nuevos Soles Corrientes)

Servicios Básicos (agua, teléfono, luz)	30.00
Alquiler de Local(es)	300.00
Sueldos (administr. contador, otros)	3,500.00
Gastos de Publicidad, Promociones	0.00
Transporte (billetes, movilidad)	400.00
Impuestos (sumal, municipalidad, sisa, etc)	0.00
Imprevistos y Otros	300.00
Depreciación	742.83
Total Costos Fijos	5,272.83
GASTOS DE LA FAMILIA (Nuevos Soles)	
Alimentación	350.00
Alquiler Casa + Tributos Municipales	0.00
Luz, Agua, Teléfono, etc	45.00
Educación	0.00
Transporte (Pasajes)	200.00
Salud y Medicinas	50.00
Otros	100.00
Total Canasta Familiar	745.00

CUADRO N° 13

DESTINO DEL PRESTAMO (%)

CAPITAL DE TRABAJO	100.00%	75,137.29
Total Préstamo		75,137.29

CUADRO N° 14

CRITERIOS DE APROBACIÓN

	Resultado	Límite	Semáforo
1. PUNTAJE	87.00	60.00	✓
2. CAPACIDAD DE PAGO	59.33	85.00	✓
3. INDICADORES	1.00	0.00	✓
4. GARANTIA SIMPLE	173.02	150.00	✓
5. FLUJO CAJA	1.00	0.00	✓
16. ENDEUDAMIENTO	0.33	1.00	✓

CONCLUSIONES

Para la MyPE el crédito tiene una influencia directa en el proceso de crecimiento y desarrollo del micro y pequeño empresaria quesera andino de la comunidad de Canllacollo – Distrito de Mañazo – Región Puno

El objeto de crédito en el monto de S/. 75,000 nuevos soles en el presente caso es destinado en el 100% para invertir el capital de trabajo. Por ser la señora solicitante Beatriz Ortega Mamani un cliente recurrente y ello con la finalidad de tener un solo crédito.

El análisis de la evaluación financiera del crédito solicitado, aprobado y desembolsado implica una condición necesaria, a partir del crecimiento profundo de los indicadores de sus estados financieros los que determinan finalmente la viabilidad del crédito solicitado de la señora Beatriz Ortega Mamani.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABUGATHAS MOJLUT, Luis. (2007): Costos asociados al crédito y micro empresas en el mercado financiero peruano, Trabajo de investigación, Lima-Perú- S.N.I.
- ALFARO DÍAZ, Roger. (2006): «El financiamiento integral para la MYPE»; Banco multisectorial de inversiones - Lima - Perú.
- ALVARADO, Javier. El microcrédito desde la óptica de las instituciones ofertantes. En F. Portocarrero, C. Trivelli y J. Alvarado, 2002.
- ANDRÉS s. Suarez (1996): «Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación en la Empresa», Ed. Pirámide S.A. - España 911 pág.

- BAYDAS, Mayada, Graham Douglas y Valenzuela Liza. Bancos comerciales en las Microfinanzas: Nuevos actores en el mundo microfinanciero. USAID. Washington, 1997.
- BELTRAN DAVILA, Enrique, Financiamiento de Pequeñas unidades productivas. Fundación Friedrech Ebert, Diagnóstico y Debate N° 29. Lima, Abril de 1998.
- GONZÁLEZ Izquierdo, Jorge y CASTAÑEDA, Julián. Contabilidad, Finanzas y Economía para Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad del Pacífico, Biblioteca Universitaria. Lima, 1982.
- GONZALES, Claudio, Prado Fernando y Millar Tomas (2002): «El Petr de las Microfinanzas en América Latina»: La visión actual. Corporación andina de Fomento, 2da Ed. Caracas -Venezuela.
- GONZALES, Claudio, (1997): Pobreza y Microempresa: Lecciones y Perspectivas. The Ohio State University Ohio.
- GUIDO Sánchez Yabar (1997): Como Organizar y Gestionar una empresa con éxito. SYSA Inversiones y Finanzas, Perú. 160 Pág.
- INSTITUTO Nacional de Estadística e Informática - INEI. Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel sectorial. Editorial INEI. Lima, Setiembre de 1998.
- J. CARPINTERO, Samuel. Los programas de apoyo a la Microempresa en América Latina: el Microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI. 1998
- RODRÍGUEZ Cayro, Vladimir, Bar García Raúl G. Cadenas, Lucero Luis (2005) Formulación y Evaluación de Proyectos Industriales. Ed. CREA IMÁGENES SAC. Universidad San Martín de Porres – Lima Perú; 454 pág.