

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL
DE CONTABILIDAD**

TRABAJO DE INVESTIGACION

**PROPONER ESTRATEGIAS PARA
OBTENER FINANCIAMIENTO PARA LOS
MICROEMPRESARIOS DEL MERCADO DE SAN
IGNACIO 2016**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO PROFESIONAL
DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

Autor:

Flores Chumacero, Gabino Albaro

Asesor:

Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

**Linea de Investigación:
Finanzas**

Pimentel - Perú

2019

RESUMEN

El presente trabajo de investigación (Tesina) trata de las estrategias a realizar para obtener financiamiento. para los Microempresarios del Sector Mercado del Distrito y Provincia de San Ignacio, a fin de poder acceder al sistema financiero, teniendo como objetivo, **“Proponer estrategias para obtener financiamiento para los microempresarios del mercado de san Ignacio 2016”** porque; mediante el desarrollo de ella nos lleva a pensar en la mejor estrategia para obtener financiamiento, para así facilitar el acceso al microemepresariado del sector mercado al sistema financiero, el cual potenciará su negocio, mejorando su economía.

La presente trabajo es de tipo propositivo porque nos permite tener una actuación crítica, no experimental, debida a que no se manipularon las variables de estudio, por lo cual planteamos la siguiente hipótesis:

Si se propone estrategias para obtener financiamiento, entonces accederán los microempresarios del sector mercado de San Ignacio al sistema financiero; como población y muestra tomamos a los microempresarios del sector mercado de San Ignacio a la que aplicamos estrategias como encuestas y entrevistas en forma personal a un total de 15 microempresarios.

Esta investigación es importante porque accediendo al sistema financiero tendrán mejores beneficios por parte de las entidades financieras, llegando a la conclusión, que las estrategias para obtener financiamiento son muy importantes para los microempresarios del sector mercado de San Ignacio, siendo el patrimonio de sus negocios mu pequeños y al no contar con respaldo financiero por pate de las entidades financieras, no podrán incrementar su capital de trabajo, para ofrecer una variedad de productos a los consumidores de nuestro medio, y en cambio teniendo acceso al sistema financiero solucionarían su falta de liquidez y su micro empresa saldría a flote.

PALABRAS CLAVE: Microempresariado, estrategias, financiamiento, sistema financiero, entidades.

ABSTRACT

The present research work (Tesina) deals with the strategies to be carried out in order to obtain financing. for Microentrepreneurs of the Market Sector of the District and the Province of San Ignacio, in order to be able to access the financial system, having as objective, "Propose financing strategies to boost the commercial movement of micro-entrepreneurs in the market sector" because; the development of your business, the improvement of your economy.

The present work is of a propositive nature because it allows us to have a critical, non-experimental performance, which should not be manipulated the study variables, so plant the following hypotheses:

If strategies are proposed to obtain financing, then we will access microentrepreneurs in the San Ignacio market sector in the financial system; As a population and sample, we take the microentrepreneurs of the San Ignacio market sector, to whom we apply strategies such as surveys and interviews in a personal way and a total of 15 microentrepreneurs.

This research is important because it is in the financial system. The best opportunities are the following. The companies are based on the conclusion that the strategies to obtain results are very important for microentrepreneurs in the San Ignacio market sector. What is this? What to do? Your micro company would leave a float.

KEYWORDS: Microenterprise, strategies, financing, financial system, entities.

INDICE:

Esquema	I
Resumen	II
Palabras Clave	II
Abstract... ..	III
Keywords... ..	III
Indice	IV
Inntroduccion.....	1
I. CAPITULO I. INTRODUCCIÒN	
I.1. Realidad Problemática	2
I.2. Trabajos Previos... ..	7
I.3. Teorías relacionada al tema... ..	7
I.4. Formulación del problema	14
I.5. Justificación e importancia del estudio... ..	15
I.6. Hipótesis... ..	15
1.7. Objetivos... ..	16
I.8. Limitaciones... ..	16

II. MATERIAL Y METODOS

II.1. Tipo y diseño de Investigación.....	17
II.2. Población y muestra.....	18
II.3. Variables, operacionalización.....	19
II.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	21
II.5. Procedimientos de análisis de datos.....	23

III. RESULTADOS

III.1. Tablas y Figuras.....	24
-------------------------------------	----

IV. DISCUSION	38
----------------------------	----

V. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES	39
--	-----------

VI. REFERENCIAS	42
------------------------------	----

I. INTRODUCCION

En un tiempo cada vez mas globalizado, es necesario que los microempresarios estén preparados para ofrecer una amplia gama de productos, brindar una mejor atención para satisfacer las necesidades de los clientes, tal es el caso del Sector Mercado en estudio, pues a causa de no contar con acceso al sistema financiero para obtener préstamos, por parte de las entidades financieras, nos llevo a formularnos la siguiente interrogante: **¿Cuál sería la mejor estrategia para obtener financiamiento a los microempresarios del Sector Mercado de San Ignacio?**, para lo cual nos formulamos un objetivo general, el que consiste en proponer estrategias para obtener financiamiento, que permita obtener un préstamo para invertir y poder ofrecer diversidad de productos a la clientela, investigación que está esquematizada de la siguiente manera:

Capítulo I, en el que se desarrollo el problema de investigación, que contiene: La situación problemática en sus 4 niveles (internacional, nacional, regional y local); Trabajos previos; teorías relacionadas al tema; formulación del problema; justificación e importancia del estudio; hipótesis; Objetivos y limitaciones . El capítulo II trata del tipo y diseño de la investigación;, población y muestra; variables y operacionalización; técnicas e instrumentos de recolección de datos y el procedimiento de análisis de datos; el capítulo III trata de las tablas y figuras de torta utilizadas; el Capitulo IV trata de las discusiones; el Capitulo V. trata de las conclusiones y recomendaciones del tema así y el Capitulo VI. Trata de las referencias que constituyen el término de la investigación. y sus correspondientes anexos

1.1. Realidad Problemática Internacional

Las microempresas están consideradas como pequeñas unidades económicas – sociales, que es el producto de los procesos de organización y experimentación social relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades presentan un modo coherente de organizar la actividad económica, organizándose en algún caso en empresas familiares, cooperativas, empresas de servicios, talleres artesanales y comercio.

En América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías: en primer lugar se encuentran:

- a) Las microempresas denominadas de subsistencia.- Que son aquellas que ayudan a competir los ingresos de las familias latinoamericanas y están formadas por 1 ó 2 empleados, otro grupo lo integra:
- b) Las microempresas de acumulación simple.- Que tienen entre 3 y 5 empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción, finalmente están:
- c) Las microempresas de expansión.- Que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen mas empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo adquisición de un vehículo para transportar sus productos e insumos, la compra de pequeñas maquinas industriales para la mejora de la eficiencia; esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad las necesidades económicas de las microempresas , pues al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresas mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de

presente futuro. Para cualquier país indican que las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental; por lo tanto, el crecimiento de las microempresas es limitado ya que carecen de ciertos apoyos, en especial de créditos bancarios o de otras instituciones financieras.

Para contrarrestar lo anterior, el Gobierno ha creado programas como el de México Emprende, que asesora a los empresarios para poder obtener un apoyo financiero con alguna de las instituciones Bancarias participantes, ¿Pero qué tan fácil es acceder a estos créditos?, la realidad es que cuando una microempresas solicita apoyo financiero se enfrenta a una serie de requisitos que pudieran resultarle interminables, esto debido a la falta de asesoría, el carecimiento de una cultura empresarial, o bien por ignorancia;, por ejemplo, veamos tal solo una de las primeras evaluaciones que realizan las instituciones financieras:

Cuando un microempresario requiere de un apoyo financiero para crecer, con la compra de una máquina, la adquisición de inventarios a mas bajo precio, la compra de un vehículo para la distribución de sus productos, etc.se enfrenta a una serie de requisitos que muchas veces no saben cómo solventar, lo cual hace que desistan de sus propósitos de crecimiento, dejando pasar la oportunidad para tiempos mejores.

Existen 3'837,000 microempresas en México las cuales representan el 95.6% del porcentaje total de empresas, que en su mayoría no logran superar la clasificación establecida ni generar mas ingresos; es necesario por tanto, preparar a los microempresarios para que puedan generar propuestas sólidas con visión empresarial, que les permita crecer, conociendo su operación, sus limitantes, sus restricciones y aprovechando sus fortalezas para que puedan generar el flujo suficiente para poder armonizar sus compromisos y las amortizaciones de sus préstamos, cuando estas se presente.

Las pequeñas y microempresas juegan un papel importante en la economía, generando empleo, contribuyendo al crecimiento económico y a una distribución más equitativa del ingreso. Estas unidades productivas afrontan determinados problemas, como son:

- a) Problema de gestión.- En este sentido no existe una planificación del trabajo, que se refleja en la falta de un plan de trabajo, falta de horarios, insuficiente administración de recursos, problemas en el manejo y distribución del dinero, (no presentan sueldos fijos y no cuentan con sistemas de registros contables eficientes) y falta de manejo de las leyes laborales,
- b) Problema de carácter financiero.- Vulnerabilidad ante los cambios en las conducciones macroeconómicas (periodos de alta inflación, aumento de las tasas de interés, escasez de recursos etc), dificultad de acceder a los créditos disponibles por las garantías que éstos exigen (hipotecarias, prendas, avales etc), escasos conocimientos para la toma de decisiones y el manejo financiero de sus microempresas,
- c) Problema de comercialización.- Dificultad de adquirir insumos para la producción, problema para acceder a mercados mas rentables para la venta de sus productos, falta de realismo en los estudios de mercado, dificultad para obtener permisos de venta y desconfianza en la calidad de sus productos por parte del público,
- d) Problema en las condiciones de trabajo.- Escasa o nula cobertura de seguridad social e inestabilidad del empleo, especialmente en periodos de crisis de la microempresa; tendencia a un bajo nivel de ingresos debido a que ocupa una alta proporción de trabajadores con escasa calificación,

Nacional

En el Perú el subsector de las micro y pequeñas empresas desde hace 45 años se ha constituido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, pese a afrontar problemas de atención, falta de capital, dificultad de acceso al sistema financiero, limitadas posibilidades de capacitación, mínimo acceso a la información, restricción de mercado entre otros; en el Perú, al igual que la mayoría de países latinoamericanos, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de Mypes, debido principalmente a los siguientes factores:

Reforma Económice

La fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde el golpe de estado ocurrido en el año 1968, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales, desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo.

Reducción del aparato estatal

Las reformas que se implantaron en nuestro país, incluyeron la reducción del aparato estatal que llevo consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizándose la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas. Es el sector de las pequeñas y microempresas el que contribuyó a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas. En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y microempresa, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas Mypes y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal, interés dentro de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y micro empresa

Regional

En la Región Cajamarca, al igual que en los otros Departamentos del Perú, se ha observado en los últimos 10 años un crecimiento desmedido de pequeñas y micro empresas, con un mayor porcentaje en el sector urbano, principalmente en la ciudad de Cajamarca, que es considerado como un lugar de concentración de los comerciantes de la sierra norte del país. En la Región de Cajamarca, respecto a la cuantificación de Mypes no existe un dato exacto del número de ellas; existe un registro de empresarios con número de Ruc. Registrados en SUNAT. Alrededor de 6000 negocios; existiendo un gran porcentaje de informalidad lo que elevaría mucho más este número de Mypes.

Al destacar el importante desarrollo de este sector, se señala que la tendencia de crecimiento se mantendrá el próximo año previéndose que se alcanzará las 10 mil Mypes en el departamento dedicadas principalmente a los rubros de: Construcción, servicios e inmobiliaria, que son los que más notoriedad han logrado este año, la idea es que los microempresarios poco a poco vayan escalando y saliendo de la difícil situación de la subsistencia, por eso es necesario apostar por, nuevos mercados y factores de desarrollo como la competitividad que debe incentivarse a través de una Ley Mype.

La informalidad es otro problema de los pequeños y microempresarios; en Cajamarca sólo el 40% es formal,

La formalidad no sólo implica tener trabajadores en planilla, sino ser sujetos de crédito, muchas veces las Mypes no encuentran formas de subsistir financieramente porque no son formales y se está trabajando en la solución de ese problema, es cierto que las micro y pequeñas empresas han ayudado a contrarrestar la crisis internacional en el país; por ejemplo, el Ministerio de la Producción está poniendo énfasis en el trabajo de crecimiento de la Mypes, porque representa empleo.

1.2. Trabajos previos.

Para el presente trabajo, se hizo una amplia búsqueda de información relacionada con el problema, objeto de estudio y sus posibles soluciones y que servirán de base para sustentar los planteamientos formulados, de igual manera, se hizo un análisis de diversos autores que han escrito acerca del tema tratado, bien sea a través de libros, documentos, investigaciones, artículos o cualquier otro material que pudiera apoyar la presentes investigación, así como también, se refieren en este capítulo algunos de los resultados alcanzados en investigaciones experimentales, documentales descriptivos o cualquier otro resultado que se conozca.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

Comprende un conjunto de conceptos y proposiciones que constituyen un punto de vista o enfoque determinado, dirigido a explicar el fenómeno o problema planteado; esta sección puede dividirse en función de los tópicos que integran la temática tratada o de las variables que serán analizadas

Sánchez, C. (2010). En relación a las políticas de financiamiento orientadas al mejoramiento de las condiciones de financiamiento de las Mypes a través de la Banca Comercial, plantea “El diseño de un plan estratégico de política financiera, que permita mejorar las condiciones de financiamiento de las Mypes a través de la banca comercial enmarcadas dentro de las políticas públicas del Estado”

Okpara y Wynn (2007). Con relación a las actividades comerciales que realizan las Mypes, afirma “Que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo”

Hernández, A. (2002). En relación a la Empresa Pública y Privada afirma que “para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión”

Regalado, H. (2006). Sobre las Mypes afirma que “Son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local” (.....).

Foschiatto, P y Stumpo, G. (2006). Con referencia a las Microempresas opina “que están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales y que se caracterizan por realizar actividades económicas a pequeña escala, que operan en diversos sectores y que su nivel tecnológico generalmente es bajo y la carencia de recursos financieros” es (.....).

Montoya, A. (2013). Con relación a las Mypes manifiesta que “su problemática financiera no les permite contar con capital disponible para realizar sus operaciones comerciales y poder atender en forma eficiente a la clientela y de esa manera poderse desarrollar”

F.David (1994). Sobre la Gerencia Estratégica manifiesta “que una estrategia tiene a llevar a cabo estrategias que obtengan beneficios de sus fortalezas internas, aprovechar las oportunidades internas y evitar o aminorar el impacto de las amenazas externas”

H.Koontz (1995). En torno a las estrategias de planificación y control afirma que “Las estrategias son programas generales que llevan consigo compromisos de énfasis y recursos para poner en práctica una misión básica”

Vargas y Calvo (1987). En torno al Estado de Arte opina que este “Consiste en inventariar y sistematizar la producción en un área del conocimiento, ejercicio que no se puede quedar tan solo en inventarios, matrices o listados, es necesario trascender cada texto, cada idea, cada palabra, debido a que la razón de ser de este ejercicio investigativo, es lograr una reflexión profunda sobre las tendencias y vacíos en un área o tema específicos”

Definición de términos básicos

Las Mypes.- Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica , bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplado en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o servicios.

Financiación de las Mypes.- En la actualidad el área de finanzas está siendo afectada por el mercado de crédito de capital, esto lo compone la facilidad de la Mype para conseguir créditos y recursos a mediano, corto y largo plazo. En torno a este conflicto, **Anzola (2002)** opina que “en la actualidad, el pequeño empresario se encuentra con un conflicto financiero, debido a que las organizaciones de apoyo a las Mypes tienen limitados los recursos económicos para ellas y la mayoría de las veces los problemas son debido al dinero, por préstamos a conseguir o ser conseguidos y los costos de financiamiento siempre van a ser muy altos comparados con los ingresos”

Competitividad de las Mypes.- Para definir el concepto de competitividad se hace referencia al termino mediotocracia, es decir a una acción para conseguir algo que otra región o conjunto de regiones buscan también; una de las formas que ha probado mas efectividad para crecer en el contexto de la economía globalizada es la acumulación de inversiones a largo plazo, y es precisamente por ellas que existe una competencia entre las regiones, al igual que entre las personas y las empresas.

El riesgo financiero en las Mypes.- Este término se utiliza para referirnos a la probabilidad de que ocurra un suceso desfavorable; sobre el particular Besley y Brigham (2000). Afirma que el riesgo “es una de las cosas mas importante a tratar por la administración de cualquier empresa, y en especial por una Mype por lo cual cabe mencionar el concepto de administración integral del riesgo y su aplicación”

Empresas de propiedad social.- Son empresas formadas y dirigidas por sus propios trabajadores, cuyos fondos van al fondo nacional de propiedad social; reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo (CFD); **Domínguez (2005)** manifiesta que el financiamiento de las Empresas “es la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa requiere para el cumplimiento de sus fines, y que las fuentes financieras se suelen agrupar en fuentes financieras externas y fuentes financieras internas o también como propias y ajenas”

Financiamiento.- Sobre el financiamiento **Gitman, L. (1996)**, manifiesta “que es el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica con la característica de tratarse de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”

Sistema financiero.- Chu Rubio, M. (2014). Afirma que el sistema financiero “está conformado por el conjunto de instituciones bancarias financieras y además por empresas e instituciones de derecho público o privado debidamente autorizados por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera”

Los Estados Financieros.- Los estados financieros tienen por objeto de informar sobre la situación financiera de la empresa a un momento determinado, se realizan en función a los resultados de las operaciones y los fondos en un rango de tiempo determinado.

Estructura Financiera.- Al respecto Aguirre (1992). Afirma que las estructuras financieras consiste en “la obtención de los recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresas necesita para el cumplimiento de sus fines” a toda estrategia productiva corresponde una estrategia financiera.

Reservas.- Vienen a ser una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles, pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del periodo; las reservas aseguran la expansión sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital.

Provisiones.- Vienen hacer una prolongación del capital pero a título provisional con objetivos concretos y que puedan adquirir una materialización de los fondos; se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período.

Amortización.- Viene a ser la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo, las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

Capital por endeudamiento.- La deuda a largo plazo lo defines como la deuda que tiene un vencimiento a más de un año; existen diferentes tipos de pasivo a largo plazo, estos pueden ser con o sin garantía, prioritario o subordinado, y se puede conseguir de dos maneras: Uno es tomando prestado directamente el dinero y la otra es con la venta de bonos; los préstamos a largo plazo se hacen muy a menudo para financiar necesidades fijas de capital de trabajo, para adquirir maquinaria y equipos o para liquidar otro préstamo, y generalmente tienen vencimiento de 5 a 12 años.

Políticas de cuentas por cobrar.- Sobre el particular Levy (2009). Manifiesta que son los “procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida” de igual manera Gitman (2003). Acota que “Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar, cuando las mismas llegan a su vencimiento” asimismo Pérez. (2010) opina que por lo general “cuando se produce una situación de impago se suele instar al cliente mediante llamada telefónica, insistiendo por este medio hasta que el cliente pague”

Políticas de Crédito.- Sobre las políticas de crédito, **Scott, B. (2011)** opina que es el “conjunto de decisiones que incluye las normas del crédito, los métodos que utiliza la empresa para cobrar las cuentas al crédito y los procedimientos para supervisar el crédito, son procedimientos, condiciones y seguimiento en el cobro de las deudas” asimismo **Apaza, M. (2006).**

Las defines como “el conjunto de actuaciones y procedimientos que establece la empresa de cara a los créditos que concede desde la venta del producto hasta su cobro” cuando el cliente no es conocido suele solicitarle el pago en efectivo por adelantado, contra reembolso o también negociarse el pago de una parte por adelantado y el resto cuando se reciba la mercadería.

Beneficios de la concesión de crédito.- El principal beneficio que puede derivarse de la venta al crédito, es el estímulo que puede suponer para las ventas de la empresa, en cuanto supone una venta de financiación para los clientes; sin embargo no puede dejarse de lado que dicha práctica también supone costos; así cuando el empresario toma la decisión de vender al crédito a sus clientes debe tener muy presente que lo que está haciendo es en definitiva un intercambio entre los beneficios y costos de la misma con el objeto de lograr un punto de equilibrio que le permita alcanzar una política de crédito óptimo.

Los costes de la concesión de créditos.-El riesgo que se corre de que el cliente no pague la mercancía comprada; la financiación que se concede a los clientes por el hecho de permitirseles pagar una mercancía en un momento posterior al de la venta; los costes en los que incurre la empresa por la gestión de sus ventas a crédito, como puede ser el mantenimiento de un departamento dedicado al seguimiento y cobro de dichas ventas.

La política de crédito óptima.- Consistirá en el número de unidades de productos vendidas a crédito a partir de las cuales el beneficio extra que se derive de la venta a crédito de una unidad adicional de producto sea igual al coste que implica la venta de esa unidad a partir de ese punto, los beneficios que le reporten a la empresa, las ventas a crédito subsiguientes

serán inferiores a los costes de las mismas, y ya no será rentable seguir aplicando dicha política; la no concesión de créditos supone para la empresa un coste de oportunidad, es decir no vender a crédito implica que la empresa puede vender menos cantidad y a un precio menor.

El coste de oportunidad.- De vender a crédito será decreciente con el volumen de ventas a crédito, esto es, cuando menos sea este último mayor es el beneficio es decir mayores ventas y mayores precios que se está dejando escapar como consecuencia de ello; al aumentar el volumen de ventas a crédito, los beneficios de las ventas a crédito aumentan y consecuentemente disminuye el coste de oportunidad de las mismas.

El coste total de la venta a crédito.- Es por consiguiente, la suma de ambos costes y la empresa deberá buscar a nivel de ventas a crédito que le permita minimizar el coste total, esto es la política de crédito óptima.

Análisis del crédito.- En la decisión de vender o no vender a crédito debe tenerse muy presente la posibilidad de impago del cliente; estimar una probabilidad de que un cliente determinado pague la deuda que ha contraído con nuestra empresa puede llegar a ser una tarea muy complicada; sin embargo, existen distintas herramientas de las que se puede servir un empresario para hacerse una idea de las solvencia de su cliente y son

1.4. Formulación del Problema.

Para resolver el problema planteado, nos formulamos la siguiente interrogante:
¿De qué manera las estrategias financieras sirven para incrementar el movimiento comercial de los microempresarios del sector mercado de San Ignacio para el periodo 2016?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

La investigación de este tema es de suma importancia debido a que muchos microempresarios del Sector Mercado de San Ignacio, no llevan a cabo estrategias financieras o no las correctas y esto hace que se cometan errores que pueden determinar el éxito o el fracaso de los mismos; muchas veces los ingresos de los microempresarios no le dan la importancia que se merece a las finanzas y lo toman como algo secundario, sin darse cuenta de que todo gira alrededor de ellos; esta investigación los va a ayudar a conocer el mundo de las finanzas de los microempresarios y como el conocimiento y buen uso de ellas puede ser el factor más importante del éxito; la buena determinación de estrategias puede ser vital para el sector microempresaria.

Las estrategias a seguir para los microempresarios son: Buscar autonomía que significa ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros; ser capaz de generar lo suficiente como para financiar la compra de materia prima, maquinaria y equipo, terrenos, cubrir gastos administrativos entre otros y tener la capacidad de pago a las empresas financieras, a corto, mediano y largo plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener una liquidez que les ayude a los microempresarios del sector San Ignacio a cubrir sus pasivos demandados por las empresas financieras y que además les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

1.6. Hipótesis.

Si se propone estrategias de financiamiento para incrementar el movimiento comercial de los microempresarios del sector mercado del Distrito de San Ignacio período 2016, entonces accederán los microempresarios del sector mercado al sistema financiero.

1.7. Objetivos:

Objetivo general.- Estrategias de financiamiento para incrementar el movimiento comercial de los microempresarios del sector mercado, distrito de San Ignacio 2016

Objetivos específicos

- a) Analizar las vías para acceder al sistema financiero para los microempresarios del sector mercado,
- b) Evaluar el acceso al financiamiento como factor de desarrollo de los microempresarios,
- c) Determinar estrategias para obtener financiamiento para incrementar el movimiento comercial de los microempresarios del sector mercado, periodo 2016.

1.8. Limitaciones

Una de las limitaciones que he podido encontrar al realizar el presente trabajo de investigación, ha sido la poca información encontrada referente al financiamiento de los microempresarios, por lo que he procedido a interrogarlos en forma directa en su respectivo centro de trabajo, haciéndoles una encuesta a 15 microempresarios del sector mercado de San Ignacio de acuerdo al pliego de preguntas oportunamente elaborado.

En cuanto a los gastos realizados por concepto de investigación, tipo, impresión y anillado del trabajo, han sido solventados en forma personal.

II. MATERIAL Y METODOS

II.1. Tipo y Diseño de investigación.

La investigación es el estudio de los métodos, procedimientos y técnicas utilizadas para obtener nuevos conocimientos, explicaciones y comprensión científica de los problemas y fenómenos planteados y por consiguiente que nos pueden llevar a la solución de los mismos; al respecto **Hernández R. Fernández C Baptista M. (2010)**. La definen como “la investigación descriptiva que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice”

Diseño de la investigación:

Es de tipo cuantitativo – transversal, según Hernández (2010) manifiesta que los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado; El desarrollo de nuestra tesis es de tipo propositivo- descriptivo porque nos ha permitido tener una actuación crítica y descriptiva, con el fin de plantear alternativas de solución; porque se ha descrito las variables de estudio que son estrategias para obtener financiamiento y así poder acceder al sistema financiero.

El método propuesto de estrategia para poder tener acceso al sistema financiero ha sido un trabajo científico no experimental, pues en nuestro trabajo de investigación lo que hemos hecho es observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlo; tal diseño de investigación se realizó observando sin manipular deliberadamente las variables, Formulándolo de la siguiente manera:

II.2. Población y muestra.

Población

La población con la que se trabajó en esta investigación fueron 15 microempresarios del Sector Mercado dedicados a la comercialización de productos de consumo popular situados en la Ciudad de San Ignacio Departamento de Cajamarca, dicha muestra constituye una parte representativa de la población.

Balestrini, M. (2006). Con respecto a la muestra dice que “la muestra se puede definir como una parte representativa de una población, o sea un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo” en este caso se lleva a cabo un muestreo no probabilístico de tipo intencional, el cual es definido por: **Arias (2006).** Como aquel “donde los elementos muestrales son escogidos en base a criterios o juicios preestablecidos por el investigador” la muestra a utilizar en la presente investigación es no probabilística intencional, el cual es definido por: **Hernández y otros, (2010).** Como “un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” y se dirige a sujetos específicos seleccionados por las particularidades del estudio, información de que se dispone de la participación en el estudio; en tal sentido, la muestra de la investigación quedó constituida por quince (15) microempresarios del sector mercado del Distrito y Provincia de San Ignacio, que estuvieron interesadas en el suministro de información de la problemática sometida a estudio.

Muestra

Sobre la muestra tenemos la opinión de: **Ñaupas, Novoa, Mejía y Villagòmes (2013)**. Que señala que “la muestra es el subconjunto o parte del universo o población seleccionada por métodos diversos, pero siempre teniendo en cuenta la representatividad del universo”.

II.3. Variables y operacionalizaciòn.

Variable

Es una palabra que representa a aquello que varía o que está sujeto a algún tipo de cambio; se trata de algo que se caracteriza por ser inestable, inconstante y mudable; en otras palabras, una variable es un símbolo que permite identificar a un elemento no especificado dentro de un determinado grupo; este conjunto suele ser definido como el conjunto universal de la variable (universo de la variable, en otras ocasiones), y cada pieza incluida en él constituye un valor de la variable.

Una variable independiente.- Es aquella cuyo valor no depende del de otra variable, se suele representar por “x”

Una variable dependiente.- Es aquella cuyos valores dependen de los que tomen otra variable, se suele representar por : 2, 3, 5.

Operacionalizacion

Es el proceso de transformar de una variable teórica en variable empírica

Variable independiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
Financia Miento	Financiamiento A corto plazo	Periodo de pago a 360 días	Cronogram a	
	Financiamiento A Largo plazo	Periodo de Pago mayor a 360 días	De pagos	Formatos

Variable Dependiente

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
Sistema financi ero	Política de crédito	Estrategias De financia- Miento	Observación	Guía de Observación
	Política de Cobranza	Cuentas por Cobrar	Encuesta	Cuestionario
		Política cobranza	de	Guía de entrevista
		Nivel de mo.	Entrevista	

II.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Método cuantitativo: Se aplicó este método para medir las variables que toman resultados numéricos y a la vez describir éstos para facilitar la búsqueda de posibles soluciones mediante el análisis estadístico.

Método inductivo: Para Muñoz (2011) lo define como “el proceso de razonamiento que analiza una parte de un todo y va desde lo particular a lo general, o de lo individual a lo universal”

En conclusión este método inductivo nos permitió obtener conclusiones generales a partir de las premisas particulares, es decir se tienen que partir de un problema, el cual permitió llegar a las conclusiones de la presente investigación

Técnicas de recolección e datos

Vienen a ser las actitudes, formas o maneras de obtener la información y son:

Guía de Observaciones.- Que consiste en el registro sistemático válido y confiable de comportamiento y situaciones observables a través de un conjunto de dimensiones e indicadores.

Encuesta

Son los cuestionarios para medir niveles de conocimientos y escalas de actitudes a través de esta técnica, se realizó un cuestionario de preguntas cerradas a los propietarios de cada negocio; esta técnica nos permitió entrar en contacto directo con las personas que se consideran fuentes importantes y tener una base para nuestra investigación.

Entrevista:

Que son las técnicas utilizadas para obtener los datos que consisten en un dialogo entre dos personas con la finalidad de obtener información por parte de éstas; la utilización de esta técnica nos facilitó la ventaja de explotar temas no contemplados uncialmente o ahondar en algunos contemplados, esta entrevista fue destinada a los funcionarios de las entidades financieras, es un valor más significativo que las encuestas.

Instrumentos de recolección de datos

Este instrumento consistió en un conjunto corto de preguntas estructuradas que se realizo a los funcionarios de negocios de las entidades financieras; este cuestionario estuvo estructurado en relación a las variables que quisimos medir, con el fin de tener información relevante para nuestro trabajo de investigación.

Cuestionario: Se aplicó este instrumento a los propietarios de cada negocio con el propósito de obtener información relevante acerca de la investigación que se está realizando.

Análisis estadístico e interpretación de datos.

Una vez obtenida la información a través de la recolección de datos planteados se procedió a procesarlos electrónicamente mediante el uso del programa Excel para formular apreciaciones objetivas, para contrastar la hipótesis; estos resultados se usaron para formular las conclusiones y recomendaciones que dieron solución al problema que dio lugar al inicio de la investigación.

II.5. Procedimiento de análisis de datos

Para la recolección de los datos de los microempresarios del sector mercado de Sn Ignacio, se elaboró un cuestionario de preguntas consistentes en 9 preguntas

Análisis estadístico e interpretación de datos:

Una vez obtenida la información a través de la recolección de datos planteados se procedió a procesarlos electrónicamente mediante el uso del programa Excel para formular apreciaciones objetivas, para contrastar la hipótesis; estos resultados se usaron para formular las conclusiones y recomendación dieron Solución al problema que dio lugar al inicio de la investigación

III. RESULTADOS

III.1. Tablas y Figuras

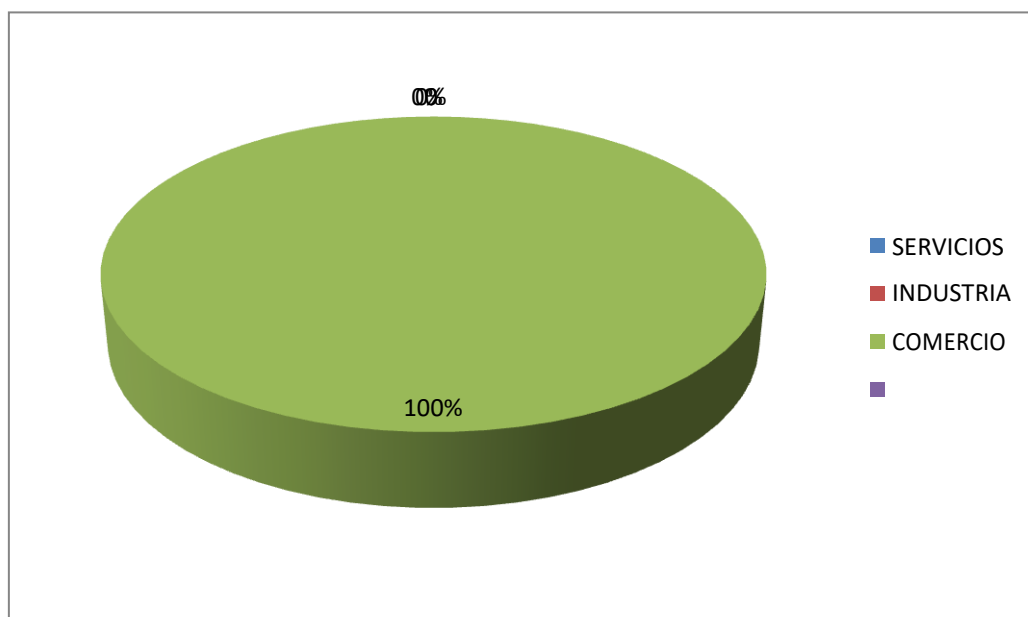
TABLA N° 1

¿Qué tipo de actividad económica realiza?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
Servicios	0	0%
Industria	0	0%
Comercio	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta del 11.11.16

FIGURA N° 1



Análisis e interpretación;

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla N° 1 y grafico 1 se observa que de 15 microempresarios que representan el 100% de la muestra se dedican a la actividad comercial, mientras que a la industria y servicios representan el 0 % de la muestra,

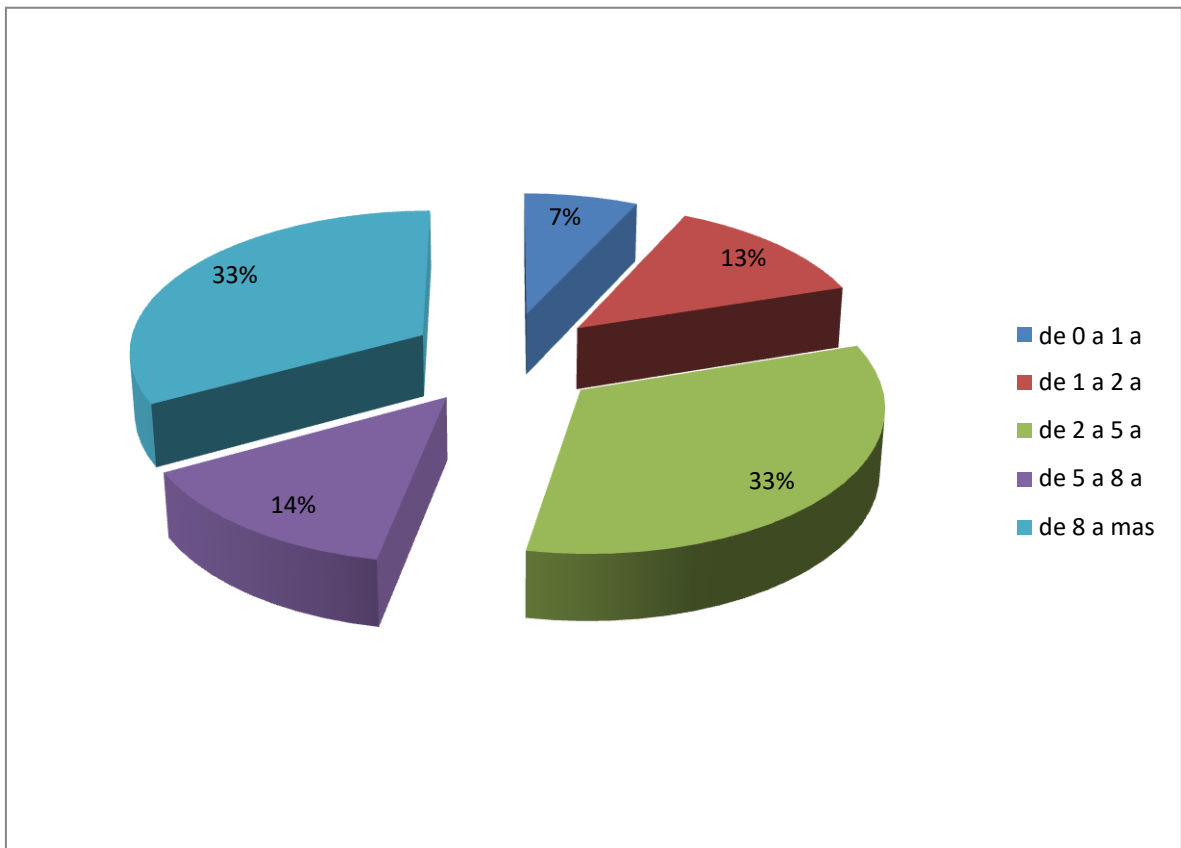
Tabla N° 2

¿Qué antigüedad tiene?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 1 año	1	7%
De 1 a 2 años	2	13%
De 2 a 3 años	5	33%
De 3 a 8 años	2	14%
De 8 a mas años	5	33%
TOTAL	15	100%

Fuente : Encuesta 11.11.16

FIGURA N° 2



Análisis e interpretación

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 2 y gráfico 2, se puede observar que 5 microempresarios, que representan el 33 % de la muestra, vienen trabajando de 8 a mas años , mientras que 5 microempresarios que representan también el 33 % vienen trabajando de 2 a 5 años años; 2 microempresarios que representan el 13 % de la muestra vienen trabajando de 5 a 8 años; 2 microempresarios que representan el 14% vienen trabajando de 1 a 2 años y 1 microempresario que representa el 7 % viene trabajando de 0 a 1 años respectivamente.

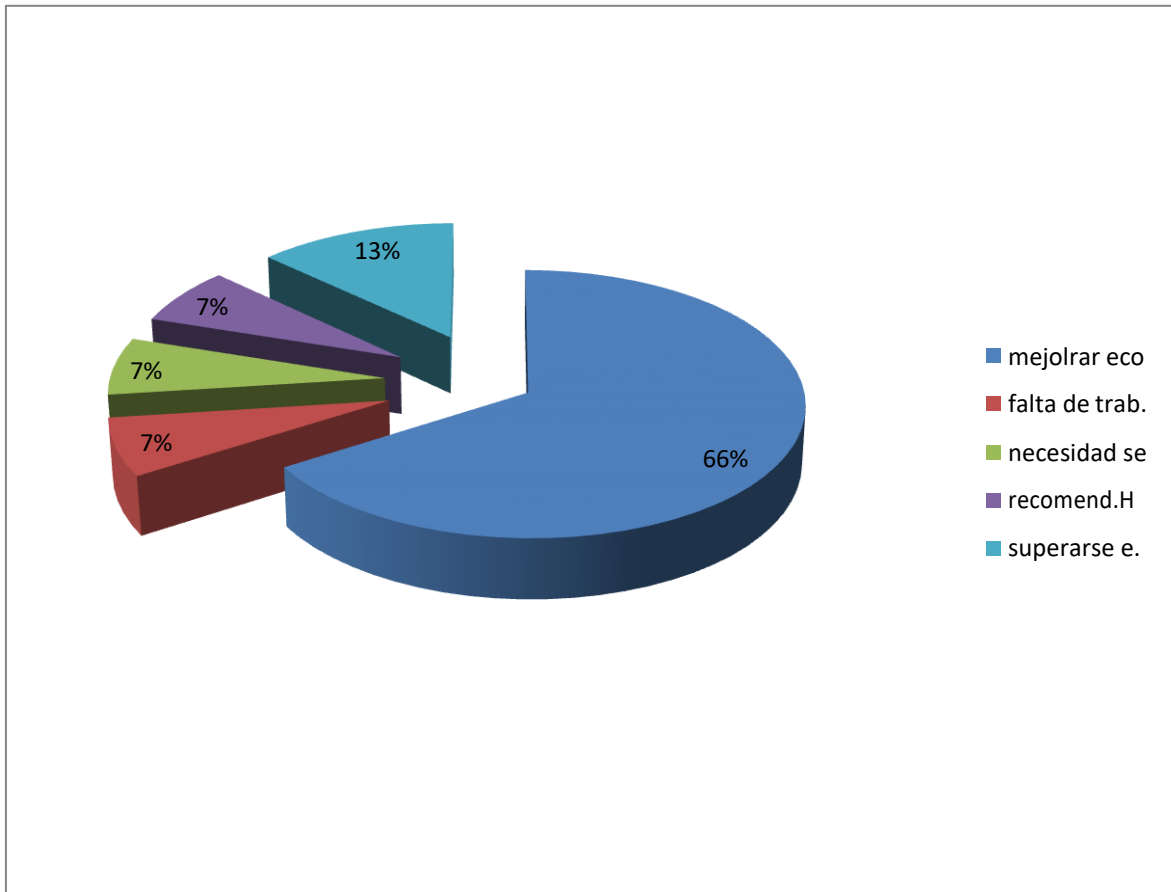
Tabla 3

¿Cuál fue el motivo que emprendió su negocio?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
Mejorar su economía	10	66
Falta de trabajo	1	7
Necesidad de servir	1	7
Recomendación de su hermano	1	7
Superarse económicamente	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada el 11.11.16

FIGURA N° 3



Análisis e interpretación:

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 3 y gráfico 3, se aprecia que 10 microempresarios, que representan el 66 % de la muestra, la razón por la que emprendieron su negocio fue por mejorar su economía; 2 microempresarios que representan el 13 % lo han hecho para superarse económicamente; 1 microempresario que representa el 7 % de la muestra ha hecho por falta de trabajo; 1 microempresario que representa el 7 % lo hizo por la necesidad de servicio y 1 microempresario que representa también el 7 % lo hizo por recomendación de su hermano.

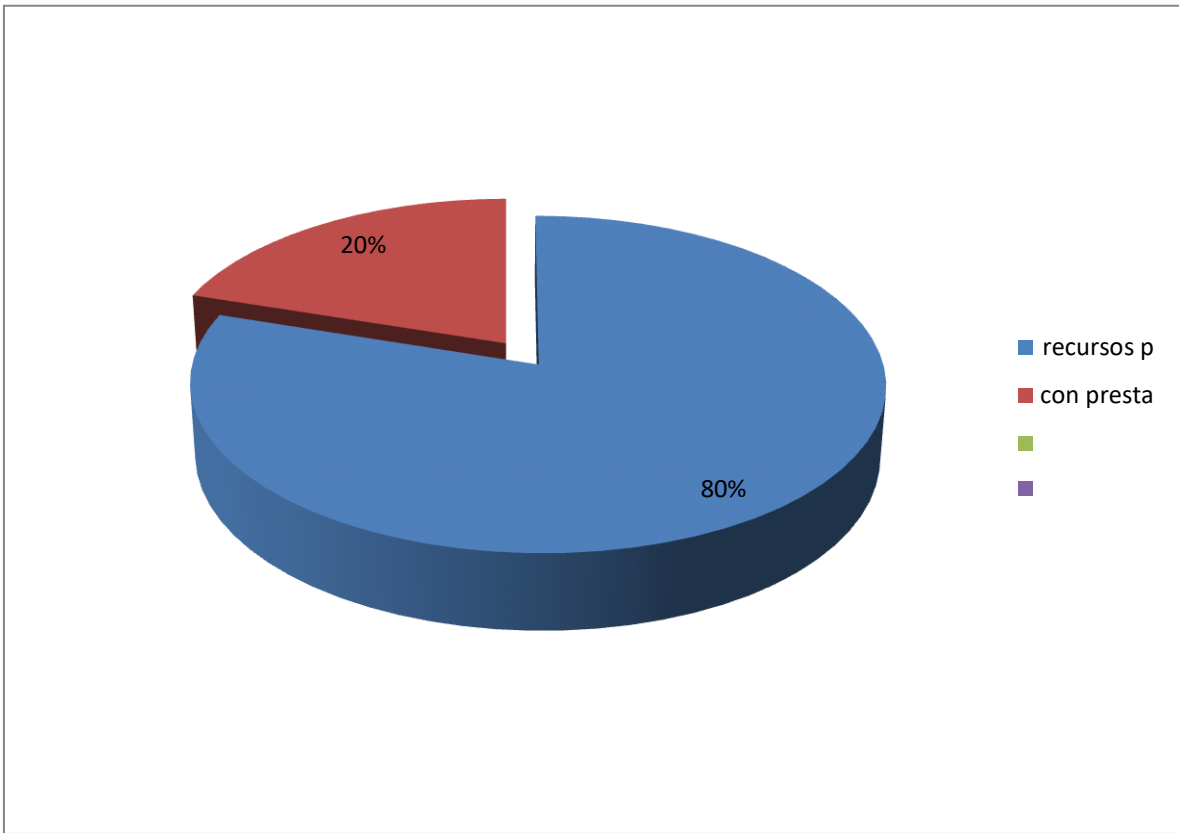
Tabla 4

¿Qué recurso utilizo para iniciar sus actividades?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
Recursos propios	12	80
Con préstamo	3	20
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada el 11.11.16

FIGURA N° 4



Análisis e interpretación

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta en, la tabla 4 grafico 4 se aprecia que 12 microempresarios que representan el 80 % de la muestra han iniciado sus actividades comerciales con recursos propios y 3 microempresarios que representan el 20 % de nuestra muestra lo han hecho utilizando préstamo de la banca financiera.

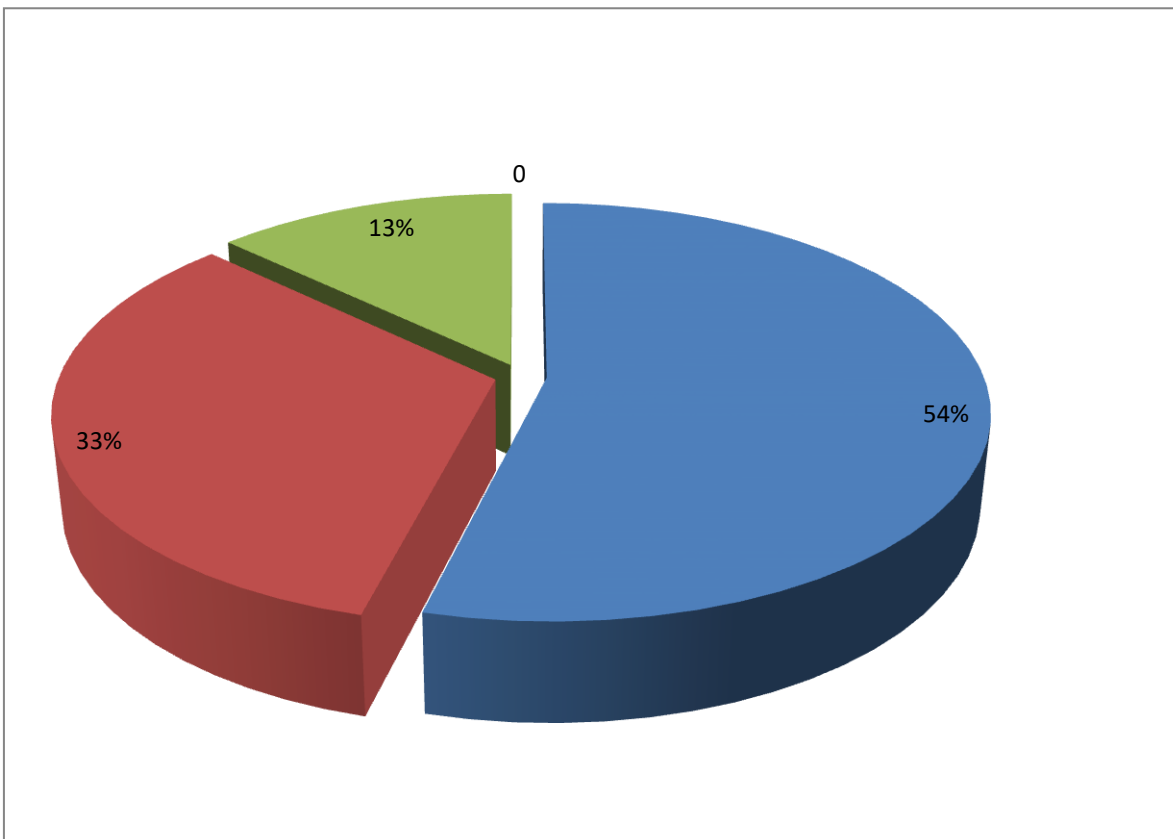
Tabla 5

¿Qué monto de capital tiene invertido en su negocio?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
De 0 a s/ 10,000	8	54
De s/ 10,000 a s/ 40,000	5	33
De s/ 40,000 a mas	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada el 11.11. 16

FIGURA N° 5



Análisis e Interpretación:

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 5 y gráfico 5, se puede observar que 8 microempresarios que representan el 54 % de la muestra, contestaron que el capital invertido de 0 a s/ 10,000.00 soles,; mientras que 5 microempresarios que representan el

33 % de nuestra muestra utilizaron de s/ 10,000.00 a s/ 40,000 y 2 microempresarios que representan el 13 % de nuestra muestra utilizaron de s/ 40,000.00 a más.

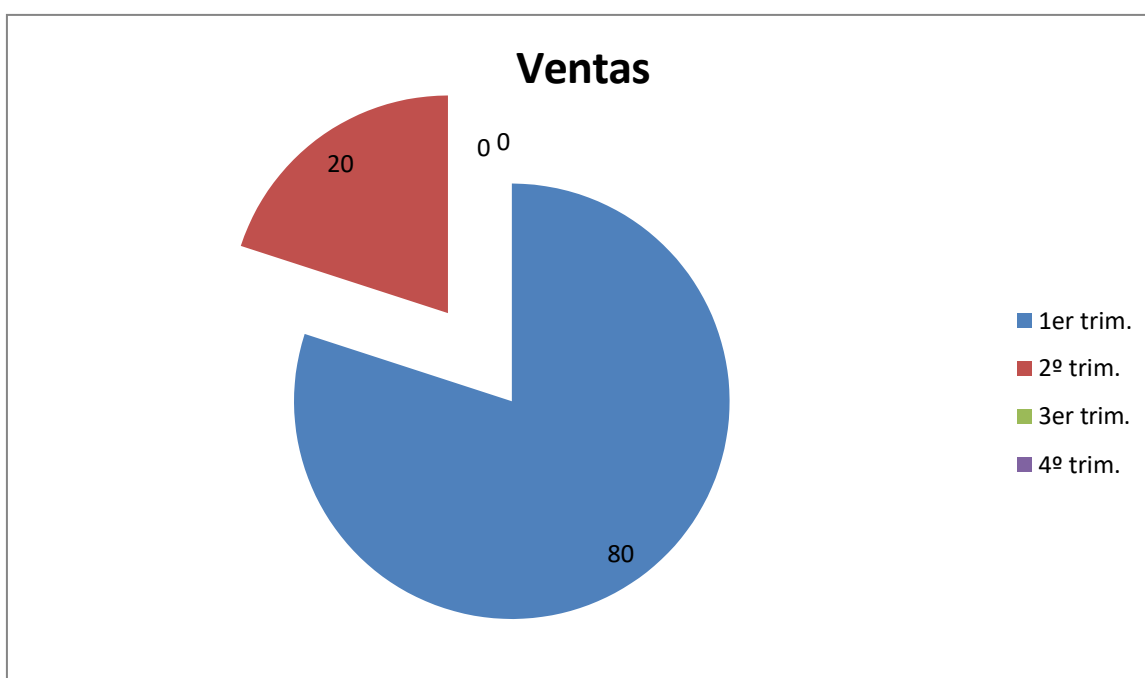
FIGURA N° 6

¿Cuenta Ud. con préstamo en la actualidad

Indicador	Cantidad	Porcentaje
CMAC.	3	20
Ninguna	12	80
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada el 11.11.16

FIGURA N° 6



Análisis e Interpretación

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 6 y gráfico 6, se puede apreciar

que 12 microempresarios, que representan el 80 % de la muestra, contestaron que no cuentan con préstamos de entidades financieras, mientras que 3 microempresarios que representan el 20 % de la muestra cuentan con préstamos de la caja Piura.

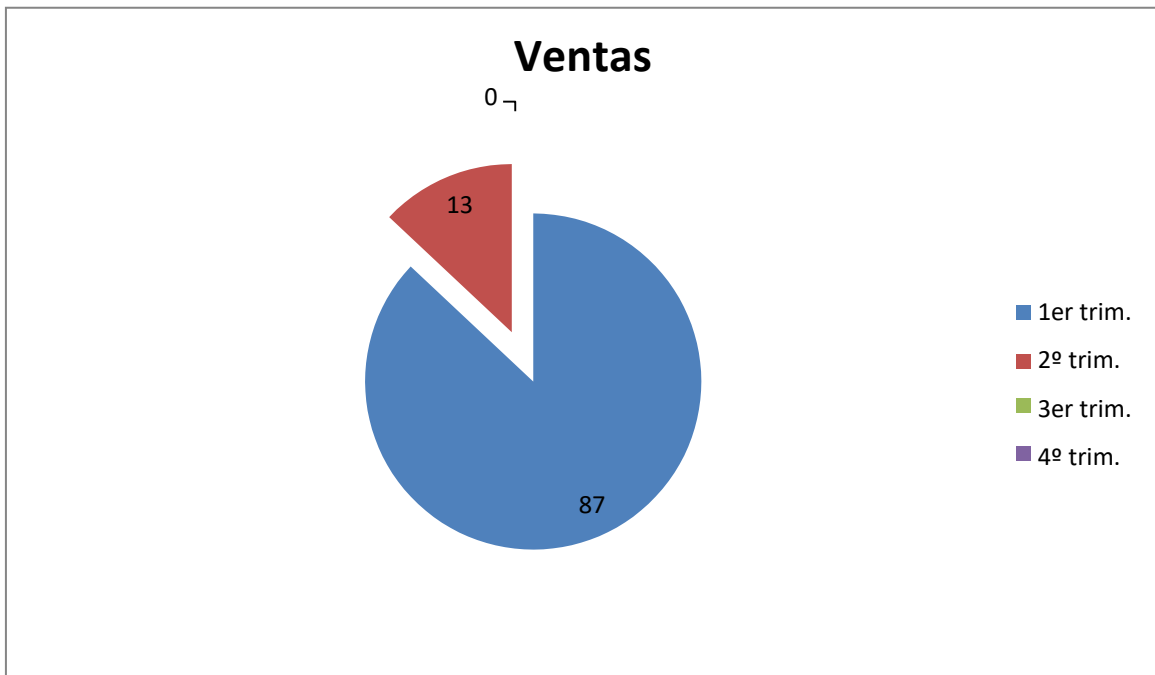
Tabla 7

¿Ha tenido dificultad al solicitar crédito en dichas entidades?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
CMAC.	2	13.33
Ninguna	13	86.67
TOTAL	15	100

Fuente : Encuesta realizada el 11.11.16

FIGURA N° 7



Análisis e Interpretación:

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 7 y gráfico 7, se puede observar que 13 microempresarios, que representan el 86.67 % de la muestra contestaron que sí han tenido dificultades al solicitar sus préstamos y por eso no lo han alcanzado en dichas entidades financieras; mientras que 2 microempresarios que representan el 13.33 % de la muestra contestaron que no han tenido dificultad, y que por eso han adquirido financiamiento.

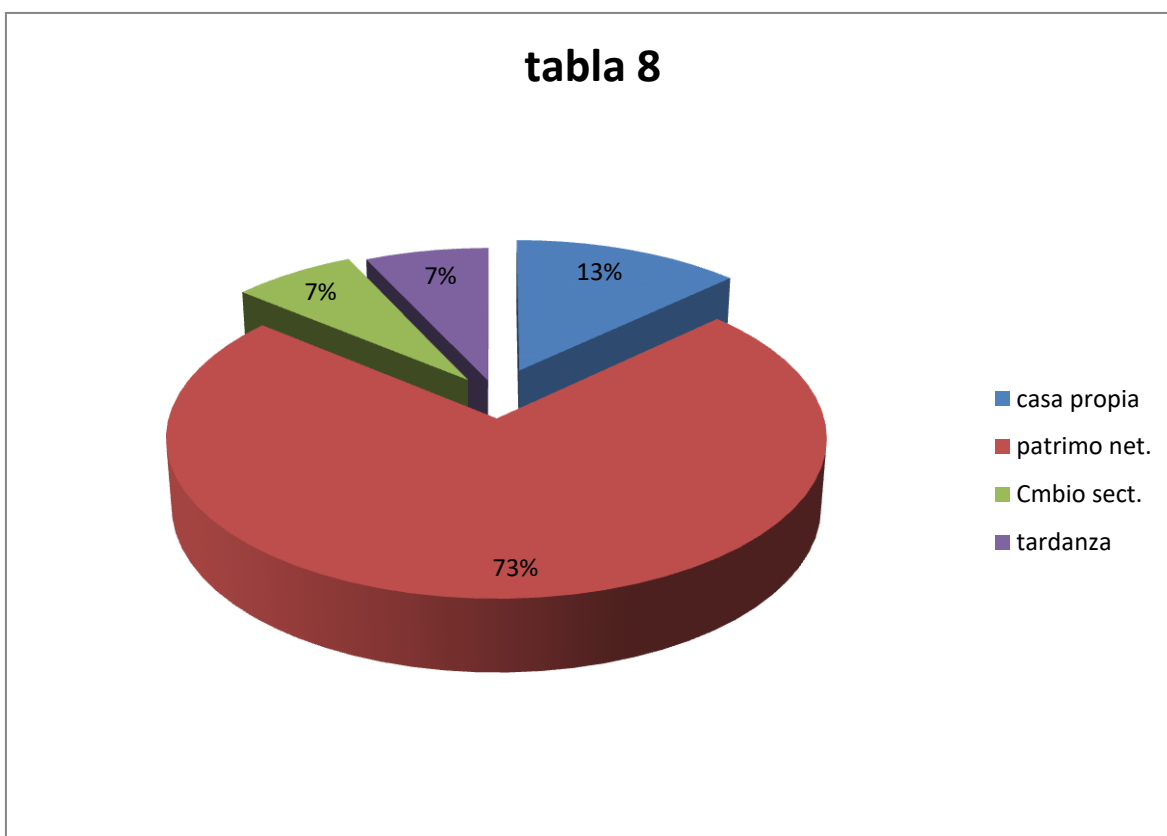
Tabla 8

¿Qué dificultad se presentó al solicitar su préstamo?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
Casa propia	2	13
Patrimonio Pequeño	11	73
Cambio de sectoriza	1	7
Tardanza	1	7
TOTAL	15	100

Fuente. Encuesta realizada el 11.11.1

FIGURA N° 8



Análisis e interpretación

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 8 y gráfico 8, se puede apreciar que

2 microempresarios, que representan el 13 % de la muestra, la dificultad que se les presento fue porque no tienen casa apropiada; 11 Microempresarios que representan el 73% de la muestra su patrimonio es pequeño; 1 microempresario que representa 7 % de la muestra se debió a cambio de sectorista y 1 microempresarios que representa también el 7 % de la muestra contestaron que se debió a la tardanza de los funcionarios.

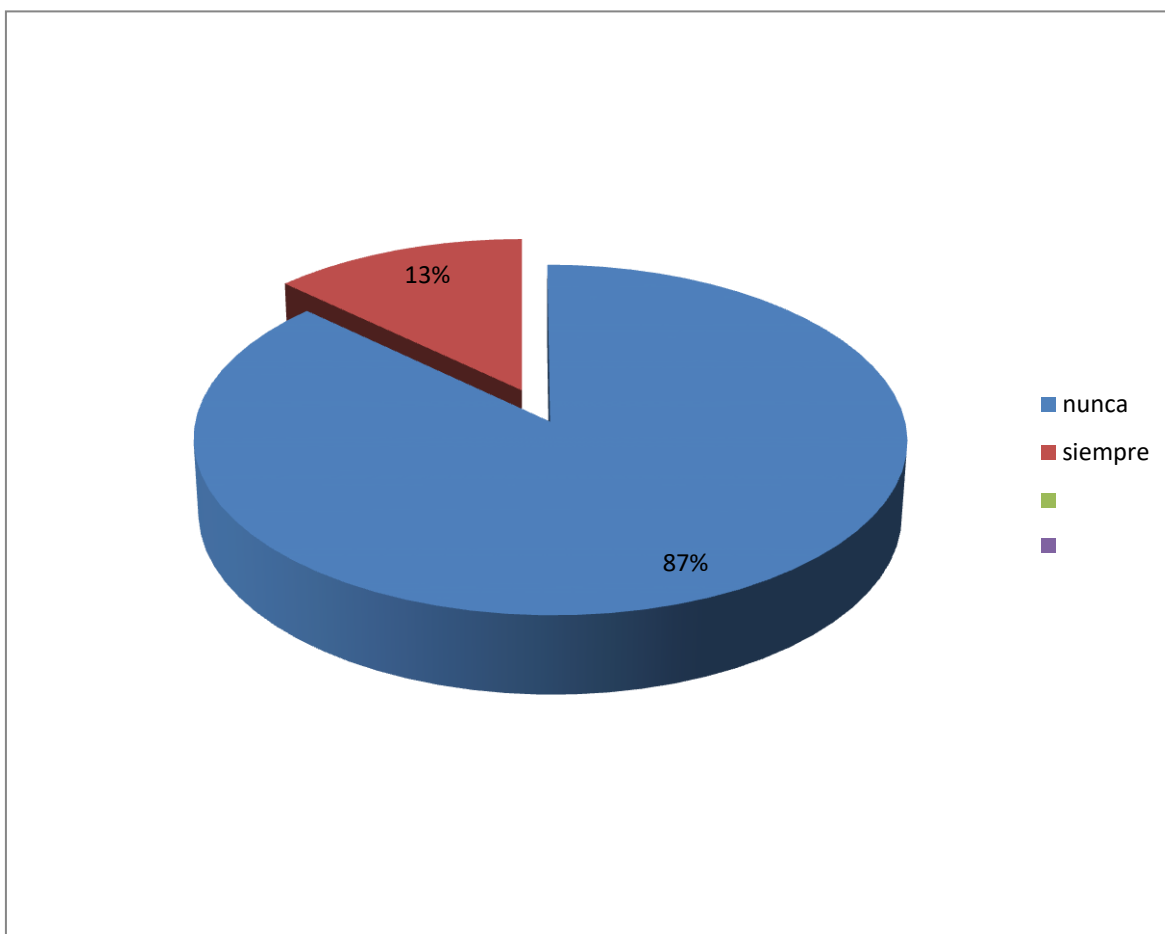
Tabla 9

¿Recibe capacitación para obtener financiamientos por el sector público o privado?

Indicador	Cantidad	Porcentaje
NUNCA	13	87
SIEMPRE	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta realizada el 11.11.16

FIGURA N° 9



Análisis e Interpretación:

De acuerdo al resultado de nuestra encuesta, en la tabla 9 y gráfico 9, se puede observar que 13 microempresarios, que representan el 87% de la muestra nunca recibieron capacitación y 2 microempresarios que representan el 13 % de la muestra contestaron que siempre recibieron capacitación.

IV. DISCUSION

En lo referente a los microempresarios del sector mercado de San Ignacio tienen préstamos en entidades financiera, pero las investigaciones nos demuestran que el 13 % de los microempresarios encuestados confirmaron que sí cuentan con préstamo financieros en la CMAC. Piura y el 87 % no cuentan con préstamos en ninguna entidad financiera, por las excesivas trabas que se les pone, al momento de solicitar un préstamo a las entidades financieras. En consecuencia puntualizamos que sólo el 13 % que representa a 2 encuestados de los microempresarios cuentan con poco dinero prestado de las financieras y el 87 % que representa a 13 encuestados, no dispone de ningún tipo de préstamo, por las excesivas trabas que se les pone; al respecto: **López J. (2014)**. manifiesta que el financiamiento “es de gran importancia porque le permite a la empresa mantener una economía estable a futuro y expandirse, además las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir mas mercados en otras zonas o lugares”; en cuanto a las dificultades que se presentaron al momento de solicitar un préstamo en las entidades financieras, los microempresarios del sector mercado de San Ignacio, el 13 % de los encuestados contestaron que fue porque su patrimonio es pequeño y el 87 % de los mismos afirmaron por no tener casa propia; con referencia a la capacitación que reciben los microempresarios por parte de las entidades financieras el 87 % de los encuestados contestaron que nunca reciben capacitación y sólo el 13% de los mismos contestaron que siempre la reciben por parte de los Asesores financieros de la entidad (AFE) esto guarda relación con lo que manifiesta: **Chunga, V. (2010)**. En el sentido que la problemática de las **Mypes** se encuentra “en el financiamiento debido que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresas, toda vez que ellas no le brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital” en ese sentido las entidades financieras limitan y encarecen los créditos.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones

Mediante los instrumentos aplicados en el estudio realizado se analizó que las vías para acceder al sistema financiero para los microempresarios del sector mercado de San Ignacio son restringidas por parte de las entidades financieras porque no existe un empadronamiento de los microempresarios ni tampoco cuentan con un ambiente seguro para ejercer la actividad comercial debidamente formalizada, lo que impide no poder contar con respaldo financiero por parte de las entidades financieras a fin de poder surtir sus negocios y ofrecer una variedad de productos al público consumidor..

Mediante los instrumentos aplicados en el estudio realizado se evaluó el acceso al financiamiento como factor de desarrollo de los microempresarios del sector mercado de San Ignacio que no cuentan con préstamos en las entidades financieras porque el capital invertido es muy pequeño, es por ello que los microempresarios no tienen mayor rentabilidad, hecho que les impide su desarrollo.

Mediante los instrumentos aplicados en el estudio realizado se determinó fijar estrategias para obtener financiamiento para que los microempresarios del sector mercado de San Ignacio tengan mejores oportunidades al acceder al sistema financiero, seguir creciendo, potenciar su negocio y tener respaldo financiero para sus inversiones futuras; Con el objeto de acceder al sistema financiero, tras la investigación realizada concluimos que las estrategias diseñadas para obtener financiamiento son muy importantes para los microempresarios del sector mercado de San Ignacio, siendo el patrimonio de sus negocios muy pequeños y no contar con respaldo financiero por parte de las entidades financieras; por medio de ellas obtendrán mejores oportunidades para el crecimiento de sus negocios y sus futuras inversiones que emprenderán.

Recomendaciones

Si bien es cierto que a la fecha los microempresarios del sector mercado de San Ignacio tienen restricciones para acceder al sistema financiero por parte de las entidades financieras por no contar con un empadronamiento, tener un puesto de trabajo en el mercado y formalizarse, razón suficiente para que no bajen la guardia de hacer uso de todas las estrategias de financiamiento a su disposición para que sigan creciendo y puedan brindar mejores servicios a la clientela.

También es cierto que los microempresarios del sector mercado de San Ignacio el 40 % no cuenta con préstamos en las instituciones financieras porque el patrimonio de su negocio es muy pequeño, razón suficiente para buscar estrategias de financiamiento para obtener mejor rentabilidad y seguir creciendo.

Tras la investigación realizada hemos encontrado que el sector mercado objeto de estudio obtendría mejores oportunidades para acceder al sistema financiero, teniendo todos los microempresarios empadronados, tener un puesto fijo en el mercado y estar formalizados, para luego ser avalados por la Asociación de Comerciantes del sector mercado que daría una mayor confianza a las entidades financieras para poder efectuar sus colocaciones, sin riesgo alguno.

VI. REFERENCIAS

Sánchez, C. (2010) en su trabajo titulado “Plan estratégico de política financiera orientado al mejoramiento de las condiciones de financiamiento de la PYME a través de la banca comercial enmarcado dentro de las políticas públicas del estado *venezolano*”; presentado en el Área de Estudio de Postgrado de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magister en

Administración de Empresas Mención Finanzas, recuperado de:
[https://www.google.com.pe/search?q=Sánchez%2C+C.\(2010\)+en+su+trab](https://www.google.com.pe/search?q=Sánchez%2C+C.(2010)+en+su+trab)

Okpara y Wynn (2007). Con relación a las actividades comerciales que realizan las Mypes, afirma “Que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo”

http://www.drtpca.gob.pe/documentos/BOLETIN1_2014_OSEL.pdf

La SBS.(2004) afirma que “El crédito para las Mypes es aún caro, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial, recuperado de:

[https://www.google.com/search?q=LA+SBS.\(2004\)+afirma+que+“El+crédito+para+las+Mypes+es+aún+caro,+particularmente+cuando+se+lo+compara+con+el+crédito+comercial.&ie=utf-8&oe=utf-8](https://www.google.com/search?q=LA+SBS.(2004)+afirma+que+“El+crédito+para+las+Mypes+es+aún+caro,+particularmente+cuando+se+lo+compara+con+el+crédito+comercial.&ie=utf-8&oe=utf-8)

Hernández, A. (2002) “Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya sea para desarrollar sus funciones actuales, recuperado de:

[https://www.google.com.pe/search?client=psyab&site=&source=hp&btnG=Buscar&q=Hernández%2C+A.\(2002\)+“Toda+empresa%2C+s](https://www.google.com.pe/search?client=psyab&site=&source=hp&btnG=Buscar&q=Hernández%2C+A.(2002)+“Toda+empresa%2C+s)

Regalado, H. (2006), “Las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, recuperado de:

<https://www.google.com.pe/search?q=Regalado%2C+H.+%282006%29%2C+“Las+MYPES+son+un+importante+centro+de+atenci3n+para+la+economía%2C>

Foschiatto, P y Stumpo, G. (2006). Con referencia a las Microempresas opina “que están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales y que se caracterizan por realizar actividades económicas a pequeña escala, que operan en diversos sectores y que su nivel tecnológico generalmente es bajo y la carencia de recursos financieros” es (...).

<https://www.google.com.pe/search?q=Foschiatto%2C+P.+y+Stumpo%2C+G.+%282006%29+las+microempresas%2C+están+localizadas+en+áreas+tant>

Montoya, A.(2013), en su tesis titulado “Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para Mejorar la Situación Económica Financiera de las MyPEs de comerciantes del mercado la Hermelinda, recuperado de:

<https://www.google.com.pe/search?q=Montoya%2C+A.+%282013%29+en+su+tesis+ti>

Ávila, A. (2011), en su tesis “Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del sector calzado en El Porvenir enfoca el problema del acceso al financiamiento de las Mypes del sector calzado de El Porvenir ante las instituciones bancarias y no bancarias”, recuperado de:

<https://www.google.com.pe/search?q=Ávila%2C+A.+%282011%29+en+su+tesis+“Alternativas+de+financiamiento+para+modernizar+activos+fijos+en+las+Micro>

ANEXOS.

GUIA DE ENTREVISTA APLICA A LA FINANCIERA:CMAC.PIURA SAN IGNACIO : FECHA 20-12 -2016

Se entrevisto al funcionario de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura con sede en San Ignacio, se le formularon 8 preguntas con el objeto de tener conocimiento sobre las dificultades de los microempresarios del Sector Mercado para adquirir financiamiento de las entidades financieras y hacer propuestas para acceder al sistema financiero, para tener respaldo por los mismos funcionarios, entrevista realizada en:

FECHA 20-12-2016

Cargo Funcionario de Créditos de la Caja Piura S.I.

A la entrevista contesto:

1.- ¿Las políticas establecidas por la entidad financiera son direccionadas a los microempresarios?

Rpta. Contestó que la entidad financiera sí tiene direccionada sus políticas a apoyar al Microempresario, ya que en San Ignacio el gran volumen son los microempresarios.

2.- ¿Qué requisitos son indispensables para otorgar créditos a los microempresarios?

Rpta. Dijo que los requisitos imprescindibles son:

Copia de su DNI. Del titular y del conyugue, recibo de luz y agua, sustento del negocio, boletas de compra y venta; copia de su Ruc, Copia de la Licencia Municipal y fundamentalmente que realicen actividad comercial con negocio propio.

3.- ¿Cuáles son las mayores dificultades y/o problemas que se presentan con mayor frecuencia para otorgar un préstamo a los microempresarios?

Rpta.- Dijo que son: la Informalidad, la falta de garantías. y la poca capacidad administrativa para manejar un crédito.

4.- ¿Qué tipo de créditos otorga su entidad financiera?

Rpta.- Dijo que cuentan con una amplia líneas de crédito para los microempresarios entre ellos los créditos agrícolas, Mypes y los créditos hipotecarios.

5.- ¿Cuánto es el monto mínimo de capital que su entidad otorga por primera vez al microempresario sin historial crediticio?

Rpta. Dijo que el monto mínimo que otorga su financiera al microempresario sin historial crediticio es de s/ 500.00.

6.- ¿Cuánto es el monto máximo de capital que su entidad otorga por primera vez al microempresario sin historial crediticio?

Rpta.- Dijo que su financiera ha dispuesto otorgar el 5% del patrimonio efectivo que haya obtenido la financiera en el mes anterior.

7.- ¿Cuál es el plazo mínimo de pago que otorgan a los microempresarios cuando solicitan por primera vez un crédito?

Rpta.- Dijo que depende del tipo de crédito, si es para comercio es de mínimo 3 Meses y máximo 12 meses y si para adquisición de activos fijos tienen plazo máximo de 7 años, así mismo puntualizo diciendo que en cuanto a los créditos para comercio funcionan con la modalidad de pagarés.

8.- ¿Se otorga capacitaciones en propuesta para obtener financiamiento a los microempresarios?.

Rpta. Dijo que sí se otorga capacitación en forma generalizada y que la realizan los de AFE. Que son los Asesores Financieros Empresariales, al momento que toman contacto para solicitar un préstamo.

GUIA DE ENTREVISTA APLICA A LA FINANCIERA:CMAC.SULLANA

SAN IGNACIO : FECHA 20-12 -2016

Se entrevisto al funcionario de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana con sede en San Ignacio, se le formularon 8 preguntas con la finalidad de tener conocimiento sobre las dificultades que tienen los microempresarios del Sector Mercado para adquirir financiamiento de las entidades financieras y hacer propuestas para acceder al sistema financiero, para tener respaldo por los mismos funcionarios, entrevista realizada en la:

FECHA :20 -12- 2016

Cargo: Funcionario de Créditos de la CMAC.SULLANA S.I.

A la entrevista contesto:

1.- ¿Las políticas establecidas por la entidad financiera son direccionadas a los microempresarios?

Rpta. Dijo que sí están consignadas dentro del programa de inclusión financiera.

2.- ¿Qué requisitos son indispensables para otorgar créditos a los microempresarios?

Rpta. Dijo que son: Que cuente con fuente de ingreso lícito, que tenga una antigüedad mínima de 6 meses dentro del rubro y estabilidad domiciliaria.

3.- ¿Cuáles son las mayores dificultades y/o problemas que se presentan con mayor frecuencia en otorgar préstamo a los microempresarios?

Rpta. Dijo que las mayores dificultades son el levantamiento de información, ya que mayormente son informales.

4.- A la pregunta de ¿Qué tipos de créditos otorga su entidad?

Rpta. Contesto que cuentan con créditos Pymes, Créditos de consumo y créditos hipotecarios.

5.- ¿Cuánto es el monto mínimo de capital que su entidad otorga por primera vez al microempresario sin historial crediticio?

Rpta. Dijo que por este momento no cuentan con monto mínimo, que dependían de la evaluación por parte de los AFE.

6.- ¿Cuánto es el monto máximo de capital que su entidad otorga por primera vez al microempresario sin historial crediticio?

Rpta. Dijo no han fijado monto máximo para otorgar un crédito por primera vez y que depende netamente de la capacidad de pago por parte del microempresario.

7.- ¿Cuál es el plazo mínimo de pago que otorgan a los microempresarios cuanto solicitan por primera vez un crédito?

Rpta. Dijo que otorgan un plazo mínimo de 3 meses y que depende del plan de inversión de cada microempresa

8.- ¿Se otorga capacitación en propuestas para obtener financiamiento a los microempresarios?

Rpta. Contesto que si se otorga capacitación mediante ferias y reuniones.

ENTREVISTAS

En la entrevista realizada a los funcionarios de las entidades financieras **CMAC. PIURA Y CMAC.SULLANA** realizada en la fecha del 20 – 12 -16 manifestaron que en la actualidad las políticas de apoyo financiero sí están direccionadas a favor de los microempresarios del Sector Mercado de San Ignacio y que cuentan con una variedad de líneas de crédito entre ellas, el capital de trabajo que es el crédito mayor solicitado por los microempresarias; en cuanto a la documentación requerida nos indicaron que es muy sencilla; asimismo mencionaron que la antigüedad mínima que debe tener un negocio es de 3 meses.

En la actualidad se nos afirmó que la mayor dificultad y/o problemas que se presentan en el momento que los microempresarios solicitan un préstamo son:

- Clientes volátiles sin punto fijo de venta y/o ambulantes y patrimonio del negocio muy pequeño.
- Clientes con falta de documentación que sustente el nivel de ventas e inventarios.
- Clientes sin garantía patrimonial

Finalmente los funcionarios de las entidades financieras nos afirmaron que el monto mínimo de crédito para un microempresario sin historial crediticio es de s/ 500.00 soles, dependiendo sobre todo del capital de trabajo que tiene invertido y en cuanto a los plazos de pago dijeron que si es un crédito corriente cuentan con un plazo de 3 a 12 meses respectivamente, y si es para adquirir activos fijos el plazo es de 7 años.

ENCUESTA

Encuesta realizada a los microempresarios del sector Mercado del Distrito y Provincia de San Ignacio, Departamento de Cajamarca

1.- ¿Que tipo de actividad económica realiza Ud.

a).Comercio

b).Industria

c).Servicios

2.- ¿Qué antigüedad tiene?

a).De 0 a 1 año

b)..De 1 a 2 años

c). De 2 a 5 años

d).De 5 a 8 años

e)..De 1 de 8 a mas

3.- ¿Cuál fue el motivo que emprendió su negocio?

a).Por necesidad

b)..Ser independiente

c).Generar mayores ingresos

.- ¿Qué recurso utilizo para iniciar su actividad?

a).Capital Propio

b).Préstamo familiar

c).Préstamo de entidades financieras

5.- ¿Qué monto de capital tiene invertido en su negocio?

A).De 0 a 500 soles

b).De 500 a 1000 soles

c).De 1000 a 2000 soles

d).De 2000 a 3000 soles

e).De 3000 a 5000 soles

f).DE 5000 soles a más

6.- ¿Cuenta Ud. con préstamo?

a).Cajas Municipales

b).Cooperativas

c).Edpymes

d).ONG

e).Bancos

f).Financieras

g).Cajas Rurales

h).Ningua

.- ¿Há tenido dificultad al solicitar crédito en dichas entidades?

a).Si

b).No

8.- ¿Qué dificultad se le presentó al solicitar un crédito?

a).Casa propia

b).Patrimonio del negocio muy pequeño

c).Mal reportado en central de riesgos

d).Edad

e).Antigüedad del negocio

f).Infraestructura del negocio

g).Otros

9.- ¿Recibe capacitación para obtener financiamiento por el sector público o

Privado?

a).Siempre

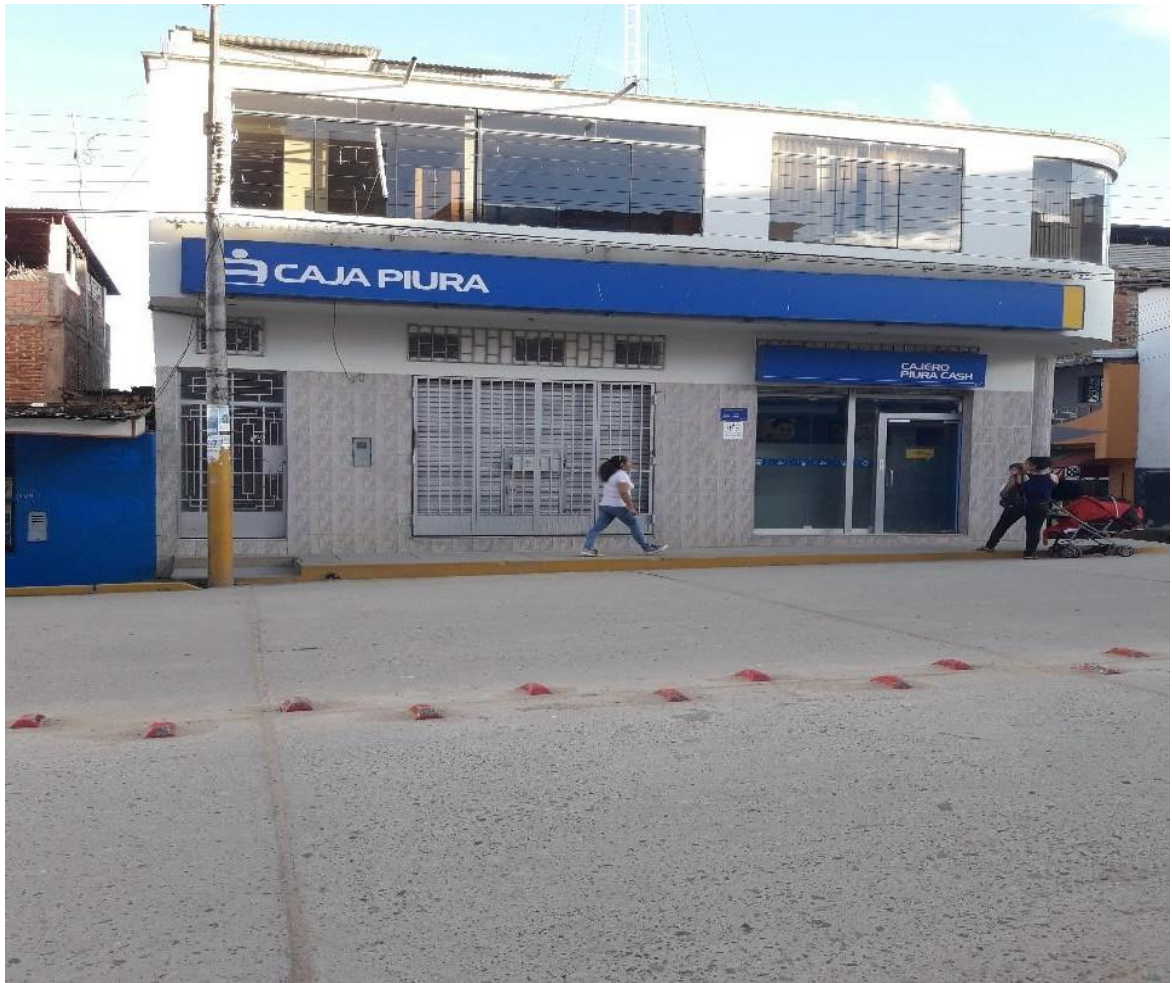
b).A veces

c).nunca

RESUMEN DE LA ENCUESTA

NUMERO	PREGUNTA	RESPUESTA	CANT.
1	¿Qué Tipo de actividad Económica realiza?	Industrial Comercio Servicios	15
2	¿Qué antigüedad tiene?	De o a 1 año De 1 a 2 años De 2 a 3 años De 3 a 8 años De 8 a mas años	1 2 5 2 5
3	¿Cuál fue el motivo que emprendió su negocio?	Mejorar su economía Falta de trabajo Necesidad de servir Recomendación de su hermano Superarse económicamente	10 1 1 1 2
4	¿Qué recurso utilizo para inciar sus actividades?	Recursos propios Con prestamo	12 3
5	¿Qué monto de capital tiene invertido en su negocio?	De o a S/10,000 DE 10,000 a 40,000 De 40,000 a más	8 5 2
6	¿Cuenta Ud. con préstamo en la actualidad?	CMAC. Ninguna	3 12
7	¿Ha tenido dificultad al solicitar crédito en dichas entidades?	CMAC. Ninguna	2 13
8	¿Qué dificultad se presentó al solicitar su préstamo?	Casa propia Patrimonio pequeño Cambio de sectorista Tardanza	2 11 1 1
9	¿Recibe capacitación para obtener para obtener financiamiento por el sectores publico o privado	Ninguna Siempre	13 2

VISTAS FOTOGRAFICAS FIGURA N°10



CAJA SULLANA

FIGURA N° 11



LOCAL MERCADO MODELO SAN IGNACIO

FIGURA N° 12



ENTRADA LOCAL DEL MERCADO MODELO SAN IGNACIO

FIGURA Nº 13



INTERIOR MERCADO MODELO SECCION VENTA CAARNES ROJAS MERDADO SI.



FIGURA Nº 14

