





























































5.0%


Fecha: 20/12/2023, 23:24


* Todas las fuentes 65 | Fuentes de internet 65


- ✓ [0] [repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/3025/Tesis Microfinanzas y Desarrollo Empresarial.pdf?sequence=1](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/3025/Tesis_Microfinanzas_y_Desarrollo_Empresarial.pdf?sequence=1)
2.2% 65 resultados
- ✓ [1] publications.iadb.org/publications/spanish/document/Principios-y-prácticas-para-la-regulación-y-supervisión-de-las-microfinanzas.pdf
1.0% 25 resultados
- ✓ [2] publications.iadb.org/publications/spanish/document/¿Cómo-deberían-financiarse-las-instituciones-de-microfinanzas.pdf
0.5% 19 resultados
- ✓ [3] publications.iadb.org/publications/spanish/document/Las-tasas-de-interés-y-sus-repercusiones-en-las-microfinanzas-en-América-Latina-y-el-Caribe.pdf
0.6% 14 resultados
- ✓ [4] www.clubensayos.com/Negocios/FINANCIAMIENTO-CREDITICIO-DE-LAS-CAJAS-MUNICIPALES-DE-AHORRO/1862501.html
0.3% 7 resultados
- ✓ [5] www.theibr2.com/RePEc/ibf/riafin/riaf-v7n6-2014/RIAF-V7N6-2014-3.pdf
0.2% 9 resultados
- ✓ [6] [repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/22154/TFG_Claudia_Esteo_Relaciones Internacionales.pdf](https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/22154/TFG_Claudia_Esteo_Relaciones_Internacionales.pdf)
0.3% 11 resultados
- ✓ [7] 1library.co/article/microcrédito-cooperativa-ahorro-crédito-escencia-indígena-incidencia-cr.nq76e2ny
0.1% 9 resultados
- ✓ [8] www.oecd-ilibrary.org/riesgos-y-retos-socioeconomicos-una-perspectiva-macro_b24efa68-es.pdf?itemId=/content/component/b24efa68-es
0.3% 11 resultados
- ✓ [9] repositorio.ug.edu.ec/bitstreams/b75fb2ad-95df-45dc-a83f-0792965551f6/download
0.3% 13 resultados
- ✓ [10] [repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/64958/TFG-Abad Mesa, Marina Julia.pdf?sequence=2](https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/64958/TFG-Abad_Mesa,_Marina_Julia.pdf?sequence=2)
0.3% 12 resultados
1 documento con coincidencias exactas
- ✓ [12] www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-20452008000200001#:~:text=Si antes estaba básicamente compuesta por organizaciones no,la
0.4% 8 resultados
- ✓ [13] www.superbancos.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/
0.1% 3 resultados
- ✓ [14] 1library.co/document/z1219r3y-calidad-creditos-cooperativas-credito-propuesta-practicas-administracion-normativa.html
0.1% 5 resultados
- ✓ [15] 1library.co/document/yr2ongvz-diagnostico-identificacion-operacion-microcredito-solidaria-fundacion-accion-caritas.html
0.1% 4 resultados
- ✓ [16] www.clubensayos.com/Temas-Variados/IMPORTANCIA-DE-LAS-CAJAS-MUNICIPALES-DE-AHORRO-Y/2603880.html
0.1% 8 resultados
- ✓ [17] repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/18381/CONTROL_INTERNO_FINANCIAMIENTO_TRIBUTACION_LLANTOY_MEDINA_LIZBETH
0.3% 10 resultados
- ✓ [18] www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-el-microcredito-y-su-apoyo-al-desarrollo-economico-10-2003.pdf
0.3% 8 resultados
- ✓ [19] red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/1586/TAD00715.pdf?sequence=1
0.1% 4 resultados
- ✓ [20] www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Good-Practice-Guidelines-for-Funders-of-Microfinance-Oct-2006-Spanish.pdf
0.2% 9 resultados
- ✓ [21] es.wikipedia.org/wiki/EDPYME
0.0% 3 resultados
- ✓ [22] superbancos.gob.ec/bancos/wp-content/uploads/downloads/2020/09/circular-SB-IG-2020-0047-C.pdf
0.0% 2 resultados
- ✓ [23] economiyfinanzasonline.com/el-papel-de-los-microcreditos-en-el-emprendimiento-latinoamericano/
0.2% 3 resultados
- ✓ [24] www.bing.com/ck/a?!&p=04037c239d7f8127JmltdHM9MTcwMzAzMDQwMCZpZ3VpZD0xMWRkZmM2Yi0xZGU5LTZiZgtMmlyMi1lZjg1MWM5MzZhOGMr
0.1% 3 resultados
- ✓ [25] [repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02_ICA_190_CAPITULO II MARCO TEÓRICO.pdf](https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02_ICA_190_CAPITULO_II_MARCO_TEÓRICO.pdf)
0.0% 5 resultados


- [26]  [gestion.pe/tu-dinero/prestamos-garantia-inmobiliaria-creditos-dinero-uno-de-cada-5-prestamos-con-garantia-inmobiliaria-es-para-pagar-deudas-informales-nc](#)  5 resultados
-
- [27]  [www.finanzasdehoy.com/diferencia-entre-microfinanzas-y-microcreditos/](#)  4 resultados
-
- [28]  [1library.co/article/realidad-problemática-facultad-de-ciencias-administrativas.qo5mgoem](#)  2 resultados
-
- [29]  [repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35930/RVE111PadillaFenton_es.pdf?sequence=1](#)  6 resultados
-
- [30]  [bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/CM_CI_NEG_46_2017_ET170683.pdf](#)  5 resultados
-
- [31]  [1library.co/article/diseño-investigación-acción-diseño-metodológico-investigación.zpn9r80y](#)  2 resultados
-
- [32]  [fbusiness.es/espana/que-es-una-microempresa-en-espana/](#)  3 resultados
-
- [33]  [newpsi.bvs-psi.org.br/ebooks2010/en/Acervo_files/InstrumentosEvaluacionPsicologica.pdf](#)  5 resultados
-
- [34]  [www.undp.org/es/latin-america/blog/pequeñas-empresas-grandes-impactos-apoyando-las-pymes-productivas-como-motor-de-la-recuperación-en-alc](#)  6 resultados
-
- [35]  [www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/74640/Glosarioseptiembre2015.pdf](#)  5 resultados
-
- [36]  [tesisdeceroa100.com/guia-paso-a-paso-para-redactar-objetivos-de-investigacion/](#)  5 resultados
-
- [37]  [www.bing.com/ck/a?!&&p=d3519512989403adJmltdHM9MTcwMzAzMDQwMCZpZ3VpZD0xMWRkZmM2Yi0xZGU5LTZiZDgtMmlyMi1lZjg1MWM5MzZhOGM](#)  2 resultados
-
- [38]  [publications.iadb.org/publications/spanish/document/Inclusión-financiera-y-desarrollo-del-sistema-financiero-en-América-Latina-y-el-Caribe-Datos-y-tendenci](#)  3 resultados
-
- [39]  [www.bing.com/ck/a?!&&p=e65a3c1713ecede4JmltdHM9MTcwMzAzMDQwMCZpZ3VpZD0xMWRkZmM2Yi0xZGU5LTZiZDgtMmlyMi1lZjg1MWM5MzZhOGM](#)  2 resultados
-
- [40]  [www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/10925/081195211_es.pdf](#)  3 resultados
 1 documento con coincidencias exactas
-
- [42]  [repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/56649/TFG - Fernandez-Cuesta del Rio, Diego.pdf?sequence=2](#)  4 resultados
-
- [43]  [documents1.worldbank.org/curated/en/538631468182340125/pdf/831490WP0SPANI00Box379872B00PUBLIC0.pdf](#)  4 resultados
-
- [44]  [es.wikipedia.org/wiki/Impacto_socioeconómico_de_la_pandemia_de_COVID-19](#)  4 resultados
-
- [45]  [repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/14130/Informe_de_Encuesta_DDHH_2017.pdf](#)  4 resultados
-
- [46]  [www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-el-modelo-latinoamericano-de-microfinanzas-una-mirada-desde-adentro-2005.j](#)  4 resultados
-
- [47]  [www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-57052018000200157](#)  4 resultados
-
- [48]  [www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1609-81962022000100087](#)  4 resultados
-
- [49]  [openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/6829/11/Estadística_Módulo5_Introducción_al_diseño_y_análisis_de_encuestas.pdf](#)  3 resultados
-
- [50]  [es.slideshare.net/FlordeliSantosDiaz/políticas-de-credito-y-cobranza](#)  3 resultados
-
- [51]  [www.grupopuerto.com/blog/creditos/post/que-son-los-microcreditos](#)  2 resultados
-
- [52]  [repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/37164/TFG - 201602710.pdf?sequence=2](#)  3 resultados
-
- [53]  [repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3018/1/02_ICA_627_TESIS.pdf](#)  2 resultados
-
- [54]  [www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-74672023000100124](#)  1 resultados
-
- [55]  [www.bing.com/ck/a?!&&p=6b34b8dd0bf90527JmltdHM9MTcwMzAzMDQwMCZpZ3VpZD0xMWRkZmM2Yi0xZGU5LTZiZDgtMmlyMi1lZjg1MWM5MzZhOGM](#)  2 resultados


- ✓ [56]  yoeducu.com/blog/obligaciones-financieras-niif-para-pymes/
0.1% 2 resultados


- ✓ [57]  www.bing.com/ck/a?!&&p=8526a0758b0e8c55JmltdHM9MTcwMzAzMDQwMCZpZ3VpZD0xMWRkZmM2Yi0xZGU5LTZiZDgtMmlyMi1lZjg1MWM5MzZhOGM
0.0% 2 resultados


- ✓ [58]  espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Psicologia/Libro:_Introducción_a_la_Psicología_Comunitaria_(Jason_et_al.)/03:_Comprender_las_comunidades/3.C
0.0% 1 resultados


- ✓ [59]  www.milenio.com/negocios/finanzas-personales/microcreditos-que-son-y-cuales-estan-a-tu-alcance
0.1% 1 resultados


- ✓ [60]  itsta.edu.mx/wp-content/uploads/2022/02/31-2021.pdf
0.0% 1 resultados


- ✓ [61]  blog.clip.mx/articulo/que-son-los-microcreditos-y-para-que-sirven
0.0% 1 resultados

- ✓ [62]  1library.co/articulo/encuesta-causas-efectos-comercio-informal-impacto-cultura-tributaria.1y9ej3wz
0.0% 1 resultados


- ✓ [63]  www.scribd.com/document/621606039/Tesis-Microfinanzas-y-Desarrollo-Empresarial
0.0% 1 resultados

- ✓ [64]  www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2023/06/lr_2023_1765.pdf
0.0% 1 resultados
1 documento con coincidencias exactas

- ✓ [66]  www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22282004000200003
0.0% 1 resultados

- ✓ [67]  www.consumoteca.pe/entidades-financieras/
0.0% 1 resultados

89 páginas, 19248 palabras

 Se detectó un color de texto muy claro que podría ocultar caracteres utilizados para combinar palabras.

Nivel del plagio: 5.0% seleccionado / 8.8% en total

163 resultados de 68 fuentes, de ellos 68 fuentes son en línea.

Configuración

Directiva de data: *Comparar con fuentes de internet, Comparar con documentos propios*

Sensibilidad: *Media*

Bibliografía: *Considerar Texto*

Detección de citas: *Reducir PlagLevel*

Lista blanca: --

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE
LAS MICROEMPRESAS DEL MERCADO SAN MARTIN – CAJAMARCA 2023**

TESISTA:

BR. ROJAS HERRERA JESÚS ELMER

ASESOR:

DR. VÍCTOR HUGO MONTENEGRO DÍAZ

Cajamarca – Perú

2023

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Faculta de Ciencias Empresariales Y Administrativas

Carrera Profesional de Administración Y Negocios Internacionales.

**Incidencia del Microcrédito en el crecimiento Empresarial de las
Microempresas del Mercado San Martin – Cajamarca 2023**

Tesis presentada en cumplimiento de los requerimientos para optar el
Título Profesional de licenciado en Administración y Negocios
Internacionales

Tesista:

BR. ROJAS HERRERA JESÚS ELMER

Asesor:

DR. VÍCTOR HUGO MONTENEGRO DÍAZ

Cajamarca – Perú

2023

COPYRIGHT © 2023 by
ROJAS HERRERA JESUS ELMER
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y

ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y

NEGOCIOS INTERNACIONALES

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL CRECIMIENTO

EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL MERCADO SAN

MARTIN – CAJAMARCA 2023

Presidente: Dr. Víctor Montenegro Díaz

Secretario: Mg. Luis Felipe Velsco Luza

Vocal: Mg. Anthony Rabanal Soriano

Asesor: Dr. Víctor Montenegro Día

AGRADECIMIENTO

- Al Eterno Creador Todopoderoso porque hizo realidad este sueño anhelado.
- A mis queridos padres y hermanos por el apoyo constante e incondicional durante mi formación profesional.
- A la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo y a todos los docentes por ser los mentores en mi formación profesional.
- A mi Asesor de Tesis por guiarme para realizar esta valiosa investigación, en todo el proceso y culminación.

El autor

DEDICATORIA

A mis padres, profesores y amigos, personas muy importantes en mi vida, ya que han sido los motores de impulso y apoyo para lograr este anhelado objetivo.

El autor

.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la incidencia del microcrédito en el crecimiento empresarial de las microempresas del Mercado San Martín – Cajamarca, se abordó este tema en vista que las microempresas juegan un rol muy importante para el crecimiento económico, tanto local como nacional, sin embargo, pese a su importancia carecen de apoyo por parte de nuestras autoridades e instituciones competentes. Como es de saber, Cajamarca es considerada como una de las regiones con alto índice de pobreza, pese a tener influencia minera, la cual no ha contribuido con reducir este mal menor. Ante la falta de empleo y las oportunidades laborales para llevar una vida más digna, los cajamarquinos (as) han optado por emprender pequeños negocios que les permita subsistir y sacar adelante a sus familias. Por lo general, estos microempresarios se refugian en la informalidad y ante la falta de financiamiento acuden a prestatarios informales (agiotistas) o las Instituciones Microfinancieras IMF para acceder a microprestamos también conocidos como microcréditos. Para tales efectos, se realizó una investigación descriptiva, cuya población finita fue de 61 microempresarios, en la muestra se determinó 53 beneficiarios quienes fueron encuestados de manera aleatoria para encontrar respuestas al problema de investigación.

Palabras Claves: Microcrédito, financiamiento, empresarios, tasas de interés, crecimiento empresarial.

ABSTRACT

The purpose of this research work is to determine the incidence of microcredit in the business growth of micro-businesses in the San Martín Market - Cajamarca, this issue was addressed in view of the fact that micro-businesses play a very important role for economic growth, both local and national. However, despite their importance, they lack support from our competent authorities and institutions. As is known, Cajamarca is considered one of the regions with a high poverty rate, despite having mining influence, which has not contributed to reducing this lesser evil. Given the lack of employment and job opportunities to lead a more dignified life, the people of Cajamarca have chosen to start small businesses that allow them to survive and support their families. In general, these microentrepreneurs take refuge in informality and in the absence of financing, they turn to informal borrowers (agiotistas) or MFI Microfinance Institutions to access micro loans, also known as microcredits. For such purposes, a cross-sectional descriptive research was carried out, whose finite population was 61 microentrepreneurs, in the sample 53 beneficiaries were determined who were randomly surveyed to find answers to the research problem.

Keywords: Microcredit, financing, entrepreneurs, interest rates, business growth.

ÍNDICE.....	Pág.
AGRADECIMIENTO	I
DEDICATORIA.....	II
RESUMEN	III
ABSTRACT	IV
1. CAPÍTULO I.....	12
EL PROBLEMA	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	12
<i>1.1.1. Selección y delimitación del problema</i>	<i>14</i>
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
<i>1.2.1. Problema general</i>	<i>14</i>
<i>1.2.2. Problemas específicos.....</i>	<i>15</i>
1.3. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
<i>1.3.1. Objetivo General</i>	<i>15</i>
<i>1.3.2. Objetivos Específicos.....</i>	<i>15</i>
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	15
2. CAPÍTULO II	17
MARCO CONCEPTUAL	17
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	17
<i>2.1.1. Internacionales.....</i>	<i>17</i>
<i>2.1.2. Nacionales.....</i>	<i>19</i>
<i>2.1.3. Locales</i>	<i>21</i>
2.2. BASES TEÓRICAS.....	23

2.2.1. <i>Microcrédito</i>	23
2.2.2. <i>Características de los microcréditos</i>	25
2.2.3. <i>Tipos de Microcrédito</i>	33
2.2.4. <i>Metodologías de Microcrédito</i>	33
2.2.5. <i>Finalidad del Microcrédito</i>	36
2.2.6. <i>Importancia e impacto del microfinanciamiento</i>	36
2.2.7. <i>Crecimiento empresarial</i>	37
2.2.8. <i>Medida del crecimiento empresarial</i>	39
2.2.9. <i>Indicadores de crecimiento empresarial</i>	41
2.2.10. <i>Microempresa, Características e importancia</i>	43
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	45
2.4. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	49
2.4.1. <i>Variable independiente (X): Microcrédito</i>	49
2.4.2. <i>Variable dependiente (Y): Crecimiento empresarial</i>	49
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	50
3. CAPÍTULO III.....	51
METODOLOGÍA	51
3.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	51
3.1.1. <i>Tipo de investigación</i>	51
3.1.2. <i>Diseño de investigación</i>	51
3.2. ÁREA O SEDE DE ESTUDIO	51
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	51
3.3.1. <i>Población:</i>	51
3.3.2. <i>Muestra:</i>	52
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	53

3.5.	VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO.	53
3.6.	ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	54
3.7.	INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	54
4.	CAPÍTULO IV	55
	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	55
4.1.	ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	55
5.	CAPÍTULO V.....	72
5.1.	DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	72
5.1.1.	<i>Discusión.....</i>	<i>72</i>
5.1.2.	<i>Conclusiones</i>	<i>77</i>
	<i>Objetivo General.....</i>	<i>77</i>
	<i>Objetivos Específicos</i>	<i>77</i>
5.1.3.	<i>Recomendaciones</i>	<i>79</i>
	LISTA DE REFERENCIAS	81
	ANEXOS	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1:	¿Cuál es su grado de instrucción académica?.....	55
Gráfico 2:	La actividad económica que realiza ¿a qué sector pertenece?.....	56
Gráfico 3:	El negocio que usted administra es:.....	57
Gráfico 4:	Indique el tiempo de funcionamiento de negocio.....	58
Gráfico 5:	¿Cuál fue el motivo más importante para crear su empresa o negocio?.....	59
Gráfico 6:	El capital o recursos económicos con el que inició su negocio fue:	60
Gráfico 7:	¿Usted ha solicitado un microcrédito (préstamo) para su negocio a una entidad del sistema financiero?.....	61
Gráfico 8:	¿A qué entidad financiera acudió para solicitar un microcrédito?..	62
Gráfico 9:	¿Con cuántas entidades financieras Ud. trabaja?.....	63
Gráfico 10:	¿Cree Ud. que es importante para su negocio la obtención de un préstamo de las entidades financieras?.....	64
Gráfico 11:	¿De cada cuánto tiempo solicita préstamos a las entidades financieras?.....	65
Gráfico 12:	¿Cuál es el monto del préstamo solicitado para su negocio?.....	66
Gráfico 13:	¿Qué opina ud. sobre las tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados?.....	67
Gráfico 14:	¿En qué lo invirtió préstamo obtenido?.....	68
Gráfico 15:	¿Cómo influyó el microcrédito en las ventas de su negocio?.....	69
Gráfico 16:	¿Considera usted que los microcréditos contribuyen con el crecimiento de sus negocios?.....	70
Gráfico 17:	¿Tuvo Ud. inconvenientes con el pago de sus cuotas por el préstamo obtenido?.....	71

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Descripción del Problema

En la actualidad, las microempresas desempeñan un papel fundamental en la economía de muchas regiones, generando empleo, impulsando el desarrollo local y contribuyendo al crecimiento económico del país. “El 88.9% del total de empresas en el país está conformado por microempresas; representando aproximadamente el 8% del producto bruto interno (PBI) nacional”. Lozano, V. (2022, 28 de junio). Central. El Peruano, p. 9.

Sin embargo, estas microempresas enfrentan una serie de desafíos como es el acceso limitado a financiamiento, informalidad y falta de capacitación, baja productividad y tecnología obsoleta: costos operativos y carga tributaria, acceso limitado a mercados y falta de diversificación, falta de redes de apoyo y financiamiento, los cuales crean barreras significativas para su crecimiento y desarrollo sostenible de las microempresas en nuestro país.

Como se describe en el párrafo anterior, uno de los desafíos que a menudo enfrentan las microempresas es al financiamiento tradicional, esto debido a la falta de historial crediticio y garantías sólidas, así como a la volatilidad del entorno empresarial, las microempresas pueden ser percibidas como de alto riesgo por los bancos, lo que reduce las probabilidades de obtener financiamiento.

Como resultado de estas barreras, las microempresas en el Perú suelen buscar fuentes alternativas de financiamiento, como préstamos de instituciones de microfinanzas (Financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Créditos) o programas gubernamentales, inclusive financiamiento informal de amigos o familiares a fin de sacar adelante sus proyectos.

Ante este panorama, el microcrédito se ha consolidado como una herramienta financiera importante para las microempresas, ya que ofrece préstamos de pequeña cuantía que son fácilmente accesibles y flexibles en su devolución. Estos préstamos pueden ser utilizados para capital de trabajo, adquisición de activos fijos o expansión del negocio, lo que potencialmente puede impulsar el crecimiento empresarial de las microempresas. Es importante mencionar que el objetivo principal del microcrédito es impulsar el crecimiento de las microempresas y mejorar las condiciones de vida de los microempresarios, promoviendo así la generación de ingresos y la reducción de la pobreza.

No obstante, a pesar de la existencia del microcrédito, muchas microempresas todavía no logran alcanzar su máximo potencial de crecimiento. Existen factores como la falta de conocimiento sobre los beneficios y requisitos del microcrédito, la falta de apoyo técnico y financiero adicional, así como la falta de capacitación empresarial, que pueden limitar el impacto del microcrédito en el crecimiento empresarial de las microempresas.

Sin embargo, existen opiniones discordantes sobre la efectividad del microcrédito en el crecimiento de las microempresas. Algunos argumentan que el acceso a financiamiento permite a los microempresarios invertir en maquinaria, materia prima, contratación de personal, entre otros aspectos fundamentales para expandir sus negocios y aumentar sus ingresos; mientras que otros críticos del microcrédito afirman que puede generar un sobreendeudamiento de los microempresarios, ya que los intereses suelen ser elevados y las condiciones de pago pueden resultar difíciles de cumplir. Además, se argumenta que el enfoque del microcrédito se centra demasiado en el aspecto financiero y no en otros factores que también influyen en el crecimiento de las microempresas, como la capacitación y asesoría empresarial.

Por tanto, este panorama brinda un buen pretexto para reflexionar sobre las actividades microfinancieras y da lugar a la interrogante sobre cuál es la incidencia de este

instrumento financiero en el crecimiento empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú. Para abordar este problema, es necesario tener en cuenta que por lo general en nuestro país la mayoría de los microempresarios desarrollan sus actividades productivas en los sectores de industria, comercio y servicios en similares condiciones, sobre todo los de las zonas urbanas, por lo que podremos generalizar varias de nuestras preguntas y conclusiones al universo de la microempresa en general.

En tal sentido, El problema que se abordará en esta tesis es la incidencia del microcrédito en el crecimiento empresarial de las microempresas del mercado San Martín en Cajamarca en el año 2023, por ende es necesario realizar un estudio exhaustivo que permita identificar los principales obstáculos y limitaciones que enfrentan las microempresas al acceder y utilizar el microcrédito, así como proponer estrategias y recomendaciones para mejorar su efectividad como herramienta de financiamiento y promover el crecimiento empresarial en la zona estudiada.

1.1.1. Selección y delimitación del problema

1.1.1.1. Selección espacial

La presente investigación se realizará en la ciudad de Cajamarca y en el caso particular en el Mercado San Martín, dado que destacan un buen número de microempresarios en los distintos rubros.

1.1.1.2. Selección temporal

Para el presente estudio se tomará en cuenta el periodo 2023.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

- ¿De qué manera inciden los microcréditos en el crecimiento empresarial de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿El microcrédito ayuda a incrementar los niveles de ventas de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca?
- ¿Son aceptables las tasas de interés que cobran las entidades financieras a los microempresarios del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca?
- ¿Los microempresarios del mercado San Martín han tenido problemas en el pago de las cuotas por los créditos obtenidos de las instituciones financieras?

1.3. Objetivo de la investigación

1.3.1. Objetivo General

- Determinar si el microcrédito incide de manera favorable o no en el crecimiento empresarial de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Explicar si el microcrédito ayuda a incrementar los niveles de ventas de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.
- Indicar si las tasas de interés que cobran las entidades financieras son aceptables o no por los microempresarios del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.
- Determinar si los microempresarios del mercado San Martín han tenido problemas en el pago de las cuotas por los créditos obtenidos de las instituciones financieras.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación busca conocer si existe un efecto positivo en el crecimiento empresarial de los microempresarios del Mercado San Martín al acceder a este tipo de financiamiento, dado que, al ser excluidos de la banca tradicional, hacen uso de esta herramienta como alternativa para el financiamiento de sus actividades económicas, por ende,

al finalizar la presente investigación se planteará propuestas ante el uso del microcrédito que realmente contribuyan a su crecimiento empresarial.

Asimismo, el presente estudio servirá como guía para los microempresarios y emprendedores de los diferentes sectores económicos que trabajan o deseen trabajar con entidades microfinancieras y puedan conocer más sobre esta herramienta financiera para sus negocios, o como antecedentes en la preparación de futuros proyectos de investigación que guarden relación con el tema.

CAPÍTULO II

MARCO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes del estudio

2.1.1. Internacionales

Lobelo & Agudo (2021) en su tesis “Accesibilidad al microcrédito y su contribución en el desarrollo de las microempresas ubicadas en la Comuna Tres de la ciudad de Cali”, concluyen que:

“El 72% de los microempresarios de la Comuna Tres han solicitado un microcrédito, en su mayoría (59%) perciben el proceso como difícil en cualquiera de las entidades financieras que realizan este tipo de créditos. Solo un 13 % lo ve como un proceso normal y un 14% como fácil, Se logró evidenciar según las encuestas que el microcrédito si ha contribuido al desarrollo de sus negocios, (87%), ya que el 56% lo ubicaron en la escala de mucho o demasiado aporte y 31% en lo esperado y por ende en el mejoramiento en su calidad de vida Los encuestados indicaron que su crédito fue utilizado en su gran mayoría para apalancarse financieramente en su negocio e invertir en la compra de mercancía, materia prima logrando fortalecer las unidades administrativas y obteniendo el mejor provecho de estos créditos y los beneficios que obtienen con la aprobación de los mismos y la relación que crean con las entidades bancarias”.

Cabrera (2020) en su tesis “Impacto del Microcrédito en la mitigación de la pobreza el empleo de la parroquia la Providencia en la ciudadela 07 de marzo del Cantón Machala, periodo 2014-2018”, concluye:

“El acceso a microcréditos se basó en variables como el monto solicitado, el destino de los fondos y el tipo de crédito (individual o grupal). El sexo y el nivel de educación

no parecen ser factores determinantes para acceder a un microcrédito, ya que no se encontró una correlación significativa con el monto del crédito. Los beneficios de los microcréditos incluyen el impulso de actividades microempresariales, mejoras en los hogares, acceso a una mejor educación, posibilidad de comprar un vehículo y cubrir necesidades básicas. La distribución equitativa de los microcréditos entre hombres y mujeres ha permitido que ambos géneros tengan las mismas oportunidades de desarrollo económico, lo que ha contribuido a la reducción de la brecha de pobreza. Finalmente, se determinó que el nivel de educación no es un factor determinante para otorgar un determinado monto de crédito. Además, se encontró una alta correlación entre los microcréditos y la generación de empleo, respaldando investigaciones previas sobre este tema. En resumen, los resultados indican que los microcréditos han tenido un impacto positivo en la reducción de la pobreza y la generación de empleo en la ciudadela 07 de Marzo”.

Rojas (2021) en su tesis “El Microcrédito: Efectos en las Microempresas en Bogotá, concluye que:

“En cuanto al acceso al microcrédito, se ha encontrado que este tipo de financiamiento no promueve realmente el crecimiento de las empresas, ya que este depende en gran medida del mercado y de la cantidad de clientes. Además, las empresas en el sector de belleza han experimentado un crecimiento, pero esto no se traduce necesariamente en una consolidación formal o en un aumento en la contratación de empleados. La pandemia de COVID-19 ha afectado aún más a los microempresarios, ya que las medidas de restricción han dificultado el flujo de clientes e ingresos”.

“Los altos intereses y los costos asociados con el microcrédito son considerados como problemas significativos por la mayoría de las personas. Además, se percibe que el

microcrédito se otorga principalmente a aquellos que ya tienen dinero, lo que dificulta a las personas que desean iniciar un proyecto productivo. La efectividad del microcrédito también depende de la planificación y capacitación de los microempresarios, ya que algunos pueden utilizar los recursos en gastos en lugar de invertirlos en su negocio. En resumen, el microcrédito tiene ventajas y desventajas en comparación con el crédito tradicional, pero es importante mejorar su acceso y capacitación para lograr un impacto positivo en el crecimiento de las microempresas”.

2.1.2. Nacionales

Rodríguez, Verde & Verde (2022) en su Tesis titulada: “Los microcréditos y sus efectos en las microempresas de abarrotes durante el Covid 19 en el distrito de Yarinacocha”, concluye:

“Los microcréditos obtenidos por las microempresas de abarrotes en el distrito de Yarinacocha durante el periodo del Covid 19 presentan una relación significativa con los efectos socioeconómicos percibidos en ellas. Un 52% de estas microempresas han experimentado efectos socioeconómicos malos y muy malos, mientras que un 25% han señalado efectos buenos y muy buenos. En cuanto a los usuarios de diferentes tipos de crédito, el 74% de los usuarios de Crédito de Consumo califica los efectos económicos y sociales como malos y muy malos. En el caso de los usuarios de Crédito de Microempresas, este porcentaje es del 55%, mientras que para los usuarios de la Refinanciación del Crédito es del 46% y para los usuarios de Bonos y Crédito FAE es del 44%. Por otro lado, el 50% de los usuarios de Crédito Reactiva Perú ha experimentado efectos económicos y sociales malos y muy malos, y el 51% de los usuarios de Crédito de Uso Libre también ha percibido efectos negativos. En general, los microcréditos han brindado una importante ayuda a las microempresas de

abarrotes durante la pandemia, siendo el Crédito de Microempresas, Bonos y Crédito FAE, y Crédito Reactiva Perú los mejor calificados en términos de ayuda. Además, se ha observado una relación significativa entre los servicios de microcrédito y la situación económica y el bienestar social de las microempresas durante este periodo”.

Ignacio (2020) en su tesis “Influencia de los Microcréditos en el Desarrollo Económico de los comerciantes del Mercado del pueblo Chiclayo”. En el resultado final de la investigación se determina que:

“El nivel de satisfacción de los comerciantes es alto debido a un aumento del 10% en las ventas. Este crecimiento ha permitido que el 25% de los comerciantes creen nuevos puestos de trabajo, lo que promueve el empleo y genera ingresos para una nueva familia. Además, el 66.7% de las mujeres han logrado su independencia económica y empoderamiento comercial dentro del mercado. Es importante destacar que el negocio debe tener suficiente mercadería para cumplir con las solicitudes de los comerciantes, de lo contrario, el monto otorgado será menor. Por otro lado, los microcréditos a largo plazo han demostrado ser útiles para mejorar de manera significativa la situación económica y la calidad de vida de los comerciantes, brindando beneficios como mejor vestuario, alimentación y una mejor educación para sus hijos”.

Bustinza (2020), en su tesis “El microcrédito formal y su impacto económico y social en los microempresarios y microempresas del sector comercio que atiende la Caja Arequipa y que operan en Arequipa Metropolitana, 2018”. En dicho estudio de investigación se concluyó que:

“Se destaca que el 90.21% de los microempresarios considera que los microcréditos que reciben son suficientes, y que el 61.54% ha recibido préstamos que superan los S/.

8000 hasta los S/. 12000. También se menciona que el 76.22% ha recibido entre 11 y 15 microcréditos, estableciendo una relación crediticia a largo plazo con la entidad financiera. Además, se indica que el 68.53% utiliza los microcréditos para capital de trabajo y el 31.47% para activos fijos. La investigación también enfatiza el impacto positivo del microcrédito en la situación económica de los microempresarios. Se menciona que el 94.41% ha experimentado un aumento en sus ingresos y el 85.31% ha aumentado sus ahorros en los últimos 5 años. Estos aumentos son superiores a los porcentajes de los que no reciben microcrédito. Además, se destaca que las ventas mensuales y las utilidades de las microempresas que reciben microcrédito son superiores a las de las que no lo reciben. Finalmente, se menciona que el microcrédito también genera impacto social positivo, ya que favorece el incremento del gasto en bienes y servicios, la adquisición de bienes para el hogar y fortalece las redes sociales de los microempresarios”.

2.1.3. Locales

Espinoza (2018) en su tesis “Rol de los Microcréditos y de la Asesoría Empresarial en los Microemprendimientos de los distritos de Cajamarca y Baños del Inca: 2010 – 2015; Caso: ONG IINCAP – Jorge Basadre”, el autor puntualizó:

“Los beneficiarios de la ONG IINCAP – Jorge Basadre, destinaron el microcrédito obtenido al financiamiento en capital de trabajo, maquinaria y/o equipos e infraestructura; y según refieren, les permitió incrementar los volúmenes de ventas y márgenes de ingresos, traducidos en aumentos en la proporción de ganancias, posibilitando una mejor satisfacción de sus necesidades básicas. El nivel de influencia de los microcréditos y de la asesoría empresarial para el desarrollo de microemprendimientos, de acuerdo a la percepción de los beneficiarios, es positiva y

se traduce en las siguientes manifestaciones: facultad de contribuir con el presupuesto del hogar – planificación y distribución del gasto familiar, generación de autoempleo, desarrollo de habilidades en gestión empresarial, independencia económica, cultura crediticia, alta autoestima y desarrollo de habilidades blandas, empoderamiento social y familiar, y una considerable disminución del trabajo infantil”.

Sánchez (2019) en su tesis titulada “Incidencia de los microcréditos en la economía familiar de la zona rural del distrito de Los Baños del Inca 2016 - 2018”, llegó a las siguientes conclusiones:

“Cuando se utilizan adecuadamente, los microcréditos son recursos financieros que ayudan a las familias a mejorar sus condiciones y aumentar sus ingresos. Se encontró que aquellos hogares que mantuvieron un crédito vigente aumentaron sus ingresos en un 21%, mientras que los hogares que obtuvieron un microcrédito por primera vez experimentaron un aumento del 24% en sus ingresos. También se encontró que el promedio del monto otorgado fue de S/. 1.183, con un máximo de S/. 3.140 y un mínimo de S/. 300. Se observó que el 77% de los créditos se destinaron a capital de trabajo, mientras que el 12% se utilizaron para inversión en equipos y mejoras en instalaciones agrícolas. Esto indica que la mayoría de los microcréditos se utilizan para generar nuevos ingresos en el futuro. Asimismo, se encontró que estos se agrupan en dos categorías: características propias del cliente y recursos productivos de su actividad agrícola. Aquellos clientes que cumplían adecuadamente con estas categorías tenían mayores posibilidades de acceder a los créditos. En general, se pudo comprobar que el acceso a los microcréditos tiene un impacto positivo en los ingresos de las familias rurales, ya que se encontró un aumento del 24% en sus ingresos. Esto respalda teorías que señalan que los microcréditos pueden mejorar las condiciones de

vida y reducir los niveles de pobreza al brindar apoyo financiero para iniciar pequeños negocios rentables”.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Microcrédito

Una de las definiciones que posee mayor aceptación, surgió en la primera Conferencia Mundial del Microcréditos realizada en Washington en 1997, y ha sido citado por Candial, Domenech, Ortega y Pérez (2012, p. 49):

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que puedan mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

Esta definición ha servido de referente para otras producciones académicas que también han aportado a su conceptualización, así tenemos:

“El término microcrédito hace referencia a préstamos muy pequeños, de corto plazo y, por lo general, sin garantía que se otorgan a los microempresarios de bajos ingresos y a sus grupos familiares aplicando técnicas poco convencionales, tales como la responsabilidad colectiva, los períodos frecuentes de reembolso, el aumento del tamaño del préstamo, los sistemas de ahorro forzoso, etc.” (Rosenberg, Gaul, Ford, & Tomilova, 2013, p.01)

“Los microcréditos son pequeños préstamos dirigidos a personas de bajos ingresos los cuales posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar sus proyectos o pequeñas empresas, teniendo en cuenta que una proporción cada vez mayor de la mano de obra depende de sus propios ingresos” (Rodríguez, 2010, p.07).

Virreira (2010) afirma: “microcrédito es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y sus familias”.

“Los microcréditos son préstamos de pequeñas cantidades que se entregan a personas vulnerables en riesgo de exclusión para ayudarles a poner en marcha un proyecto empresarial o laboral, y que carecen de garantías para desarrollarlo. En este sentido, los microcréditos suponen la única vía de inserción social para muchos emprendedores cuyo único aval es la voluntad de materializar una idea viable que le permita entrar a formar parte de la dinámica social y laboral” (Rdriguez, 2010, p.08).

“El microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a los pobres que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entiende en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales. Sin el microcrédito, muchas personas pobres no descubrirían las capacidades que ellos mismos albergan”. (Torre, Sainz, Sanfilippo, & López, 2012, p.29)

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador a través de la Ley General de instituciones del Sistema Financiero (2015, p. 439), define a los microcreditos como:

“Es todo crédito (...) concedido a un prestatario, persona natural o jurídica (...) o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero”.

“El microcrédito es una modalidad de financiamiento en expansión gracias a su reputación como herramienta eficiente para reducir los niveles de carencia de capital productivo por parte de la población (...) al tener acceso al crédito, aumenta el nivel de capital y se fomenta en los hogares la disposición a crear una empresa o expandirla si ésta ya existe”. (Méndez, Hernández, & Stella, 2011, p. 83).

En términos generales, se trata de pequeñas sumas de dinero otorgados por las entidades financieras a personas emprendedoras con pequeños negocios que son excluidos por la banca tradicional, cuyos créditos son otorgados con altas tasas de interés dado que no requieren de garantías reales o la firma de un garante o aval, siendo el objetivo principal crear riqueza y empleo en los sectores más desfavorecidos de la población a través de la inclusión financiera.

2.2.2. Características de los microcréditos

Bermeto (2014) señala (...) “los microcréditos presenten características tanto sociales como financieras, pese a que es una operación financiera, su auténtico balance es social; por lo tanto, sus características principales también lo son” (p.25).

2.2.2.1. Características sociales

Los microcréditos presentan distintas características sociales, dentro de las principales, se detallan a continuación:

2.2.2.1.1. Exclusión social

“El microcrédito es una herramienta que permite hacer frente a la exclusión social alrededor del mundo, considera a las personas excluidas como sujetos económicamente activos, dignos de confianza y que “tengan las oportunidades y recursos necesarios para participar completamente en la vida económica, social y cultural disfrutando un nivel de vida y bienestar que se considere normal en la sociedad en la que ellos viven” [Unión Europea (UE) citado por (Milcher & Ivanov, 2008)

“Se debe indicar que la exclusión social, no es sinónimo de pobreza, por lo cual puede existir exclusión social incluso sin existir pobreza, hecho que se evidencia con las personas con capacidades especiales, las cuales suelen ser víctimas de este tipo de exclusión”.

(Bermeto, 2014, p.26)

2.2.2.1.2. Exclusión económica

Para Bermeto (2014), “la exclusión económica es la causa y efecto de la exclusión social, y hace referencia a la imposibilidad o falta de acceso a los productos financieros elementales, como son el ahorro, el crédito, los seguros, etc.” (p.27).

De acuerdo con una publicación del Banco Mundial (2012), “tres cuartas partes (75%) de la población pobre del mundo no poseen una cuenta bancaria, no solo debido a la pobreza, sino también a los costos, las distancias de traslado y la cantidad de trámites necesarios para obtenerla, según indica el Banco Mundial”.

“Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo. Para que personas sin ninguna posibilidad de acceder al crédito puedan obtener financiación y aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, poniendo en marcha algún pequeño negocio” (microempresa) (Lacalle, y otros, 2010, p.19).

En tal sentido, el microcrédito hace que la población vulnerable y sin acceso a la banca tradicional puedan acceder a un financiamiento a fin de crear riqueza a través de sus pequeños negocios y puedan contribuir con el crecimiento de la economía local.

2.2.2.1.3. Reducción de pobreza

“Desde sus inicios, el microcrédito está diseñado para ayudar a reducir los índices de pobreza en el mundo, “dotando de recursos a los más desfavorecidos y ofreciendo una

oportunidad de poner en marcha micro negocios, y alejándolos del financiamiento informal, con lo cual rompen el círculo vicioso de pobreza” (Bermeto, 2014, p. 28).

Lacalle (2008) manifiesta que “las personas pobres con acceso a la financiación, son capaces de identificar y poner en marcha actividades económicas viables y generadoras de ingresos que les permiten salir de la situación de extrema pobreza (p.225)

“Si bien, las personas en extrema pobreza viven con menos de un dólar al día (USD 275,00 anuales); y las personas pobres con un poco más de un dólar por día (USD 370,00 anuales), así lo estableció el Banco Mundial las líneas de pobreza universal para poder comprar la situación de pobreza a nivel mundial”.

En tal sentido, “el microcrédito es considerada como una herramienta financiera eficaz para hacer frente a la pobreza y pobreza extrema”, así lo confirmó Nurjahan Begum directora general del Grameen Bank, (publicado por Diario Digital ABC, 2009), donde indica que el 68% de los beneficiarios de un microcrédito logran superar la pobreza.

2.2.2.1.4. Impulsan la inclusión económica financiera

“La inclusión financiera constituye un factor importante para el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres, en la medida en que les permite ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo, personal y familiar” (Azar, Lara, & Mejía, 2018, p.07)

El tal sentido, “el microcrédito se caracteriza por fomentar la participación de la mujer en los servicios financieras, básicamente como promotoras de sus pequeños negocios con la finalidad que estas puedan generar sus propios ingresos, haciendo frente al desempleo”.

La Asamblea General de las Naciones Unidas, (2005) nos indica que:

“La disponibilidad del microcrédito y microfinanciación para las personas que viven en la pobreza, especialmente las mujeres, puede apoyar la capacidad empresarial y estimular el desarrollo de microempresas que generen bienes, servicios e ingresos para los pobres, elevando así los ingresos y fomentando un crecimiento equitativo”.

2.2.2.1.5. Apoyan el emprendimiento

Otra de las características sociales del microcrédito es que esta herramienta financiera, está enfocada a brindar apoyo a los emprendedores para dar inicio a nuevos negocios o poco consolidados y ponerlos en marcha, buscando de esta manera fuentes de ingresos diferentes a un salario, generando actividades diversas de comercio o servicios que dinamicen la economía local.

Bermeto (2014) sostiene que el “microcrédito no crea emprendimiento, su función es facilitar recursos para que pueden iniciarse y desarrollarse, no en calidad de subvención o donativo, sino como apoyo financiero y administrativo” (p.31).

Es importante acotar que este tipo de financiamiento por lo general es exclusivo de las instituciones microfinancieras cuyo riesgo es bastante alto no solo porque son negocios nuevos, sino también porque no presentan garantías.

2.2.2.2. Características financieras

2.2.2.2.1. Prestamos por pequeñas cantidades de dinero

Como lo describe su propio nombre, los microcréditos son préstamos pequeños, la cuantía media depende mucho del país en el que tenga lugar.

Una publicación realizada por la página web MIX en el 2012 indica que para ese año el monto promedio del microcrédito para América Latina y el Caribe fue de \$ 1,450.39; para África \$ 961.50; Oriente Medio y África del Norte \$ 795.51; Asia del Sur \$ 249.00; Asia Oriental y el Pacífico \$ 4,607.68; mientras que para Europa del Este y Asia Central el promedio es de \$9,651.78.

De acuerdo al contexto anterior, el microcrédito presenta una variación notable en cada región, esto por el mismo hecho de las diferencias económicas a nivel mundial. Si analizamos el poder adquisitivo promedio de una persona de América del Norte, no es igual a una de América del Sur y así sucesivamente si seguimos realizando la comparación a nivel

global no solo en poder económico, sino también en cuanto a pobreza; en tal sentido, el monto del microcrédito tampoco lo es.

No obstante, en nuestro país el monto del microcrédito en los últimos años ha tenido una tendencia de incrementarse, tal como lo podemos corroborar en su página web de Caja Piura una de las primeras entidades microfinancieras a nivel nacional. El monto mínimo es de S/ 500.00 y el máximo de S/ 30,000.00.

2.2.2.2.2. Tasas de interés

Uno de los aspectos más controversiales del microcrédito que se han presentado desde sus inicios y siguen vigentes en la actualidad son las altas tasas de interés que cobran las entidades microfinancieras, a menudo muy por encima de lo que cobran las entidades bancarias tradicionales. Como explica Rosenberg, Gaul, Ford, & Tomilova (2013):

“Esto se debe principalmente a que, inevitablemente, prestar y cobrar una suma determinada a través de miles de préstamos ínfimos tiene un costo mayor que prestar y cobrar la misma suma con unos pocos préstamos grandes. Los costos administrativos más elevados deben ser cubiertos por tasas de interés más elevadas. Sin embargo, ¿cuánto más elevadas deben ser estas tasas? A muchas personas les preocupa que las tasas de interés excesivas están explotando a los prestatarios pobres, dado que estos poseen escaso poder de negociación, y que una proporción cada vez mayor de microcrédito se está trasladando a las organizaciones con fines de lucro, donde las tasas de interés más elevadas, al parecer, podrían implicar un rendimiento más elevado para los accionistas”.

Sin embargo, gran parte de las instituciones microfinancieras señala que las tasas de interés que estas cobran a sus clientes son más elevadas, no con la finalidad de maximizar sus utilidades, sino, “debido a que están expuestas a mayores riesgos para la recuperación de los créditos otorgados, la no exigencia de garantías, y sin avales, implica la necesidad de mayores

provisiones, lo que se traduce en tasas de interés que tienden a ser superiores a las de la banca tradicional” (Pineda & Carvallo, 2010, p.21).

Otro de los factores que conlleva a otorgar préstamos con altas tasas de interés a las IMF es porque dan las facilidades a clientes nuevos, sin historial crediticio lo cual es mucho más complejo y riesgoso que otorgar a un cliente bancarizado.

2.2.2.2.3. Plazos o periodos

Por lo general este tipo de financiamiento es otorgado en periodos cortos de reposición debido a que son montos pequeños, cuyos periodos varían según el destino de financiamiento, es decir dependiendo si es para capital de trabajo o para activo fijo, en tal sentido, los plazos pueden ser: cortos (hasta un año), medianos (entre un año y 2 años) y casualmente de largo plazo (mayores a dos años).

Los periodos cortos ayudan a mitigar el riesgo de no ser pagados, el cliente puede realizar amortizaciones de capital y recalendarizar el pago de sus cuotas si así lo requiere. El pago de estas obligaciones financieras por lo general es de manera mensual y en algunas excepciones, quincenal, semanal, inclusive diario.

2.2.2.2.4. Operaciones crediticias sencillas

Usualmente, este tipo de operaciones son sencillas debido que los microcréditos están enfocadas a la población de bajos ingresos y por lo general pertenecen al sector económico informal, por ende, las instituciones microfinancieras no piden muchos requisitos a diferencia de las entidades financieras convencionales. “Sin embargo, se ha llegado a evidenciar que las Instituciones de Microfinanzas «IMF» toman en cuenta varios elementos relacionados con sus operaciones de la misma manera que lo realiza la banca tradicional” (Bermeto, 2014, p.35).

2.2.2.2.5. Garantías

Las instituciones microfinancieras (IMF) que otorgan este tipo de financiamiento, a diferencia de la banca tradicional, “generalmente” no exigen garantías reales (patrimoniales)

ni avales a los prestatarios, para la concesión de un microcrédito la garantía se basa en la confianza del cliente, en su dignidad, en su palabra, en su capacidad emprendedora de montar un negocio y tener éxito, y así poder devolver el dinero que le fue prestado. Como indica Lacalle, y otros, (2010):

“A lo largo del mundo, y muy especialmente en los países pobres, existen millones de personas que, al no poseer bienes en propiedad, no pueden garantizar sus préstamos, y que, en muchísimos casos, tampoco disponen de un familiar o amigo que pueda avalarles, por lo que el resultado es que no tendrán acceso al crédito formal. Por estos motivos, muchos programas de microfinanzas en distintos países utilizan la fórmula de los Programas Solidarios, en virtud de los cuales un grupo de personas prestan una garantía mutua, es decir, todos los miembros o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Los propios miembros actúan como garantía ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por cualquier motivo, alguno de ellos tuviera alguna dificultad para devolver el préstamo, el resto tendría que hacerse cargo, ya que la responsabilidad es conjunta, y si no cumplen, ninguno de los miembros podrá recibir un crédito futuro” (p.66).

Robinson (2004) añade que “las Instituciones Microfinancieras han aprendido mucho de los prestamistas informales (...) han adoptado para su propia utilización técnicas que rempazan a la exigencia de garantías, especialmente utilizan el método basado en la personalidad de los prestatarios que dependen más de la voluntad demostrada para pagar el préstamo que en garantías o en la verificación de capacidad de pago. Los nuevos prestatarios empiezan con pequeños créditos y se van graduando hasta obtener préstamos mayores a medida que demuestran su capacidad de pago y su voluntad de hacerlo” (p.79).

No obstante, Padilla, Momeño, Novak, Pallares, & Aguirre (2008) ponen de manifiesto que:

“A los destinatarios de los microcréditos se les puede requerir la presentación de una garantía de carácter solidaria (grupo solidario o avales de terceros, en casos de créditos individuales), que se utiliza en la inmensa mayoría de los créditos, sin desestimar otra clase de garantías que pudiese incluir el Comité de Seguimiento en el reglamento correspondiente”. (p.76)

2.2.2.3. Destino de los microcréditos

El destino de los fondos prestados por las IMF a los prestatarios principalmente es para capital de trabajo o para activo fijo. En relación con esto Padilla, Momeño, Novak, Pallares, & Aguirre (2008, p.72) lo conceptualiza de la siguiente manera:

Capital de trabajo. “En la primera etapa del trabajo de las Instituciones Microfinancieras, es conveniente que los créditos se destinen mayoritariamente a profundizar el conocimiento de la actividad de los microempresarios. El capital de trabajo más demandado, por lo general, es la compra de mercaderías (los comerciantes), insumos o materias primas (los productores de manufacturas) o herramientas de trabajo (los prestadores de servicios)”.

Activos fijos: “Es conveniente financiarlos en una segunda etapa, ya conocida la actividad, cuando también los créditos se destinan a compras de maquinarias y otros activos fijos que requieren un endeudamiento mayor y a más largo plazo”.

Por su parte Bermeto (2014) indica que los destinos de los microcréditos son para:

- Inicio de actividad
- Ampliación de negocio
- Agricultura y ganadería
- Comercio

- Servicios
- Producción
- Otros

2.2.3. Tipos de Microcrédito.

Lacalle y otros (2010), indican que “existen cinco grupos de microcréditos que permite que cada actor microfinanciero operar de acuerdo a sus intereses, ya sean económicos o vocacionales” (p.13). El autor los clasifica de la siguiente manera:

- **“Microcréditos contra la pobreza extrema** (personas que viven con menos de un dólar al día)”.
- **“Microcréditos para el desarrollo** (personas pobres, pero con sus necesidades básicas cubiertas)”.
- **“Microcréditos para la inclusión** (personas excluidas y marginadas;no necesariamente pobres)”.
- **“Microcréditos para emprender** (personas con una idea de micro actividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal)”.
- **“Microcréditos para el empleo** (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo)”.

2.2.4. Metodologías de Microcrédito

La metodología utilizada por las IMF para la concesión y recuperación de los créditos otorgados incorporan distintas técnicas o procedimientos específicos. Estos procedimientos implican visitar al cliente, conocer la actividad que desempeña, conocer si cuenta con

estabilidad domiciliaria, solidez familiar, proyectos futuros, microempresa de calidad, en otras palabras, conocer bien al cliente y asegurar que se reembolse el préstamo otorgado.

En tal sentido, Padilla, Momeño, Novak, Pallares, & Aguirre, (2008, p.33) “sostienen que para lograr una metodología exitosa debe cumplir dos características, es decir; equilibrada y armoniosa”.

- **“Equilibrada:** el crédito tiene que adaptarse a la escala de la microempresa (cliente) y debe ser tratado con un mismo estilo, con base en la solidaridad, el espíritu empresarial en los créditos individuales, la vocación comunitaria en los bancos comunales, etc”.
- **“Armoniosa:** no puede tener aspectos que se contradigan entre sí. Es decir, la puntualidad que presentan los microempresarios debe estar alineado con la puntualidad y brevedad de las IMF para atenderlos”.

La combinación de estos dos factores en los microcréditos permitirá lograr credibilidad y aceptación en el mismo.

2.2.4.1. Préstamos Individuales

Es una de las prácticas más sencillas y usuales utilizadas dentro del sistema bancario tradicional y de las IMF, es decir, el préstamo es solicitado por una sola persona quien es responsable de cumplir con los requisitos que sean necesarios y a la fecha del cumplimiento con los pagos de los fondos prestados por las instituciones financieras.

Bermeto (2014, p.41) describe las características principales del préstamo individual, así tenemos:

- Préstamo Individual.
- Sin garantía o garantía Prendaria o Aval.
- Dirigido a Microempresarios o Emprendedores.
- Los montos del préstamo se ajustan a la actividad comercial.

- El monto otorgado se incrementa si se presentan garantías.
- La IMF centraliza la evaluación.
- Los costos que genera la administración son mayores
- Seguimiento individual.
- Capacitación y Asesoría como elemento principal.

2.2.4.2. Grupos Solidarios

Como su nombre lo indica, “son grupos solidarios que normalmente, tienen entre 4 y 6 integrantes, todos microempresarios independientes entre sí, que se reunirán con la promesa de garantizar mutuamente sus créditos ante las Instituciones Microfinancieras” (Padilla, Momeño, Novak, Pallares, & Aguirre, 2008, p.77).

“No obstante, si alguno de los integrantes no pudiese efectuar el pago de su cuota, el resto del grupo responderá por él. Es por ello que este tipo de financiamiento requiere de una rigurosa evaluación a todos sus miembros, en tal sentido, un Coordinador llámese Promotor o Analista es el encargado de brindar asesoramiento con la finalidad de crear un grupo de microempresarios activos”.

Varios autores consideran que esta metodología utilizada por las IMF permite reducir costos al otorgar préstamos a varias personas, de igual forma, permite disminuir el riesgo de no ser reembolsadas los créditos adquiridos por los prestamistas.

Lacalle, y otros (2010, p.73) describen las características básicas de los Grupo solidarios de la siguiente manera:

- Se basan en la garantía mutua. Todos los miembros o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito.
- Todo cliente potencial debe tener una microempresa en funcionamiento o debe demostrar que tiene la capacidad para poner en marcha una actividad económica.
- Se consiguen grandes reducciones en los costes medios. Los costes de

administración y de operación, en los que se incurre al otorgar un préstamo, son iguales tanto si se concede a un particular, como si se concede a un grupo. Sin embargo, en el segundo caso, aumenta el número potencial de prestatarios a los que se llega.

- Están compuestos mayoritariamente por mujeres. Ente los argumentos aducidos para explicar esta realidad, destaca el hecho de que el mecanismo de grupo tiene particular atractivo para la mujer porque se basa en la responsabilidad colectiva.

2.2.5. Finalidad del Microcrédito

La finalidad de esta herramienta financiera consiste en alcanzar directamente a los más necesitados de la sociedad, generando efectos positivos en los campos sociales y económicos, mediante la concesión de servicios microfinancieros. De la misma manera, tiene como fin reducir los índices de pobreza a nivel mundial, logrando la inclusión social, económica y financiera con las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad, especialmente con las mujeres.

2.2.6. Importancia e impacto del microfinanciamiento

Como se ha descrito anteriormente el microcrédito es importante porque es una herramienta financiera que lucha contra la pobreza, a través del financiamiento a los más necesitados, quienes son excluidos de la banca tradicional, para que estos puedan crear y ampliar actividades comerciales y productivas a fin de mejorar sus ingresos, y por ende sus condiciones de vida familiar, lo cual tenga un impacto social, económico y financiero.

Según el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), citado por Patiño (2008, p.47) el impacto del microfinanciamiento se puede observar en tres niveles:

Doméstico

- “Aumento del ingreso familiar (diversificación de fuentes de ingresos o crecimiento de empresas)”.

- “Mejora y/o cambio en la combinación de activos (tierras, mejoras de viviendas, animales y bienes de consumo duraderos, activos humanos)”.
- “Mejora en la gestión del riesgo y aprovechamiento de oportunidades”.

Individual

- Empoderamiento específicamente en las mujeres.
- Capacidad de ahorro.

Empresarial

- Aumento del ingreso de las empresas
- Creación de nuevas unidades productivas.
- Generación de empleo.

2.2.7. *Crecimiento empresarial.*

“A través de la revisión literaria se ha podido constatar que el concepto de crecimiento empresarial es un término heterogéneo y multidimensional, por lo que resulta difícil de dar una definición única y concreta, al respecto, Correa, González y Acosta”, (2001) “el crecimiento empresarial no cuenta con una teoría general ni con una definición conceptual generalmente aceptada, pues dicho concepto se ciñe a distintos enfoques y opiniones sobre su extensión, parámetros de medida y factores determinantes” (citado en Blázquez, Dorta, y Verona, 2006, p. 168).

En ese sentido, se toma en cuenta el trabajo de varios académicos que abordan distintas consideraciones en torno a la noción de este término, tal como se describe a continuación:

“El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovido por el espíritu emprendedor del directivo, según el cual, la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales

que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que permita, a través de dicho proceso obtener una competitividad perdurable en el tiempo”. (Blázquez, 2005, p.16)

Blázquez, (2005) exponen que “no hay unidad de criterio con respecto a este concepto, ya que el crecimiento empresarial puede ser analizado desde distintos puntos de vista: administrativa, económica, sociológica, organizativa, financiera, etc”.

Según la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1996) “el crecimiento representa el desarrollo que está alcanzando la empresa, manifestada tanto por el incremento de las dimensiones económicas que explican su actividad como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa” (Citado en Erauskin, y otros, 2011, p.5); es decir, en el incremento de las ventas, maximización de utilidades (Sallenave, 1994), número de empleados (Puerto, 2010), rentabilidad de capital (Blázquez, Dorta, & Verona, 2006,) y la expansión que la empresa realiza hacia nuevos mercados tanto geográficos como de clientes (Canals, 2001, citado en: Puerto & Doria, 2010, p.183). Por tanto, el crecimiento de una empresa es un indicador que muestra la capacidad que tiene para ampliar la gama de oportunidades comerciales y técnicas, así como el desempeño económico dinámico dentro de la empresa (Sallenave, 1994, p. 102).

Para Erauskin, y otros, (2011) el crecimiento está relacionado con la creación de valor y constituye un objetivo para muchas organizaciones, teniendo una estrecha relación con la supervivencia a largo plazo”; es decir, que sea sostenible en el tiempo (Sallenave, 1994).

Una empresa se crea con el objetivo de crecer y ser sostenible en el tiempo (Sallenave, 1994), el cual dependerá de factores internos y externos; según Aguilera & Virgen, (2014), los factores internos son esencialmente los determinantes para el crecimiento de una organización, tener una adecuada estructura organizativa (Miralles, 2013), contar con estrategias empresariales bien definidas (Segura & Cruz, 2015), hacer un uso adecuado de los

recursos tanto físicos, humanos, tecnológicos, financieros y otros (Sallenave, 1994), los cuales estén ligados a conseguir los objetivos establecidos por la empresa (Miralles, 2013).

En consecuencia, el crecimiento empresarial es un término amplio, siendo utilizado y entendido desde distintas perspectivas o puntos de vista, para algunos autores crecimiento es sinónimo de aumento de las ventas, producción, utilidades, capital humano, mientras que para otros es el incremento en tamaño de la organización, expansión, mejora de la calidad, como el resultado de un proceso interno adecuado y de las oportunidades que ofrece el entorno.

2.2.8. *Medida del crecimiento empresarial*

Como se describe en el contexto anterior, el concepto de crecimiento empresarial es multidimensional e inherente, por ello, varios autores apuntan que la medición puede ser abordada desde distintas perspectivas para explicar el crecimiento. En tal sentido, Berges, (1986), citado en Blásquez, (2005) explica:

Esta arbitrariedad presenta un serio inconveniente para todos aquellos autores que han abordado el crecimiento empresarial como objeto de estudio, debiendo el investigador decidir cuál de los múltiples indicadores que pueden ser utilizados en tal proceso, es el más apropiado para representar el verdadero tamaño empresarial. (p. 32)

Autores como Penrose (1962) también argumentan la complejidad de establecer magnitudes concretas para medir el crecimiento empresarial, puesto que, “no existe ninguna forma de calcular el monto de la expansión, ni la dimensión de una empresa que no pueda ser objeto de serias objeciones conceptuales” (Citado en Blásquez, 2005, p. 33).

Por otro lado, la citada autora apunta algunos criterios que podrían analizar el crecimiento: así tenemos:

- Aumento de la cantidad (crecimiento de la producción. exportación. volumen de ventas. etc.).
- Aumento de la dimensión.

— Mejora de la calidad como resultado de un proceso en el que la acción recíproca de una serie de cambios internos conduce a aumentos en el tamaño.

Por su parte, Blásquez (2005) en su estudio, *Los incentivos fiscales como factores del crecimiento empresarial*, asume que, “el aumento de la cuota de mercado, el número de nuevos productos que oferta, el número de nuevos clientes que capta. etc., podrían ser buenos indicadores del crecimiento que ha experimentado la empresa”. No obstante, el autor también considera que” tal conjetura no deber ser adoptada sin especificar con claridad la magnitud que interesa ser medida y en el que la relación causa-efecto justifique la idoneidad de las variables utilizadas para realizar dicha medición” (p. 32).

Desde su punto de vista, Weinzimmer (1993), también pone de manifiesto que existe serias limitaciones para este proceso (...) “el no ponerse de acuerdo sobre el concepto y la forma de medir el crecimiento ha derivado a la falta de concreción de los indicadores más adecuados para realizar dicha medición; mientras unos utilizan las ventas como indicador de crecimiento, otros usan indicadores como el número de empleados, el beneficio, la producción, el valor añadido o el activo” (Citado en Blásquez, 2005, p.33).

Weinzimmer et al. (1998) a través de una exhaustiva revisión de literatura determinó que el 83% de los estudios analizados sobre crecimiento utilizaban las ventas, y aproximadamente el 75% de estos estudios utilizaron exclusivamente las ventas como medida única de crecimiento; (..) el 17% utilizaron el número de empleados, y solo el 8% analizaban el total de activos como indicador de crecimiento. Los autores también concluyeron que el 71% de los estudios analizados utilizaron una única variable como medida de crecimiento. (Citado en Erauskin, y otros, 2011, p. 11).

Para el año 2009, la literatura realizada por Weinzimmer et al. (1998), fue actualizada por Shepherd y Wiklund, cuyos resultados obtenidos comprueban una ligera evolución en las formas de medición del crecimiento empresarial. “Según la revisión de estos autores, a pesar

de que el crecimiento de las ventas es el indicador más utilizado, solo el 60% de los estudios utilizan esta variable frente a los 83% que lo utilizaban en la revisión anterior. La utilización de otras medidas es mayor, destacando el crecimiento del número de empleados 12,5%; beneficio, 8,7%; fondos propios/activos 5,8% y otras variables 14,4%, entre las cuales podemos destacar el número de franquicias o el ámbito geográfico cubierto. De igual forma el 73% de los estudios utilizan una única variable como medida de crecimiento”. (Citado en Erauskin, y otros, 2011, p. 11).

De acuerdo al concepto precedente, se puede deducir que la variable ventas es una de las más utilizadas para realizar trabajos de investigación sobre crecimiento empresarial, cabe destacar que su fácil acceso, no solo hace posible determinar los cambios ocurridos en las unidades económicas en el corto y largo plazo; sino, que también permite hacer una comparación entre empresas de los diversos sectores económicos.

2.2.9. Indicadores de crecimiento empresarial

Los indicadores de crecimiento empresarial son múltiples, en consecuencia se ha tomado en cuenta el trabajo de Blásquez quien ha recopilado en una tabla diversas variables propuestas por distintos autores reconocidos; así tenemos:

Variables seleccionadas para medir la dimensión empresarial	Autor/Año
Activo total	Albach (1 967)
	Suárez Suárez (1 979b, 1984)
	Dunne y Hughes (1 994)
	Carpenter y Petersen (2002)
	García García (2004)
Número de empleados	Evans (1987)
	González Núñez (1988)
	Kraybill y Variyam (1992)
	Ocaña et al. (1994)
	Becchetti y Trovato (2002)
Volumen de ventas	Petrakis (1997)
inversión neta	Maroto Acín (1996)
	Schubertekky (1996)
	López Gracia et al. (1999)
	Raymond et al. (1 999)

Inversión bruta	Mato (1989)
Diferencia entre el valor del mercado y el valor contable de la empresa	Varaya et al. (1987)
Volumen de ventas y valor añadido	Maravall (1 984)
Volumen de ventas y activo total	Chittenden et alr(1996)
Activo total neto, ingresos de explotación y valor añadido.	González y Correa (1998),
Número de empleados, ventas y activo total	Lang et al. (1 996) Heshmati (2001)
Número de empleados, ventas y rentabilidad	Birle! y Whesthead (1990)
Número de empleados, volumen de ventas, activo total y valor añadido	Calvet et al. (1989)
Número de empleados, volumen de ventas, fondos propios y valor añadido	Anton Martín et al. (1990)
Valor multicriterio.	Bueno, et al. (1984) Bueno y Lamothe (1 986) Correa Rodríguez (1999) Correa Rodríguez et al. (2001)

Fuente: Blazquez (2005, p.37), en su tesis *Los Incentivos Fiscales como Factor de Crecimiento*

Empresarial. Análisis Empírico de la Reserva para Inversiones en Canarias, Universidad Las Palmas de Gran Canaria.

La tabla muestra diversos indicadores de crecimiento empresarial para abordar estudios de esta naturaleza, no obstante, Berges, manifiesta que el investigador es quien decide cuál de estos indicadores decide utilizar; aunque recomienda que se debe tomar en cuenta el más oportuno, el que más se ajuste al tipo de investigación, para poder obtener un mejor resultado.

Por su parte, Erauskin (2011) subraya; “hay que tener en cuenta que las consideraciones teóricas son determinantes para elegir la variable de crecimiento más apropiada para el estudio. Resulta evidente, que la elección de la variable para la medición del crecimiento se deberá realizar tanto en función del objetivo que cada estudio persiga y de la base teórica en la que se fundamente” (p. 12).

2.2.10. Microempresa, Características e importancia.

Actualmente no existe una definición de carácter universal de la microempresa para describirla (Rosales, 2006), “existiendo ciertas controversias al momento de definirla, ya que las cualidades que señalan diversos autores no hacen diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás, pues estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresa micro, pequeña, mediana y gran empresa” (Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, 2006, 13).

Por ejemplo, Rodríguez, (2002) define a la microempresa “como ente donde se crea riqueza, y mediante la intervención de recursos humanos, materiales, financieros y técnicos, se transforman insumos en bienes o servicios terminados, con el objetivo de generar ingresos y ganancias de utilidad social para los dueños de la microempresa”.

Monteros, (2005) menciona que: “La microempresa es una asociación de personas en la mayoría de casos son familiares, que, operando en forma organizada, utilizan sus conocimientos y recursos: físicos, humanos, económicos, etc. para la elaboración y/o prestación de productos y/o servicios” (p.15).

Por su parte Ucha, (2009), “la describe como la unidad económica de tamaño pequeño y que en la mayoría de los casos es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, estos últimos encargados de administrar y gestionar sus recursos de acuerdo a sus objetivos”.

Rivero y otros, 2001, citado en González, (2005) concuerdan con el autor anterior, expresando que “la microempresa es una [...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital” (p.414).

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), una microempresa es “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar

actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Como se puede ver, según las definiciones anteriormente descritas los criterios que se utilizan para describirla, son aplicables a cualquier tipo de empresa, como por ejemplo todas las empresas se crean con el fin de generar riqueza, hay intervención de recursos humanos y físicos, producen bienes y/o prestan servicios, etc.

Es por ello que no solamente basta con describir una microempresa en términos cualitativos, ya que, se puede generar interpretaciones erróneas (González, 2005 y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006); también es necesario tener criterios cuantitativos para poder definirla con más precisión, como el número de empleados, volumen de ventas y/o volumen de ingresos, teniendo como resultado a micro, pequeña, mediana empresa y gran empresa (González, 2005, p. 409).

Tal es el caso que nuestro país la microempresa es la unidad económica constituida bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial (...), que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, cuyas ventas anuales no superan las 150 UIT (Decreto Supremo N° 013 – 2013, Texto Único de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los artículos 4 y 5 del Título I), y un máximo de 10 empleados (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006).

2.2.10.1. Origen de la Microempresa

Rosales, (2006), menciona que una microempresa surge por dos motivos:

- a) La iniciativa de individuos o grupos en necesidad de generar fuentes de ingresos.
- b) El resultado de la promoción de una agencia de desarrollo social que congrega a individuos para el desarrollo de una actividad productiva.

“Las consecuencias de estos dos orígenes difieren significativamente sobre el curso posterior de la microempresa lo que resulta: De la iniciativa de individuos o grupos se basa en habilidades previamente adquiridas o en la visualización de una oportunidad, mayormente son trabajadores (...) mayormente son desempleados a la búsqueda de algún ingreso, y cuando la microempresa surge por impulso de algún programa de promoción lo frecuente es que sus miembros dispongan de escasos conocimientos en lo productivo y en lo comercial” (p 11).

En tal sentido el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, (2006), indica que “las microempresas tuvieron su partida desde el mundo del trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos” (p.16).

2.2.10.2. Importancia de la microempresa

“La Microempresa es vista, cada vez más, como la dimensión de un sector económico, social y político de la sociedad que insertado en su aparato productivo es capaz de generar empleos” (Del Rosario, 2006), así como en “la contribución al PIB nacional. Estas micro organizaciones contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, al promover diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, es la empresa menos apoyada tanto por las instituciones gubernamentales como privadas” (Díaz, 2010 p.275).

2.3. Definición de términos básicos

- **Crédito:** “Un crédito es una operación en la que un acreedor (prestamista), presta una cierta cantidad de dinero a un deudor (prestatario), el cual será devuelto en un tiempo determinado más un monto adicional (costo del préstamo) denominado interés” (Caurin, 2006).
- **Microfinanzas:** “El término microfinanzas es más amplio que el de microcrédito. Las microfinanzas hacen referencia no sólo al crédito, sino también a toda una serie de instrumentos financieros ofrecidos a los agentes económicos que se encuentran

fuera de los sistemas financieros formales, es decir, a los más vulnerables de la sociedad. Estos productos microfinancieros son: ahorros, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, etc. Todos ellos adecuados a las características y necesidades de la población a la que van dirigidos”.

- **Microcrédito:** “Los microcréditos son pequeños préstamos, nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de la banca tradicional en el mundo. Para que personas sin ninguna posibilidad de acceder al crédito pudieran obtener financiación y así poder aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, poniendo en marcha algún pequeño negocio (microempresa), que permita generar ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar su nivel de vida y el de su familia”.
- **Exclusión social:** “La exclusión social hace referencia al acceso restringido, con cierto grado de permanencia en el tiempo, a los derechos sociales, como el derecho a tener una vida digna, el derecho al trabajo, a la vivienda, a un sistema sanitario, a la educación, a los recursos financieros o a la vida social y participación política, y todo ello, por la vulnerabilidad de la situación económica, social y política de determinados ciudadanos”.
- **Exclusión financiera:** “Se define como la falta de acceso a los productos y servicios que ofrece el sistema financiero formal. Provocada por la imposibilidad física de acceder a una entidad financiera (cuando no existen sucursales cerca de la población), o por la incapacidad personal para acceder a una de estas entidades financieras formales (cuando la persona no posee los requisitos que el sistema financiero formal solicita a sus potenciales clientes)”.
- **Tasas de interés:** Según la Real Academia de la Lengua (RAE, 2005), define al interés como “provecho, utilidad, ganancia, es decir, es el lucro producido por el

capital”. “En tal sentido, el interés es la tasa de crecimiento del capital prestado, expresado en porcentaje y con una referencia temporal anual. Cuando una persona (el prestamista) presta un capital a otra (el prestatario), el tipo de interés es el porcentaje de variación del capital que tiene que devolver el prestatario al finalizar el tiempo estipulado”.

- **Instituciones microfinancieras (IMF):** “Es toda aquella institución que presta servicios microfinancieros (depósitos, ahorros, préstamos, transferencias, entre otros.) a los sectores más desfavorecidos de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de millones de personas pobres en todo el mundo. Entre ellas tenemos las cajas rurales de ahorro y crédito, las cajas municipales de ahorro de crédito, ONG’s, Edpymes, Coopac, entre otras”.
- **CMAC** “Las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) son instituciones de microfinanciamiento (IMF) que pertenecen a los gobiernos municipales, aunque estos no tienen el control mayoritario, ya que las decisiones están a cargo de una junta que reúne a diversos actores. Este modelo es una de las cinco modalidades institucionales de microfinanzas reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS); cuya misión institucional es proporcionar financiamiento, principalmente, a la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), y captar depósitos del público en todos los sectores económicos, entre otros”. (Jaramillo, S.f)
- **Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYMES):** “Son entidades o empresas orientadas a satisfacer la demanda de servicios crediticios. Según las SBS en la Resolución N°847-94 menciona que las EDPYMEs tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones”.

- **Emprendedor:** “Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial”.
- **CRAC:** “Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC), entidad de crédito, similar a las entidades bancarias, las cuales captan depósitos del público y ofrecen créditos dirigidos en especial a la mediana, pequeña y micro empresa”.
- **Financieras:** “Son instituciones intermediarias que captan el capital público para conceder créditos a terceros como las micro pequeñas y medianas empresas”.
- **COOPAC:** “Cooperativa de Ahorro y Crédito (COOPAC), son instituciones financieras, su objetivo social es atender las necesidades financieras de sus socios, brindando depósitos de ahorros y préstamos a tasas razonables de manera segura, siendo el número de socios ilimitado y teniendo una responsabilidad por las deudas sociales sólo el valor de sus aportaciones”.
- **ONG:** “Las organizaciones no gubernamentales (ONG) son asociaciones sin fines de lucro, que surgen en el seno de la sociedad civil debido a motivaciones de carácter ético, político o religioso. Su principal finalidad es la compensación social y la promoción económica. No están sujetas en su gestión financiera al Estado, ni a la regulación que rige las instituciones financieras formales. Desde el punto de vista financiero, las ONG pueden conceder préstamos a sus beneficiarios como cualquier particular, pero no pueden captar recursos del público con el fin de prestarlos. Las ONG están basadas fundamentalmente en donaciones”.
- **Microempresa:** “La microempresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación

de servicios, cuyas ventas anuales no superan las 150 UIT” (Decreto Supremo N° 013 – 2013, Texto Único de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los artículos 4 y 5 del Título I).

- **Microempresario:** “El microempresario es la persona emprendedora de un pequeño negocio que toma decisiones, enfrenta riesgos y se beneficia propiamente de su actividad”.
- **Pobreza:** “La pobreza es un fenómeno complejo y multidimensional y se refiere a la privación de bienestar de manera pronunciada, es decir, la falta de acceso a capacidades básicas para funcionar en la sociedad y de un ingreso adecuado para enfrentar necesidades de educación, salud, seguridad, empoderamiento y derechos básicos” (Haughton & Khandker, 2009, citado por: Galindo & Ríos, 2015).

2.4. Identificación de variables

2.4.1. *Variable independiente (X):* Microcrédito

2.4.2. *Variable dependiente (Y):* Crecimiento empresarial

2.5. Operacionalización de Variables

VARIABLES		DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE	Microcrédito	“Es todo crédito (...) concedido a un prestatario, persona natural o jurídica (...) o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero”	Cuantía del préstamo	Monto del préstamo en cantidades monetarias	Encuesta
			Inversión o destino del financiamiento	Capital de Trabajo (Wk).	
				Activo Fijo (AF).	
				Compras de deudas de otras IMF.	
			Garantías	Otros fines que no son del negocio.	
				Garantías Blandas (no inscritas).	
				Garantías Reales (inscritas en Registros Públicos).	
				Avales y/o garantes.	
			Periodo de devolución o periodo de reposición del préstamo.	Sin garantía y sin avales.	
				Cancelación total cuota a cuota.	
Cancelación parcial (amortización) con reducción de cuotas o plazos.					
Cancelación parcial (amortización) con reducción del monto de la cuota y manteniendo el plazo.					
Adelanto de cuotas (sin amortización)					
			Periodo de carencia.		
DEPENDIENTE	Crecimiento empresarial	"Se considera como el proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito (EAE Business School).	Comercial y económica	Incremento de capital de trabajo (KW)	Encuesta
				Incremento de ventas y ganancias	
				Incremento de patrimonio personal	
				Ampliación o crecimiento del negocio	
				Capacidad de pago y ahorro.	

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Se trata de una investigación descriptiva, pues el propósito es analizar las variables bajo estudio a fin de observar, describir y documentar su comportamiento, en ese sentido Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) sostiene: “este tipo de estudios únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas. (p.92).

3.1.2. Diseño de investigación

Es no experimental – transversal. En este tipo de investigación “solo se observan fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos, en donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p.152). Asimismo, Liu (2008) y Tucker (2004) citado por Hernández y otros (2014) escribieron: “los diseños de investigación transaccional o 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.

3.2. Área o sede de estudio

Para la presente investigación se determinó que la unidad de análisis sería todos los microempresarios del mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca. Población y muestra

3.2.1. Población:

La población está constituida por todos los asociados del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca. En tal sentido, la población total es igual a 61 microempresarios.

3.2.2. Muestra:

Para determinar la muestra en el presente estudio de investigación se utilizará la fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2(N-1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población finita
- Z² = 1,96² (la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada 50% = 0,5
- q = 1 – p (en este caso 50% =0,5)
- e² = error de estimación (precisión) 5% = 0,05

Ingreso de datos

N	61
Z	1.96
p	50%
q	50%
n	5%

$$\frac{61 * (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2 * (61-1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} = 52.8$$

Tamaño de la muestra

n =	53
-----	----

El tipo de muestreo a usar es el probabilístico aleatorio, dado que se tiene el listado completo de toda la población N igual a 61 microempresarios, dando como resultado una muestra de 53, conformados por los microempresarios del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca, los cuales serán elegidos de manera aleatoria.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Encuesta. Definida por (Casas, Repullo, & Donado, 2003) como “procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz”

Por ello, para la aplicación de esta técnica de recolección de información se preparó un cuestionario de preguntas relacionadas a los microcréditos con la finalidad de conocer su incidencia en el crecimiento empresarial de los microempresarios del mercado San Martín, cuyo cuestionario enmarcado en relación del marco teórico científico expuestos en la parte precedente de la presente investigación. Información que al final fueron organizados, analizados e interpretados, para la formulación de resultados, conclusiones y sugerencias para conocimiento de los interesados en el desarrollo de estos temas.

3.4. Validez y confiabilidad del instrumento.

Antes de ser aplicado la encuesta, se determinó la validez y confiabilidad del instrumento a través del método estadístico Alfa Cronbach, con la ayuda de la hoja de cálculo Excel, y observar si el estadígrafo se encuentra dentro del parámetro $0.7 < \alpha \leq 1$; si esto sucede entonces el instrumento será confiable para su aplicación para la muestra de estudio. Esto es:

El coeficiente de Alpha de Cronbach, se calcula a partir de las varianzas de cada ítem, aplicando la siguiente fórmula:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

donde

- S_i^2 es la **varianza** del ítem i ,
- S_t^2 es la **varianza** de los valores totales observados
- k es el número de preguntas o ítems.

Se debe resaltar que si el valor del coeficiente obtenido se halla entre $0.7 < r < 1$, “El instrumento se puede considerar suficiente confiable”. Dicho de otro modo, cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala del instrumento.

3.5. Análisis, interpretación de resultados

Los datos recopilados serán procesados a través de Microsoft Office Excel, obteniendo una base de datos a partir de la cual se iniciará el análisis de los mismos. Para esto se utilizará el programa de IBM SPSS Statistics que permitirá contrastar los resultados con las hipótesis planteadas, utilizando distribución porcentual, percentiles, moda y coeficiente de correlación de Pearson.

3.6. Interpretación de datos

La interpretación de datos, se presentará a través de tablas, gráficos de barras y gráficos de tortas, a fin de plasmar de manera didáctica los resultados obtenidos, a partir de los cuales, se generarán las respectivas interpretaciones, utilizando un lenguaje adecuado y sencillo.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Organización y análisis de la información

Tabla 1

¿Cuál es su grado de instrucción académica?

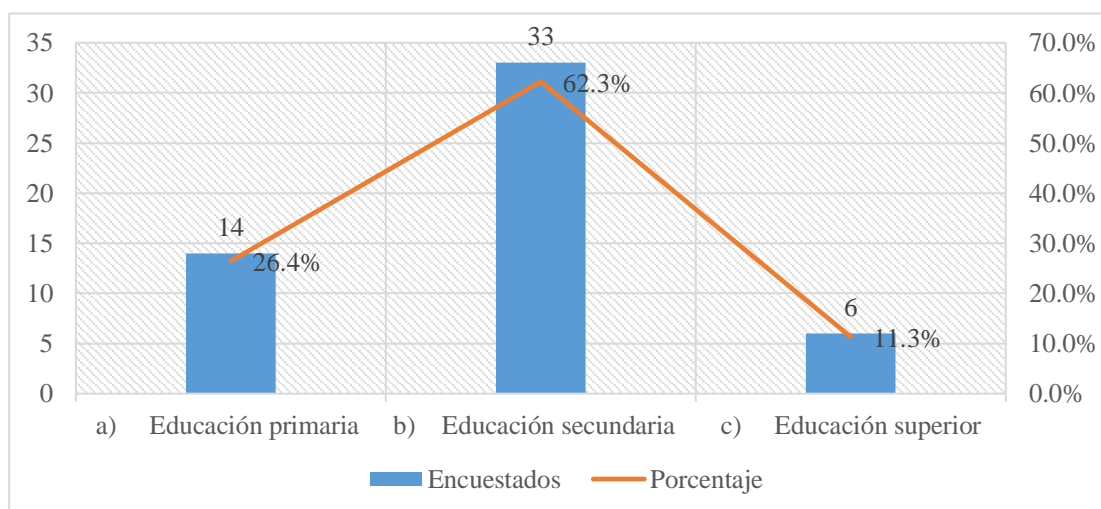
Alternativas	Encuestados	Part. porcentual
a) Educación primaria	14	26.4%
b) Educación secundaria	33	62.3%
c) Educación superior	6	11.3%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 1

¿Cuál es su grado de instrucción académica?



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 1 se puede observar que el 62.3% de la población encuestada tiene educación secundaria, el 26.4% educación primaria y el 11.3% afirma tener educación superior. Aunque es posible afirmar que los encuestados no siempre pueden tener estudios completos ya que la encuesta es cerrada.

Tabla 2

La actividad económica que realiza ¿a qué sector pertenece?

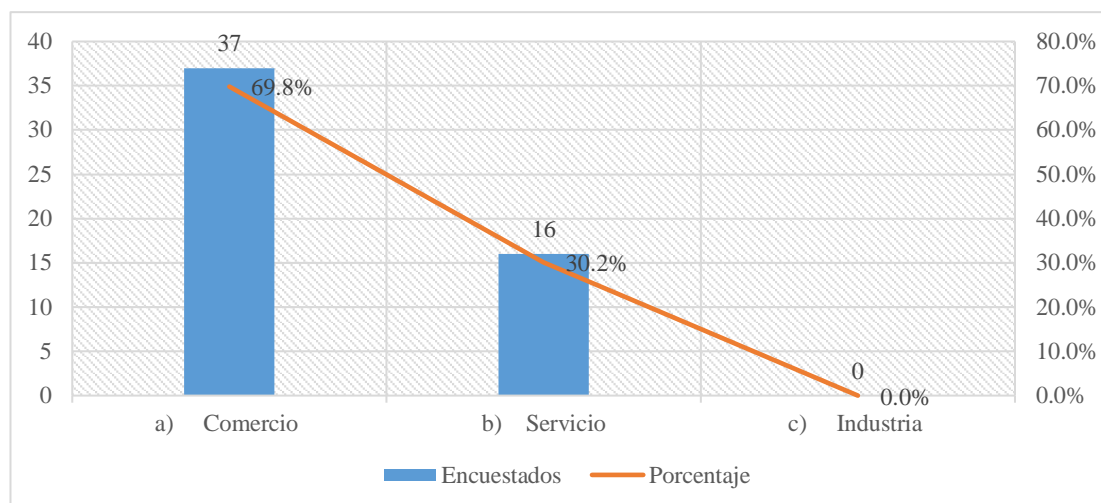
Alternativas	Encuestados	Part. porcentual
a) Comercio	37	69.8%
b) Servicio	16	30.2%
c) Industria	0	0.0%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 2

La actividad económica que realiza ¿a qué sector pertenece?



Fuente: Tabla 2

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 2 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 69.8% se dedica al comercio y el 30.2% brinda servicios, y ninguno de los encuestados se dedica a la industria. Cabe precisar que el comercio abarca una amplia gama de actividades como venta de abarrotes, verduras, carnes, jugueterías, productos de limpieza y otros; mientras que los servicios que la población encuestada son: restaurantes, jugueterías y panaderías.

Tabla 3

El negocio que usted administra es:

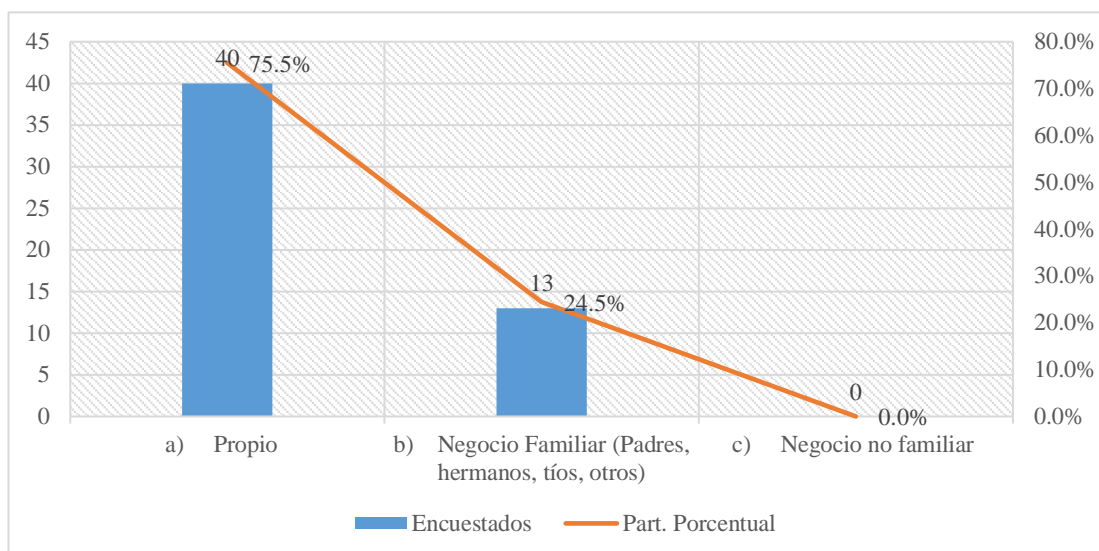
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Propio	40	75.5%
b) Negocio Familiar (Padres, hermanos, tíos)	13	24.5%
c) Negocio no familiar	0	0.0%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 3

El negocio que usted administra es:



Fuente: Tabla 3

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 3 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 75.5% tiene su propio negocio y solamente el 24.5% administra un negocio familiar. Podemos deducir que los que tienen su propio negocio no siempre tienen local propio, ya que muchos de ellos administran su negocio en local alquilado.

Tabla 4

Indique el tiempo de funcionamiento de negocio

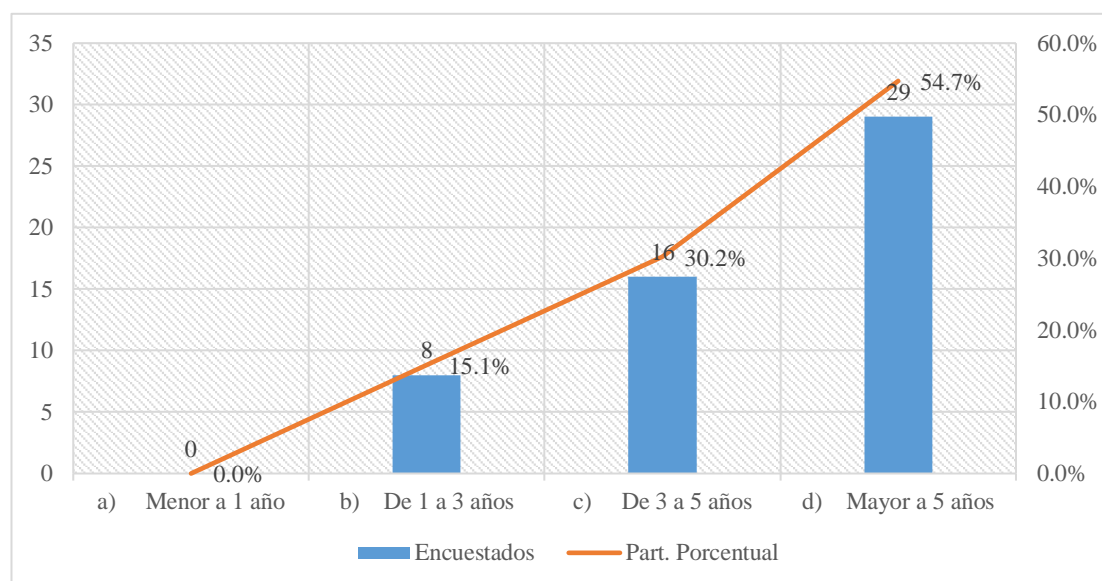
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Menor a 1 año	0	0.0%
b) De 1 a 3 años	8	15.1%
c) De 3 a 5 años	16	30.2%
d) Mayor a 5 años	29	54.7%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 4

Indique el tiempo de funcionamiento de negocio



Fuente: Tabla 4

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 4 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 54.7% indicó que su negocio viene funcionando más de 5 años, mientras que el 30.20% manifestó entre 3 a 5 años, y solamente el 15.1% señaló de 1 a 3 años. Generalizando, todos los encuestados tiene experiencia en el manejo de sus negocios.

Tabla 5

¿Cuál fue el motivo más importante para crear su empresa o negocio?

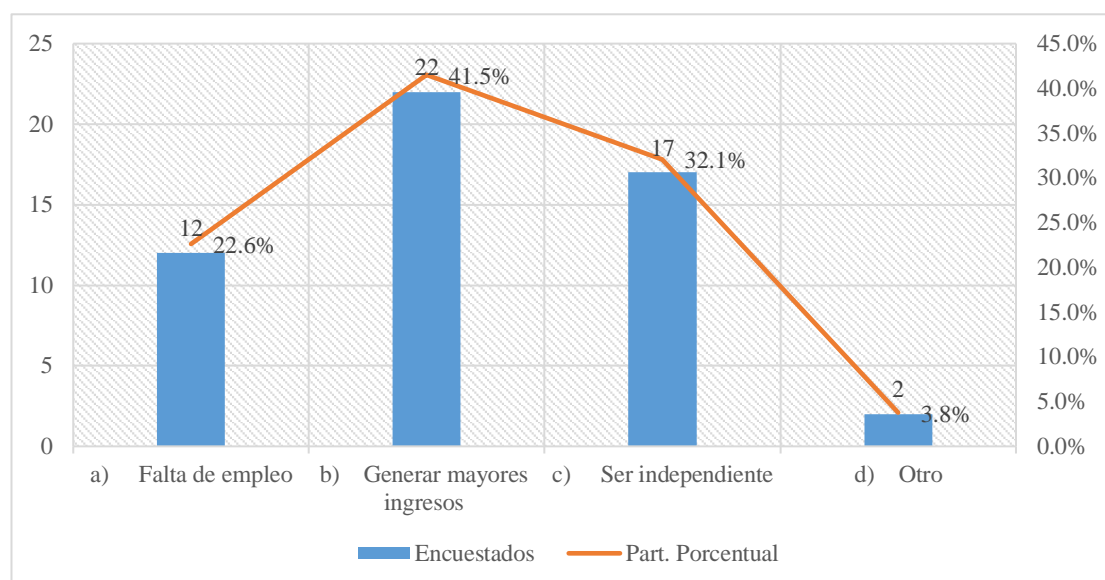
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Falta de empleo	12	22.6%
b) Generar mayores ingresos	22	41.5%
c) Ser independiente	17	32.1%
d) Otro	2	3.8%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 5

¿Cuál fue el motivo más importante para crear su empresa o negocio?



Fuente: Tabla 5

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 5 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 41.5% indicó que inició su negocio con la finalidad de obtener mayores ingresos, asimismo, el 32.1% manifestó por trabajar de manera independiente, el 22.6% por falta de empleo, y el 3.8% por otros motivos.

Tabla 6

El capital o recursos económicos con el que inició su negocio fue:

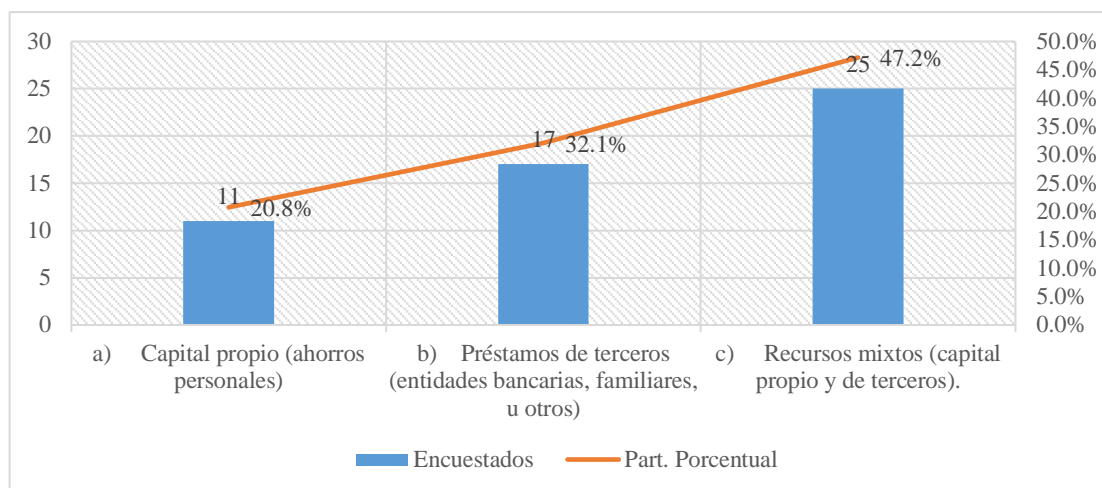
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Capital propio (ahorros personales)	11	20.8%
b) Préstamos de terceros (entidades bancarias, familiares, u otros)	17	32.1%
c) Recursos mixtos (capital propio y de terceros).	25	47.2%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 6

El capital o recursos económicos con el que inició su negocio fue:



Fuente: Tabla 6

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 6 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 47.2% indicó que inició su negocio con capital mixto, es decir, propio y apalancado de alguna institución financiera, el 32.1% indicó que inició su negocio con préstamo de entidades financieras, mientras que el 20.8% manifestó haber iniciado su negocio con capital propio. Generalizando, podemos decir que el 79.2% de la población encuestada acudió a una entidad financiera a solicitar algún tipo de préstamo para poder iniciar sus negocios.

Tabla 7

¿Usted ha solicitado un microcrédito (préstamo) para su negocio a una entidad del sistema financiero?

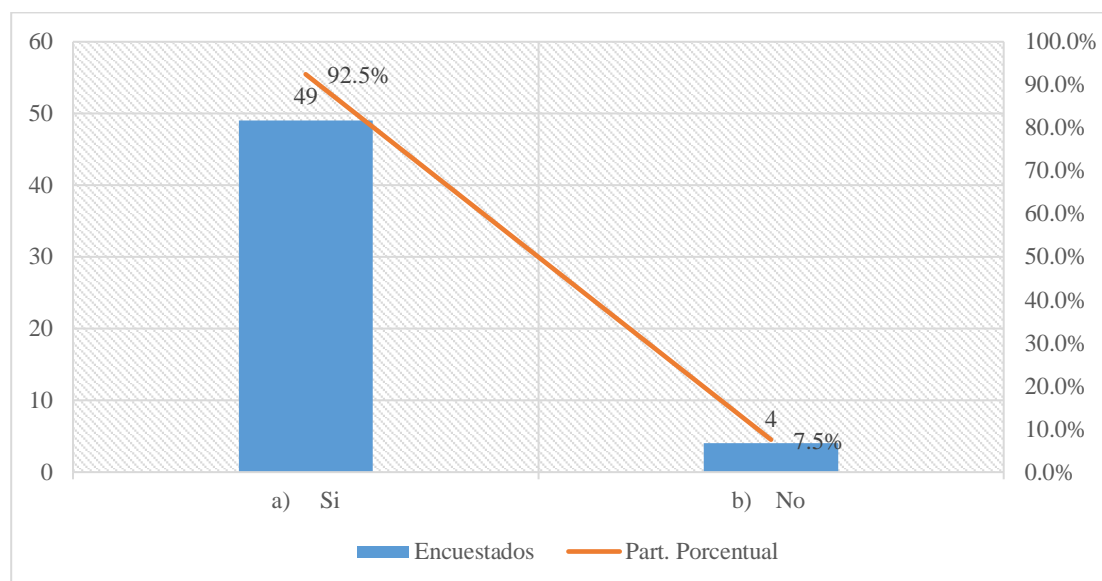
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Si	49	92.5%
b) No	4	7.5%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 7

¿Usted ha solicitado un microcrédito (préstamo) para su negocio a una entidad del sistema financiero?



Fuente: Tabla 7

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 7 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 92.5% manifestó haber solicitado préstamo a una entidad financiera para invertir en sus negocios, mientras que el 7.5% señaló no haberlo solicitado. En ese sentido podemos deducir que las entidades del sistema financiero juegan un rol muy importante para en este sector.

Tabla 8

¿A qué entidad financiera acudió para solicitar un microcrédito?

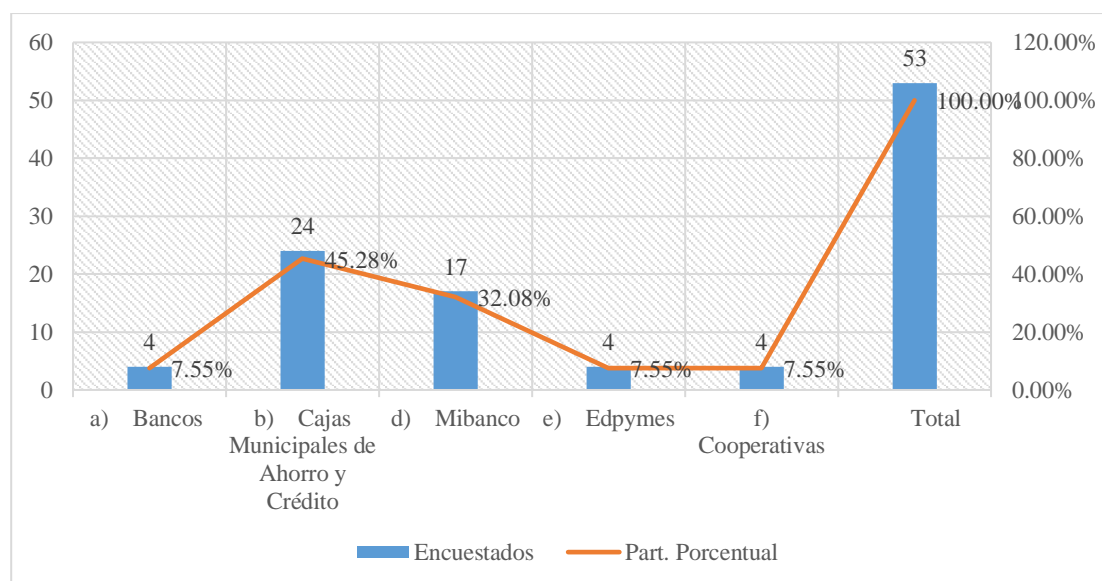
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Bancos	4	7.55%
b) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	24	45.28%
d) Mibanco	17	32.08%
e) Edpymes	4	7.55%
f) Cooperativas	4	7.55%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 8

¿A qué entidad financiera acudió para solicitar un microcrédito?



Fuente: Tabla 8

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 8 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 45.28% solicita sus créditos a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), también se puede observar la fuerte participación de Mibanco, ya que el 32.08% de la población encuestada trabaja con dicha institución, mientras que el 22.64% trabaja con Bancos (7.55%), Edpymes (7.55%) y Cooperativas (7.55%).

Tabla 9

¿Con cuantas entidades financieras Ud. trabaja?

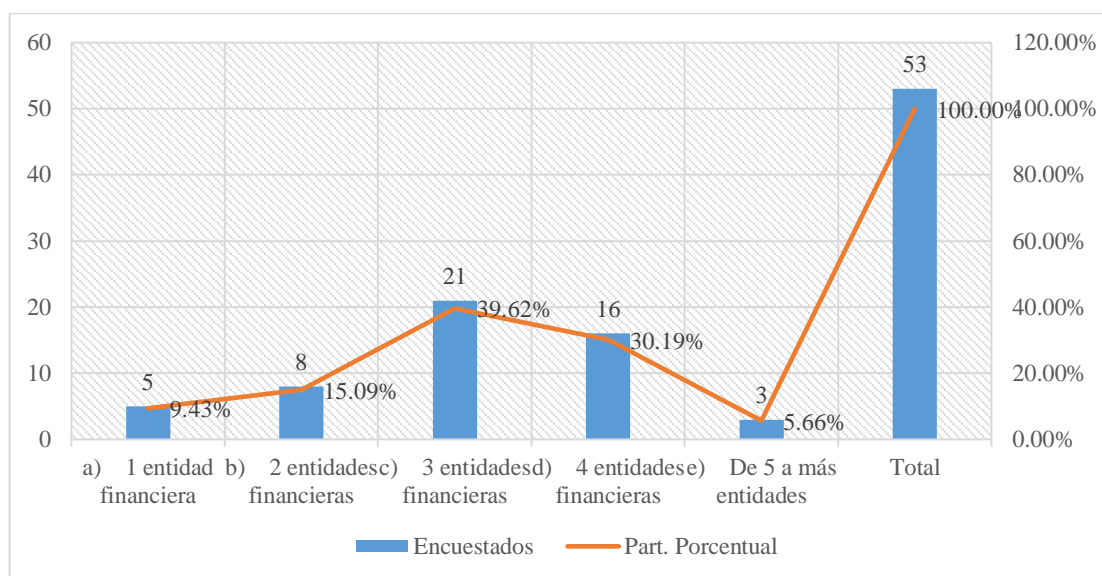
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) 1 entidad financiera	5	9.34%
b) 2 entidades financieras	8	15.09%
c) 3 entidades financieras	21	39.62%
d) 4 entidades financieras	16	30.19%
e) De 5 a más entidades	3	5.66%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 9

¿Con cuantas entidades financieras Ud. trabaja?



Fuente: Tabla 9

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 9 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 39.62% y 30.19% trabaja con 3 y 4 entidades financieras respectivamente. Asimismo, el 15.09% de los encuestados manifestó que trabajan con 2 entidades y el 9.34% con una entidad, por el contrario, el 5.66% de los encuestados indicaron que trabajan con más de 5 entidades financieras.

Tabla 10

¿Cree Ud. que es importante para su negocio la obtención de un préstamo de las entidades financieras?

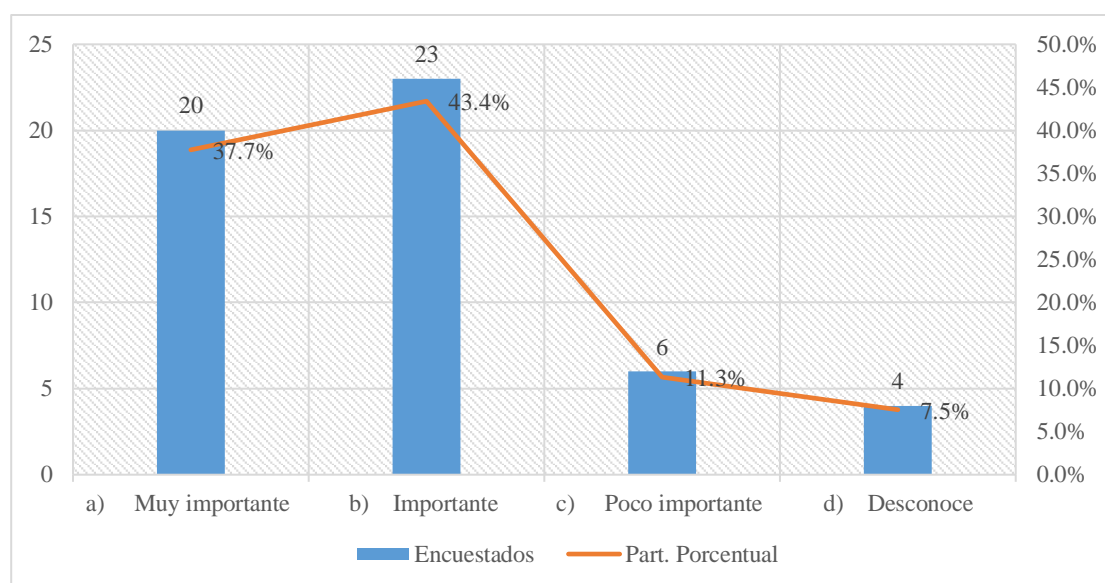
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Muy importante	20	37.7%
b) Importante	23	43.4%
c) Poco importante	6	11.3%
d) Desconoce	4	7.5%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 10

¿Cree Ud. que es importante para su negocio la obtención de un préstamo de las entidades financieras?



Fuente: Tabla 10

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 10 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 43.4% considera que trabajar entidades del sistema financiero es importante, para el 37.7% muy importante, mientras que para el 11.3% de la población encuestada es poco importante y solamente el 7.5% desconoce o no tiene opinión al respecto.

Tabla 11

¿De cada cuánto tiempo solicita préstamos a las entidades financieras?

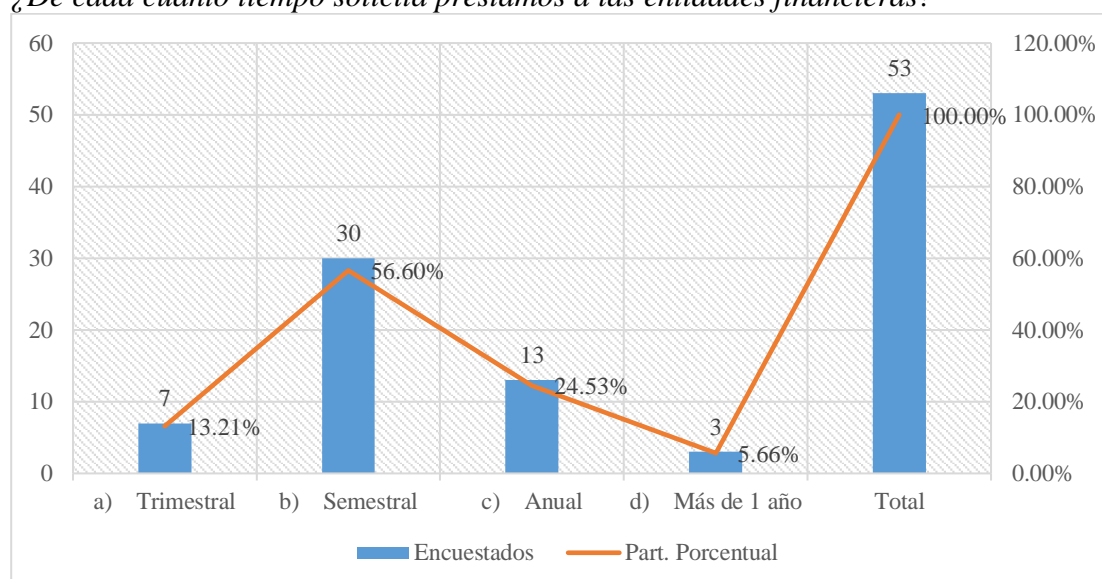
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Trimestral	7	13.21%
b) Semestral	30	56.60%
c) Anual	13	24.53%
d) Más de 1 año	3	5.66%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 11

¿De cada cuánto tiempo solicita préstamos a las entidades financieras?



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 11 se puede observar que del 100% de la población encuestada, el 56.60% manifestó que solicitan préstamo de cada 6 meses, el 24.53% renueva al año, mientras que 13.21% renueva de cada 3 meses, y solamente el 5.66% solicita sus créditos después de un año.

Tabla 12

¿Cuál es el monto del préstamo solicitado?

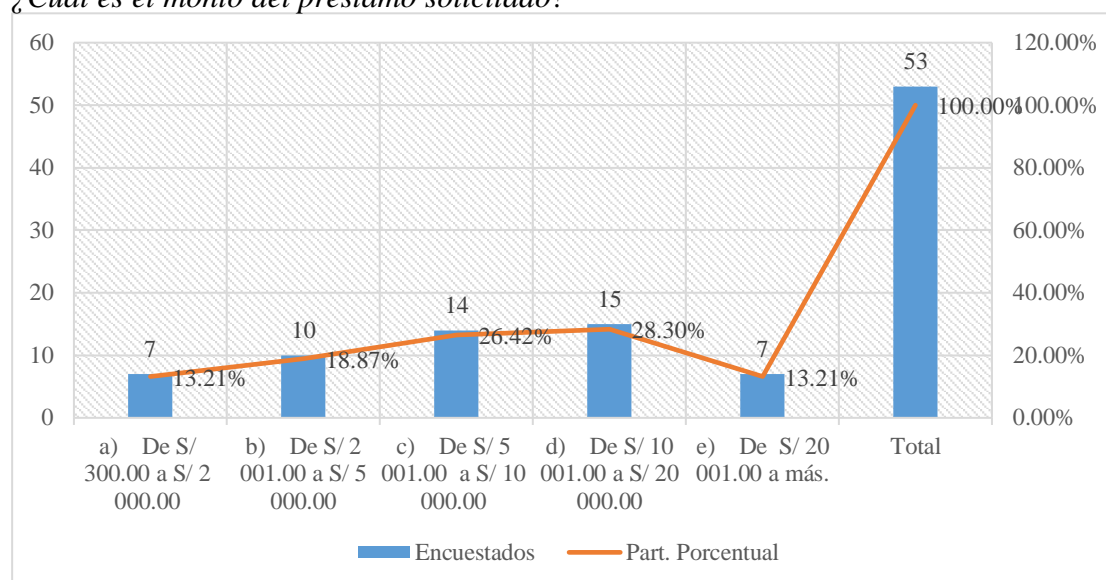
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) De S/ 300.00 a S/ 2 000.00	7	13.21%
b) De S/ 2 001.00 a S/ 5 000.00	10	18.87%
c) De S/ 5 001.00 a S/ 10 000.00	14	26.42%
d) De S/ 10 001.00 a S/ 20 000.00	15	28.30%
e) De S/ 20 001.00 a más.	7	13.21%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 12

¿Cuál es el monto del préstamo solicitado?



Fuente: Tabla 12

Elaboración: Propia

Interpretación. Según el gráfico 12, el 26.42% de los encuestados sostuvo que solicitan créditos entre el rango de 5 a 10 mil Soles, mientras que el 28.30% solicita entre 10 y 20 mil Soles, seguidamente, el 18.87% de la población encuestada indicó que solicitan créditos entre los montos de 2 a 5 mil Soles, y solamente el 13.21% solicita préstamos de 300 a 2 mil Soles, caso similar ocurre con aquellos microempresarios que solicitan créditos mayores a 20 mil soles.

Tabla 13

¿Qué opina Ud. sobre las tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados?

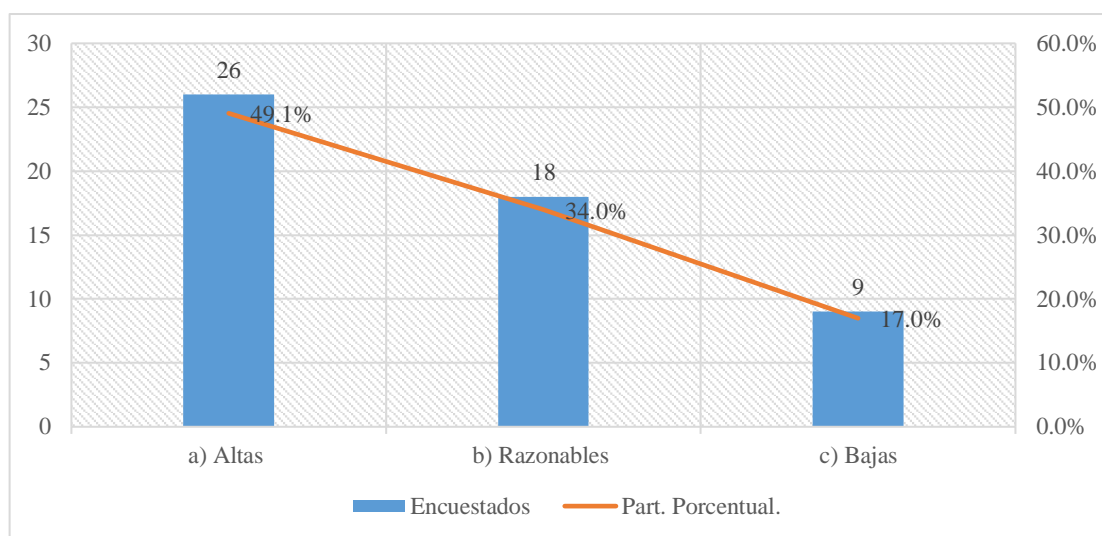
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual.
a) Tasas de interés altas	26	49.1%
b) Tasas de interés razonables	18	34.0%
c) Tasas de interés bajas	9	17.0%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 13

¿Qué opina Ud. sobre las tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados?



Fuente: Tabla 13

Elaboración: Propia

Interpretación. Según el gráfico 13, el 49.1% de los encuestados no están de acuerdo con las tasas de interés que cobran las entidades financieras ya que consideran que cobran caro, mientras que el 34% considera que por sus créditos pagan tasas aceptables o razonables, y solamente el 17% de la población encuestada considera que dichas entidades cobran intereses bajos.

Tabla 14

¿En qué lo invirtió préstamo obtenido?

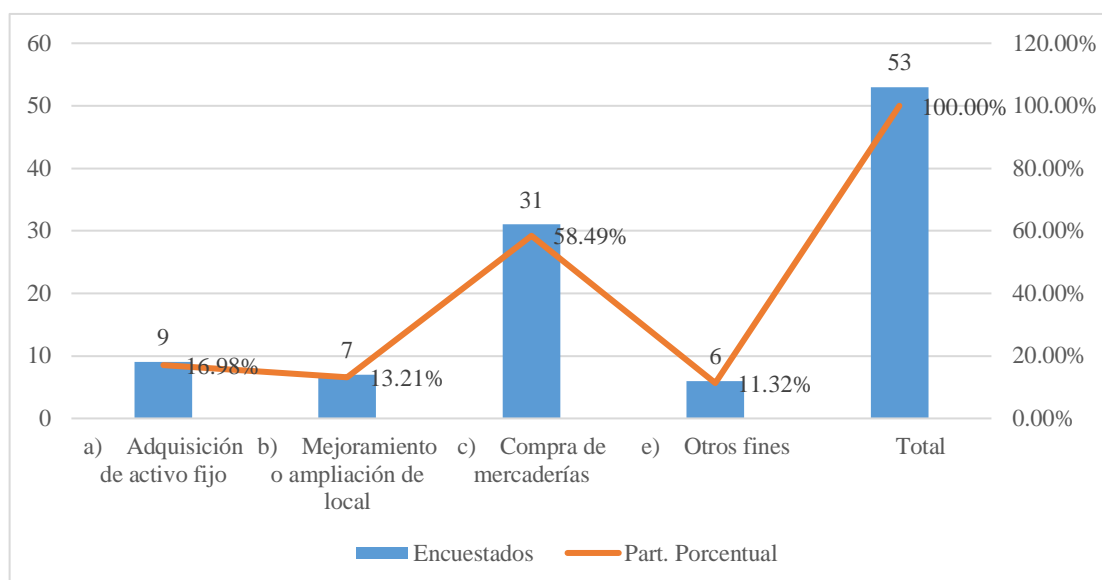
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Adquisición de activo fijo	9	16.98%
b) Mejoramiento o ampliación de local	7	13.21%
c) Compra de mercaderías	31	58.49%
e) Otros fines	6	11.32%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 14

¿En qué lo invirtió préstamo obtenido?



Fuente: Tabla 14

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 14 se puede observar que el 58.49% de los encuestados manifestó que los créditos obtenidos de las entidades financieras son para capital de trabajo (mercadería), seguidamente, el 16.98% invirtieron en activo fijo (máquinas, equipos, enseres, otros), asimismo, el 13.21% invirtió en su local (arreglos) y solo el 11.32% adquirió el préstamo bancario para otros fines, esto podría ser para gastos del hogar u otros.

Tabla 15

¿Cómo influyó el microcrédito en las ventas de su negocio?

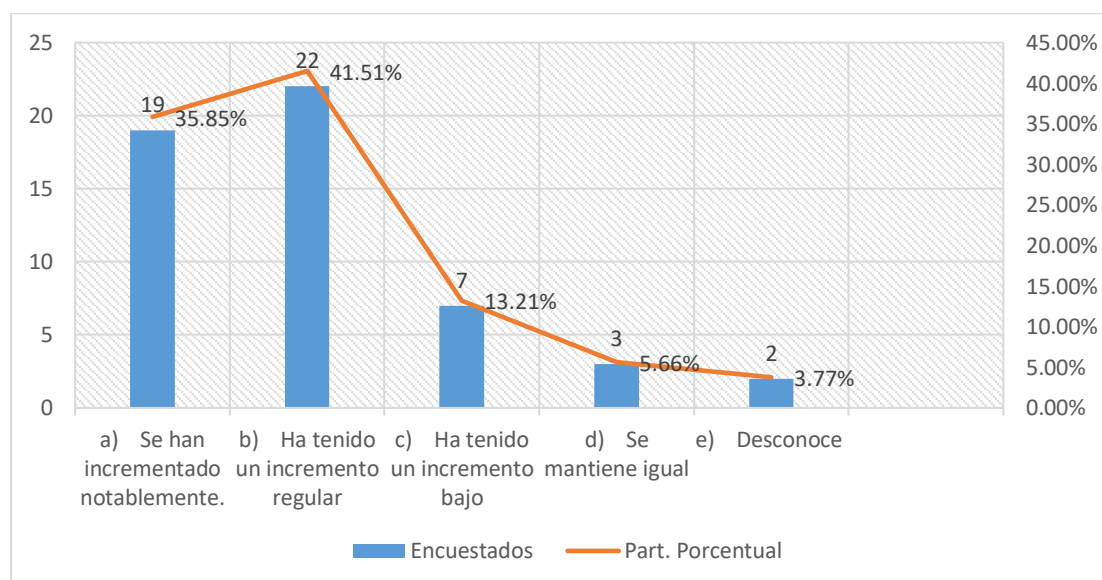
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Se han incrementado notablemente.	19	35.85%
b) Ha tenido un incremento regular	22	41.51%
c) Ha tenido un incremento bajo	7	13.21%
d) Se mantiene igual	3	5.66%
e) Desconoce	2	3.77%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 15

¿Cómo influyó el microcrédito en las ventas de su negocio?



Fuente: Tabla 15

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 15 se puede observar que el 41.51% de los encuestados manifestó que los créditos invertidos en su negocio influyeron en sus ventas ya que estas se han incrementado de manera regular, asimismo, el 35.85% manifestó que sus ventas se incrementaron notablemente. Por el contrario, el 13.21% indicó que sus ventas tuvieron un incremento bajo, el 5.66% afirma que se mantiene igual, y solamente el 3.77% desconoce.

Tabla 16

¿Considera usted que los microcréditos contribuyen con el crecimiento de sus negocios?

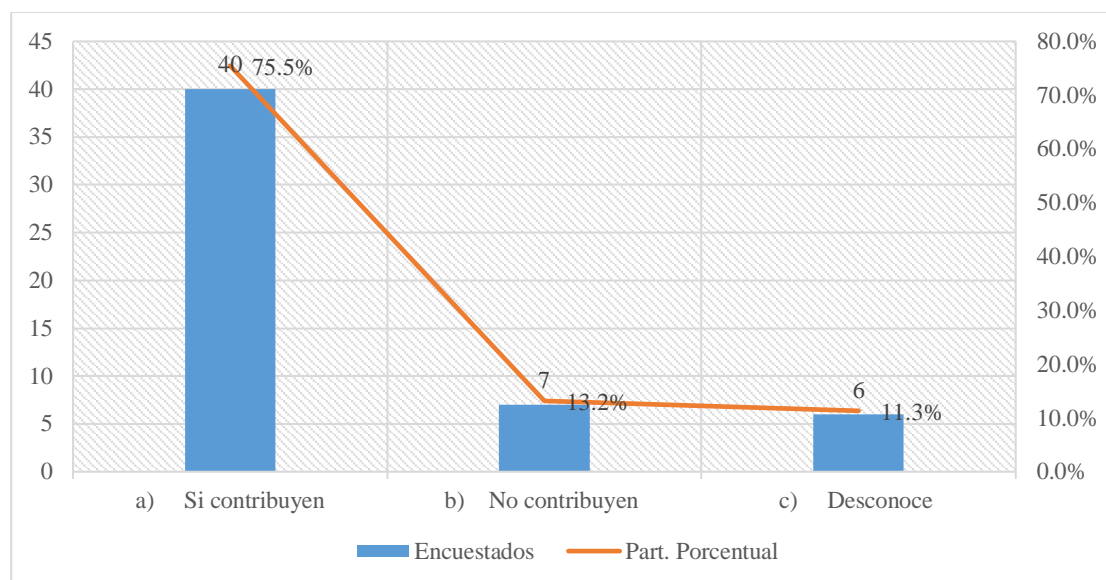
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Si contribuyen	40	75.5%
b) No contribuyen	7	13.2%
c) Desconoce	6	11.3%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 16

¿Considera usted que los microcréditos contribuyen con el crecimiento de sus negocios?



Fuente: Tabla 16

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico16 se puede observar que el 75.5% de los encuestados manifestó que los microcréditos contribuyen al crecimiento de sus negocios, por el contrario, el 13.2% de la población encuestada manifestó que los microcréditos no contribuyen al crecimiento de sus negocios, y el 11.3% desconoce.

Tabla 17

¿Tuvo Ud. inconvenientes con el pago de sus cuotas por el préstamo obtenido?

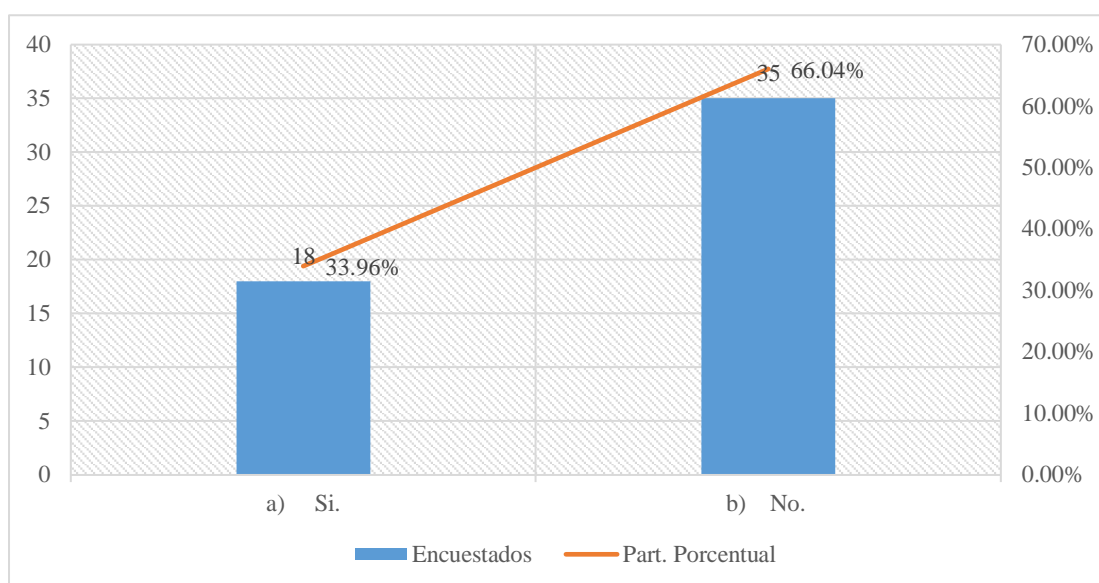
Alternativas	Encuestados	Part. Porcentual
a) Si.	18	33.96%
b) No.	31	66.04%
Total	53	100.0%

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Gráfico 17

¿Tuvo Ud. inconvenientes con el pago de sus cuotas por el préstamo obtenido?



Fuente: Tabla 17

Elaboración: Propia

Interpretación. En el gráfico 17 se puede observar que el 66.04% de la población encuestada, manifestó que no han tenido problemas para el pago de sus cuotas de sus préstamos obtenidos de las entidades financieras, mientras que el 33.96% afirma lo contrario. Cabe precisar, que estos problemas de pago se presentan cuando el cliente tiene un sobre endeudamiento por la cual pierde la capacidad de pago.

CAPÍTULO V

5.1. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1.1. *Discusión*

A continuación, se discutirán los resultados con los antecedentes:

Lobelo & Agudo (2021) en su tesis “Accesibilidad al microcrédito y su contribución en el desarrollo de las microempresas ubicadas en la Comuna Tres de la ciudad de Cali”, concluyen que el 72% de los microempresarios de la Comuna Tres, han solicitado un microcrédito, en su mayoría (59%) perciben el proceso como difícil en cualquiera de las entidades financieras que realizan este tipo de créditos. Solo un 13 % lo ve como un proceso normal y un 14% como fácil, se logró evidenciar según las encuestas que el microcrédito si ha contribuido al desarrollo de sus negocios, (87%), ya que el 56% lo ubicaron en la escala de mucho o demasiado aporte y 31% en lo esperado y por ende en el mejoramiento en su calidad de vida. Esto da soporte a nuestra tesis, puesto que, los resultados de la investigación muestran que el 92.5% de la población encuestada manifestó haber solicitado préstamo a una entidad financiera para invertir en sus negocios, mientras que el 7.5% señalo no haberlo solicitado, asimismo, el 75.5%% de los encuestados manifestó que los microcréditos contribuyen al crecimiento de sus negocios, por el contrario, el 13.2% de la población encuestada manifestó que los microcréditos no contribuyen al crecimiento de sus negocios, y el 11.3% desconoce. Por otro lado, el 43.4% de la población encuestada considera que trabajar con entidades del sistema financiero es importante, para el 37.7% muy importante, mientras que para el 11.3% de la población encuestada es poco importante y solamente el 7.5% desconoce o no tiene opinión al respecto.

Cabrera (2020) en su tesis “Impacto del Microcrédito en la mitigación de la pobreza el empleo de la parroquia la Providencia en la ciudadela 07 de marzo del Cantón Machala, periodo 2014-2018”, concluye que el acceso a microcréditos se basó en variables como el monto solicitado, el destino de los fondos y el tipo de crédito (individual o grupal). La distribución equitativa de los microcréditos entre hombres y mujeres ha permitido que ambos géneros tengan las mismas oportunidades de desarrollo económico, lo que ha contribuido a la reducción de la brecha de pobreza. Finalmente, se determinó que el nivel de educación no es un factor determinante para otorgar un determinado monto de crédito. Además, se encontró una alta correlación entre los microcréditos y la generación de empleo, respaldando investigaciones previas sobre este tema. Esta investigación da soporte a nuestra tesis puesto que, el 62.3% de la población encuestada tiene educación secundaria, el 26.4% educación primaria y el 11.3%. En ese sentido también estamos de acuerdo con la investigación de Cabrera (2020) puesto que, la educación no es un factor determinante para el acceso a los microcréditos, para las entidades financieras lo más importante es la experiencia en el negocio, stock de mercadería, y también la edad del cliente. Un cliente de 18 años que está empezando un negocio comparado con un cliente de 40 años y con experiencia en el rubro, el nivel de riesgo de cada cliente es diferente.

Rojas (2021) en su tesis “El Microcrédito: Efectos en las Microempresas en Bogotá, concluye que los microcréditos no promueven realmente el crecimiento de las empresas, ya que este depende en gran medida del mercado y de la cantidad de clientes. Los altos intereses y los costos asociados con el microcrédito son considerados como problemas significativos por la mayoría de las personas. Además, se percibe que el microcrédito se otorga principalmente a aquellos que ya tienen dinero, lo que dificulta a las personas que desean iniciar un proyecto productivo. La efectividad del microcrédito también depende de la planificación y capacitación de los microempresarios. En este contexto también estamos de

acuerdo con el autor, puesto que, en gran medida para el crecimiento y/o expansión de los negocios no depende plenamente del microcrédito, sino que, requiere de gran esfuerzo y capacidad que tenga el microempresario para gestionar y hacer crecer su negocio, ya que algunos microempresarios pueden utilizar el dinero en gastos que no son del negocio. En cuanto a las tasas de interés, el 49.1% de la población encuestadas manifestaron que las tasas de interés que cobran las instituciones microfinancieras son caras, por otro lado, el 33.96% afirmó haber tenido problemas de pago, es decir pagar fuera de fecha las cuotas de sus créditos, esto no quiere decir que necesariamente se hayan quedado con el dinero de las instituciones financieras.

Ignacio (2020) en su tesis “Influencia de los Microcréditos en el Desarrollo Económico de los comerciantes del Mercado del pueblo Chiclayo”. En el resultado final de la investigación se determina que el nivel de satisfacción de los comerciantes es alto debido a un aumento del 10% en las ventas. Este crecimiento ha permitido que el 25% de los comerciantes creen nuevos puestos de trabajo, lo que promueve el empleo y genera ingresos para una nueva familia. Además, el 66.7% de las mujeres han logrado su independencia económica y empoderamiento comercial dentro del mercado. Es importante destacar que el negocio debe tener suficiente mercadería para cumplir con las solicitudes de los comerciantes, de lo contrario, el monto otorgado será menor. Esta investigación da soporte a nuestra tesis puesto que el 41.51% de los encuestados manifestó que los créditos invertidos en su negocio influyeron en sus ventas ya que estas se han incrementado de manera regular, asimismo, el 35.85% manifestó que sus ventas se incrementaron notablemente. Por el contrario, el 13.21% indicó que sus ventas tuvieron un incremento bajo, el 5.66% afirma que se mantiene igual, y solamente el 3.77% desconoce.

Bustinza (2020), en su tesis “El microcrédito formal y su impacto económico y social en los microempresarios y microempresas del sector comercio que atiende la Caja Arequipa y que operan en Arequipa Metropolitana, 2018”. En dicho estudio de investigación se concluyó que, el 90.21% de los microempresarios considera que los microcréditos que reciben son suficientes, y que el 61.54% ha recibido préstamos que superan los S/. 8000 hasta los S/. 12000. También se menciona que el 76.22% ha recibido entre 11 y 15 microcréditos, estableciendo una relación crediticia a largo plazo con la entidad financiera. Además, se indica que el 68.53% utiliza los microcréditos para capital de trabajo y el 31.47% para activos fijos. La investigación también enfatiza el impacto positivo del microcrédito en la situación económica de los microempresarios. Se menciona que el 94.41% ha experimentado un aumento en sus ingresos y el 85.31% ha aumentado sus ahorros en los últimos 5 años. Estos aumentos son superiores a los porcentajes de los que no reciben microcrédito. Además, se destaca que las ventas mensuales y las utilidades de las microempresas que reciben microcrédito son superiores a las de las que no lo reciben. Finalmente, se menciona que el microcrédito también genera impacto social positivo, ya que favorece el incremento del gasto en bienes y servicios, la adquisición de bienes para el hogar y fortalece las redes sociales de los microempresarios. Esta investigación da soporte a nuestra tesis, puesto que, el 58.49% de los encuestados manifestó que lo créditos obtenidos invirtieron capital de trabajo (mercadería), seguidamente, el 16.98% invirtieron en activo fijo (máquinas, equipos, enseres, otros), asimismo, el 13.21% invirtió en su local (arreglos) y solo el 11.32% adquirió el préstamo bancario para otros fines, esto podría ser para gastos del hogar u otros. En lo referente al monto del crédito obtenido por cliente, el 26.42% de los encuestados sostuvo que solicitan créditos entre el rango de 5 a 10 mil Soles, mientras que el 28.30% solicita entre 10 y 20 mil Soles, seguidamente, el 18.87% de la población encuestada indicó que solicitan

créditos entre los montos de 2 a 5 mil Soles, y solamente el 13.21% solicita préstamos de 300 a 2 mil Soles. Todos los encuestado trabajan con créditos individuales y no grupales.

Los resultados de la investigación mostraron que el acceso al microcrédito ha tenido un impacto positivo en el crecimiento empresarial de las microempresas en el mercado San Martín - Cajamarca. Se observó un aumento significativo en las ventas, el empleo y los activos de estas empresas después de obtener un microcrédito. Además, los propietarios de las microempresas informaron que el microcrédito les permitió expandir su negocio, comprar nuevos equipos y maquinaria, y mejorar la calidad de sus productos y servicios.

Sin embargo, también se identificaron algunos desafíos y limitaciones del microcrédito en el crecimiento empresarial de las microempresas en Cajamarca. Por ejemplo, algunas empresas informaron dificultades para acceder a microcréditos debido a requisitos estrictos y altas tasas de interés. Además, algunas microempresas tuvieron dificultades para gestionar y utilizar adecuadamente el microcrédito, lo que no les permitió aprovechar al máximo los recursos disponibles.

En base a los resultados de la investigación, se concluye que el microcrédito puede tener un impacto significativo en el crecimiento empresarial de las microempresas en Cajamarca, Perú. Sin embargo, es importante abordar los desafíos y limitaciones identificadas, como la accesibilidad y la gestión del microcrédito, para asegurar que las microempresas puedan beneficiarse plenamente de esta herramienta financiera y tener un crecimiento sostenible. Además, se recomienda realizar más investigaciones en otras regiones de Perú y en otros países para tener una mejor comprensión de la incidencia del microcrédito en el crecimiento empresarial.

5.1.2. Conclusiones

Objetivo General

- i. Determinar si el microcrédito incide de manera favorable o no en el crecimiento empresarial de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.**

El microcrédito es una herramienta financiera que incide de manera favorable en los microempresarios del mercado San Martín, esto se debe a su principal función que está enfocada en financiar actividades de comercio o servicios que necesitan de un apalancamiento financiero para cubrir diferentes necesidades de liquidez a corto y mediano plazo. Asimismo, los microcréditos inciden de manera favorable para el sector microempresarial, debido a que, generan oportunidades de trabajo, como es el autoempleo, y sobre todo, conllevan a una mejor calidad de vida de las familias.

Objetivos Específicos

- ii. Explicar si el microcrédito ayuda a incrementar los niveles de ventas de las microempresas del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.**

El microcrédito ayuda a incrementar los niveles de venta de los microempresarios del mercado San Martín, ya que, al invertir los créditos solicitados en mercadería, disponen de un mayor stock para atender demanda de sus clientes y/o público en general, lo mismo sucede si los créditos obtenidos se invierten en activo fijo (máquinas, equipos, enseres, o arreglo de local) ya que el microempresarios atenderá de manera más oportuna a sus clientes, y por ende, los niveles de venta en sus negocios tienden a incrementarse, lo cual se confirma con la población encuestada, ya que el 41.51% aseguró que sus ventas han aumentado de manera regular gracias a los créditos, el 35.85% indicó que sus ventas tuvieron un incremento de

manera notable, el 13.21% señaló que sus ventas tuvieron un incremento bajo. Mientras que un porcentaje reducido del 5.66% afirma que se mantiene igual, y el 3.77% desconoce.

iii. Indicar si las tasas de interés que cobran las entidades financieras son aceptables o no por los microempresarios del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca.

Las tasas de interés que cobran las entidades financieras a los microempresarios del Mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca no son las del todo aceptable, puesto que, el 49.1% de los encuestados consideran que son altas, sin embargo, el 34% manifestó que por los créditos obtenidos pagan tasas de interés aceptables o razonables, y solamente el 17% de la población encuestada considera que dichas entidades cobran intereses bajos. Pese a que casi el 50% de la población encuestada considera que por los créditos obtenidos pagan un interés alto, estos siguen sacando préstamos debido a las necesidades que ostentan, es importante aclarar que los microempresarios generalmente son atendidos por Cajas Municipales de Ahorro, financieras, Edpymes, Cooperativas, entre otras instituciones, las cuales, cobran una tasa de interés mucho más caro que la banca tradicional por considerarlo un sector informal de alto riesgo, ya que al momento de otorgar préstamos, no exigen garantías inscribibles como son hipotecas o prendas vehiculares.

iv. Determinar si los microempresarios del mercado San Martín han tenido problemas en el pago de las cuotas por los créditos obtenidos de las instituciones financieras.

En lo referente al pago de cuotas, el 33.96% de los microempresarios del mercado San Martín, manifestaron que han tenido problemas con el pago de sus cuotas, esto básicamente se debe a que sus niveles de ventas han disminuido a raíz de la pandemia del Covid 19 y no se

han podido recuperar al 100%. También es posible afirmar que estos atrasos se deben al número de instituciones financieras con las que mantiene créditos, ya que el 73.5% de la población encuestada manifestó tener deuda en más de 3 entidades financieras. Cabe precisar que, al tener deuda en más de 3 entidades financieras es más complicado cumplir con el pago de cuotas de manera puntual.

5.1.3. Recomendaciones

A los microempresarios del mercado San Martín de la ciudad de Cajamarca se recomienda lo siguiente:

- i. Solicitar préstamos de acuerdo con su capacidad de pago para no sobreendeudarse, de lo contrario, podrían tener problemas (atrasos) en el pago de sus cuotas, y como consecuencia, su clasificación crediticia en la Central de Riesgos se vería deteriorada, no pudiendo acceder a préstamos futuros.
- ii. Pagar puntual todas sus cuotas, esto es fundamental para poder incrementar su línea de crédito y poder negociar (bajar) las tasas de interés con las entidades financieras. Pagar puntual ayuda a mantener un excelente historial crediticio.
- iii. No sacar préstamos para terceros, ya que, en algún momento, estos podrían dejar de pagar, por ende, perjudicarán directamente al titular del crédito.
- iv. No ser aval ni garante de personas que tiene mala reputación, el garante y aval tiene las mismas responsabilidades que el cliente ante las entidades financieras, es decir, si el cliente no paga, el aval o garante se hace responsable de la deuda.
- v. Mantener deuda hasta con tres entidades financieras como máximo, esto permitirá tener una mejor flexibilidad en el pago de sus cuotas, en lo posible, trabajar con 1

o 2 entidades, lo cual hará que el perfil de riesgo del cliente sea mucho menor, y pueda acceder a mayores créditos con menores tasas de interés.

- vi. Si el cliente ha perdido la capacidad de pago por algún problema fortuito o predecible, solicitar de manera inmediata a su Asesor Financiero la reprogramación de las cuotas de su crédito, las reprogramaciones de las deudas no deterioran la clasificación crediticia ante la Central de Riesgos, a diferencia de una refinanciación.
- vii. Si el cliente tiene deuda sobrevencida (castigada) con alguna institución financiera, es decir dejó de pagar hace más de un año, y está reportado ante la Central de Riesgos y no puede acceder a ningún préstamo, lo primero que debe hacer es acercarse a la entidad acreedora para negociar la deuda, es decir ofrecer pagos 100% al capital, luego solicitar condonación de los intereses moratorios y compensatorios. Una vez pagadas las deudas vencidas, el cliente puede acercarse otra entidad financiera donde nunca sacó préstamo a solicitar un nuevo crédito ya sea con el monto mínimo, esto ayudará a limpiar su historial crediticio y ser considerado un cliente normal por las entidades financieras.

LISTA DE REFERENCIAS

- Asamblea General de las Naciones Unidas. (2005). *La función del microcrédito y la microfinanciación en la erradicación de la pobreza*.
- Azar, K., Lara, E., & Mejía, D. (2018). *Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política*. CAF Banco de Desarrollo de América Latina.
- Banco Mundial. (19 de Abril de 2012). Obtenido de www.bancomundial.org:
<https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2012/04/19/new-database-shows-three-quarters-of-worlds-poor-are-unbanked>
- Bermeto, D. (2014). *Análisis y propuesta de mejora para el control del proceso de microcrédito en la fundación “alternativas para el desarrollo, organización no gubernamental perteneciente a la economía popular y solidaria del Ecuador*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Blazquez, F. (2005). *Los Incentivos Fiscales como Factor de Crecimiento Empresarial. Análisis Empírico de la Reserva para Inversiones en Canarias*. Canaria: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). Concepto, y Perspectivas del Crecimiento Empresarial. *Cuadernos de Administración*, XIX(31), 165-195.
- Casas, J., Repullo, J., & Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Investigacion*, 527-38.
- Caurin, J. (27 de 09 de 2006). *Definición de Crédito*. Obtenido de Economía Simple.net: <https://www.economiasimple.net/glosario/credito>-
- CME Group. (2018). Obtenido de <https://www.cmegroup.com/es/>

- Del Rosario, E. (2006). La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala. *COPÉRNICO Revista Arbitrada Interdisciplinaria*, 23-30.
- Díaz, S. (2010). La microempresa en el desarrollo. *Perspectivas*, 271-282.
- Espinoza, L. (2018). *Rol de los Microcréditos y de la Asesoría Empresarial en los Microemprendimientos de los distritos de Cajamarca y Baños del Inca: 2010 – 2015*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca - Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas.
- Galindo, M., & Ríos, V. (2015). “Pobreza” en *Serie de estudios económicos*. México.
- González, T. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 408 - 423.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Jaramillo, M. (S.f). *GRADE: Grupo de análisis para el desarrollo*. Obtenido de http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/130412_ECO_Mic_BRIEF4_Esp.pdf
- La Fuente, E. (2009). *Evolución del microcrédito y su incidencia en el desarrollo del sector microempresarial*. La Paz-Bolivia.
- Lacalle, M. (2008). Microcrédito y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz.
- Lacalle, M., Rico, S., Márquez, J., Jayo, B., Durán, J., Jiménez, I., . . . González, A. (2010). *Glosario Básico Sobre Microfinanzas*. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.
- Lobelo Jinete, D., & Agudo Alvarez, J. (2021). *Accesibilidad al microcrédito y su contribución en el desarrollo de las microempresas ubicadas en la Comuna Tres de la ciudad de Cali*. Cali, Colombia.: Universidad Antonio Nariño.
- Milcher, S., & Ivanov, A. (2008). *Inclusión Social y Desarrollo Humano*. Oficina del Informe de Desarrollo Humano Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Obtenido

de

http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0354/Inclusi%C3%B3n_Social_y_Desarrollo_Humano_2008_sp.pdf

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). *La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima sur*. Lima.

Monteros, E. (2005). *Manual de gestión Micropresarial*. Ecuador: Universitaria.

Murillo, W. (2008). *Monografías.com*. Recuperado el 8 de 11 de 2019, de

<https://www.monografias.com/trabajos15/invest-cientifica/invest-cientifica.shtml>

Padilla, J., Momeño, I., Novak, D., Pallares, U., & Aguirre, O. (2008). *Guía para la gestión de microcréditos. Herramientas para el fortalecimiento de Instituciones Locales*.

Buenos Aires - Argentina: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Patiño, O. A. (2008). Microcrédito. Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 41-57.

Pineda, R., & Carvalho, P. (2010). *El futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas .

Rodríguez, J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: Thompson.

Rodriguez, M. (2010). "El Microcrédito. Una Mirada Hacia el Concepto y su Desarrollo en Colombia". Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Romani, G. (2002). *Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile*. Chile.

Rosales, B. (2006). *El crédito como mecanismo determinante del desarrollo de la microempresa*. La Paz. Bolivia: Universidad Mayor de San Andrés.

- Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W., & Tomilova, O. (2013). *Tasas de interés de los microcréditos y sus factores determinantes*. Washington DC. EE.UU: Microfinance Information Exchange (MIX), el Banco Alemán de Desarrollo (KfW) y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP).
- Torre, B., Sainz, I., Sanfilippo, S., & López, C. (2012). *Guía Sobre Microcréditos*. España: Universidad de Cantabria.
- Ucha, F. (noviembre de 2009). *Definición de Microempresa*. Obtenido de Definición ABC:
<https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>
- Virreira, R. (2010). *Introduccion a las Microfinanzas*. Obtenido de www.academia.edu.com:
https://www.academia.edu/6617546/INTRODUCCION_A_LAS_MICROFINANZAS_INTRODUCCION_A_LAS_MICROFINANZAS_CONTENIDO

ANEXOS

Anexo 01

Encuesta.

Cajamarca, De..... Del 2023

Estimado amigo (a):

La presente encuesta tiene por objetivo recoger información sobre los microcréditos y su incidencia en el crecimiento empresarial de los microempresarios del Mercado San Martín, cuya finalidad es saber de qué manera han impactado en su negocio, es decir, si es favorable o desfavorable.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas y conteste objetivamente lo solicitado, marcando con una “X” la letra o letras que considere como respuesta correcta.

I. Datos informativos

Edad: _____ Sexo: (M) (F)

II. Desarrollo de la encuesta

1. ¿Cuál es su grado de instrucción académica?

- a) Educación primaria
- b) Educación secundaria
- c) Educación superior

2. La actividad económica que realiza ¿a qué sector pertenece?

- a) Comercio
- b) Servicio
- c) Industria

3. El negocio que usted administra es:

- a) Propio
- b) Negocio Familiar (Padres, hermanos, tíos, otros)

c) Negocio no familiar

4. Indique el tiempo de funcionamiento de negocio

- a) Menor a 1 año
- b) De 1 a 3 años
- c) De 3 a 5 años
- d) Mayor a 5 años

5. ¿Cuál fue el motivo más importante para crear su empresa o negocio?

- a) Falta de empleo
- b) Generar mayores ingresos
- c) Ser independiente
- d) Otro

6. El capital o recursos económicos con el que inició su negocio fue:

- a) Capital propio (ahorros personales)
- b) Préstamos de terceros (entidades bancarias, familiares, u otros)
- c) Recursos mixtos (capital propio y de terceros).

7. ¿Usted ha solicitado un microcrédito (préstamo) para su negocio a una entidad del sistema financiero?

- a) Si
- b) No

8. ¿A qué entidad financiera acudió para solicitar un microcrédito?

- a) Bancos
- b) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
- c) Mibanco
- d) Edpymes
- e) Cooperativas

9. ¿Con cuántas entidades financieras Ud. trabaja?

- a) 1 entidad financiera
- b) 2 entidades financieras
- c) 3 entidades financieras

- d) 4 entidades financieras
- e) 5 a más entidades financieras

10. ¿Cree Ud. que es importante para su negocio la obtención de un préstamo de las entidades financieras?

- a) Muy importante
- b) Importante
- c) Poco importante
- d) Desconoce

11. ¿De cada cuánto tiempo solicita préstamos a las entidades financieras?

- a) Trimestral
- b) Semestral
- c) Anual
- d) Más de 1 año

12. ¿Cuál es el monto del préstamo solicitado para su negocio?

- a) De S/ 300.00 a S/ 2 000.00
- b) De S/ 2 001.00 a S/ 5 000.00
- c) De S/ 5 001.00 a S/ 10 000.00
- d) De S/ 10 001.00 a S/ 20 000.00
- e) De S/ 20 001.00 a más.

13. ¿Qué opina ud. sobre las tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos otorgados?

- a) Tasas de interés altas
- b) Tasas de interés razonables
- c) Tasas de interés bajas

14. ¿En qué lo invirtió préstamo obtenido?

- a) Adquisición de activos
- b) Mejoramiento o ampliación de local
- c) Compra de mercadería
- d) Otros fines

15. ¿Cómo influyó el microcrédito en las ventas de su negocio?

- a) Se han incrementado notablemente.
- b) Ha tenido un incremento regular

- c) Ha tenido un incremento bajo
- d) Se mantiene igual
- e) Desconoce

16. ¿Considera usted que los microcréditos contribuyen con el crecimiento de sus negocios?

- a) Si contribuyen
- b) No contribuyen
- c) Desconoce

17. ¿Tuvo Ud. inconvenientes con el pago de sus cuotas por el préstamo obtenido?

- a) Si.
- b) No.