

**UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES
CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



TESIS

**“LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO SUS
INVERSIONES Y CAPTACIONES EN LA PROVINCIA DE PASCO 2007-
2014”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
ECONOMISTA**

PRESENTADO POR:

Bach. Arianny Ruth, ELGUERA LOYOLA

Bach. María Nely, CHIJCHEAPAZA DEUDOR

Cerro de Pasco, Noviembre del 2015.

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACION PROFESIONAL DE ECONOMIA

TESIS

**“LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO SUS
INVERSIONES Y CAPTACIONES EN LA PROVINCIA DE PASCO 2007-
2014”**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

PRESENTADO POR:

Bach. Arianny Ruth, ELGUERA LOYOLA

Bach. María Nely, CHIJCHEAPAZA DEUDOR

SUSTENTADO Y APROBADO ANTE LOS JURADOS

Nely T. ALDANA TANIGUCHE
PRESIDENTE

Mery OSCANOVA VICTORIO
MIEMBRO

Wilfredo BERMUDEZ ALVARADO
MIEMBRO

Cerro de Pasco, Noviembre 2015.

DEDICATORIA

*Nuestro
reconocimiento
profundo a Nuestros
queridos padres, por su
constancia en nuestra
formación personal*

AGRADECIMIENTO

Ha sido laboriosa la culminación de Nuestro trabajo de investigación, sobre todo cuando uno ya está laborando, eso nos ha hecho reflexionar en que una de las cosas aparentemente fáciles, pero en realidad no lo es, consiste en escribir un texto o un libro. Podemos hacer un borrador de un artículo, luego pasamos a otro borrador y así sucesivamente y difícilmente logramos concretar el referido artículo. En el desarrollo de nuestro trabajo de tesis se ha tenido ciertas dificultades; pero que sin embargo, lo hemos superado con creces.

Para el desarrollo de nuestra tesis, en primer lugar tenemos que agradecer a Dios por prestarnos vida salud y fe para seguir adelante; en segundo lugar agradecer a nuestros padres por haber tenido la tesonera exigencia de cada día y exigirnos de cumplir con nuestro objetivo más próximo, es decir obtener **Nuestro Título Profesional de Economista** para poder ejercer nuestra carrera.

Tenemos que agradecer a nuestros profesores de la Carrera profesional de Economía que con sus valiosas enseñanzas han permitido formarnos profesionalmente. Tenemos que agradecer a nuestro Profesor Asesor el **Mag. Walter MEJIA OLIVAS** que con sus orientaciones precisas se ha podido culminar el presente trabajo de investigación. También agradecer a nuestros compañeros de promoción, quienes con sus preguntas exigentes en decir ¿ya sustentaron?, ¿cuándo sustentan?, con ello, nos estimulaban a seguir adelante.

Arianny y María

INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada: “**LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO SUS INVERSIONES Y CAPTACIONES EN LA PROVINCIA DE PASCO 2007-2014**” estudio que después de un análisis de sus variables ha dado sus conclusiones y recomendaciones.

En el capítulo I del trabajo de investigación se ha planteado el problema; es decir se ha descrito la realidad de **LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO**, que opera en la Ciudad de Cerro de Pasco; es preciso mencionar que las Cajas siguen vigentes a nivel nacional, tienen buenas prerrogativas; como lo señalamos en el desarrollo de nuestra investigación, las Cajas de ahorro y crédito existen a nivel nacional. Tienen sus problemas, pero también tiene más ventajas que las empresas colectivas. Las mypes (por ser microempresas) necesitan de financiamiento, los bancos comerciales los regatean; sin embargo para ello están las Cajas, como lo es la de **LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO**. También abordamos el problema de la escasez de activos, los créditos que se tiene que otorgar se hace presentando los garantes o hipotecar algún bien; cualquier empresa, en este caso la Caja, no tienen los suficientes activos físicos o financieros, por lo que este es un problema que se tiene enfrentar.

En el capítulo II se presentan los antecedentes de la investigación, el sustento teórico y científico que está relacionado con el presente trabajo. Aquí vemos el cómo se ha dado la evolución o progreso de la Caja Municipal y su incursión en el otorgamiento de créditos, en la captación de ahorros. El marco teórico son realmente las definiciones, el análisis, la crítica de las teorías que sustentan el tema de investigación. Aquí vemos la importancia de los estados financieros, la planificación estratégica, los principios de la Caja Municipal, la

importancia de las cajas, su relación con el aumento del empleo. Pero también con la capacitación del personal que trabajan en las Cajas. Esa mención especial le toca a la de LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO.

El capítulo III considera la metodología y técnicas de la investigación, es decir se presentan el tipo y nivel del mismo; en realidad esta investigación es transversal; pero es una investigación teórica, en donde para demostrar nuestras hipótesis se han hecho encuestas; también se ha recurrido a la investigación virtual, física y a la entrevista, a los clientes; pero también se ha encuestado a los funcionarios intermedios. Para contrastar (evaluar) las variables de las hipótesis, se ha utilizado la prueba estadística denominada, **prueba Ji-cuadrada** que correlaciona las referidas variables.

En el capítulo IV se aborda a fondo las operaciones de la Caja de ahorro y crédito Huancayo, pero también hemos abordado la descripción y la explicación de algunas variables; es decir, se ha hecho un análisis descriptivo y explicativo de variables, como la tasa de interés, los montos prestados a clientes y a las MYPES, se analizan también variables como, la competitividad, el número de clientes, la solvencia de la Caja etc. Todo ello utilizando la prueba estadística a Ji cuadrada, que relaciona estas variables.

Finalmente el trabajo culmina dando algunas conclusiones y algunas recomendaciones, para luego dar paso a la bibliografía y a los anexos.

Arianny y María

ÍNDICE

CARATULA	<i>Pág.</i>
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
INTRODUCCIÓN	
ÍNDICE.	

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la realidad	09
1.2. Delimitación de la investigación	21
1.3. Formulación del problema	22
1.3.1. Problema general	22
1.3.2. Problemas específicos	22
1.4. Formulación de objetivos	22
1.4.1. Objetivo general	23
1.4.2. Objetivos específicos	23
1.5. Justificación de la investigación	24
1.6. Limitaciones de la investigación	26

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes del estudio	27
2.2. Bases teóricas – científicas relacionados con el tema	27
2.3. Conceptos básicos relacionados con el tema	52

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo y nivel de investigación	55
3.1.1. Tipo de investigación	55
3.1.2. Nivel o alcance de la investigación	57
3.2. Método y diseño de la investigación	58
3.2.1. Método de la investigación	58
3.2.2. Diseño de la investigación	58
3.3. Universo y muestra	62
3.3.1. Universo del estudio	62
3.3.2. Universo social	62
3.3.3. Unidad de análisis	62
3.4. Formulación de hipótesis	64
3.4.1. Hipótesis general	64
3.4.2. Hipótesis específicas	64
3.5. Identificación de variables	65
3.6. Definición de variables e indicadores	65
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	66
3.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	67

CAPITULO IV

ANÁLISIS DESCRIPTIVO, EXPLICATIVO Y CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Descripción del trabajo de campo	68
4.2. Presentación análisis e Interpretación de resultados obtenidos	69
4.3. Contrastación y análisis de resultados	100

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD

1.1.1. CONTEXTO

A. EL ENTORNO ECONÓMICO

La actividad productiva peruana viene creciendo en los últimos años arriba del 5.5 %, explicado por el comportamiento favorable de casi todos los sectores económicos. De esta manera, el Producto bruto Interno (PBI) creció en forma continuada por 13 años en forma continua.

La inflación en el Perú tampoco ha sido preocupante, ha sido una inflación baja, razonable o en todo caso muy manejable; por ejemplo en el año 2011 la inflación fue de 4.74% la más alta desde el año 2009; sin embargo no afecto a las principales variables macroeconómicas¹.

¹ INEI (2012). Informe Anual.

La variación de los precios de los grupos de la canasta más sensibles que hacen subir la inflación son: Alimentos y bebidas, vestido y calzado, diversión y servicios de enseñanza y transporte y comunicaciones. En cuanto se refiere al tipo de cambio, la apreciación de la moneda peruana ha sido muy contundente, (un dólar llegó costar 3,53 soles) esto ha coadyuvado a la confianza de la economía peruana, no solo de los propios empresarios peruanos, sino y sobre todo del empresariado extranjero especialmente a los inversionistas. En este marco del análisis de las variables macroeconómicas y microeconómicas se viene desarrollando las Cajas municipales, que en antaño fueron unos entes financieros muy importante para las personas de medianos recursos económicos; pues les ayudaba fundamentalmente con créditos de consumo, pero también con créditos hipotecarios.

1.1.2. EL PROBLEMA

Es la parte más importante del planteamiento del problema. Está compuesto por la descripción, Explicación y predicción, esta parte (el problema) lo enunciaremos en forma preliminar y somera.

A. DESCRIPCIÓN

Aquí estaremos respondiendo a la pregunta ¿cómo es el problema de estudio?; se trata de describir el problema central, que es la variable dependiente o explicada (Y).

1. LAS MYPES NECESITAN DE LAS CMAC

Las MYPES de los diferentes sectores de nuestra economía, para poder lograr sus objetivos

empresariales, necesitan disponer de los recursos financieros provenientes del financiamiento externo, vía sistema de intermediación indirecta; el mismo que está conformado por el sistema Bancario y el sistema no Bancario.

El acceso al crédito en el sistema bancario para los MYPES es reducido. Los Bancos otorgan créditos a empresas que presentan garantías materiales muy elevadas. A empresas y personas que forman parte de sus cartera de clientes y de mayor proporción a empresas vinculadas a su grupo financiero, como es el caso del grupo crédito propietario de Bancos, financieras, almacenes generales de depósitos y de principales empresas productivas comerciales y de servicios del a región del país, que haciendo uso de los pequeños y medianos depósitos de ahorros, con un costo de capital barato lo redistribuyen a sus empresas concentrados generalmente en la capital de nuestro país.

El acceso al crédito en el sistema no bancario es cada vez más reducido, porque este sector no posee recursos suficientes, ni líneas de crédito para financiar a las MYPES a corto plazo, menos en el mediano y largo plazo y también por malas gestiones financieras originadas por la carencia de gerencias profesionales competentes y de recursos humanos poco calificados que realizan malas colocaciones, debido que no son analizados y evaluadas sin criterio técnico, origina la cratera pesada de alto

riesgo con la liquidación o quiebra de las instituciones de este sector.

Por estas razones la mayor parte de MYPES para financiar sus inversiones recurren al sistema informal. Este crecimiento de mercado financiero informal demuestra que a la mayoría de los propietarios le es más importante la obtención del crédito que la tasa de interés. Nuestra investigación se limita a estudiar a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito con sede en la Provincia de Pasco (CMAC-Pasco). Lo importante para la CMAC-Huancayo es que es una de las más solventes Cajas de la Región, así tenemos por ejemplo que la Caja tiene vigencia en el Distrito de: Chaupimarca con 4 000 clientes y en el distrito de Yanacancha con 2 000 clientes, haciendo un total de 6 000 clientes, ver cuadro N° 1.1

2. EL PROBLEMA DE LOS INTERESES

El problema que tiene toda entidad financiera son las tasas de interés que tiene que cobrar a sus clientes, las tasas son casi las mismas que cobra el mercado financiero. Éstas fluctúan entre 1.5 y 1.8 % mensual y siempre están fluctuando, cuando los prestamos son altos la tasa de interés puede aumentar incluso hasta el 4% mensual. Estas tasas son comunes en el mercado financiero.

3. EL PROBLEMA DE LOS ACTIVOS

Toda empresa por más pequeña que sea, siempre tendrá el problema con los activos físicos y financieros. Una empresa con bienes activos físicos sirve como apalancamiento de la empresa y fácilmente puede tener apalancamiento financiero. La caja Municipal Huancayo, en Pasco tienen activos físicos por un monto de Un millón y medio de soles. No se tuvo acceso a los activos financieros de la Caja, toda vez que son datos confidenciales. Sin embargo debe de tener un aproximado de 5 millones de soles solo en la provincia de Pasco, explicado principalmente por el crecimiento de la cartera de créditos y los fondos interbancarios, los cuales crecieron un 75% en los últimos años, lo que representa un mayor dinamismo de las Cajas Municipales.

Toda empresa, (de cualquier tipo), tiene que sustentarse en sus activos patrimoniales, como en sus activos financieros, ello es el pivote de la sostenibilidad, la mayoría de Cajas aún carecen de solvencia patrimonial, por ello están en apuros para el apalancamiento tanto patrimonial, como financiero. Algunas de ellas tienen buen apalancamiento, a otras todavía les falta un poco. La CMAC –Huancayo de nuestra Ciudad de Cerro de Pasco, tiene una solvencia relativa alta en cuanto se refiere a sus activos. Estos pueden ser activos financieros y en activos en infraestructura.

4. EL PROBLEMA DE LOS CREDITOS.

El Monto de créditos otorgados a los clientes, por parte de la CMAC-Huancayo, ascienden a aproximadamente a 30 millones al año, a 6 000 clientes con un préstamo promedio de 5 000 nuevos soles, ver el cuadro N° 1.1

CUADRO N° 1.1
NUMERO DE CLIENTES ANUAL POR DISTRITOS
(En porcentajes)

TIPO DE CLIENTES	YANACANCHA %	CHAUPIMAR CA %	TOTAL %
MYPES	11	14	25
PERSONA NATURAL	25	30	55
PERSONAS JURIDICAS	07	08	15
OTROS	02	03	05
TOTAL	45	55	100

Fuente: Elaborado con datos de la CMAC-Huancayo, sede Provincia de Pasco

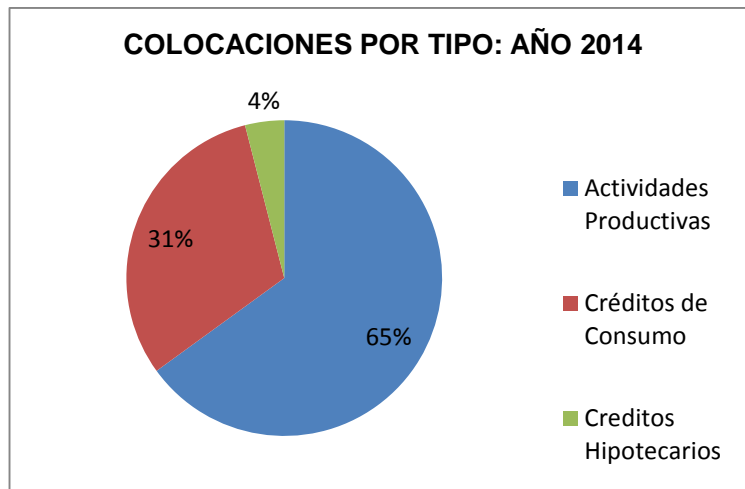
Los créditos o saldo de las colocaciones brutas superaron los 30 millones de nuevos soles, reportando un crecimiento promedio anual de 21% y durante el último quinquenio. Al año 2014 se contó con 4 tipos de crédito: **Micro y pequeñas Empresas, personas naturales (préstamos de consumo), a personas jurídicas, personas naturales, y otros (dentro de esto están los préstamos hipotecarios y agrícolas).** Estos últimos a diciembre del año 2014, presentaron la siguiente composición: el 65% del total de las colocaciones,

está orientado a las actividades productivas, mientras que el 31% y el 4% están constituidos por los créditos de consumo e hipotecario respectivamente, tal como se muestra en la figura N°1.1

En síntesis diremos que las cajas dan préstamos, y estos van dirigidas: un 65% en actividades productivas, un 31 por ciento en créditos de consumo y en consumo hipotecario se invierte un 4%.

En Pasco, los créditos que se otorgan son para consumo, para micro y sobre todo para microempresas empresas. Los entendidos en materia de banca financiera manifiestan que las colocaciones no son solventes; es decir estas colocaciones deberían ser mayores, pero por ser nuestro mercado de bienes y mercado de activos pequeños, ello depende al movimiento financiero de nuestra estructura económica, no somos una ciudad con estructura productiva desarrollada. Nuestra industria, agricultura, comercio, turismo etc., no son tan ricos, a ello se debe a que las colocaciones de créditos para inversiones no sean altas. Como sabemos un desarrollo económico alto trae como consecuencia un fluido movimiento financiero bancario de oferta y demanda de dinero.

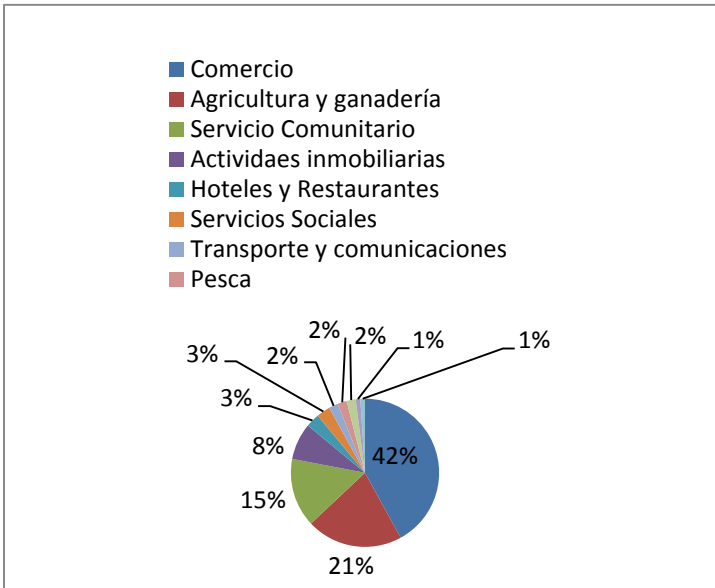
FIGURA N°1.1



La figura N° 1.2 nos muestra que el destino de los créditos son los siguientes: Al sector comercio 42%, seguido por agricultura caza y ganadería con un 21%, otras actividades de servicios sociales 15%; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler con un 8%, hoteles y restaurantes 3%, Pesca 2%, minería 1%, industria manufacturera 2%, transporte y comunicaciones 2%, minería 1%, y construcción 1%.

En Pasco los créditos van dirigidos a básicamente al sector servicios, (comercio y otros), hoy en día a nivel nacional este sector se ha convertido en el sector más dinámico de la economía peruana. El sector Industrial es el sector más deprimido en nuestra economía regional, de manera que aquí no se podrá invertir.

FIGURA N°1.2
CRÉDITO A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA



5. EL PROBLEMA DE LA MOROSIDAD

Está definida como la cartera atrasada (vencida y en cobranza judicial) entre el total de colocaciones brutas se ubicó en 5,06% a diciembre del año 2014.

En la Caja Municipal de ahorro y Crédito “Huancayo”, también existe morosidad, no es mucha pero existe; A nivel nacional también existe la morosidad financiera, Sin embargo las cajas se cubre de esta posible morosidad con las garantías hipotecarias, accedidas por los clientes y socios. Hay morosidad, pero son simplemente atrasos en los pagos.

Las cajas están tomando medidas como reducir cuotas y alargar plazos de préstamos, los créditos crecieron 21% al año 2014.

1.1.3. EXPLICACIÓN

Responderemos a la pregunta, ¿Por qué es así el problema de estudio?, se tratará de explicar el problema en función de sus principales causas, que son las variables explicativas o independientes (X, Z).

La caja municipal de nuestra provincia aplica herramientas gerenciales en la conducción de la empresa, es que de una u otra manera aplica el Plan Estratégico; esto lo realizan (los gerentes), desde la Sede Central (la provincia de Huancayo y Lima); Ello facilita la competitividad en el en el mercado y lograr crecimientos en créditos y ahorros dentro de la caja a nivel nacional.

Así mismo las Cajas Municipales se enfrenta a un sin número de problema y desafíos que debe confrontar en un mundo cada vez más competitivo, global, y donde la única constante es el cambio. El Planeamiento Estratégico es el pivote, es como la piedra angular, o bisagra del desarrollo de la economía. La Planificación estratégica articula el éxito de la gestión de las organizaciones con su competitividad individual y la construcción de la competitividad local y nacional, como resultado de un proceso de agregación de valor. Se trata pues de comprender y explicar el Planeamiento estratégico como uno de los instrumentos de Gestión más importantes que permite alcanzar los objetivos y/o metas organizacionales en las Cajas municipales.

Uno de los factores importantes para el desarrollo de toda economía es la información; en años anteriores la información estaba encerrada bajo siete llaves, nadie los conocía, hasta después de 10, o 15 años de haber sido descubiertos; por ejemplo

Un libro escrito en inglés hace 10 años (2005), recién llegaba a publicarse en el Perú este año (2015). Hoy en día, con la globalización, la información “vuela”, es ágil, ya no se puede encorrear bajo siete llaves. La persona que no está informada, el que no se capacita, la empresa sin tecnología anualizada, no tendrá posibilidades de desarrollo con éxito. De manera que la economía de la información es de vital importancia para cualquier empresa y en particular la CMAC.

La globalización también nos ha traído con mayor fuerza, la importancia de la competitividad y la productividad. No podemos ser productivos, si somos ineficientes, si no estamos capacitados, los recursos humanos de una empresa debe estar capacitada para enfrentar embates de crisis, sequías, inflación, recesiones etc. Entonces competitividad pasa por la eficiencia, la eficacia, la información rápida, etc., Si ello se supera tendremos productividad, es decir ahorro de tiempo, ahorro de insumos, la empresa se desarrollará. Este es un problema que se debe superar, en las cajas Municipales.

A. PERUANOS RECIBIERON MÁS CRÉDITOS INFORMALES QUE FORMALES

Del total del monto colocado el 63% corresponde a créditos a las MYPES informó la Federación Peruana de Cajas Municipales.



1.1.4. PREDICCIÓN

Se responderá a la pregunta, ¿Cómo será el Problema de estudio? Se busca ver las tendencias del problema en función de cómo se comportarían las variables explicativas. Trataremos de señalar o predecir, la variable “Y” (dependiente), a partir de la variable explicativa (X).

Nosotros pensamos que a corto o a mediano plazo la Caja Municipal van a evolucionar favorablemente. Estamos convencidos que la aplicación de los instrumento de gestión como la informática, la economía de la información, y el Planeamiento Estratégico, van a coadyuvar a la buena gestión de las CMAC. A la misma vez propiciar la capacitación de los recursos humanos que trabajan en las cajas. Obteniendo estas variables estaremos superando deficiencias y adquiriendo la anhelada competitividad y la productividad, y así estaremos superando el desarrollo económico de nuestra provincia gracias a los créditos que otorga nuestra caja municipal.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Después de haber escrito la problemática relacionada con el tema, a continuación con fines metodológicos será delimitada en los siguientes aspectos:

1.2.1. DELIMITACIÓN ESPACIAL:

El trabajo de investigación se realizará a nivel de distrito de Yanacancha y el distrito Chaupimarca de la provincia de Pasco.

1.2.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL:

El periodo en el cual se trabaja la presente investigación comprende los años del 2007 al 2014.

1.2.3. DELIMITACIÓN SOCIAL:

Lo constituyen los clientes y los microempresarios que se relacionan financieramente con la CMAC- Huancayo.

1.2.4. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL:

A. CMAC

Las CMAC son instituciones de intermediación financiera especializada en micro finanzas.

B. FINANCIAMIENTO.

Es la obtención de fondos de capital sin la participación del asegurador de una emisión. Transacción de mobiliario que no requiere financiación externa venta **de propiedades sin la necesidad de terceros.**

C. MYPES

Las micro empresas dejan de tener la condición de tal, cuando por el periodo de un año exceden el importe máximo

de las ventas brutas anuales a las que se refiere el artículo 3º de la ley, a cuando el promedio anual de trabajadores contratados por la empresa durante dos años consecutivos es un número superior a diez (10) trabajadores.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

PG: ¿De qué manera la solvencia y el número de clientes, una buena Gerencia de la Empresa, la tasa de interés y el impacto de los créditos financieros son el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

PE₁: “La solvencia económica, el número de Clientes, la tasa de interés y una buena Gerencia de la Empresa, determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

PE₂: “La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales solventan, los ahorros normales y a plazo fijo, determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

PE₃: “Los créditos financieros que realizan las MYPES, Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”.

1.4. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

Son los logros, los resultados, que pretendemos obtener con la ejecución del Proyecto de Investigación. Los objetivos son los aspectos

del problema que deben ser estudiados, o a los resultados que se esperan obtener. Todo trabajo de investigación es evaluado por el logro de los objetivos de la investigación. Ello pretendemos lograr con el trabajo de investigación sobre la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo.

El presente estudio persigue los siguientes objetivos:

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

OG: Describir y explicar de qué manera la solvencia y el número de clientes, una buena Gerencia de la Empresa, la tasa de interés y el impacto de los créditos financieros son el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

OG₁: “Describir y explicar la solvencia económica, el número de Clientes, la tasa de interés y una buena Gerencia de la Empresa, determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

OG₂: “Describir y Explicar La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales solventan, los ahorros normales y a plazo fijo, determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

OG₃: “Describir y explicar Los créditos financieros que realizan las MYPES, Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Nuestra justificación responde a la pregunta, ¿Por qué debemos investigar?, aquí estaremos viendo la importancia del problema, porque un trabajo de investigación vale por que es importante, o bien para la ciencia o para la sociedad; el problema a tratar tiene que tener trascendencia, de esta manera una municipalidad, un gobierno regional, una institución financiera puede financiar el Proyecto de Investigación. La justificación de esta investigación es que se tendrá una información valiosa acerca de la manera en que influyen aspectos como la tasa de interés, la competitividad y la eficiencia gerencial en la CMAC-Huancayo.

Tener conocimiento acerca de los aspectos de gestión y organizativos y de las relaciones sociales que se da en la CMAC-Huancayo, permitirá tener una visión de la realidad de este tipo de empresas.

Para efectos del usuario, solo se analiza las fuentes de financiamiento vía sistema financiero directo. Dejando para otras investigaciones al crédito de proveedores y el incremento de capital vía emisión de acciones si es que lo hubiera, etc.

La presente investigación se justifica además por las siguientes razones:

Existen pocos trabajadores a nivel regional y local respecto a cómo analizar a la CMAC-Huancayo como una alternativa de financiamiento a corto plazo de las MYPES generalmente ellas tratan de aspectos generales.

Así mismo por constituirse como alternativa de financiamiento más eficaz de nuestro sistema financiero y directo, ya que constituye a la descentralización y la democratización del crédito y al desarrollo de las provincias en su área de influencia.

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEORICA

Esta nuestra investigación es importante, o se justifica por que busca conocer el problema, mediante el desarrollo de nuevos enfoques; Esta justificación se refiere a la inquietud que deseamos como investigadores para profundizar enfoques teóricos que tratan el problema, en este caso la CMAC-Huancayo y las nuevas formas de gerenciales. Lo que se trata es encontrar nuevas explicaciones teóricas un conocimiento mejorado al inicial o anterior.

Se justifica científicamente porque se puede utilizar como metodología para desarrollar sistemas de información gerencial con enfoque sistémico y holístico e integracionista en los niveles estratégicos, tácticos y operacionales aplicando la ingeniería y gestión del conocimiento dentro del desarrollo del sistema de información y que permita mejorar la toma de decisiones con un pensamiento sistémico.

Las empresas que buscan el desarrollo y la competitividad, están tratando de solucionar los problemas de la integración de sistemas de información transaccionales del nivel operativo dentro de los procesos empresariales, pero queda pendiente solucionar la integración de los niveles estratégicos y tácticos con el nivel operativo, que realmente es el principal problema para el desarrollo de las Cajas Municipales.

1.5.2. JUSTIFICACION PRACTICA

Aquí se destaca la importancia del tema de investigación en función de las propuestas de solución del problema de los

beneficiarios futuros. Esta justificación se refiere al interés que nosotros como investigadores queremos contribuir a la solución de problemas prácticos y concretos que afectan a organizaciones empresariales públicas y privadas; en nuestro caso el problema de la gerencia de las CMAC-Huancayo.

Se justifica en forma práctica nuestra investigación porque analizaremos los montos de los préstamos o colocaciones; pero también se analizará los montos de los créditos que la CMAC-Huancayo realiza. Veremos cómo realiza su gestión gerencial la CMAC y cómo hace para que los socios acepten la tasa de interés que cobra la Caja.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1. Las limitaciones que se presentan, se encuentran referidas al acopio de material bibliográfico; sin embargo, no constituyen impedimento que afecten su desarrollo. Por otro lado los gastos económicos que generarán el presente estudio, son una limitación.
2. Los impedimentos que se presentan, se encuentran referidos a los clientes de las Cajas que no cooperan con la investigación. Otro tanto sucede con las restricciones que ponen los directivos de la CMAC-Huancayo. Ellos tienen cierto celo para dar los datos financieros preliminares.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Cuando se hizo la búsqueda del tema, esto se realizó a nivel de la biblioteca de la universidad nacional Daniel Alcides Carrión no se pudo encontrar trabajos directamente relacionados al tema abordado por lo que consideramos que es un trabajo inédito. Seguramente debe de haber algún trabajo a cerca de las cajas Municipales, sin embargo nuestro trabajo el aspecto financiero; pero también analiza el impacto que tienen estas colocaciones o préstamos sobre la producción real.

2.2. BASES TEORICAS –CIENTIFICAS RELACIONADAS CON EL TEMA

2.2.1. CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO

Una caja de ahorros es una entidad de crédito similar a un banco.

En general, los bancos son sociedades anónimas, al igual que las cajas de ahorro cuyo objetivo es captar recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Adicionalmente, realizan operaciones dentro de la legislación vigente, emitidas para las empresas del sistema financiero.

En el Perú existen cajas municipales, rurales y metropolitanas (en Lima). Sin embargo, todas estas instituciones están normadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y tienen la misma protección de ahorros que cualquier banco, ya que son miembros del Fondo de Seguro de Depósitos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 145° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros.

Anteriormente una diferencia que se podía mencionar es que mientras los bancos suelen tener una cobertura nacional a nivel de agencias, las cajas se limitaban a la región a la que pertenecían. En la actualidad esto ha cambiado, las cajas ya se han expandido a nivel nacional, tenido agencias no sólo en donde iniciaron sus operaciones, sino también en diferentes regiones.



CMAC	PROVINCIA
AREQUIPA	AREQUIPA
CAJAMARCA	CAJAMARCA
CUSCO	CUSCO
CHINCHA	ICA
HUANCAYO	JUNIN
ICA	ICA
MAYNAS	LORETO
PAITA	PIURA
PIURA	PIURA
PISCO	ICA
TACNA	TACNA
TRUJILLO	LA LIBERTAD
SULLANA	PIURA

Fuente: Elaborado con datos de la CMAC-Huancayo, sede Provincia de Pasco

2.2.2. CAJA HUANCAYO PODRÍA ABRIR HASTA 10 NUEVAS AGENCIAS EN LIMA ESTE AÑO

La Caja Huancayo prevé inaugurar 24 nuevas oficinas a nivel nacional en el 2015. Iniciarán operaciones en Arequipa y Piura.

De las 72 agencias que opera Caja Huancayo a nivel nacional, 20 están en Lima, ciudad donde prevén seguir expandiéndose.

“Tenemos muchas expectativas respecto al mercado limeño, que representa el 30% de nuestras operaciones. Este año planeamos abrir, en el escenario más pesimista, cinco agencias más, pero podrían ser hasta diez”², La institución además tiene programada la apertura de 24 agencias en todo el país en el 2015, ingresando

² anunció el presidente de la micro financiera, Jorge Solís.

a nuevas regiones como Arequipa y Piura. De otro lado, con la finalidad de captar más clientes, Caja Huancayo realizará por tres meses la campaña “Rindemás”, que ofrece una tasa de interés de hasta 6.5% para depósitos a plazo fijo.

Los intereses que recibe el cliente dependerán del período. Para depósitos de 181 a 360 días, la tasa es de 3%, de 361 a 720 días, 4.3%, y así progresivamente hasta llegar a un máximo de 6.5% para plazos mayores a 1080 días, es decir, aproximadamente tres años. El monto mínimo para abrir una depósito a plazo en Caja Huancayo es de S/. 100. Cabe acotar que los clientes tendrán la opción de recibir los intereses por adelantado, y al final del período, podrán recibir su capital. De otro modo, ganan sus intereses mensualmente o al final del plazo del depósito

Caja Huancayo proyecta para el 2015 un crecimiento de 18.62% en colocaciones y de 11.49% en captaciones.

2.2.3. ¿SON UNA BUENA ALTERNATIVA PARA AHORRAR LAS CAJAS MUNICIPALES?

Cajas municipales son una buena opción para ahorrar, Ofrecen similar seguridad que la banca, pues la mayoría cuenta con seguro de depósito hasta por S/.83.213. Hay 13 en el país y cuentan con 420 oficinas

Uno de los debates más antiguos en los que suelen enfrascarse los expertos económicos es respecto a los efectos que tiene en el crecimiento y la prosperidad de un país la tasa que pagan las entidades financieras por los ahorros. Aunque no pretendemos mediar en el debate, debemos reconocer que a partir de una

adecuada tasa de remuneración del ahorro se puede construir un cierto bienestar económico, tanto familiar como colectivo.

Entre las entidades financieras que reciben el ahorro del público figuran las cajas municipales. Estas instituciones surgieron a fines del siglo XVII en Alemania e Inglaterra, como un mecanismo para mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora. Hacia mediados del siglo XIX surge el modelo español como respuesta para enfrentar la usura de los prestamistas. Su objetivo principal era conducir el ahorro popular hacia la inversión y las labores sociales. Es bajo este concepto que se crean las Cajas Municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú en 1982. Inicialmente nacen con el modelo alemán y luego bajo el esquema español.

2.2.4. SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente, las cajas municipales en el Perú son 13 y cuentan con 420 oficinas en todo el Perú.

Sus ahorristas suman poco más de 1'180.000 y sus depósitos totales superan los S/.6.342 millones. Al igual que la banca múltiple, muestra una alta concentración, ya que tan solo tres de ellas —Piura, Arequipa y Trujillo— tienen el 51% del total de las captaciones.

Si bien es cierto que hasta la fecha han captado el 7% de los ahorros del sistema financiero, su crecimiento es muy alto. En los últimos nueve años sus depósitos crecen a una tasa media anual de 26%, que de continuar con este ritmo de incremento dentro de seis años tendrán cerca de la cuarta parte de los depósitos de

todos los peruanos. Según muchos entendidos, su principal fortaleza son las buenas tasas que ofrecen por los ahorros, especialmente en las modalidades de plazo fijo, que van desde los 31 días hasta más de 360 días. Esas tasas son en algunos casos hasta cuatro veces más que la de los bancos.

2.2.5. SU SECRETO

Esos intereses los pueden otorgar gracias a su buena gestión, al haber podido integrar esos ahorros con su plataforma de créditos orientados a las microempresas y pequeñas empresas. Aunque ambos sectores se encuentran muy dinámicos, las tasas que deben pagar los bancos. Este sistema les ha permitido lograr buenas utilidades, las cuales a febrero último llegaron a S/.255 millones, lo que representa cerca del 47% de las ganancias obtenidas por todos los bancos en ese período.

Irina Guzmán dijo: “Las cajas han superado con éxito varias crisis económicas y cuentan con todas las medidas de seguridad que se le exige a cualquier entidad financiera dentro del sistema³. Además, doña Irina asegura que “su reto actual es llegar a las zonas rurales, para integrar ese público con el sistema financiero”⁴. Ello contribuirá en gran medida a lograr el desarrollo no solo del sistema financiero sino del país. Igualmente, la funcionaria consideró sustancial que la entidad reguladora (la SBS) les permita en un corto tiempo captar depósitos a la vista

³ Irina Guzmán Rivas, jefa de operaciones de la CMAC de Piura —creada en 1982—,

⁴ Sic

—sin plazo fijo—, ya que ello les permitirá ampliar su mercado de captaciones.

Un aspecto sustancial para poder depositar su dinero en una CMAC es saber si los montos entregados cuentan con un respaldo. Al respecto Isabel Gutierrez dice que a “...las cajas municipales, al igual que los bancos, están sujetos a la regulación de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP”⁵. Además – dice- que la mayoría cuenta con la protección del fondo de seguro de depósito (FSD), actualmente en S/.83.213. Es decir, si quiebra la entidad, ese fondo devuelve hasta ese monto por los depósitos perdidos.

Otra consideración importante al momento de estar pensando en ahorrar en una caja municipal de ahorro y crédito será verificar bien las condiciones referidas a las tasas de interés y los plazos. Una diferencia de cinco días en el retiro de los depósitos a plazo fijo puede significar la reducción de las tasas de interés pactadas. De ser posible, solicite los tarifarios y use las calculadoras simuladoras que figuran en algunas de sus páginas web y compárelas con las informadas por sus funcionarios de negocio. Igualmente, revise bien si la cuenta por abrir está asociada a algún tipo de seguro, cómo funciona y si implica un costo adicional.

2.2.6. CRÉDITOS DIRECTOS DE LAS CMAC HAN SEGUIDO CRECIENDO

El 89% de las colocaciones directas (S/. 11,616 millones) de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) corresponden

⁵ Isabel Gutiérrez, especialista del Estudio Avendaño, Forsyth & Arbe

al interior del país, como parte del proceso de descentralización financiera que representan actualmente las CMAC.

El total de créditos directos de las CMAC se ubicó en S/. 13,048 millones al mes de febrero del presente año, 9.1% más de crecimiento con respecto al mismo mes del 2014.



El presidente de la Fepcmac, Pedro Chunga, dijo que de los S/. 13,048 millones, el 63% corresponde a créditos a la micro y pequeña empresa (mype), el principal segmento de mercado al cual están focalizadas las cajas municipales.}

CUADRO Nº 2.1
SISTEMA CMAC: CREDITOS DIRECTOS
(En Millones de nuevos soles)

CIUDADES	DIC. 2013	DIC.2013 (%)	DIC. 2014	DIC.2014 (%)
LIMA-CALLAO	1 186	10	1 432	11
INTERIOR DEL PAIS	10 775	90	11 616	89
TOTAL CREDITOS	11 961	100	13 048	100

Fuente: Elaborado con datos de revistas e informes de la CMAC- 2015

De otro lado, el nivel de depósitos se incrementó en 6% al totalizar S/. 12,917 millones a febrero del 2015, versus los S/. 12,224 millones observados en el mismo periodo del 2014.

El incremento de S/. 693 millones en depósitos se explica principalmente por el incremento de las cuentas de plazo fijo (S/. 267 millones) las cuales ascienden a un saldo total de S/. 7,745 millones, en ahorro alcanzó S/. 3,074 mientras que la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) sumó S/. 2,098.

CUADRO Nº 2.2
SISTEMA CMAC: DEPOSITOS
(En Millones de nuevos soles)

CIUDADES	DIC. 2013	DIC. 2013 (%)	DIC. 2014	DIC.2014 (%)
LIMA-CALLAO	3 789	31	3 774	27
INTERIOR DEL PAIS	8 436	69	9 143	73
TOTAL CREDITOS	12 224	100	12 917	100

Fuente: Elaborado con datos de revistas e informes de la CMAC- 2015

De los S/. 12,917 millones captados por las CMAC en febrero del 2015, el 29% es captado en la ciudad de Lima (S/. 3,774 millones) y el resto en el interior del país.

A febrero del 2015 las CMAC cuentan con 628 Oficinas a nivel nacional, y con tres millones 897 mil clientes, de los cuales un millón 115 mil corresponden a créditos y dos millones 781 mil son ahorrista.

CUADRO N° 2.3
TRANSACCIONES DE LA CMAC-HUANCAYO EN LA PROVINCIA DE PASCO
AL AÑO 2014
(En millones de nuevos soles)

TRANSACCIONES	MONTO
Captación en soles	500 000
Depósitos a plazo fijo	200 000
Ahorros	100 000
CTS*	50 000

* Compensación por tiempo de servicios

Fuente: Elaborado con datos de revistas e informes de la CMAC- 2015

2.2.7. CRÉDITOS DE CAJAS MUNICIPALES SUMAN S/. 11,855 MILLONES AL CIERRE DE ENERO

El sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito registró un incremento de 11.9% en diciembre último respecto al mismo mes del año pasado. Los depósitos alcanzaron S/. 12,183 millones.

Las CMAC sumó S/. 11,855 millones en colocaciones al cierre de enero del año 2014, hubo un crecimiento de 11.9% con respecto a enero del 2013, informó la Federación Peruana de CMAC. En enero del 2014, las colocaciones en el mercado micro financiero acumularon la suma de S/. 29,287 millones, de los cuales S/. 11,855 millones correspondieron a las CMAC (40%), S/. 9,778 millones a financieras (33%), S/. 4,437 millones a Mibanco (15%), S/. 1,656 millones a la cajas rurales (6%), S/. 1,026 millones a Edpymes (4%) y S/. 534 millones a la Caja Metropolitana (2%).



En cuanto a depósitos, el sistema CMAC alcanzó los S/. 12,183 millones en enero, incrementándose 14.6% respecto al mismo mes del 2013 debido al aumento de S/. 1,213 millones en los depósitos a plazo.

De acuerdo a la entidad, el 88% de estos depósitos fueron destinados hacia el interior del país, como parte del proceso de descentralización financiera que promueven. En la actualidad, las CMAC cuentan con más de un millón 69,000 clientes únicos, que hacen uso de 586 oficinas, 357 cajeros automáticos y 4,964 cajeros corresponsales.

2.2.8. CRÉDITOS DE CAJAS MUNICIPALES CRECIERON 12.5% A DICIEMBRE DEL 2013

Los depósitos en estas entidades micro financieras subieron 17% en este periodo y su patrimonio subió a S/.2, 029 millones⁶.

Las colocaciones de las CMAC sumaron US\$11,900 millones al cierre de diciembre del 2013, monto que muestra un incremento

⁶ Ello según la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Fepcmac)..

de 12.5% respecto del mismo periodo del 201, informó la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. El gremio de las entidades micro financieras afirmó que el 92% de las colocaciones se dieron en moneda nacional y el 8% restante en moneda extranjera.



Del total de créditos, el 65% se otorgó a micro y pequeñas empresas, que es el principal objetivo de las Cajas Municipales, el 20% en préstamos de consumo, el 10% se dio a corporativos, grandes y medianas empresas y el 5% fueron créditos hipotecarios.

En el caso de los depósitos del sistema CMAC sumaron S/.12, 129 millones al finalizar diciembre, incrementándose en 17% respecto al mismo periodo del año anterior.

Los depósitos referentes a ahorros se ubicaron en S/.2, 618 millones, Plazo Fijo (sin incluir CTS) en S/.7, 418 millones; mientras que CTS logró S/.2, 094 millones.

El Patrimonio del Sistema CMAC a diciembre de 2013 ascendió a S/.2, 029 millones, superior en S/.190 millones al observado a diciembre del 2012, representando un crecimiento de 10.4%.

2.2.9. CRÉDITOS DIRECTOS DE LAS CAJAS MUNICIPALES CRECIERON AL AÑO 2014

Los préstamos sumaron S/.11, 194 millones durante el primer semestre del año 2015, el 65% fue colocado en las mypes. Las Cajas cuentan hoy con 3.62 millones de clientes, de los cuales 36 mil son ahorristas.

El sistema (CMAC) reportó a junio del presente año S/.11, 194 millones en créditos directos otorgados, 14% más respecto a junio del 2014, informó hoy la Federación Peruana de CMAC (Fepcmac).



El presidente de la Fepcmac, Pedro Chunga, resaltó que de ese monto el 65% corresponde a créditos a la micro y pequeña empresa (mype), el principal segmento de mercado al cual están focalizadas las cajas municipales. Indicó que el 91% de sus

colocaciones directas (S/.10, 140 millones) lo realiza hacia el interior del país como parte del proceso de descentralización financiera que representan actualmente las CMAC en el país. Por su parte, los depósitos se incrementaron en 21% al totalizar S/.11, 463 millones a junio del 2013, respecto a los S/.9, 441 millones observados en el mismo período del 2012.

El incremento de S/.2, 022 millones en depósitos se explica principalmente por el incremento de las cuentas de plazo fijo (S/.1, 702 millones) las cuales ascienden a un saldo total de S/.9, 114 millones.

Destacó que de los S/.11, 463 millones captados por las CMAC en junio, el 30% es captado en la ciudad de Lima (S/.3, 418 millones), y el resto en el interior del país.

2.2.10. LAS CAJAS MUNICIPALES PROYECTAN CRECIMIENTO DE CAPTACIONES EN 18% EN EL 2015

El avance de los depósitos se basaría en que las CMAC, cuentan con productos atractivos para la población, como Plazo Fijo y CTS con tasas de interés por encima del sistema financiero tradicional, informó la Federación Peruana de Cajas Municipales.

Pedro Chunga dijo que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) tienen proyectado crecer para el 2015 entre 16 y 18% para captaciones (depósitos), y entre el 13 y 15% en colocaciones (créditos)⁷. Explicó que el crecimiento en los depósitos se basaría en que las CMAC cuentan con productos atractivos para la población, como Plazo Fijo y Compensación

⁷ Pedro Chunga, presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

por Tiempo de Servicio (CTS) con tasas de interés que están por encima del sistema financiero tradicional.

Chunga Puercas indicó que el 2015 las micro finanzas continuarán contribuyendo al crecimiento de la economía, de los empresarios de la micro y pequeña empresa, aquellos que le dan dinamismo a las economías locales y regionales del país.

Para el próximo año, se tiene previsto continuar desarrollando productos y servicios en beneficio del Sistema CMAC, como el proyecto CMAC móvil Fase II (fondo ahorro), proyecto micro ahorro juvenil fase II (ecosistema de cultura financiera), proyecto PIT fase II (cajeros corresponsales corporativos, tarjeta de crédito y tarjeta con chip).



Asimismo, el programa de acreditación de especialistas en micro finanzas, el desarrollo e implementación de estadística móvil

(aplicación móvil para el sistema de información gerencial y estadísticas rápidas), el desarrollo de productos y servicios micro financieros para las CMAC, y la evaluación del riesgo de liquidez en las CMAC a través de una empresa especializada, que contribuya a la adecuada gestión de dicho riesgo, entre otros.

Recordó que las colocaciones del Sistema CMAC a octubre del 2013 alcanzaron S/. 11,602 millones de nuevos soles, un crecimiento anualizado del 12%, respecto a similar período del 2012.

Las CMAC han destinado a octubre casi S/. 7,549 millones de nuevos soles para financiar a las Mypes, lo que representa un crecimiento significativo del 10% respecto al año anterior, representando las mypes el principal segmento de sus créditos: **65% del total.**

Finalmente, refirió que las CMAC cuentan con 3'62,000 clientes, de los cuales un millón 36,000 corresponde a créditos y dos millones 26,000 a clientes que pertenecen a ahorros.

2.2.11. MYPES.

El micro y las pequeñas empresas es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, 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.

1. Características.

Las MYPES deben reunir las siguientes características:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de una(1) hasta 50 trabajadores inclusive

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas.
- Tributarias – UIT.
- Las pequeñas empresas a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias – UIT.

2. Importancias de las MYPES en la economía del país.

Según datos del ministerio de trabajo, las MYPES constituyen el 94.8 por ciento según la distribución de las empresas formales según rango de tamaño y generan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen si ingreso nacional y al crecimiento económico.

La constitución de una MYPES resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- **En Primer lugar**, Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de esta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.
- **En segundo lugar**, permite a través de la ampliación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- **En tercer lugar**, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional.

2.2.12. CRÉDITO A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA.

El crédito otorgado a la pequeña y microempresa creció 9.6%, en términos reales, respecto a diciembre del 2013, desatancando la expansión de las colocaciones de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito.



Microempresario exhibiendo su producto gracias al préstamo de la CMAC-Huancayo.

▶ Créditos



Es un respaldo financiero que te permite enfrentar gastos imprevistos con toda tranquilidad y de la manera más rápida y conveniente.

The complex block features a title 'Créditos' with a yellow arrow icon. Below the title is a photograph showing a woman in a dark vest and white shirt handing a document to a woman in a beige shirt. Below the photograph is a paragraph of text explaining the credit service.

2.2.13. A DONDE VA DIRIGIDA LAS INVERSIONES DE LA CMAC

A. EMPRESARIAL- PRODUCTIVO

Tiene como principal fuente generadora de ingresos cualquier actividad de producción, comercio y/o servicios. El financiamiento dado por la Caja Huancayo lo puede destinar para la adquisición de activos fijos, (maquinaria,

equipos, arreglos y compras de local comercial u otro de la misma naturaleza de inversión) y/ capital de trabajo.

VENTAJAS

- 1º. Permite hacer tener un negocio
- 2º. Tasa de interés preferenciales
- 3º. Libertad para elegir la forma y frecuencia de pago
- 4º. El monto de la cuota está en función de la capacidad de pago

B. CRÉDITO DIRIGIDO A PERSONA NATURAL, O JURÍDICA,

Tienen como principal fuente generadora de ingresos de cualquier actividad de producción, comercio y/ servicios.

VENTAJAS

Puede servir para la adquisición de activos fijos (maquinaria, equipos, arreglos, y compra de local comercial u otros de la misma naturaleza de inversión y/ o capital de trabajo.

C. EMPRESARIAL – LEASING

Es un contrato de arriendo a mediano plazo que permite a las personas naturales y jurídicas adquirir activos fijos para amortizar la administración de sus flujos tributarios y financieros mediante esta modalidad crediticia. La caja (arrendador) adquiere ciertos bienes para darlos en arrendamiento (alquiler) al cliente arrendatario, quien deberá pagar cuotas por un tiempo determinado, al final del cual tendrá el derecho a ejercer una opción de compra a un valor previamente pactado.

Leasing permite al cliente la depreciación acelerada de los activos objeto del contrato logrando de esta manera beneficios tributarios para clientes comprendidos en el régimen especial y general.

D. EMPRESARIAL – AGROPECUARIO

Está dirigido a quien se dedica a actividades agropecuario (agricultura, ganadería, piscicultura, crianza de animales menores, etc.) comercialización y laterales, como por ejemplo:

- Financiamiento instalación y mantenimiento de cultivos,
- Compra de ganado vacuno
- Crianza y/o engorde de animales menores
- Compra de maquinarias y equipos.

E. EMPRESARIAL- CREDICASA HABITACIONAL

Crédito dirigido a personas dependientes o independientes con necesidades habitacionales como: Construcción, ampliación, mejoras, adecuación y refacción de viviendas, conexión de servicios o adquisición de terreno destinado a vivienda o local comercial.

F. EMPRESARIAL – CARTA FIANZA

Crédito indirecto dirigido a personas naturales o jurídicas.

2.2.14. CRÉDITOS DE CAJAS MUNICIPALES SUMAN S/.13,048 MILLONES A FEBRERO

Las personas siguen confiando en las CMAC, pues se observa que un gran porcentaje de personas que ahorran en una entidad financiera subió de 8.6% en el 2011 a 12,3% en el año 2014



2.2.15. CAJA HUANCAYO: LOS MEJORES PAGADORES ESTÁN EN REGIÓN SUR

Los mejores clientes que pagan sus deudas en el Perú son los de la región sur del país, seguidos de los peruanos que viven en el centro y por último los que viven en el norte. Es decir, **los mejores pagadores son los que se ubican en Puno, Arequipa, Cusco, Apurímac**, seguido de los de Junín, Huánuco, Cerro de Pasco y al último, estarían los de Piura, Tumbes, Cajamarca, Loreto.

Asimismo, los pequeños empresarios de los sectores C y D son buenos pagadores a diferencia de los sectores A y B que últimamente han tenido problemas de pagos en el área financiera, en especial con el crédito hipotecario.

Caja Huancayo registra un nivel de mora en abril de 4,02%, debido al incumplimiento de pago de créditos hipotecarios de los sectores A y B, por lo que han reorientado dicho crédito a los

sectores C y D, personas que apuestan por el crédito Mi Vivienda y suelen pagar mensualidades entre 700 y 800 soles.

"¿Por qué no estamos dando al sector A y B? Porque justamente los **sectores A y B siempre sacan entre comillas para especular** y ahora ha habido por parte de la SBS bastantes restricciones"⁸.

Por otro lado, el presidente del directorio de Caja Huancayo, resaltó que en Lima los clientes más reconocidos son los comerciantes, manufactureros y de servicios que se ubican sobre todo en la Carretera Central y en el cono norte, y no los comerciantes de Gamarra.

"Los clientes de Gamarra no son tan chiquititos, no son micro, el empresario gamarrino ya es casi mediano y grande, nosotros estamos apostando más abajo, **San Juan de Lurigancho, Jicamarca, Cara pongo y Chosica**", precisó Solís.

2.2.16. REQUISITOS PARA SER UN BUEN GERENTE

La gerencia es un cargo que ocupa el director de una Empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

- 1. Escoja su campo de actividades con gran cuidado.** Debe tratarse de algo que le guste. Es difícil ser productivo sin un entusiasmo genuino.

⁸ Ramiro Arana, gerente de negocios de la micro financiera Caja Huancayo

2. Contrate con cuidado y esté dispuesto a despedir gente.

Usted necesita contar con un equipo fuerte, pues un equipo mediocre solo obtiene resultados mediocres, sin importar la calidad del gerente.

Un error muy común es mantener en la empresa a un empleado que no rinde lo suficiente. Pero un buen gerente se encargará de reemplazar a esa persona o de transferirla a un sector donde pueda tener éxito sin ambigüedades.

3. Debe crearse un medio ambiente productivo. Se trata de un desafío muy especial, pues requiere de diferentes métodos según el contexto.

Un elemento que casi siempre aumenta la productividad es ofrecer un sistema de información que brinde más poder a los empleados.

4. Defina lo que usted considera algo exitoso y la manera como sus empleados pueden medir sus logros. Los objetivos deben ser realistas. Los cronogramas de proyectos, por ejemplo, deben ser establecidos por las personas que hacen el trabajo.

Si un cliente elige el producto de otra compañía en vez del nuestro, analizamos la situación con cuidado. Le decimos a nuestro personal:

"La próxima vez debemos ganar. ¿Cómo podremos lograrlo? ¿Qué se requiere?"

Las respuestas a esas preguntas ayudan a definir lo que consideramos como un éxito.

5. Para ser un buen gerente, usted tiene que sentirse cómodo en compañía de otras personas y ser eficaz al

comunicar sus ideas. Eso es muy difícil de simular. Si usted no disfruta genuinamente de la presencia de otras personas, le será difícil conducir las por la senda que ha elegido.

Debe alentar a su personal a que le diga qué es lo que está ocurriendo de manera cotidiana, tanto lo bueno como lo malo.

6. Desarrolle la capacidad de sus empleados para que puedan hacer su trabajo inclusive mejor que usted.

Enséñeles lo que ha aprendido. Por supuesto, hay gerentes que temen hacer eso porque se sienten amenazados.

¿No estarán entrenando a su futuro reemplazante?

Si usted se siente preocupado por eso, pregúntele a su superior: *"Si entreno a alguien para que haga mi trabajo muy bien, ¿hay otros desafíos para mí o no?"*

En una empresa próspera, siempre hay necesidad de nuevas iniciativas y de buenos gerentes.

7. Fortalezca la moral de su personal. A los empleados no les gusta trabajar exclusivamente para que los gerentes se cubran de gloria.

Deben sentir que son importantes, que sus decisiones cuentan. Si usted obtiene grandes resultados, todas las personas involucradas en su proyecto deben compartir los logros.

8. Asuma proyectos por su cuenta. Un gerente no solo debe comunicarse con su personal. También debe demostrarle que es capaz de emprender tareas difíciles. Eso servirá de ejemplo a sus subordinados.

9. No adopte dos veces la misma decisión. Es mejor que dedique una buena cantidad de tiempo para adoptar una

decisión sólida la primera vez. Los empleados odian un gerente indeciso.

Por supuesto, eso no significa que usted deba adoptar decisiones cada vez que le planteen un problema, o que no acepte revisar una decisión cuando sea necesario.

10. Infórmele a su personal a quién se debe complacer.

Puede ser usted, puede ser su superior inmediato, o tal vez alguien que trabaja para usted.

Si los empleados ignoran las prioridades en ese terreno, se puede paralizar una organización.

2.3. DEFINICION DE TERMINOS BASICOS

1. Sistema bancario.

Conjunto de instituciones financieras de depósito de un país, incluye los bancos comerciales, de negocios, banca oficial, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y banco emisor.

2. Empresa.

Unidad productiva de bienes o servicios que busca satisfacer una necesidad de un grupo de consumidores.

3. Capital Social.

Constituida por los bienes que aporta el titular este capital social puede estar constituida por bienes dinerarios, bienes no dinerarios, maquinas, muebles, enseres, entre otros.

4. Finanzas.

Término genérico que hace referencia a la obtención de dinero a través de la inversión o la emisión de deuda, y a la administración de los ingresos y gastos de una organización gubernamental.

5. MYPES

La Micro y Pequeña Empresa 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 prestaciones de servicios.

Cuando esta ley se hace mención a la sigla MYPES, se está refiriendo a las Micro y pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaño y características propias, tiene igual tratamiento en el presente ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

6. Mercado.

Conjunto de fuerzas o condiciones dentro de los cuales, los compradores y los vendedores, toman decisiones que dan como resultado la transferencia de bienes y servicios.

Lugar donde se desarrolló el comercio de ciertas mercancías; o, lugar donde convergen las fuerzas de oferta y demanda.

Ámbito donde se realizan los actos relativos a la oferta y la demanda de bienes y servicios. (Rosales Pérez. Diccionario de administración, Tercera edición).

7. Inversión.

Es la utilización productiva de los bienes económicos.

El término productivo significa que una inversión, tiende a crear mayor cantidad de bienes económicos que los utilizados primitivamente. (Rosales paredes, M. diccionario de administración. Tercera edición).

8. Organización.

Agrupación de personas para lograr un objetivo convenido, por medio de la asignación de responsabilidad y funciones.

Es una estructura en la que se especifica la división del trabajo, se delimitan la autoridad y responsabilidad y se coordinan las relaciones interpersonales, integrando normas e instrumentos para alcanzar determinados objetivos. (Rosales Pérez, M. Diccionario de administración, Tercera edición).

CAPITULO III

METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION

3.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION

A. Por el propósito o finalidades perseguidas, nuestra investigación **es aplicada, denominada también práctica o empírica,** guarda íntima relación con la investigación básica, porque depende de los descubrimientos y avances de esta última, enriqueciéndose de los mismos, con utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos. La investigación aplicada busca el conocer, para hacer, para actuar, para construir o producir y para modificar

Podemos decir que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico, sin embargo, en una investigación empírica lo que realmente sirve, son las consecuencias prácticas.

- B. Por las clases de medios utilizados para obtener los datos.** Nuestra investigación es una **investigación documental** porque se apoya en fuentes de carácter documental, investigación bibliográfica (Consulta de libros), la hemerografica (artículos, ensayos, revistas especializadas y periódicas) y la archivística, (documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, etcétera.)
- C. Nuestra Investigación también es de campo,** por que manipula variables externas o internas; la manera de esta manipulación se hace mediante la realización de encuestas a la población en estudio. Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales.
- D. Según la naturaleza de la información que se recoge para responder al problema de investigación**
- **Nuestra Investigación es cuantitativa, por** que utiliza predominantemente los símbolos numéricos que se utilizan para la exposición de datos que provienen de un cálculo o medición. Permite examinar los datos de manera científica, o de manera más específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística.

➤ **Nuestra investigación también cualitativa, porque es** un método de investigación usado principalmente en las ciencias sociales que se basa en principios teóricos tales como la fenomenología, hermenéutica, la interacción social empleando métodos de recolección de datos que son no cuantitativos, con el propósito de explorar las relaciones sociales y describir la realidad tal como la experimentan los correspondientes.

La investigación cualitativa requiere un profundo entendimiento del comportamiento humano y las razones que lo gobiernan.

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACION

Por el nivel de conocimientos que se adquieren, nuestra investigación es:

A. DESCRIPTIVA

Porque utiliza el método de análisis logrando caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalando características y propiedades; también puede servir para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad.

B. CORRELACIONAL

Nuestra investigación analiza y verifica variables porque persigue medir el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables.

C. EXPLICATIVA

Porque formula leyes, buscando determinar los orígenes de un cierto conjunto de fenómenos a través de la delimitación de relaciones causales, es decir, trata de responder o dar cuenta del porqué del objeto que se investiga.

3.2. METODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGAION

3.2.1. METODO DE LA INVESTIGACION

A. MÉTODO INDUCTIVO

Este método ha permitido analizar la estrategia empresarial para desarrollo de las Cooperativas Comunales de la Provincia de Pasco componentes de la muestra de la investigación para luego poder inferir los resultados en la población determinada para la investigación.

B. EL MÉTODO DEDUCTIVO.

Es un método propio de las ciencias sociales que lo utilizamos para nuestro análisis, acá contrastamos las variables que componen a las hipótesis; de manera que se utilizamos el método del Contraste.

C. EL MÉTODO DIALECTICO

Este es un método científico por que aplica las tres leyes de la dialéctica, puesto que todo fenómeno reúne estas leyes, el fenómeno que estudiamos no puede escapar a estas tres leyes; es decir la ley de la contradicción, de los cambios cuantitativos a cualitativos, y la Ley de la negación de la negación.

3.2.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

La presente investigación tiene un carácter no experimental cuantitativo que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su

efecto sobre otras variables. Lo que hemos hecho en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. En un estudio no experimental se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza. Nuestra investigación será transversal.

A. LA INVESTIGACION TRANSECCIONAL O TRANSVERSAL

En este diseño de investigación transeccional o transversal recolectamos datos en un momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. **Ejemplo:**

Estos diseños transaccionales se esquematizan así:

<p style="text-align: center;">Recolección de datos Única</p>

El trabajo de investigación que se realizará, es a nivel local; por ello se hará un módulo de encuestas en las dos Sedes de la CMAC-Huancayo, de la Provincia de Cerro de Pasco: en Chaupimarca y en Yanacancha. Ello debido a que la mayoría de los clientes están en Cerro de Pasco.

A su vez los diseños transeccionales se dividen entre:

- ❖ **Investigaciones de exploración**
- ❖ **Investigaciones descriptivas**
- ❖ **Investigaciones correlacionales - causales; (explicativos)**

Gráficamente se expresan de la siguiente manera: La buena gerencia de la CMAC se refleja en la cantidad de socios y

ahorristas que tiene la empresa. Como también las facilidades de créditos, se debe a la política de créditos de la Caja. Por ello el estudio es de carácter descriptivo y correlacional – causal.

DESCRIPTIVO

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_1).

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_2).

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_3).

Datos en Tiempo Único: El interés es de cada variable analizada, tomada individualmente, es decir: (X_1), (X_2) y (X_3)

CORRELACIONALES-CAUSALES, (EXPLICATIVO)

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_1).

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_2).

Se recolectan datos y se describe categoría, concepto, variable (X_3).

Datos en Tiempo Único: El interés es de cada relación analizada, entre variables, sea correlación, es decir:

X_1 (con) Y_1
 X_2 (con) Y_2
 X_k (con) Y_k

O también puede ser la relación causal:

$X_1 \dots \rightarrow Y_1$
 $X_2 \dots \rightarrow Y_2$
 $X_k \dots \rightarrow Y_k$

B. INVESTIGACIÓN LONGITUDINAL O EVOLUTIVA.

Se refieren a las investigaciones donde se analizan cambios a través del tiempo de determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades, o bien de las relaciones entre estas. De esta manera se dispone de diseños longitudinales, los cuales recolectan datos a través del tiempo o períodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias.

En el caso del diseño descriptivo correlacional, el esquema es el siguiente:

O_x
 $M \quad r$
 O_y

Dónde:

M : Muestra de estudio

O : Observaciones obtenidas en cada una de las variables

X : Solvencia económica, número de Clientes

Y : Éxito de la CMAC.

3.3. UNIVERSO Y MUESTRA

3.3.1. UNIVERSO DEL ESTUDIO

El universo de la población a investigar es muy variada, llega a aproximadamente 5 000 clientes y a aproximadamente 43 trabajadores que trabajan en las dos cajas, (18 en la Caja de Yanacancha y 25 en la Caja de Chaupimarca).

3.3.2. UNIVERSO SOCIAL

Denominado también objetivo empírico de la investigación, está definido por el problema específico a investigar, que puede ser una zona o nivel de la realidad social, un grupo o conjunto de personas y su contexto geográfico y ambiental en el que se halla inmerso. Por tanto el universo de nuestro estudio quedó conformado por todos los clientes de la cooperativa que de una u otra manera tienen relación activa con la Caja, mediante solicitudes créditos y por ser ahorristas, no solo en Chaupimarca, sino también de la caja de Yanacancha.

3.3.3. UNIDAD DE ANALISIS

La unidad de análisis ha quedado conformada por los Clientes de la Caja de la cooperativa y por los trabajadores que son exclusivamente de Yanacancha y Chaupimarca.

3.3.4. MUESTRA DE LA INVESTIGACION

Por convenir a las ventajas y facilidades de acceso a los documentos fuente y otros requerimientos relacionados al trabajo, nos valemos del tipo de muestreo no probabilístico y la selección

de la muestra ha sido intencionalmente DIRIGIDA a los responsables de las áreas de la administración de la Caja Municipal de ahorro y Crédito sede en la Ciudad de Cerro de Pasco. (Yanacancha y Chaupimarca).

❖ . La fórmula que se utilizará para adquirir la muestra es:

$$N = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

Dónde:

Z: valor de Abscisa de la curva normal para una confianza del 95% de probabilidad.

P: proporción del universo o población 50% ($p = 1 - q$)

Q: complemento de la proposición poblacional

E: margen de error 5%.

N: población a Total (250 clientes de Yanacancha y 250 clientes de Chaupimarca)

n: tamaño óptimo de muestra.

Entonces, a un nivel de confianza de 95 %, y 5 % como margen error tenemos:

$$N = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(500)}{(0.05)^2(500 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = 217$$

n= 217 clientes + 21 trabajadores y directivos = 238 personas encuestadas.

PERSONAL ENCUESTADO	N° Encuestado
Área de créditos	02
Área de cobranzas o caja	03
Área de Tesorería	01
Área de gerencia	01
Clientes o trabajadores de la CMAC- C. de P	14
clientes comunes que asisten a la Sede chaupimarca	250
Clientes comunes que asisten a la sede yanacancha	250
TOTAL	n = 238

3.4. FORMULACION DE HIPOTESIS

Las hipótesis que se exponen como probables soluciones al problema planteado para lograr los objetivos propuestos, son los siguientes:

3.4.1. HIPOTESIS GENERAL

HG: “La solvencia y el número de clientes, una buena Gerencia de la Empresa, la tasa de interés y el impacto de los créditos financieros son el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo”

3.4.2. HIPOTESIS ESPECÍFICAS

HE₁: “La solvencia económica, el número de Clientes, la tasa de interés y una buena Gerencia de la Empresa, determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

HE₂: “La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales solventan, los ahorros normales y a plazo fijo, determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

HE₃: “Los créditos financieros que realizan las MYPES, Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”

3.5. IDENTIFICACION DE VARIABLES

3.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

- Solvencia económica de la CMAC
- Número de Socios en la CMAC
- Buena Gerencia
- Tasa de Interés
- Competitividad

3.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

- Éxito de la CMAC
- Número y Cantidad de Créditos a personas naturales
- Eficiencia y cantidad de créditos a las Mypes
- Impacto de los créditos en la economía

3.6. DEFINICION DE VARIABLES E INDICADORES

3.6.1. DE LA PRIMERA HIPOTESIS ESPECÍFICA: (HE₁)

A. VARIABLE DEPENDIENTE

- Éxito de la CMAC

B. VARIABLES INDEPENDIENTES

- Solvencia Económica
- Buena Gerencia

C. INDICADORES

- Porcentaje incremento de Número Créditos y Socios
- Tasa porcentual de Cantidad de créditos

3.6.2. DE LA SEGUNDA HIPOTESIS ESPECÍFICA: (HE₂)

A. VARIABLE DEPENDIENTE

- ❖ Monto de los créditos de consumo
- ❖ Los créditos a las MYPES

B. VARIABLES INDEPENDIENTES

- Solvencia de la CMAC
- Eficiencia de la CMAC

C. INDICADORES

- Montos de Créditos de consumo
- Montos de créditos a las Mypes

3.6.3. DE LA TERCERA HIPOTESIS ESPECÍFICA: (HE₃)

A. VARIABLE DEPENDIENTE

- ❖ Desarrollo de la vida económica de las Mypes

B. VARIABLES INDEPENDIENTES

- Los créditos de la CMAC-Huancayo

C. INDICADORES

- Capacidad de crecimiento de las Mypes
- Capacidad de obtener menos porcentaje de socios morosos

3.7. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

3.7.1. TÉCNICA

- A. Entrevista:** Esta técnica se aplicará a los trabajadores de las Cooperativas de ahorro y crédito Cerro SAC.
- B. La Observación:** es la primera forma de investigación

- C. Análisis Documental:** Esta técnica se aplicará para analizar los informes económicos, financieros, administrativos y sociales en los diferentes niveles de gestión en educación.
- D. Estadística:** Esta técnica nos ayudara analizar de manera cuantitativa y porcentual los datos obtenidos como resultado de la aplicación de los cuestionarios.

3.7.2. INSTRUMENTOS

- A. Cuestionario
- B. Guía de análisis documental
- C. Cuadro y gráficos estadísticos

3.8. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS

3.8.1. TÉCNICAS DE ANÁLISIS

- A. Análisis documental
- B. Indagación
- C. Conciliación de datos.
- D. Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes
- E. Formulación de gráficos

3.8.2. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

- A. Ordenamiento y clasificación
- B. Proceso computarizado con Excel
- C. Proceso de la Ji Cuadrada

CAPITULO IV

ANÁLISIS DESCRIPTIVO, EXPLICATIVO Y CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Antes de aplicar las técnicas e instrumentos para demostrar las relaciones de las variables que componen las hipótesis, se ha hecho una descripción de la realidad que viene sucediendo con la Caja Municipal de Ahorro y crédito. En un mundo competitivo y de celo profesional la información con datos económicos y contables no es fácil encontrar información verídica, existen datos contables, pero en su mayoría incompletos, no ha sido fácil la compilación de información a pesar de estar en archivos, a veces difícil de encontrar, debido a que esta información es confidencial. Estas indagaciones se han hecho en los meses de junio a octubre del presente año.

Al final de la jornada de la búsqueda de información y de haber hecho las encuestas, es decir el trabajo de campo, después de validar los instrumentos de investigación, se ha procedido a describir la realidad

de la CMAC y su gran influencia en los créditos de consumo y los créditos a las MYPES en la Provincia, sino también en las tres provincias de la Región Pasco. Luego se ha procedido a validar las hipótesis tomando como medias las variables que las componen.

4.2. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS

4.2.1. ANALISIS DE LA HIPOTESIS 1 (H1)

HE₁: “La solvencia económica, el número de Clientes, la tasa de interés y una buena Gerencia de la Empresa, determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

A. LA SOLVENCIA ECONOMICA

Técnicamente podemos definir la solvencia como la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones y los recursos con que cuenta para hacer frente a ellas, o sea una relación entre lo que una entidad tiene y lo que debe.

Por ello, cuando estamos haciendo mención a la solvencia hacemos referencia a contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar el endeudamiento que se tenga contraído, **aun cuando estos bienes sean diferentes al efectivo.**

Asimismo, la gente suele confundirse con un tema ya hablado, la liquidez. Cuando se posee liquidez se tiene el efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos contraídos. En cambio, ser solvente

es contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar el endeudamiento contraído, pese a ser diferentes al efectivo. Si lo llevamos a la práctica, un **Índice de Solvencia de 2 a 1 indica una situación financiera sana**. Es conveniente comparar este índice con los del promedio de la Industria para determinar lo adecuado de las políticas que afectan los índices financieros. **Un Índice de Solvencia excepcionalmente bajo indica que la compañía se encontrará con dificultades para pagar su pasivo a corto plazo**; mientras que un Índice muy elevado sugiere que los fondos no están empleándose bien dentro de la empresa y que, por tanto, se cuenta con dinero ocioso.

Solvencia es contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar los adeudos que se tengan contraídos, aún cuando estos bienes sean diferentes al efectivo. Por su parte, **liquidez es cumplir con los compromisos y solvencia es tener con que pagar esos compromisos**, para tener liquidez se necesita tener solvencia previamente.

Recordemos que las agencias calificadoras, como Standard & Poor's, Moody's, entre otras, utilizan la calificación de solvencia para analizar el historial de crédito de un prestatario considerando varios factores tales como:

- Pagos atrasados
- Tiempo de establecimiento de crédito
- El monto de crédito usado versus el monto de crédito disponible
- Tiempo de residencia en el domicilio actual
- Historial de empleo

- Información negativa del crédito como bancarrotas, créditos incobrables, cobros, etc.

B. LA TASA DE INTERES

Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero.

En la ley chilena, para el caso de los créditos se ha estipulado una tasa de interés máxima convencional, que es el nivel superior que puede alcanzar la tasa de interés. Este porcentaje es fijado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y la trasgresión a este límite está sancionada por ley.

C. LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO EN LA PROVINCIA DE PASCO (LA CMAC)

La CMAC es una institución financiera cuya misión institucional es proporcionar préstamos de consumo a las personas naturales y financiamiento principalmente a los micros y pequeñas y microempresas (MYPES) y captar depósitos del público en todos los sectores económicos de la región Pasco fundamentalmente. Es una institución financiera regulada por la SBS, adicionalmente, se encuentran dentro del ámbito de la Contraloría General de la

República (CGR). Los clientes de la Caja son personas naturales e instituciones que tienen actividad productiva y de servicios en nuestra Ciudad de Cerro de Pasco. Desde su creación, y a lo largo de aproximadamente 10 años de operaciones, la CMAC ha contribuido de manera directa e indubitable con la inclusión financiera y económica en nuestra Región.

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito nace como alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos, a través de los créditos hacia los emprendedores de las MYPES cuando el sistema financiero tradicional no los consideraba sujetos de crédito, contribuyendo a hacer realidad sus emprendimientos y con ello, dinamizar la economía y disminuir la pobreza local.

D. GERENCIA.

La gerencia es un cargo que ocupa el director de una Empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

Se ha dicho que “El término (gerencia) es difícil de definir: significa cosas diferentes para personas diferentes. Algunos lo identifican con funciones realizadas por empresarios, gerentes o supervisores, otros lo refieren a un grupo particular de

personas. Para los trabajadores; gerencia es sinónimo del ejercicio de autoridad sobre sus vidas de trabajo...”⁹

De allí que, en muchos casos la gerencia cumple diversas funciones porque la persona que desempeña el rol de gerencia tiene que desenvolverse como administrador, supervisor, delegado, etc. De allí la dificultad de establecer una definición concreta de ese término.

1. TIPOS DE GERENCIA

En la gerencia existen cuatro tipos los cuales son:

➤ **La Gerencia Patrimonial**

Este tipo de gerencia es aquella que en la propiedad, los puestos principales de formulación de principios de acción y una proporción significativa de otros cargos superiores de la jerarquía son retenidos por miembros de una familia extensa.

➤ **La Gerencia Política**

La gerencia política es menos común y al igual que la dirección patrimonial, sus posibilidades de supervivencia son débiles en la sociedad industrializantes modernas, ella existe cuando la propiedad, en altos cargos decisivos y los puestos administrativos claves están asignados sobre la base. De la afiliación y de las lealtades políticas.

➤ **La Gerencia por Objetivos**

La gerencia por objetivos se define como el punto final (o meta) hacia el cual la gerencia dirige sus esfuerzos. El establecimiento de un objetivo es en efecto, la

⁹ Henry, Sisk y Mario Sverdlik (1979)

determinación de un propósito, y cuando se aplica a una organización empresarial, se convierte en el establecimiento de la razón de su existencia.

2. LAS FUNCIONES DE LA GERENCIA

Cuando estudiamos la Gerencia como una disciplina académica, es necesaria considerarla como un proceso. Cuando la gerencia es vista como un proceso, puede ser analizada y descrita en términos de varias funciones fundamentales. Sin embargo, es necesaria cierta precaución. Al discutir el proceso gerencial es conveniente, y aun necesario, describir y estudiar cada función del proceso separadamente. Como resultado, podría parecer que el proceso gerencial es una serie de funciones separadas, cada una de ellas encajadas ajustadamente en un compartimento aparte. Esto no es así aunque el proceso, para que pueda ser bien entendido, deberá ser subdividido, y cada parte componente discutida separadamente. En la práctica, un gerente puede (y de hecho lo hace con frecuencia) ejecutar simultáneamente, o al menos en forma continuada, todas o algunas de las siguientes cuatro funciones: Planeamiento, organización, dirección y control.

➤ **Planeamiento:** Cuando la gerencia es vista como un proceso, planeamiento es la primera función que se ejecuta. Una vez que los objetivos han sido determinados, los medios necesarios para lograr estos objetivos son presentados como planes. Los planes de

una organización determinan su curso y proveen una base para estimar el grado de éxito probable en el cumplimiento de sus objetivos. Los planes se preparan para actividades que requieren poco tiempo, años a veces, para completarse, así como también son necesarios para proyectos a corto plazo. Ejemplo de planes de largo alcance podemos encontrarlos en programas de desarrollo de productos y en las proyecciones financieras de una compañía. En la otra punta de la escala del tiempo, un supervisor de producción planea el rendimiento de su unidad de trabajo para un día o una semana de labor. Estos ejemplos representan extremos en la extensión de tiempo cubierta por el proceso de planeamiento, y cada uno de ellos es necesario para lograr los objetivos prefijados por la compañía.

- **Organización:** Para poder llevar a la práctica y ejecutar los planes, una vez que estos han sido preparados, es necesario crear una organización. Es función de la gerencia determinar el tipo de organización requerido para llevar adelante la realización de los planes que se hayan elaborado. La clase de organización que se haya establecido, determina, en buena medida, el que los planes sean apropiada e integralmente apropiados. A su vez los objetivos de una empresa y los planes respectivos que permiten su realización, ejercen una influencia directa sobre las características y la estructura de la

organización. Una empresa cuyos objetivos es proveer techo y alimento al público viajero, necesita una organización completamente diferente de la de una firma cuyo objetivo es transportar gas natural por medio de un gasoducto.

- **Dirección:** Esta tercera función gerencial envuelve los conceptos de motivación, liderato, guía, estímulo y actuación. A pesar de que cada uno de estos términos tiene una connotación diferente, todos ellos indican claramente que esta función gerencial tiene que ver con los factores humanos de una organización. Es como resultado de los esfuerzos de cada miembro de una organización que ésta logra cumplir sus propósitos de ahí que dirigir la organización de manera que se alcancen sus objetivos en la forma más óptima posible, es una función fundamental del proceso gerencial.
- **Control:** La última fase del proceso gerencial es la función de control. Su propósito, inmediato es medir, cualitativamente y cuantitativamente, la ejecución en relación con los patrones de actuación y, como resultado de esta comparación, determinar si es necesario tomar acción correctiva o remediar que encauce la ejecución en línea con las normas establecidas. La función de control es ejercida continuamente, y aunque relacionada con las funciones de organización y dirección, está más íntimamente asociada con la función de planeamiento.

La acción correctiva del control da lugar, casi invariablemente, a un replanteamiento de los planes; es por ello que muchos estudiosos del proceso gerencial consideran ambas funciones como parte de un ciclo continuo de planeamiento-control-planeamiento.

3. OBJETIVOS DE LA GERENCIA

Nombrando algunos de los objetivos de la gerencia tenemos los siguientes:

- Posición en el mercado
- Innovación
- Productividad
- Recursos físicos y financieros
- Rentabilidad (rendimientos de beneficios)
- Actuación y desarrollo gerencial
- Actuación y actitud del trabajador
- Responsabilidad social

E. DIEZ CLAVES PARA UNA GERENCIA PERFECTA

Mintzberg descubrió que **los gerentes se dedicaban a un gran número de actividades muy variadas y que eran de corta duración.** Disponían de muy poco tiempo para ejercitar el pensamiento reflexivo, porque estaban sometidos a constantes interrupciones, y la mitad de esas actividades duraban menos de nueve minutos cada una.

Mintzberg, concluyó que los gerentes desempeñan roles diferentes que pueden referirse a tres grandes categorías:

roles interpersonales, roles de información y roles de decisión.

Los **roles interpersonales** tienen que ver con la relación directa con las personas. El autor las dividió en rol de figura destacada, cuando representaba al jefe simbólico de la organización que está para realizar los actos de rutina de carácter jurídico social; el papel de líder, responsable de motivar y conducir a sus subordinados para un eficaz cumplimiento de objetivos; y el papel de enlace, que es aquel que mantiene los contactos entre los agentes internos y externos que poseen información.

En los **roles referidos a la información**, el gerente realiza el papel de monitor, aquel que busca y recibe información especial para comprender a la organización y a su ambiente en donde se desarrolla; realiza también el papel de divulgador, cuando transmite a sus subordinados las consignas necesarias para realizar las tareas; y se transforma en portavoz cuando transmite información al exterior de la organización sobre planes, políticas, programa, acciones, resultados, etc.

En la **toma de decisiones** es cuando el gerente asume la mayor cantidad de roles. Se transforma en empresario cuando busca oportunidades y arriesga recursos en proyectos ambiciosos que buscan generar superávit que permita a la organización perdurar en el tiempo; controlador de perturbaciones cuando actúa como garante de relaciones armónicas entre los miembros de la organización; asignador de recursos, cuando es responsable de delegar responsabilidades y autoridad a sus subordinados para una

correcta distribución de tareas y actividades administrativas; y por último como negociador cuando representa a la empresa en el proceso de conseguir los mejores resultados a través de la gente y para la gente.

Del quehacer de los administradores es muy importante analizar en conjunto las "reglas de oro" de la buena gerencia:

1. Saber ordenar las prioridades

Mi madre me decía: "pon atención a tu salud, sin ella tú no tienes nada; la familia viene en segundo lugar; los negocios en tercero. Hay que reconocer y tomar conciencia de las dos primeras prioridades para poder atacar la tercera".

2. Jamás delegar lo esencial

Entre los problemas que se presentan hay que atacar personalmente el más difícil. Aquí es donde se reconoce a un líder; tomar las decisiones difíciles en lugar que las tome un subalterno o un comité.

3. Exigir mucho

De sí mismo y de los otros. No transigir. Cuando un líder empieza a transigir y hacer concesiones, compromete toda la compañía.

4. Actuar rápido

Reconocer el valor del tiempo. Es mejor hacer cualquier cosa aceptable ahora que no hacer nada.

5. Informarse bien

Cada vez que se comete un error es porque no se toma el tiempo necesario para conseguir información sobre los hechos. Es cierto que no se pueden conocer todos los hechos antes de decidir, pero el 5% o 10% de información que hace falta, importa poco.

6. Comprometerse

Hay que comprometerse en la acción empresarial, convertirla en un objetivo personal, en lugar de considerar el trabajo como un simple empleo para ganarse un sueldo.

7. No ocuparse sino de lo posible

No perder el tiempo tratando de resolver problemas sin solución. Concentrarse en el campo de lo posible.

8. Saber perder

Numerosas empresas ponen a sus funcionarios en situaciones donde no se permite ningún error. No se puede innovar sin aceptar de antemano perder ciertas jugadas y ganar otras.

9. Ser justo y decidido

Es la consecuencia de exigir mucho. No dejar que las emociones interfieran con una decisión necesaria, en materia de personal por ejemplo.

10. Gozar del trabajo

Usted no hará jamás nada si no le gusta hacerlo. A mí me gusta trabajar. Yo llego a la oficina a primera hora; los otros funcionarios lo saben y siguen el ejemplo. Espero que a ellos les guste como a mí.

F. EL NUMERO DE CLIENTES DE LA CMAC-PASCO

La CMAC, con sede en Cerro de Pasco, tiene a la fecha aproximadamente 6 mil clientes entre prestamistas y ahorristas, en el Distrito de Chaupimarca hay aproximadamente 4 mil clientes y en Yanacancha se cuenta con aproximadamente 2 mil clientes.

El número de clientes de la CMAC se distribuyen en:

- ✓ Prestamistas de las MYPES son aproximadamente 40%
- ✓ Personas naturales 50%
- ✓ Ahorristas a plazo fijo son 10%

Estos clientes son personas y microempresas que están en constante relación con la Caja Municipal. Prefieren La CMAC porque este micro financiero de una u otra manera les da ciertas facilidades y confianza

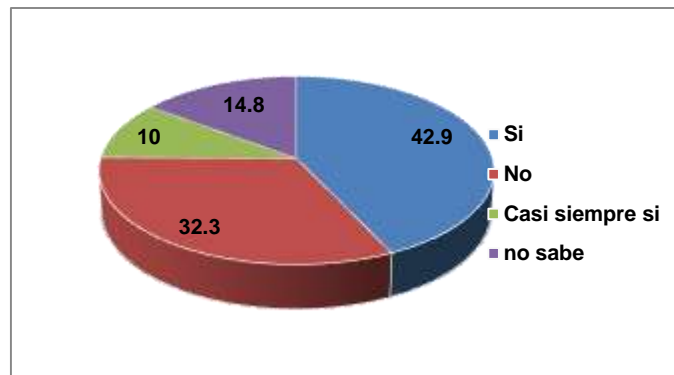
CUADRO Nº 4.1
LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO Y EL NÚMERO DE SUS
CLIENTES

Usted ¿cree que el número de clientes es un factor que hace que la empresa sea solida económicamente?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	101	42,4	42,4
No	76	31.9	74.3
Casi siempre	25	10,5	84.8
No sabe	36	15.2	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

EL Cuadro Nº 4.1 y la gráfica Nº 4.1 nos dice que el 42.4% de personas opinan que en efecto el número de socios que la CMAC tiene es un factor positivo para la solvencia de la Caja, esta solvencia es efectiva y real. Es importante decirlo que la Caja tiene aproximadamente 6 mil clientes.

FIGURA N° 4.1
LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO Y EL NUMERO DE SOCIOS



Por otra parte el 31.9% de encuestados afirmaron que el número de clientes no es un factor decisivo para la solvencia de la Caja.

A. LA CAJA MUNICIPAL SU SOLVENCIA ECONÓMICA ADMINISTRATIVA Y CREDITICIA

Otra virtud de la cooperativa es que cuenta con un excelente directorio y con una eficiente gerencia financiera y de créditos, todos compuestos con profesionales economistas y contadores Públicos. Estos realizan un eficiente trabajo de financiamiento, de créditos y de marketing.

Estas variables antes enunciadas se constituyen en pilares de la Caja y han hecho que se tenga una solvencia económica y financiera importante dentro del conjunto de CMAC existentes dentro de nuestra Provincia y de nuestra Región. Los encuestados al responder la pregunta: **Usted como trabajador de la Caja: ¿Piensa que la referida**

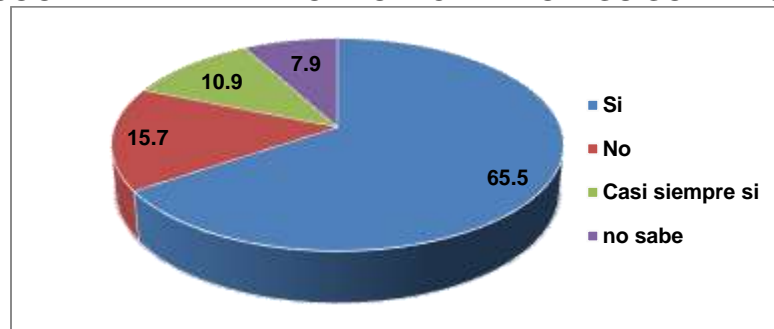
empresa es solvente económicamente?, la respuesta fue en un 64.3% que la CMAC es solvente en la gestión administrativa, crediticia y económica; solo el 16.0 % respondieron que la empresa no es solvente económicamente; Sin embargo se ha podido verificar que en efecto, la empresa es solvente, así se muestra en sus activos operativos.

CUADRO Nº 4.2
LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO Y SU SOLVENCIA

Usted como trabajador de la Caja: ¿Piensa que la referida empresa es solvente económicamente?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	153	64,3	64.3
No	38	16.0	80.3
Casi siempre	27	11.3	91.6
No sabe	20	08.4	100.0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

FIGURA Nº 4.2
LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO Y SU SOLVENCIA

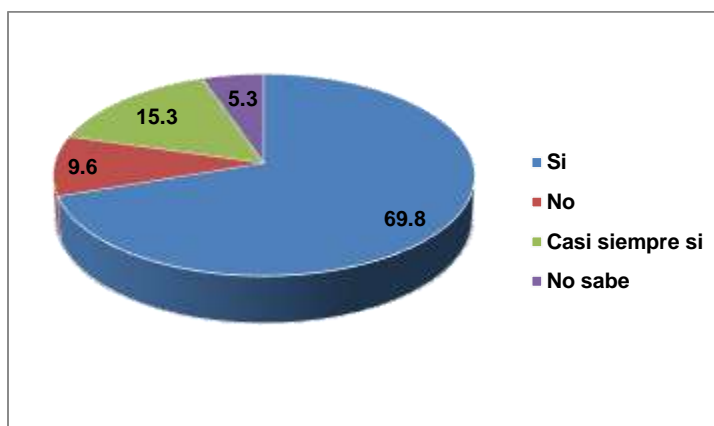


B. LA GERENCIA DE LA CMAC Y SU IMPORTANCIA

Por otra parte, es importante mencionar que la capacidad gerencial empresarial, es un aspecto de la solvencia y desarrollo de la CMAC. Los clientes necesitan capacidad de persuasión y que la caja de confianza económica, ya sea para créditos o préstamos solicitados, facilidades de pago, y para ello se necesita de una excelente gerencia en administración y gerencia en todos los aspectos relacionados con las actividades de la caja.

En la encuesta realizada, se hizo una pregunta, **¿Usted cree que la administración o Gerencia de la Caja, es un factor de éxito en su desarrollo y crecimiento?**, la respuesta fue contundente, un 68.5% de encuestados contestaron que la gestión gerencial es eficiente y que éste es el motivo del éxito, desarrollo y crecimiento operacional de la Caja.

FIGURA Nº 4.3
LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO Y SU GESTION GERENCIAL



CUADRO N° 4.3

LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO Y SU GESTION GERENCIAL

¿Usted cree que una excelente administración o Gerencia de la Caja, hace que esta tenga éxito en su desarrollo y crecimiento?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	163	68.5	68.5
No	24	10.1	78.6
Casi siempre	37	15.5	94.1
No sabe	14	05.9	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

La caja tiene un buen apalancamiento financiero, gracias a una eficiente gerencia. Solo el 10.1 % de los encuestados respondieron que la Gerencia no tiene que ver con el éxito de la Caja.

G. EL MARKETIN DE LA CMAC EM PASCO

1. CRÉDITO PYME: TRABAJAMOS JUNTOS PARA CRECER

Ventajas (beneficios):

- Rapidez en la aprobación del crédito
- Se puede pagar el crédito según la forma y frecuencia que se determine, en función al tipo de negocio o inversión, (semanal, quincenal, mensual etc.)
- Créditos en soles y dólares.
- Atractiva tasa de interés

Solo se necesita

- **Copia de DNI**
- **Copia simple del RUC (no indispensable)**

- **Copia de recibo de agua, luz, teléfono.**
- **Demostrar estabilidad domiciliaria**

2. CREDITO: CONSTRUCCION DE CASA PROPIA

Ventajas (beneficios):

- Rapidez y agilidad en la aprobación del crédito
- Solicita tu Créditos ahora se tiene las mejores opciones de pago.
- Flexibilidad en los requisitos
- Atractiva tasa de interés

Solo se necesita

- Copia de DNI
- Documentos que sustentan tus ingresos
- Presupuesto de construcción
- Copia de recibo de agua, luz, teléfono.
- Documento de tu vivienda inscrita en los registros públicos.

3. CREDITO: PARA FINANCIAR UN VEHICULO

Ventajas (beneficios):

- Rapidez y agilidad en la aprobación del crédito
- Solicita tu Créditos ahora se tiene las mejores opciones de pago.
- Atractiva tasa de interés

4. SE OTORGA SEGURO ONCOLOGICO

- Pago por hospitalización
- Renta diaria de hospitalización
- Indemnización por sepelio
- Orientación médica y psicológica

5. CREDITO POR CONVENIO CON INSTITUCIONES PUBLICAS Y PRIVADAS

- Crédito en Soles
- No se cobra gastos de comisiones, etc
- Compra de deuda con tasa especial
- Atractiva tasa de interés

Solo se necesita

- Copia de DNI
- Copia de recibo de agua, luz, teléfono.
- Dos últimas boletas de pago

6. CRÉDITO DE CONSUMO PARA NAVIDAD Y AÑO NUEVO

A. Solo se necesita (si tienes negocio propio)

- Copia de DNI
- Si se tiene un negocio experiencia mínima 06 meses

B. Solo se necesita (si eres un trabajador dependientes)

- Copia simple de boleta de pago o recibos por honorarios

C. Solo se necesita (si eres un trabajador dependientes)

- Copia simple de boleta de pago o recibos por honorarios.

**7. AHORRO PROGRAMADO AHORRO PROGRAMADO
Ventajas (beneficios):**

- Depositos desde 20,000 soles

- Plazos de 6, 18 y 24 meses
- Altas tasas de interés
- Incentivo monetario por impuntualidad
- Los abonos se pueden realizar en toda la Red de agencias

A. Solo se necesita (si eres un trabajador dependientes)

- Copia simple de boleta de pago o recibos por honorarios.

4.2.2. ANALISIS DESCRIPTIVO DE LA HIPOTESIS 2 (H2)

HE₂: “La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales solventan, los ahorros normales y a plazo fijo, determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

A. CREDITO DE CONSUMO

Tiene como propósito atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. De acuerdo con la SBS, un crédito de consumo es el que se otorga a una persona natural (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) hasta por S/. 300 mil Soles o su equivalente en moneda extranjera.

Tiene dos modalidades:

- Crédito Personal.
- Tarjeta de Crédito
- Tarjeta de Crédito.

1. Consideraciones para tomar un Crédito de Consumo

Los ingresos de las personas a veces no alcanzan para cubrir los gastos que se desean realizar en el presente:

- Si no es urgente, podemos optar por postergar el gasto hasta ahorrar el dinero suficiente.
- Si este desbalance fuera extraordinario y temporal, un crédito de consumo podría ayudar a cubrirlo.

El servicio de un crédito de consumo compromete nuestros ingresos futuros y es importante determinar si éstos alcanzan para cubrir el pago de la deuda. Para ello, es necesario elaborar nuestro presupuesto familiar.

El presupuesto familiar permite estimar nuestro ahorro, tomando nuestros ingresos y descontándole nuestros gastos. Así podemos saber cuánto es lo podemos pagar por una deuda.

2. Elección del Crédito de Consumo

- Contar con información clara sobre las condiciones del crédito (cuota, tasa, plazos, entre otros).
- Evaluar el Costo Efectivo del Crédito: es la tasa que incluye la tasa de interés pactada y los cobros adicionales, como comisiones, seguro, gastos únicos, etc.
- Tener la seguridad de que un gasto no se sustenta en un ingreso temporal o poco probable.

3. LA CMAC Y CREDITO Y LA TASA DE INTERÉS

El costo del capital es uno de los factores que determinan el monto de los créditos o préstamos. Los préstamos son

personales para consumo y créditos para pequeñas inversiones. En los últimos años el monto de los créditos se ha incrementado paulatinamente¹⁰, así tenemos por ejemplo que el año 2013 se tuvo un total de créditos ascendentes a 20 millones de soles, aproximadamente. La tasa de interés es prácticamente el mismo del mercado, es decir fluctúa entre el 1.5 a 4,8 mensual, todo depende de la temporada en la que se solicitan los préstamos y cantidad del monto que solicita el cliente.

A la pregunta que se hace a los encuestados: Usted **piensa que la Tasa de interés que le cobra la CMAC por los créditos ¿son menores que lo que cobra la banca comercial?**, el 45,4% respondieron que los créditos tienen menos intereses que en la banca comercial y el 40.8% consideran que los intereses son los mismos del mercado, ver el cuadro N°4.4 y figura N° 4.4

¹⁰ Ver en el ítem 4.3 donde se muestra el cuadro de la evolución de los montos de los créditos que son personales y para pequeñas inversiones

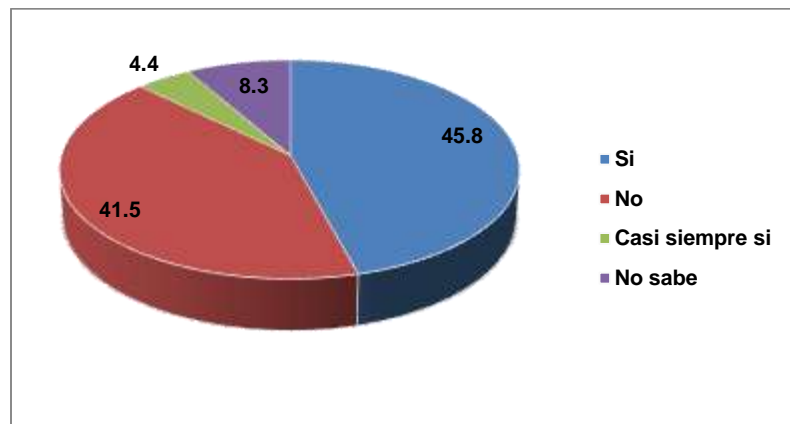
CUADRO Nº 4.4
LAS TASAS DE INTERES QUE COBRA LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y
CREDITO SEGÚN LOS CLIENTES

¿Usted cree que los depósitos de ahorros y a plazo, y los intereses por préstamos que hacen los clientes, solventan y determinan los montos de los créditos de consumo y los créditos a las MYPES?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	108	45,4	45,4
No	97	40,8	86,2
Casi siempre	12	5,0	91,2
No sabe	21	8,8	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

En realidad las tasas de interés son casi siempre las mismas en todo el sistema financiero bancario.

FIGURA Nº 4.4
LAS TASAS DE INTERES QUE COBRA LA CAJA DE AHORRO Y
CREDITO SEGÚN LOS SOCIOS



H. FORTALEZA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA CMAC

Toda empresa, sea esta pequeña o gran empresa tiene que tener su respaldo económico y financiero, no necesariamente tiene que tener dinero líquido, es solvente teniendo activos físicos y teniendo credibilidad con el resto del sistema financiero; la CMAC tiene credibilidad con los bancos comerciales, como el Interbank, el banco BBVV. La pregunta que se les hizo a los funcionarios de la Caja fue:

La CMAC ¿Generalmente tiene solvencia Financiera y económica que garantiza su apalancamiento o sostenimiento?

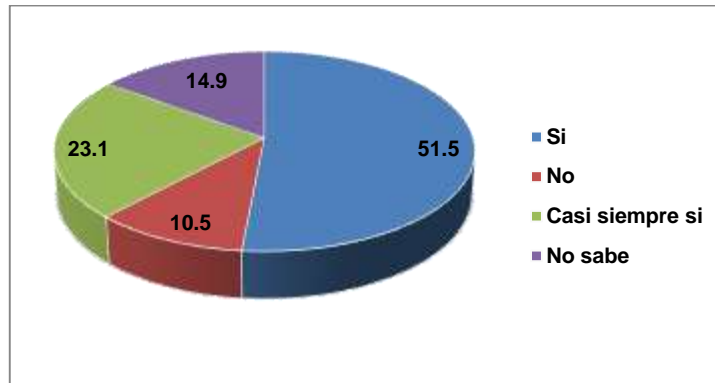
La respuesta en un 50.8%, fue de que si tiene garantizado su fortaleza económica y que sus fondos lo tiene en los bancos Comerciales y financieros, y que el dinero de los clientes y ahorristas están a buen recaudo y están garantizados. Además manifestaron que la caja tiene sus beneficios y que son equitativamente repartidos.

CUADRO Nº 4.5
LA CMAC Y SU FORTALEZA ECONOMICA

La caja ¿Generalmente tiene solvencia Financiera y económica que garantiza su apalancamiento o sostenimiento?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	121	50.8	50.8
No	26	10,9	61.7
Casi siempre	55	23,1	84.8
No sabe	36	15.2	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

FIGURA N° 4.5
LA CMAC Y SU FORTALEZA ECONOMICA



4.2.3. ANALISIS DESCRIPTIVO DE LA HIPOTESIS 3 (H3)

HE₃: “Los créditos financieros que realizan las MYPES, Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”

A. CRÉDITO FINANCIERO

El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

Desde el punto de vista legal, el crédito según la ley, el comercio y la economía es el derecho que una persona llamada acreedor, tiene para obligar a otra, el deudor, a pagar. En realidad son múltiples los conceptos, pero lo más adecuado a nuestros tiempos y desde el punto de vista financiero, es que el crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor

(prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda).

▪ **TIPOS DE CREDITOS**

Existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

a) CRÉDITOS COMERCIALES.

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

b) CRÉDITOS A LAS MICROEMPRESAS

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.

c) CRÉDITOS DE CONSUMO

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

d) CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA

Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos.

e) LA ATENCION AL PUBLICO EN LA COOPERATIVA

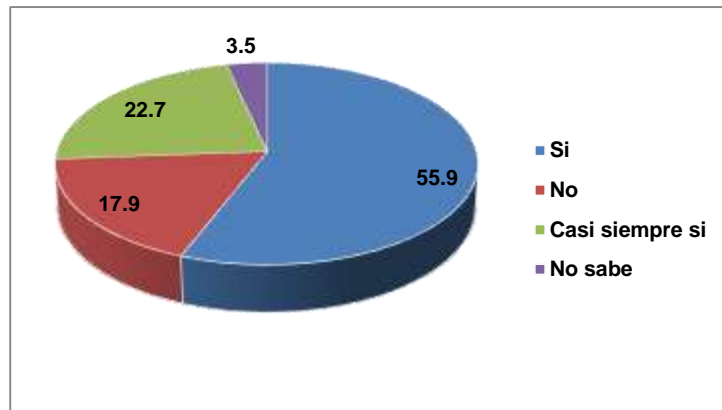
Una de las cuestiones primordiales que debe tener toda empresa sea esta pública y privada, es la atención esmerada al público, en nuestro caso atención a los clientes. La gerencia ha encomendado a los trabajadores de la CMAC que haya una buena atención al público, que los clientes no tengan queja de ningún motivo. Ello se refleja en las respuestas que dan los clientes encuestadas; así ante la pregunta:

¿Usted piensa que existe una buena atención, por parte de los trabajadores?

La respuesta fue en un 55.0 % que la atención era buena, esto es una fortaleza que tiene la CMAC; pero también es una oportunidad para mejorarlo. Es importante recordar que en la mayoría de las instituciones, decir que la atención es buena no se escucha tanto, toda vez que como se sabe, la atención

en la mayoría de instituciones la atención es de mala calidad.

FIGURA N° 4.6
HAY BUENA ATENCION AL PUBLICO USUARIO POR PARTE DE LOS
TRABAJADORES.



CUADRO N° 4.6
HAY BUENA ATENCION AL PUBLICO USUARIO POR PARTE DE
LOS TRABAJADORES.

¿Usted piensa que existe una buena atención, por parte de los trabajadores, del Público usuario?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	131	55.0	55.0
No	43	18.1	73,1
Casi siempre	54	22,7	95.8
No sabe	10	4.2	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

B. LA CAPACITACION EN LA CMAC

La capacitación a los trabajadores es una fortaleza que puede adquirir cualquier empresa, pequeña, grande, privada, pública, etc., muchas veces las gerencias no ven una fortaleza de corto y mediano plazo la capacitación del personal. En la CMAC, se ha entendido que la capacitación es de gran importancia, por ello es que la mayoría del personal está capacitado, la CMAC ha invertido en ello; sin embargo todavía esta capacitación no es completa, se requiere capacitación en las cajas, en técnicas de atención especializada.

A los trabajadores se les ha hecho algunas preguntas, entre ellas la siguiente:

El personal Técnico y administrativo ¿Es continuamente capacitado para que cumpla con su labor en la CMAC?

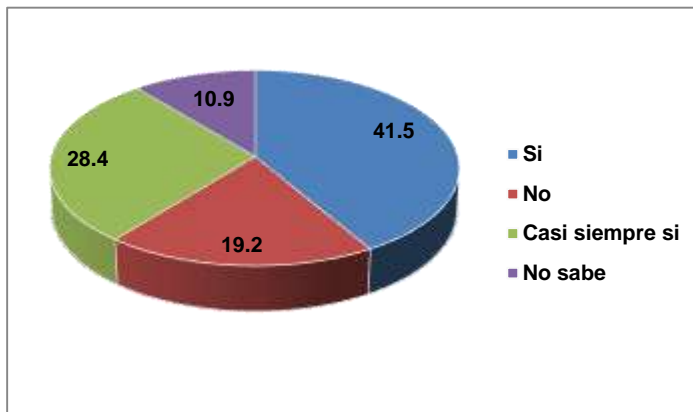
La respuesta en un 41.2% ha manifestado que si hay capacitación en la CMAC, y que ello ha elevado su capacidad productiva; sin embargo un 19,3% manifiestan que todavía no les ha llegado la capacitación; Pero hay un temperamento y un empeño en su trabajo y desean capacitarse aunque sea por sus propios medios. Hay que mencionar que en otras ciudades, los trabajadores emprendedores se capacitan por sus propios medios, pero para ello se tiene que tener facilidades. En las CMAC hay 50 trabajadores: 5 funcionarios y 45 trabajadores.

**CUADRO Nº 4.7
LA CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES EN LA CMAC**

El personal Técnico y administrativo ¿Es continuamente capacitado para que cumpla con su labor en la CMAC?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	98	41,2	41,2
No	46	19,3	60,5
Casi siempre	67	28,2	88,7
No sabe	27	11,3	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

**FIGURA Nº 4.7
LA CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES DE LA CMAC**



C. LA COMPETITIVIDAD DE LA CMAC DENTRO DE LAS MICROFINANCIERAS

La competitividad está relacionada con la eficiencia, con la eficacia, con el progreso, con el crecimiento. Para ser competitivos hay que estar capacitados, hay que estar

contentos con el trabajo que se hace, se tiene que ser racional con los recursos que se cuenta y se tiene que producir más en el menor tiempo posible. Si estas variables lo tenemos en cuenta, entonces seremos competitivos frente a otras empresas que compiten con la nuestra.

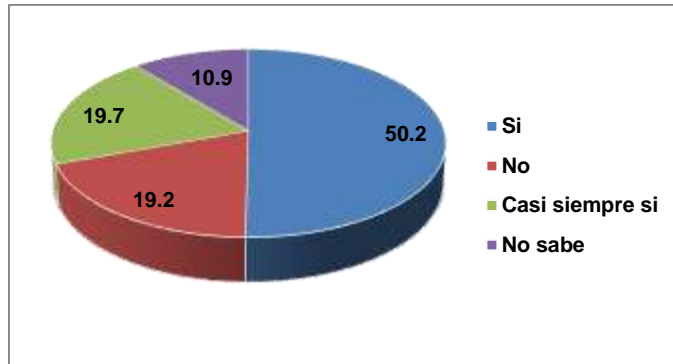
La CMAC, es una Caja que encabeza la competitividad entre todas las que existe en nuestra provincia y la Región. La competitividad se refleja en la buena atención que se realiza al público usuario, frente a ello, se ha hecho la siguiente pregunta a los encuestados:

¿Usted piensa que la Competitividad de la CMAC, entre las Microfinancieras determina la eficiencia y la eficacia de los créditos de los clientes?

Las personas encuestadas manifestaron en un 40.8% que la CMAC es competitiva entre todas las microfinancieras que operan en la ciudad de cerro de Pasco, la competitividad se refleja en la mejor atención, en la cantidad de socios, en mejor apalancamiento financiero, de infraestructura; pero también en la mejor calidad de aprestamiento y capacitación de sus funcionarios y trabajadores, etc. Un 19.3% de trabajadores y socios manifiestan que la competitividad no es importante.

FIGURA N° 4.8

LA COMPETITIVIDAD DE LA CMAC



CUADRO N° 4.8

LA COMPETITIVIDAD EN LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO

¿Usted piensa que la Competitividad entre CMAC, determinan la eficiencia y la eficacia de los créditos a los clientes?	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULATIVA
Si	97	40.8	40.8
No	46	19.3	60.1
Casi siempre	55	23.1	83.2
No sabe	40	16.8	100,0
TOTAL	238		

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LAS ENCUESTAS.

4.3 ANÁLISIS EXPLICATIVO, PRUEBA DE HIPÓTESIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.3.1. PRUEBA DE LA HIPOTESIS 1 (H1)

HE₁: “La solvencia económica, el número de Clientes, la tasa de interés y una buena Gerencia de la Empresa, determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

HE₀: “La solvencia económica, el número de Clientes y una buena Gerencia de la Empresa, no determina el éxito de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito - Huancayo”

La relación de la hipótesis está dada por:

Éxito de la CMAC = f (Solvencia económica, clientes, tasa de interés, buena gerencia)

**CUADRO N° 4.13
PRUEBA DE LA “JI” CUADRADA DE PEARSON DE LA HIPOTESIS 1**

		Solvencia económica, clientes, tasa de interés, buena gerencia				TOTAL
		Si	No	Casi siempre	No sabe	
Éxito de la CMAC está en función de...	Si	69	09	16	06	100
	No	19	10	09	05	43
	Casi Siempre	33	06	17	06	62
	No sabe	12	06	06	09	33
	Total	133	31	48	26	238

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

Para probar la hipótesis planteada se ha procedido así:

1. Nuestra muestra es aleatoria simple
2. La estadística de prueba está dada por una fórmula

Pruebas de frecuencias observadas

Trata de probar si los resultados a partir de una muestra tienen concordancia con los datos esperados.

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

Dónde: "o" es el valor observado para cada una de dos o más clases, y "e" es el valor esperado correspondiente.

Para evaluar esta expresión, primero hay que determinar el valor esperado para cada clase de individuos, de acuerdo al planteamiento de la hipótesis.

3. Distribución la estadística de prueba: cuando H_0 es verdadera X^2 sigue una distribución aproximada de Ji cuadrada con $(4-1)(4-1) = 09$ grados de libertad.

4. Regla de decisión: a un nivel de significancia de 0.05, rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de x^2 es mayor o igual a 16.92.

5. Cálculo de la estadística de pruebas. Al desarrollar la fórmula tenemos:

Calculamos los valores teóricos para cada casilla. Es decir la frecuencia esperada (f_e)

$$(133 \cdot 100) / 238 = 55,8$$

$$(133 \cdot 43) / 238 = 24,0$$

$$(133 \cdot 62) / 238 = 34,6$$

$$(133 \cdot 33) / 238 = 18,4$$

$$(31 \cdot 100) / 238 = 13,0$$

$$(31 \cdot 43) / 238 = 5,6$$

$$(31 \cdot 62) / 238 = 8.1$$

$$(31 \cdot 33) / 238 = 4.3$$

$$(48 \cdot 100) / 238 = 20.2$$

$$(48 \cdot 43) / 238 = 8,7$$

$$(48 \cdot 62) / 238 = 12.5$$

$$(48 \cdot 33) / 238 = 6,7$$

$$(26 \cdot 100) / 238 = 10.9$$

$$(26 \cdot 43) / 238 = 4.7$$

$$(26 \cdot 62) / 238 = 6.8$$

$$(26 \cdot 33) / 238 = 3.6$$

Una vez obtenidos los valores teóricos, aplicamos la fórmula.

$$X^2 = \sum_{N=1}^H \sum_{N=1}^K \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Dónde:

X^2 = Valor estadístico de la Ji cuadrada

f_o = frecuencia observada

f_e = frecuencia esperada

$$X^2 = (69 - 55,8)^2 / 55,8 + (9 - 24,0)^2 / 24,0 + (16 - 34,6)^2 / 34,6 + \dots + (6 - 4,7)^2 / 4,7 + (6,0 - 6,8)^2 / 6,8 + (9 - 3,6)^2 / 3,6 = 56,27$$

6. Decisión estadística:

Dado que $56,27 > 16,92$ se rechaza H_0 . Ello debido a que X^2_c (calculada) $> X^2_t$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P; por este motivo se declara significativa y se concluye que sí hay relación entre:

El éxito de la Caja Municipal de Ahorro y crédito como variable dependiente, con las variables independientes: Solvencia Económica, el número de clientes tasa de interés y la buena Gerencia de la CMAC.

7. Decisión.

El estadístico calculado de 56,27 con 16 grados de libertad tiene una aceptable probabilidad y menor que 0.05, cayendo en el nivel de significancia. Por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .

8. Interpretación.

Existen relación significativa entre las frecuencias observadas, es decir entre las variables: El éxito de la CMAC como variable dependiente, con las variables independientes: solvencia, número de clientes, tasa de interés y una eficiente gerencia empresarial.

En conclusión las variables independientes, “la solvencia Económica, el número de clientes y la buena gerencia, determinan el éxito de la Caja Municipal del Ahorro y crédito”

4.3.2. PRUEBA DE LA HIPOTESIS 2 (H_2)

HE₂: “La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales, los ahorros y depósitos a plazo fijo, determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

HE₀: “La solicitud de préstamos por parte de las Micro y pequeñas empresas y de los préstamos de consumo de las personas naturales solventan, los ahorros normales y a plazo fijo, no determinan la solvencia de la CMAC-Huancayo”

La relación de la hipótesis está dada por la siguiente relación:

La solvencia de la CMAC = f (los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo)

**CUADRO Nº 4.14
PRUEBA DE LA “JI” CUADRADA DE PEARSON DE LA HIPOTESIS 2**

		...los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo				TOTAL
		Si	No	Casi siempre	No sabe	
La solvencia de la CMAC...está en función de...	Si	69	06	19	11	105
	No	17	06	08	09	40
	Casi Siempre	28	04	25	10	67
	No sabe	10	02	06	8	26
	Total	124	18	58	38	238

FUENTE: Elaboración propia con datos de las encuestas.

Para probar la hipótesis planteada se ha procedido así:

1. Nuestra muestra es aleatoria simple
2. La estadística de prueba está dada por una fórmula

Pruebas de frecuencias observadas

Trata de probar si los resultados a partir de una muestra tienen concordancia con los esperados.

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

Dónde: "o" es el valor observado para cada una de dos o más clases, y "e" es el valor esperado correspondiente.

Para evaluar esta expresión, primero hay que determinar el valor esperado para cada clase de individuos, de acuerdo al planteamiento de la hipótesis.

3. **Distribución de la estadística de prueba:** cuando H_0 es verdadera X^2 sigue una distribución aproximada de Ji cuadrada con $(4-1) (4-1) = 09$ grados de libertad.
4. **Regla de decisión:** a un nivel de significancia de 0.05, rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de x^2 es mayor o igual a 16.92.
5. **Calculo de la estadística de pruebas.** Al desarrollar la formula tenemos:

Calculamos los valores teóricos para cada casilla.

$$(124*105)/238 = 54.7$$

$$(124*40)/238 = 20,8$$

$$(124*67)/238 = 34,9$$

$$(124*26)/238= 13.5$$

$$(18*105)/238 = 7,9$$

$$(18*40)/238 = 3,0$$

$$(18*67)/238 = 5.1$$

$$(18 \cdot 26) / 238 = 1,9$$

$$(58 \cdot 105) / 238 = 25,9$$

$$(58 \cdot 40) / 238 = 9,7$$

$$(58 \cdot 67) / 238 = 16,3$$

$$(58 \cdot 26) / 238 = 6,3$$

$$(38 \cdot 105) / 238 = 16,8$$

$$(38 \cdot 40) / 238 = 6,4$$

$$(38 \cdot 67) / 238 = 10,7$$

$$(38 \cdot 26) / 238 = 4,2$$

Una vez obtenidos los valores teóricos, aplicamos la fórmula.

$$X^2 = \sum_{N=1}^H \sum_{N=1}^K \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Dónde:

X^2 = Valor estadístico de la Ji cuadrada

f_o = frecuencia observada

f_e = frecuencia esperada

$$X^2 = (69,0 - 54,7)^2 / 54,7 + (6,0 - 20,8)^2 / 20,8 + (19,0 - 34,9)^2 / 34,9 + \dots + (3,0 - 6,4)^2 / 6,4 + (6,0 - 10,7)^2 / 10,7 + (8,0 - 4,2)^2 / 4,2 = 84,9$$

6. Decisión estadística:

Dado que $84,9 > 16,92$ se rechaza H_0 . Ello debido a que X^2_c (calculada) $> X^2_t$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P; por este motivo se declara significativa y se concluye que **sí hay correlación**

entre las variables independientes: los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo, y la variable dependiente: La solvencia de la CMAC

7. Decisión.

El estadístico calculado de 84.9 con 16 grados de libertad tiene una aceptable probabilidad y menor que 0.05, cayendo en el nivel de significancia. Por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .

8. Interpretación.

Existen diferencias significativas entre las frecuencias observadas, es decir entre las variables independientes: los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo, y la variable dependiente: La solvencia de la CMAC.

9. En conclusión las variables independientes como, “los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo, **determinan** La solvencia de la CMAC.

4.3.3. PRUEBA DE LA HIPOTESIS 3 (H3)

HE₃: “Los créditos financieros que realizan las MYPES, Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”

HE₀: “Los créditos financieros que realizan las MYPES, no Impactan en el desarrollo de la vida económica de la ciudad de Cerro de Pasco”

La relación de la Hipótesis puede quedar de la siguiente manera:

Desarrollo de la Economía de Pasco = f(Los créditos financieros que realizan las MYPES)

CUADRO N° 4.15

PRUEBA DE LA “JI” CUADRADA DE PEARSON DE LA HIPOTESIS 3

		...Los créditos financieros que realizan las MYPES.				TOTAL
		Si	No	Casi siempre	No sabe	
Desarrollo de la Economía de Pasco, está en función de....	Si	65	12	15	04	96
	No	11	08	14	02	35
	Casi Siempre	22	12	21	11	66
	No sabe	15	09	08	9	41
	Total	113	41	58	26	238

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LAS ENCUESTAS.

Para probar la hipótesis planteada se ha procedido así:

1. Nuestra muestra es aleatoria simple
2. La estadística de prueba está dada por la fórmula:

Pruebas de frecuencias observadas

Trata de probar si los resultados a partir de una muestra tienen concordancia con los esperados.

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

Dónde: "o" es el valor observado para cada una de dos o más clases, y "e" es el valor esperado correspondiente.

Para evaluar esta expresión, primero hay que determinar el valor esperado para cada clase de individuos, de acuerdo al planteamiento de la hipótesis.

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando H_0 es verdadera X^2 sigue una distribución aproximada de Ji cuadrada con $(4-1) (4-1) = 09$ grados de libertad.
4. Regla de decisión: a un nivel de significancia de 0.05, rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de x^2 es mayor o igual a 16.92.
5. Calculo de la estadística de pruebas. Al desarrollar la formula tenemos:
Calculamos los valores teóricos para cada casilla.

$$(113*96)/238 = 45.6$$

$$(113*35)/238 = 16,6$$

$$(113*66)/238 = 31.3$$

$$(113*41)/238 = 19.5$$

$$(41 \cdot 96) / 238 = 16.5$$

$$(41 \cdot 35) / 238 = 6.0$$

$$(41 \cdot 66) / 238 = 11,4$$

$$(41 \cdot 41) / 238 = 7.1$$

$$(58 \cdot 96) / 238 = 23.4$$

$$(58 \cdot 35) / 238 = 8,5$$

$$(58 \cdot 66) / 238 = 16.1$$

$$(58 \cdot 41) / 238 = 9,9$$

$$(26 \cdot 96) / 238 = 10.5$$

$$(26 \cdot 35) / 238 = 3,8$$

$$(26 \cdot 66) / 238 = 7.2$$

$$(26 \cdot 41) / 238 = 4,8$$

Una vez obtenidos los valores teóricos, aplicamos la fórmula.

$$X^2 = \sum_{N=1}^H \sum_{N=1}^K \frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$$

Dónde:

X^2 = Valor estadístico de la Ji cuadrada

f_0 = frecuencia observada

f_e = frecuencia esperada

$$X^2 = (65 - 45.6)^2 / 45.6 + (12 - 16.6)^2 / 16.6 + (15 - 31.3)^2 / 31.3 + \dots + (9 - 3.8)^2 / 3.8 + (8.0 - 7.2)^2 / 7.2 + (9 - 4.8)^2 / 4.8 = 53.0$$

6. Decisión estadística:

Dado que $53.0 > 16.92$ se rechaza H_0 . Ello debido a que X^2_c (calculada) $> X^2_t$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P; por este motivo se declara significativa y se concluye que sí hay correlación entre: Desarrollo de la Economía de Pasco y Los créditos financieros que realizan las MYPES

7. Decisión.

El estadístico calculado de 53 con 16 grados de libertad tiene una aceptable probabilidad y menor que 0.05, cayendo en el nivel de significancia. Por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .

8. Interpretación.

Existen diferencias significativas entre las frecuencias observadas, es decir entre las variables: Desarrollo de la Economía de Pasco y los créditos financieros que realizan las MYPES.

9. En conclusión, las variables, “los créditos financieros que realizan las MYPES influyen en Desarrollo de la Economía de Pasco”

CONCLUSIONES

1. Toda empresa y en este caso la Caja Municipal de Ahorro y Crédito y en principio los clientes tienen que creer en ella, y una de las formas de creer en ella, es que la CMAC muestre solvencia económica. La CMAC ha mostrado seriedad y solvencia a sus clientes.
2. El Estudio muestra la hegemonía en créditos, maneja con certeza, los intereses que va a cobrar y dice con seriedad los montos de créditos que ofrece; la solvencia también se muestra en el número de clientes que tiene.
3. El reflejo de la eficiencia de la CMAC, se muestra en la seriedad y eficiencia de la gerencia y de los funcionarios que lo acompañan; ello se muestra en el marketing, en la atención etc. Ello trae el éxito de la Caja.
4. La CMAC es una microfinanciera que viene coadyuvando al desarrollo de la provincia de Pasco, otorgando préstamos a la MYPES, a las personas naturales, con sus diferentes tipos de créditos.
5. La decisión estadística es que el estadístico calculado de $56,27 = X^2_c$ (calculada) **es mayor** que $X^2_t = 16,92$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P (probabilidad); por este motivo se declara significativa y se concluye que sí hay relación entre: El éxito de la Caja Municipal de Ahorro y crédito como variable dependiente, con las variables independientes: Solvencia Económica, el número de clientes tasa de interés y la buena Gerencia de la CMAC.

6. El costo de capital, (los intereses), los depósitos de ahorro de una u otra manera solventan e influyen en la calidad de los montos de los préstamos, a los socios y microempresas que lo solicitan.
7. La decisión estadística es que el estadístico calculado de $84,9 = \chi^2_c$ (calculada) **es mayor** que $\chi^2_t = 16,92$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P (probabilidad); por este motivo se declara significativa y se concluye que **sí hay correlación** entre las variables independientes: los préstamos de las MYPES y de personas naturales, ahorros y depósitos a plazo fijo, y la variable dependiente: La solvencia de la CMAC
8. La decisión estadística es que el estadístico calculado de $53,0 = \chi^2_c$ (calculada) **es mayor** que $\chi^2_t = 16,92$ (de la tabla) al nivel de 0.05 P (probabilidad); por este motivo se declara significativa y se concluye que sí hay correlación entre: Desarrollo de la Economía de Pasco y Los créditos financieros que realizan las MYPES
9. El estudio ha concluido que La competitividad, la eficiencia y la eficacia de la Caja Municipal de ahorro y credito, ha determinado para que incrementen los préstamos a los socios y los créditos a las MYPES.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la Gerencia de La Caja municipal de ahorro y crédito (CMAC) que haga conocer mediante boletines o trípticos los beneficios anuales de los aportes y los ahorros de los socios.
2. Se recomienda a la CMAC, que los requisitos que se les pide a los socios y a los microempresarios, sean de fácil acceso, para facilitar los préstamos o créditos, y que las tasas de interés sean menores que los del mercado; para ello tiene que buscarse mecanismos de negociación con los interesados de los créditos.
3. Se recomienda que la CMAC haga inversiones en los sectores productivos y de esta manera el dinero tenga más rentabilidad.
4. En todo negocio de dinero inclusive con los bancos comerciales, siempre existe problemas de morosidad, frente a ello sugerimos que se refinance la deuda a un plazo más largo, sin necesidad de cobros coactivos, toda vez que los retrasos son normales.
5. Sugerimos que se haga un agresivo programa de capacitaciones al personal que está en contacto con la atención al público; pero también al personal técnico, la capacitación debe hacerse en análisis de créditos en marketing y en software de análisis financiero.

BIBLIOGRAFIA

1. GREMIOS EXPRESAN APOYO AL PROGRAMA DE CRÉDITOS PYME. (2008). El Comercio, p. B3
2. HIRANO, R. (2006) Una mirada a las políticas públicas a favor de las MYPE en América Latina. El Comercio, p. B5.
3. HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto-HERNANDEZ CALLADO, Carlos, BATTISTA LUCIO, Pilar (2006) "Metodología de la Investigación", Cuarta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México.
4. FUENTES, Eddy (2009), "Sistema de información Gerencial", Lima.
5. PORTOCARRERO MAISCH, Felipe (2006). "Micro finanzas en el Perú, experiencias y perspectivas" UP. Lima Perú.
6. GONZLES VEGA, Claudio. (2008). "El reto de las micro finanzas en América Latina". Edic. Mercurio. Lima Perú.
7. VELASCO, Alejandro. (2009). "Los retos del sistema financiero en el Desarrollo de las MYPES en el Perú". Lima Perú.
8. D.S.N° 191-86-EF. (1986). "Creación de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito"-FEPCMAC.

ANEXO

ANEXO N° 01
UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ECONOMÍA

ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente encuesta tiene como objetivo recabar información relacionada con la investigación científica titulada: “**LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO – HUANCAYO SUS INVERSIONES Y CAPTACIONES EN LA PROVINCIA DE PASCO 2007-2014**”

Por lo que se solicita que las preguntas que a continuación se le presentan sean contestadas marcando un aspa (X), frente a la interrogante. De antemano les agradecemos su participación.

PREGUNTAS A LOS FUNCIONARIOS DE LA CMAC

1. ¿Usted piensa que todavía existen fallas en la atención del Público usuario?
 - Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe

2. El personal Técnico y administrativo ¿Es continuamente capacitado para que cumpla con su labor en la Caja?
 - Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe

3. La Caja ¿Pasó por alguna crisis Financiera y económica por culpa de una mala gestión?
 - Si

- No
 - Casi siempre
 - No sabe
4. Las Tasas de Interés a los créditos ¿son un inconveniente grande para la disminución de los créditos?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
5. La Caja, ¿está haciendo inversiones en infraestructura para la mejor atención de los Clientes?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
6. ¿Usted piensa que la política de premios a los socios cumplidos es buena, como para captar más clientes?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
7. ¿Hay deserción de clientes de la Caja?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe

8. Usted como trabajador de la Caja: ¿Piensa que la referida empresa es solvente económicamente?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
9. Usted ¿cree que el número de clientes es un factor que hace que la empresa sea solida económicamente?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
10. ¿Usted piensa que la Competitividad entre Caja, determinan la eficiencia y la eficacia de los créditos a los clientes?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe

PREGUNTAS A LOS CLIENTES

1. ¿Usted ha solicitado algún crédito de la Caja?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
2. ¿Usted tiene alguna queja contra la Caja Municipal?
- Si
 - No
 - Casi siempre

- No sabe
3. ¿Los trabajadores de la Caja atienden con esmero a los socios de la CMAC?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
4. ¿Usted ha tenido algún embargo Coactivo por parte de la Caja por haberse atrasado en los pagos de los créditos?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
5. ¿Usted se encuentra satisfecho con la atención y los servicios que le da la Caja?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
6. ¿Usted piensa que la Tasa de interés que le cobra la CMAC por los créditos que ha recibido ¿son menores que lo que cobra la banca comercial?
- Si
 - No
 - Casi siempre
 - No sabe
7. ¿Usted cree que una excelente administración o Gerencia de la Caja, hace que esta tenga éxito en su desarrollo y crecimiento?

- Si
- No
- Casi siempre
- No sabe

8. ¿Usted cree que los ahorros que tienen los clientes, solventan y determinan los montos de los créditos de consumo y los créditos a las MYPES?

- Si
- No
- Casi siempre
- No sabe