

**UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADOS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**AMINTA MICHELLE JUAREZ ZAVALA
QUETZALTENANGO, OCTUBRE DE 2016.**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

AUTORIDADES

RECTOR MAGNIFICO

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTORA GENERAL DEL CUNOC M Sc. María del Rosario Paz Cabrera
SECRETARIA ADMINISTRATIVA M Sc. Silvia del Carmen Recinos Cifuentes

REPRESENTANTE DE CATEDRATICOS

M Sc. Héctor Obdulio Alvarado Quiroa
Ing. Edelman Cándido Monzón López

REPRESENTANTES DE LOS EGRESADOS DEL CUNOC

Licda. Tatiana Cabrera

REPRESENTANTES DE ESTUDIANTES

Br. Luis Ángel Estrada García
Br. Julia Hernández

DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE POSTGRADOS

M Sc. Percy Iván Aguilar Argueta

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente: M Sc. Percy Iván Aguilar Argueta

Secretario: M Sc. Benito Rivera

Coordinador: M Sc. Jorge Santisteban

Examinador: M Sc. Walter Santizo

M Sc. Pablo José Maldonado
Asesor de Tesis

NOTA: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas y opiniones sustentadas en la presente tesis (artículo 31 del Reglamento de Exámenes Técnicos y Profesionales del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala)



USAC
TRICENTENARIA
 Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
Departamento de Estudios de Postgrado
 Secretaria



EL INFRASCrito DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

CERTIFICA:

Que ha tenido a la vista el libro de Actas de Exámenes Privados del Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Occidente en el que se encuentra el acta No. 151/2016 la que literalmente dice:-----

En la ciudad de Quetzaltenango, siendo las nueve horas del día miércoles veintiséis de octubre del año dos mil dieciséis, reunidos en el salón de sesiones del Departamento de Estudios de Postgrado, el Honorable Tribunal Examinador, integrado por los siguientes profesionales: **Presidente:** M Sc. Percy Aguilar ; **Secretario:** M Sc. Benito Rivera; **Coordinador:** M Sc. Jorge Santisteban; **Asesor:** M Sc. Pablo José Maldonado; **Experto:** M Sc. Walter Santizo; con objeto de practicar el **Examen Privado** de la Maestría en **Administración Financiera**, en el grado académico de **Maestra en Ciencias** de la Licda. **Aminta Michelle Juárez Zavala**, identificada con el número de carné **201390214** procediéndose de la siguiente manera:-----

PRIMERO: La sustentante practicó la evaluación oral correspondiente, de conformidad con el Reglamento respectivo.-----

SEGUNDO: Después de efectuadas las preguntas necesarias, los miembros del tribunal examinador procedieron a la deliberación, habiendo sido el dictamen **FAVORABLE**-----

TERCERO: En consecuencia la sustentante **APROBO** con observaciones las cuales son entregadas al estudiante para su incorporación al trabajo de investigación en coordinación con su asesor cubriendo así todos los requerimientos académicos necesarios previo a otorgarle el título profesional de **MAESTRA EN ADMINISTRACION FINANCIERA**.-----

CUARTO: No habiendo más que hacer constar, se da por finalizada la presente, en el mismo lugar y fecha una hora con treinta minutos después de su inicio, firmando de conformidad, los que en ella intervinieron.-----

Y para los usos legales que a la interesada convengan, se extiende, firma y sella la presente **CERTIFICACIÓN** en una hoja membretada del Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala a los tres días del mes de noviembre del año dos mil dieciséis.-----

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Certifica:


Yomara Yamileth Rodas De León
 Secretaria de Postgrados

Vo. Bo.


M. Sc. Percy Juan Aguilar Arqueta
 Director de Postgrados



Quetzaltenango, 02 de Noviembre de 2016

Ms. B. Aguilar

MSc. Percy Iván Aguilar.
Director Departamento de Postgrados.
Centro Universitario de Occidente.
Universidad de San Carlos de Guatemala.
Su Despacho.

Respetable Maestro Percy.

En base a las observaciones indicadas en el Examen Privado de Tesis del Departamento de Postgrados del Centro Universitario de Occidente, con Dictamen FAVORABLE CON OBSERVACIONES, realizado 26 de Octubre de 2016; se procedió a elaborar y revisar las mismas las cuales se apegaron a las sugerencias de los respetables miembros de la terna examinadora del trabajo de Tesis Titulado : **“ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU INCIDENCIA EN LA EMPRESARIALIDAD DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**; elaborado por el Licenciado **AMINTA MICHELLE JUAREZ ZAVALA**, con carné No. 201390214 de la Maestría en Administración Financiera.

Sin otro particular me suscribo atentamente.

Pablo José
MSc. Pablo José de León M.
Asesor de Tesis.

M.Sc. Pablo José de León Maldonado
Amon. de Empresas y Recursos Humanos
Colegiado No 7618

CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSTGRADOS
03 NOV 2016
SECRETARIA
FIRMA: *[Signature]*
HORA:



USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
Departamento de Estudios de Postgrado



Secretaria

ORDEN DE IMPRESIÓN POST-CUNOC-045-2016

El Infrascrito Director del Departamento de Estudios de Postgrado del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de tener a la vista el dictamen correspondiente del asesor y la Certificación del acta No. 151-2016 de fecha 26 de Octubre del año dos mil dieciséis, suscrita por los Miembros del Tribunal Examinador designados para realizar Examen Privado de la Tesis Titulada **“Acceso al Financiamiento Bancario y su incidencia en la empresarialidad de la ciudad de Quetzaltenango”**, presentada por la maestrante **Aminta Michelle Juárez Zavala** con número de carné **201390214** previo a conferírsele el título de **Maestra en Ciencias en Administración Financiera**, **autoriza** la impresión de la misma.

Quetzaltenango, 03 de Noviembre de 2016.

IMPRIMASE

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


M. Sc. Percy Iván Aguilar Argueta
Director



cc. Archivo

ÍNDICE

INTRODUCCION.....	3
Estado del Arte de la Investigación:	6
CAPITULO I.....	12
MARCO TEORICO CONTEXTUAL.....	12
1.1 Monografía de la Ciudad de Quetzaltenango	12
1.1.1 Ubicación	12
1.1.2 Historia	12
1.1.3 Economía	13
1.2 Instituciones Bancarias	14
1.2.1 Historia	14
1.2.2. Marco legal	14
1.2.3 Supervisión	18
1.3 Empresarialidad	22
CAPITULO II.....	24
MARCO TEORICO CONCEPTUAL	24
2.1 Financiamiento	24
2.1.1 Definición	24
2.1.2 Tipos de Financiamientos	24
2.1.3 Entidades Financieras	29
2.1.4 Préstamos Bancario	31
2.2 Empresarialidad	31
2.2.1 Definición	31
2.2.3 Características del emprendedor:.....	32
2.2.4 Habilidades del emprendedor:.....	33
2.2.5 Ventajas y desventajas de ser emprendedor	35
2.2.6 Proceso de Creación de una empresa:.....	36
2.2.7 Riesgos que enfrentan los emprendedores.....	38
2.2.8 Toma de decisiones para emprendedores	39
2.3. Fuentes de financiamiento más comunes orientadas emprendedores.....	40
CAPITULO III	43
PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	43

ENTIDADES FINANCIERAS DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO	43
PRESENTACION Y DISCUSION DE RESULTADOS.....	53
EMPRENEDORES DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO	53
COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	63
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES.....	68
PROPUESTA	69
LINEA DE CREDITO PARA EMPRENEDORES DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO ...	69
ANEXOS	80
Anexo No.1 Sujetos de Investigación.....	80
Anexo No.2 Instrumentos de Investigación	81

INTRODUCCION

La economía de la ciudad de Quetzaltenango es la más importante en la región occidental de Guatemala, dónde el desarrollo empresarial posee una gran concentración de comercio artesanal e industrial; aspectos comerciales, de servicios, sociales, instancias políticas, gubernativas y culturales, entre otras, atraen a muchas personas de lugares cercanos y otros departamentos, por lo que Quetzaltenango se convierte en una ciudad que concentra el comercio y los servicios en el occidente del país. Es muy interesante observar como la población de Quetzaltenango ha tenido que creer en el fenómeno de la empresarialidad, reconociendo que solo así se produce riqueza, se crean fuentes de empleos y se genera progreso a la ciudad.

La empresarialidad constituye un factor importante en el desarrollo de la economía; con la empresarialidad se crean nuevos productos y servicios que buscan satisfacer las necesidades diarias del ser humano a través de nuevas empresas; dirigidas por empresarios, siendo aquellas personas que se animan a invertir, y ciertamente a arriesgar, motivados por la falta de empleos, deciden iniciar con un negocio capitalizándolo a través de los recursos propios o familiares del emprendedor, lo que hace que el emprendimiento resulte una tarea difícil, porque muchos de ellos no cuentan con estos recursos; y cómo pensar en obtener un financiamiento bancario, si los bancos del sistema limitan su acceso a través de la escasa implementación de líneas de crédito destinadas al apoyo de estas actividades. El contar con una inversión inicial facilita la acción de emprender y permite a todos los individuos, que posean la idea de negocio, a convertirse en nuevos empresarios. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Un tema importante al iniciar la empresarialidad es el desarrollo de una oferta de financiamiento apropiada para las necesidades a lo largo de las diferentes etapas del proceso del desarrollo emprendedor; ante estas circunstancias, el financiamiento adecuado es la clave determinante el éxito de un emprendimiento; considerando que las

instituciones bancarias no cuentan con líneas de financiamiento enfocadas al apoyo de la empresarialidad. La dificultad de acceso a financiamiento bancario ha llevado a buscar alternativas o estrategias como la distribución del financiamiento de su negocio en distintas fuentes, una parte con dinero propio y el resto se obtiene solicitando préstamos a familiares, amigos y cooperativas de ahorro y crédito; esta dilución de fuentes de financiamiento es una estrategia que permite que muchos negocios inicien, pero no es una estrategia que garantice que se consigan montos elevados. Al no contar con el acceso para este tipo de financiamiento no solamente se pierde una oportunidad tanto para el emprendedor como para los bancos del sistema; al dejar de atender a un sector importante que tendrá un fuerte crecimiento a largo plazo, que en un futuro podría favorecer a la solidez y rotación de la cartera del sistema bancario nacional.

El presente estudio presento como interrogantes las siguientes: ¿Cuál es el acceso al financiamiento bancario para apoyar la empresarialidad en la ciudad de Quetzaltenango?; ¿Qué tipos de financiamiento bancario se ofrece para los nuevos empresarios?; ¿Cuáles son los requisitos para que los empresarios puedan obtener un financiamiento bancario?; ¿Cuál es el conocimientos del plan de negocios de los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango?; ¿Cuáles son los requisitos adecuados para el acceso a financiamiento bancario?

Esta investigación se justifica ya que es importante establecer que el acceso al financiamiento bancario hace posible que muchas ideas se conviertan en negocios y, también, influye sobre su escala y capacidad para generar empleos. Si bien el éxito y el tamaño de un negocio no se determinan únicamente por la facilidad de financiar su inicio, el hacer esfuerzos por que existan mecanismos de financiamiento bancarios flexibles y disponibles en la ciudad de Quetzaltenango sí sería una buena forma de empezar.

Los emprendedores se beneficiarán con este estudio, ya que además de necesitar una idea innovadora, con potencial de crecimiento y de un equipo de trabajo competente, necesita conocer las fuentes de financiamiento que tiene al alcance y las cuales podría utilizar para dar marcha a su sueño empresarial, es así como la investigación pretende ser una guía de información para emprendedores que se enfrenten a la difícil pregunta de ¿Cómo financiar su proyecto?

La investigación determino los siguientes objetivos: establecer el acceso al financiamiento bancario y su incidencia en la empresarialidad en la ciudad de Quetzaltenango; identificar los tipos de financiamiento bancario que se ofrece para los nuevos empresarios; establecer los requisitos para que los empresarios puedan obtener un financiamiento bancario; identificar el conocimiento del plan de negocios de los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango y identificar los requisitos adecuados para el acceso al financiamiento bancarios según los emprendedores.

El presente trabajo de investigación se realizó en las instituciones que conforman el Sistema Bancario de la ciudad de Quetzaltenango, que sean supervisadas por la Superintendencia de Bancos; así también se investigó a un grupo de empresarios éxitos de la ciudad de Quetzaltenango; el estudio fue de carácter transaccional ya que se realizó una sola medición utilizando los meses de mayo a julio de 2016; el estudio se basó teóricamente en los aspecto de los conocimientos relacionados al financiamiento bancario y el emprendimiento.

El trabajo de investigación utilizó la hipótesis siguiente: la ciudad de Quetzaltenango cuenta con un alto financiamiento bancario que se relaciona positivamente en un nivel alto de empresarialidad de los negocios actuales. La técnica e instrumentos aplicados fueron la entrevista por medio de una Guía de Entrevista estructurada para los sujetos de estudio, y así obtener un diagnóstico de la situación de cada sujeto en particular.

Para esta investigación la población objeto de estudio fueron 8 bancos que conforman el Sistema Bancario de la ciudad de Quetzaltenango. Así mismo, se investigaron a 9 empresarios éxitos de la ciudad de Quetzaltenango, utilizando una muestra no probabilística por medio del muestreo intencional.

El diseño de investigación utilizado fue No Experimental ya que se observó el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural, sin manipular las variables para después analizarlas; con un subtipo Transversal utilizando una medición en el tiempo definido para

el estudio; con clase correlacional causal analizando la relación que existe entre dos variables de investigación, variable independiente y dependiente.

El trabajo de tesis se presenta en forma capitular distribuido de la siguiente manera: El capítulo I presenta el Marco Teórico Contextual que contiene la descripción general y resumida de la Ciudad de Quetzaltenango, así también información general de las Instituciones Bancarias del país quienes fueron objeto de estudio.

El capítulo II contiene el Marco Teórico Conceptual constituye el fundamento teórico y conceptual de las variables de estudio presentadas como variable independiente Financiamiento y variable dependiente Empresarialidad.

En el capítulo III se realiza la Presentación y Discusión de Resultados contienen la información tabulada y presentada gráficamente de los datos obtenidos en la investigación de campo. Los resultados de la investigación de campo se presentan en forma de discusión con los antecedentes y el marco teórico conceptual.

Con la investigación de campo se acepta parcialmente la hipótesis de investigación ya que la correlación existente entre variables es del 62%, utilizando para su análisis la Q de Kendall en donde se relacionan las dos variables de investigación determinando que si existe una alta relación entre el Financiamiento y la Empresarialidad en la ciudad de Quetzaltenango.

Estado del Arte de la Investigación:

A continuación se presentan diferentes estudios relacionados a las variables de investigación que sirven de referencia sobre lo que sea investigado en otros escenarios y contextos distintos a la presente investigación; los cuales servirán de apoyo fundamental para el análisis y discusión de resultados de la presente.

Juárez (2008) En el trabajo de tesis realizado en la cabecera departamental del municipio de Zacapa, se realizó una investigación, la cual participaron 15 propietarios o gerentes de micro, pequeñas y medianas empresas panificadoras de esta ciudad, el objetivo principal de esta investigación fue determinar el uso del crédito bancario como estrategia de apalancamiento financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas panificadoras de la cabecera departamental de Zacapa.

Se utilizó una entrevista personalizada con cada uno de los sujetos de la investigación; de lo cual se concluyó que 10 de las 15 empresas en estudio tienen apalancamientos financieros negativos o neutros, y sólo 5 de ellas están haciendo un uso adecuado de los créditos como estrategia para lograr el crecimiento de sus respectivas empresas. Este trabajo recomienda analizar todas las opciones de financiamiento disponibles, a fin de elegir la tasa de interés más baja, con lo que se estaría logrando un incremento en el grado de apalancamiento financiero y la consiguiente mejora de las utilidades.

La Investigación Propone dar a conocer a disposición de las micro, y pequeñas empresas panificadoras de la cabecera departamental de Zacapa un portafolio informativo sobre opciones de inversión en el sistema bancario

De la Mora (2006) En el municipio de Colima, estado de Colima del país de México se realizó una investigación en las pequeñas empresas del sector manufacturero del municipio de Colima según el Censo Estatal de Unidades Económicas compuesto por 78 empresas, teniendo como objetivo principal el analizar las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufacturero del municipio de Colima, para identificar: a) Las fuentes de financiamiento principales de las pequeñas empresas manufactureras, b) Caracterizar cualitativa y cuantitativamente las exigencias financieras de las empresas pequeñas del sector manufacturero del municipio de Colima y c) Determinar el destino proyectado de los recursos financieros requeridos, en factores como crear una nueva línea de productos, abrir nuevos mercados y abrir sucursales.

La investigación utilizó un cuestionario, el cual fue diseñado para ser respondido por medio de fases, del cual se concluyó que al realizar el análisis de las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima, en orden de importancia, el 60% de las empresas contestó que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, le sigue la banca comercial un 17%, los préstamos familiares, recursos propios y clientes el 17% y, finalmente, la banca de desarrollo y las cajas de ahorro con un 3% cada una, y recomienda que empresarios necesitan identificar con claridad el tipo de crédito que necesitan para el desarrollo de la empresa.

Padilla (2008) La investigación desarrollada específicamente en la Pontificia Universidad Javeriana del país de Bogotá, con el fin de conocer los factores que fueron claves para el fomento y la motivación hacia el emprendimiento por parte de los estudiantes de últimos semestres de la carrera de Administración de Empresas en la Pontificia Universidad Javeriana, se les realizó una encuesta a aquellos estudiantes cuyo taller de grado fue la creación de una empresa, teniendo como objetivo principal evaluar el impacto que ha tenido el emprendimiento en el Espíritu de Empresarial del estudiante y/o egresado Javeriano y estudiar los factores claves para ser exitosos.

Con ayuda de una encuesta se pudo concluir que se puede demostrar el buen trabajo que ha venido realizando la Pontificia Universidad Javeriana en cuanto al tema de emprendimiento. La generalización de estos resultados se basa en el fortalecimiento del programa de emprendimiento en la carrera. En otras palabras, se nota la necesidad que tienen los estudiantes y la misma carrera de incluir el emprendimiento como algo inherente al pensum de Administración de Empresas, pues es importante que se inculque en los alumnos desde el inicio de la carrera con el fin de despertar la mentalidad emprendedora e innovadora. Por medio de su programa de administración de empresas busca darles a sus estudiantes todas las herramientas necesarias para que se formen como administradores integrales y sensibles de la realidad. Busca también que por medio del conocimiento los estudiantes desarrollen sus habilidades y competencias al máximo con el fin de impulsarlos hacia la creación de proyectos viables, innovadores y bien planeados.

Y recomienda que el programa de emprendimiento cree un sistema de información en doble vía que tenga los siguientes requisitos: 1. Proporcione información a los estudiantes y/o egresados sobre las diferentes actividades referentes al tema de emprendimiento realizadas por la Carrera de Administración de Empresas. 2. Caracterizar a los estudiantes y/o egresados de acuerdo a la solicitud de requerimientos, y 3. Información estadística de los estudiantes y/o egresados.

Argueta (2006) Para conocer de Empresarialidad se puede citar una investigación realizada en la Ciudad de Quetzaltenango donde se estudiaron a todos los estudiantes de la licenciatura de Administración de Empresas de la Universidad Rafael Landívar de la Ciudad de Quetzaltenango, la cual tiene por objetivo determinar el nivel de conocimiento sobre empresariedad en los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas Y Empresariales de la ciudad de Quetzaltenango, como alternativa de solución al desempleo. Después de realizadas las entrevistas se pudo concluir que los estudiantes de la Licenciatura en Administración de Empresas, de la Universidad Rafael Landívar, de la ciudad de Quetzaltenango, objeto de estudio, tienen un nivel bajo de empresariedad por falta de conocimiento teórico, pero poseen el conocimiento práctico porque la mayoría actualmente trabaja y saben cómo funciona una empresa.

Y concluyo que al analizar que los estudiantes objeto de estudio de la licenciatura en administración de empresas, de la universidad Rafael Landívar, de la ciudad de Quetzaltenango, tienen poca empresariedad por falta de conocimientos teóricos, se recomienda enseñarles desde las aulas universitarias como crear una empresa, que tramites deben de realizar, para que ellos conozcan en que consiste la empresariedad. Y se propone elaborar una guía para los estudiantes de la licenciatura en administración de empresas, conozcan cómo se debe establecer una empresa.

Gómez, et. al (2006) Se realizó una investigación en el País de Colombia, donde se utilizó como fuente de información primaria 30 entrevistas a representantes de organismos de apoyo y funcionarios públicos y la secundaria corresponde a decretos, códigos y la Constitución Política analizados con el apoyo de expertos en legislación, teniendo como

objetivo El objetivo identificar las leyes, normas y medidas generales formuladas por el gobierno colombiano para el fomento de la creación de nuevas empresas, con el propósito de exponer algunas recomendaciones para la promoción de la actividad emprendedora en el país.

Después de analizarse las fuentes de información pudo concluirse que, si bien en Colombia existen normas y medidas de apoyo generales y específicas relacionadas con la actividad emprendedora, sus niveles de claridad y especificidad son cuestionables. Esta afirmación es producto de que el ordenamiento jurídico no es claro. Las leyes, decretos y resoluciones están dispersos e involucran una serie de organismos poco articulados que dificultan su concreción en términos prácticos. Las normas generales, aunque precisas, generan ambigüedad ya que en la práctica poco se propicia el derecho a la libre empresa y a la asociación, y los mecanismos de regulación son poco eficaces, siendo así, recomienda retomar las leyes y normas específicas de fomento a la actividad empresarial, e involucrar en ellas, de forma más coherente y precisa, la promoción de la creación de nuevas empresas y los mecanismos de regulación requeridos y establecer leyes e incentivos económicos claros que fomenten la creación de fondos de capital de riesgo y de otros mecanismos de financiación privados que faciliten la creación de nuevas empresas.

Ixchop (2014) En la ciudad de Mazatenango del departamento de Suchitepéquez del país de Guatemala, se realizó una investigación utilizando boletas de opinión con preguntas abiertas, cerradas de opinión múltiple dirigidas a empresarios del sector de confección, estos como fuente primaria y como fuente secundaria representantes de entidades financieras localizadas en esta ciudad; teniendo como objetivo principal identificar las fuentes de financiamiento para la pequeña empresa del sector de confección de la ciudad de Mazatenango, con el propósito presentar al empresario una herramienta practica cuyo contenido le sea útil para elegir y optimizar los recurso financieros a utilizar. Concluyendo que el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, siendo los préstamos con instituciones financieras el más común, otorgando como monto promedio la cantidad de Q 30,000.00 generalmente en los meses de enero, septiembre y diciembre; y se

recomienda que, al momento de aplicar y adquirir un préstamo, el empresario cuente con un plan de inversión ajustado a una realidad de la demanda que presenta y a sus necesidades prioritarias.

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONTEXTUAL

1.1 Monografía de la Ciudad de Quetzaltenango

Barrios (2011) Indica que el departamento de Quetzaltenango está ubicado en la Región VI (suroccidente) del país. Ocupa una superficie aproximada de 1,951 Km² y su cabera departamental, la Ciudad de Quetzaltenango, se ubica aproximadamente a 2,222 metros sobre el nivel del mar. En el 2010, a lo largo de sus 24 municipios vivían poco más de 770 mil personas. Se estima que un 42 % de sus habitantes vive en áreas rurales.

La ciudad de Quetzaltenango se constituye en un lugar estratégico para el comercio, la prestación de servicios, industria textil y licorera a nivel nacional. Sin dejar fuera el incremento que ha tenido el sector de la construcción de centros comerciales, colonias y condominios; además de ser el centro de los servicios educativos en todos los niveles.

Quetzaltenango es la capital del departamento de Quetzaltenango, siendo la segunda ciudad más importante de Guatemala, ubicada en el altiplano del país, contando con una población de 300,000 habitantes en la zona metropolitana, debido al flujo comercial-educativo la población se incrementa en un 10% más.

1.1.1 Ubicación

Las colindancias municipales de la ciudad de Quetzaltenango, esta al norte con San Mateo, La Esperanza, Olinstepeque y San Andrés Xecúl (Totoncapán); al este con Zunil, Almolonga, Cantel y Salcaja; al oeste con Concepción Chiquirichapa y San Martín Sacatepéquez y al Sur con Zunil y El Palmar.

1.1.2 Historia

Son muy pocos los conocimientos de la etnohistoria de Quetzaltenango, pero se cree que en épocas remotas solamente existía una laguna, que con el transcurrir de los años se fue sedimentando.

Según datos de diccionarios geográficos se menciona que una particularidad de la ciudad radica sigue ubicada en el mismo lugar en que se fundó unos miles de años antes de la conquista; por el contrario, ha seguido creciendo dentro del mismo valle del altiplano.

Aun no se ha podido determinar con exactitud el origen del nombre, pero los K'iche'es dieron a este lugar el nombre de Xelahub y Xelahun Quen (Lugar de los diez venados). Siendo relacionado con las guerras comunes entre K'iche'es y Kaqchikeles.

Quetzaltenango obtuvo el título de la ciudad en 1825, por decreto de la Asamblea Constituyente; El nombre de Quetzaltenango se oficializó según el Decreto-Ley número 92-84 tanto para el departamento como para ciudad.

Años después de la independencia. El 02 de febrero de 1838 los pueblos del Altiplano Occidental y del Oeste, actualmente los departamentos de Quetzaltenango, Totonicapán, Sololá, San Marcos, Quiché, Retalhuleu y Suchitepéquez, considerándose lesionados con la política central y en defensa propia decidieron separarse y valerse por sus propios medios, y así formar el Sexto Estado de la República del Centro.

Posterior a esto, se inició la construcción de la metrópoli de Quetzaltenango, construyendo alrededor del área del parque central edificios copias de Grecia, es así, como se construyó el Edificio Rivera, el Pasaje Enríquez, el Banco de Occidente y la Casa de la Cultura. Al mismo tiempo se inició la construcción del primer ferrocarril eléctrico, el cual viajaba hacia la Costa Sur y se unía a los ferrocarriles nacionales, siendo su sede la ciudad de Quetzaltenango.

Durante los años de 1950 al 1964, crece la ciudad al establecerse más fábricas, de las tradicionalmente establecidas como Fabrica de Cantel y Capuano, es así, como la Cervecería Nacional y la Embotelladora Nacional empiezan a formar parte de la estructura económica de la ciudad. (www.eguate.com. 2015)

1.1.3 Economía

Debido a la gran concentración de comercio artesanal e industrial y de servicios, Quetzaltenango es considerada la segunda ciudad más importante de Guatemala.

La ciudad de Quetzaltenango concentra el comercio y los servicios en el occidente del país, debido a que atrae muchas personas de lugares cercanos y otros departamentos debido a los aspectos comerciales, de servicios, educativos (a nivel primario, secundario y universitario), sociales, de instancias políticas, gubernamentales, gubernamental, entre otras.

Cuenta con una población económicamente activa, según los datos del 2,010, asciende a 54,412 según lo proyectado para el año 2013, representando al 37.43% de la población,

de las cuales 35,367 son hombre y 19,145 mujeres; alberga una gran variedad de restaurantes, centros comerciales, plazas, avenidas, hoteles y tiendas ubicadas principalmente entre las zonas 1, 3 y 9.

Sus cultivos principales son el café, maíz, manzana, brócoli, lechuga, palma africana, ajonjolí, arroz y hule, es también una zona ganadera, industrial y de gran actividad comercial y de servicios.

La ciudad es considerada un punto turístico importante, ya que de ella parten excursiones para diferentes destinos del país.

1.2 Instituciones Bancarias

1.2.1 Historia

En el siglo XX en el año de 1800, se inician los movimientos para fundar el primer banco privado en el corazón de Quetzaltenango, el 25 de mayo de 1881 aquella idea se volvía realidad, 2 semanas después el 10 de junio a través de un acuerdo Gubernativo se reconoce oficialmente la formación del Banco de Occidente como sociedad anónima.

El Banco de Occidente fue uno de los primeros en importancia de Guatemala, por lo que fue centro de eventos trascendentales en la economía e historia del país, por ejemplo, el primero de marzo de 1883 cuando se realiza por primera vez en la historia de Guatemala la emisión del papel moneda en diferentes denominaciones, labor que realiza hasta fines de 1924 cuando se hace la conversión de la moneda y se estableció el Quetzal y crea el Banco Central de Guatemala como único instituto de emisión.(www.experienceguatemala.com. Mayo 2015)

1.2.2. Marco legal

Un banco es una empresa financiera encargada de captar recursos en la forma de depósitos y prestar dinero, como a la prestación de servicios financieros. (www.experienceguatemala.com. Mayo 2015)

El reglamento para la constitución de bancos privados nacionales y el establecimiento de sucursales de banco extranjeros a través del anexo a la resolución JM 78-2003, en el

artículo No, 2 indica que la solicitud de constitución de bancos se presentará a la Superintendencia de Banco según lo dispuesto en el artículo 7 del decreto número 19-2002 del Congreso de la Republica, Ley de banco y Grupos Financieros.

El artículo número 9, establece que el monto mínimo de capital pagado inicial deberá ser cubierto totalmente en efectivo, en moneda nacional o en moneda extranjera, en este último caso, por su equivalente en quetzales, y deberá depositarse en el Banco de Guatemala a la orden de la nueva entidad.

El decreto número 19-2002 en su artículo número 2 Intermediación Financiera: los bancos autorizados conforme a esta ley o leyes específicas podrán realizar intermediación financiera bancaria, consistente en la realización habitual, en forma pública o privada, de actividades que consistan en la captación de dinero, o cualquier instrumento representativo del mismo, del público, tales como la recepción de depósitos, colocación de bonos, títulos u otras obligaciones, destinándolo al financiamiento de cualquier naturaleza, sin importar la forma jurídica que adopten dichas captaciones y financiamientos. (www.experienceguatemala.com. Mayo 2015)

Artículo 41 decreto número 19-2002 Operaciones y Servicios: Los bancos autorizados conforme esta Ley podrán efectuar las operaciones en moneda nacional o extranjera y prestar los servicios siguientes:

a) Operaciones pasivas:

- Recibir depósitos monetarios;
- Recibir depósitos a plazo;
- Recibir depósitos de ahorro;
- Crear y negociar bonos y/o pagarés, previa autorización de la Junta Monetaria;
- Obtener financiamiento del Banco de Guatemala, conforme la ley orgánica de éste;
- Obtener créditos de bancos nacionales y extranjeros;
- Crear y negociar obligaciones convertibles;
- Crear y negociar obligaciones subordinadas; y,
- Realizar operaciones de reporto como reportado.

b) Operaciones activas:

- Otorgar créditos;
- Realizar descuento de documentos;
- Otorgar financiamiento en operaciones de cartas de crédito;
- Conceder anticipos para exportación;
- Emitir y operar tarjeta de crédito;
- Realizar arrendamiento financiero;
- Realizar factoraje;
- Invertir en títulos valores emitidos y/o garantizados por el Estado, por los bancos autorizados de conformidad con esta Ley o por entidades privadas. En el caso de la inversión en títulos valores emitidos por entidades privadas, se requerirá aprobación previa de la Junta Monetaria;
- Adquirir y conservar la propiedad de bienes inmuebles o muebles, siempre que sean para su uso, sin perjuicio de lo previsto en el numeral 6 anterior;
- Constituir depósitos en otros bancos del país y en bancos extranjeros; y,
- Realizar operaciones de reporto como reportador.

c) Operaciones de confianza:

- Cobrar y pagar por cuenta ajena;
- Recibir depósitos con opción de inversiones financieras;
- Comprar y vender títulos valores por cuenta ajena; y,
- Servir de agente financiero, encargándose del servicio de la deuda, pago de intereses, comisiones y amortizaciones.

d) Pasivos contingentes.

- Otorgar garantías;
- Prestar avales;
- Otorgar fianzas; y,
- Emitir o confirmar cartas de crédito.

e) Servicios:

- Actuar como fiduciario;
- Comprar y vender moneda extranjera, tanto en efectivo como en documentos;
- Apertura de cartas de crédito
- Efectuar operaciones de cobranza;
- Realizar transferencia de fondos; y,
- Arrendar cajillas de seguridad.

Artículo número 42 Tasas de interés, comisiones y recargos: Los bancos autorizados conforme esta Ley pactarán libremente con los usuarios las tasas de interés, comisiones y demás cargos que apliquen en sus operaciones y servicios. En ningún caso podrán cargarse comisiones o gastos por servicios que no correspondan a servicios efectivamente prestados o gastos habidos.

En todos los contratos de índole financiera que los bancos suscriban, deberán hacer constar, de forma expresa, la tasa efectiva anual equivalente, así como los cambios que se dieran a ésta.

Título VI Administración de Riegos, en el artículo número 50, Concesión de financiamiento: Los bancos, antes de conceder financiamiento, deben cerciorarse razonablemente que los solicitantes tengan la capacidad de generar flujos de fondos suficientes para atender el pago oportuno de sus obligaciones dentro del plazo del contrato.

Asimismo, deberán hacer un seguimiento adecuado a la evolución de la capacidad de pago del deudor o deudores durante la vigencia del financiamiento.

Los bancos exigirán a los solicitantes de financiamiento y a sus deudores, como mínimo, la información que determine la Junta Monetaria mediante disposiciones de carácter general que dicte para el efecto.

Si con posterioridad a la concesión del financiamiento el banco comprobare falsedad en la declaración y documentación proporcionada por el deudor o deudores, podrá dar por vencido el plazo y exigir extrajudicialmente o judicialmente el cumplimiento inmediato de la obligación.

Artículo número 51 Garantías: Los créditos que concedan los bancos deberán estar respaldados por una adecuada garantía fiduciaria, hipotecaria, prendaria, o una combinación de éstas, u otras garantías mobiliarias, de conformidad con la ley. Los créditos sujetos a garantía real no podrán exceder del setenta por ciento del valor de las garantías prendarias, ni del ochenta por ciento (80%) del valor de las garantías hipotecarias.

Según el boletín mensual de estadísticas del Sistema Financiero publicado por la Superintendencia de bancos del mes de enero de 2016, indican que en la ciudad de Quetzaltenango se operan 16 bancos que conforman el Sistema Bancario Nacional:

1. El Crédito Hipotecario Nacional De Guatemala
2. Banco De Los Trabajadores
3. Banco Inmobiliario, S. A.
4. Banco Industrial, S. A.
5. Banco De Desarrollo Rural, S. A.
6. Banco Internacional, S. A.
7. Banco Reformador, S. A.
8. Banco Promerica, S. A.
9. Banco Ficohsa Guatemala, S. A.
10. Banco De Antigua, S. A.
11. Banco De América Central, S. A.
12. Banco Citibank De Guatemala, S. A.
13. Banco Agromercantil De Guatemala, S. A.
14. Banco G&T Continental, S. A.
15. Banco De Crédito, S. A.
16. Banco Azteca De Guatemala, S. A.

1.2.3 Supervisión

Decreto Numero 18-20012. (2002) indica que los bancos del sistema son supervisados por la Superintendencia de Bancos de Guatemala, organizado conforme a esta ley; que actúa bajo la dirección general de la Junta Monetaria y ejerce la vigilancia e inspección del Banco de Guatemala, bancos, sociedades financieras, instituciones de crédito, entidades afianzadoras, de seguros, almacenes generales de depósito, casas de cambio,

grupos financieros y empresas controladoras de grupos financieros y las demás entidades que otras leyes dispongan. Tiene como objetivo promover la estabilidad y confianza en el sistema financiero supervisado; es un órgano de banca central
La superintendencia de Banco de Guatemala trabaja bajo tres temas estratégicos, los cuales son:

- Supervisión basada en riesgos con un marco legal y regulatorio moderno, conforme a las mejores prácticas y estándares internacionales.
- Fortalecer la confianza de la sociedad en el ente supervisor.
- Prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo

Sus principales funciones son:

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos, disposiciones y resoluciones aplicables
- Supervisarlas a fin de que mantengan la liquidez y solvencia adecuadas que les permita atender oportuna y totalmente sus obligaciones, y evalúen y manejen adecuadamente la cobertura, distribución y nivel de riesgo de sus inversiones y operaciones contingentes
- Dictar en forma razonada las instrucciones tendientes a subsanar las deficiencias o irregularidades que encontrare;
- Imponer las sanciones que correspondan de conformidad con la ley;
- Ejercer vigilancia e inspección con las más amplias facultades de investigación y libre acceso a todas las fuentes y sistemas de información de las entidades supervisadas, incluyendo libros, registros, informes, contratos, documentos y cualquier otra información, así como a los comprobantes que respaldan las operaciones de las entidades supervisadas.

Toda sociedad, empresa o persona particular que preste a las entidades sujetas a la vigilancia e inspección de la Superintendencia de Bancos, servicios informáticos,

contables, legales, de custodia, de intermediación de valores u otras operaciones, tiene la obligación de permitir el acceso a sus instalaciones a las personas nombradas por la Superintendencia de Bancos, así como de proporcionarles toda la información, documentos, registros o comprobantes que respaldan las operaciones, negocios, contratos o asuntos que tengan relación con la entidad supervisada a la que le prestan servicios;

- Solicitar directamente a cualquier juez de primera instancia de los ramos civil o penal, las medidas precautorias que considere necesarias para poder cumplir con su función de vigilancia e inspección en caso de negativa, impedimento o retraso por parte de la entidad correspondiente o de la sociedad, empresa o persona particular contratada para prestarle los servicios enumerados en el inciso anterior, las cuales se decretarán sin necesidad de audiencia previa;
- Requerir información sobre cualesquiera de sus actividades, actos, operaciones de confianza y su situación financiera, sea en forma individual, o cuando proceda, en forma consolidada;
- Realizar su vigilancia e inspección sobre la base de una supervisión consolidada
- Evaluar las políticas, procedimientos, normas y sistemas de las entidades y, en general, asegurarse que cuenten con procesos integrales de administración de riesgo;
- Efectuar recomendaciones de naturaleza prudencial tendientes a que identifiquen, limiten y administren adecuadamente los riesgos que asuman en sus operaciones, constituyan las reservas de valuación que sean necesarias para cubrir el riesgo de irrecuperabilidad y mantengan patrimonio suficiente con relación a tales riesgos;
- Velar por el cumplimiento de manera general y uniforme de las operaciones de contabilidad, de conformidad con la normativa emitida por la Junta Monetaria;

- Velar por el cumplimiento de las disposiciones generales emitidas por la Junta Monetaria que norman las operaciones de confianza;
- Velar por el cumplimiento de las normas emitidas por la Junta Monetaria para que las entidades proporcionen al público información suficiente, veraz y oportuna sobre sus actividades y su situación financiera, en forma individual y, cuando corresponda, en forma consolidada;
- Publicar información suficiente, veraz y oportuna sobre la situación financiera de las entidades sujetas a su vigilancia e inspección, en forma individual o consolidada;
- Normar de manera general y uniforme, los requisitos mínimos que las entidades sujetas a su supervisión deben exigir a los auditores externos o firmas de auditoría en la realización de auditorías externas a las mismas;
- Llevar registros de los bancos, sociedades financieras, grupos financieros, empresas controladoras, empresas responsables, almacenes generales de depósito, casas de cambio, compañías de seguros y fianzas y otras entidades que, conforme la ley, estén sujetas a la vigilancia e inspección de la Superintendencia de Bancos; de los directores, funcionarios superiores y representantes legales de las entidades referidas, así como de auditores externos, agentes de seguros, y otros que sean necesarios para el cumplimiento de sus fines;
- Solicitar a la autoridad que corresponda la liquidación o la declaratoria de quiebra de las entidades sujetas a su vigilancia e inspección, en los casos que proceda de conformidad con la ley;
- Proporcionar la información estadística o datos de índole financiera que requiera la Junta Monetaria, el Banco de Guatemala o el Tribunal competente;
- Participar y formar parte de organismos, asociaciones, entidades y foros internacionales de supervisión, así como poder suscribir y adherirse a declaraciones emitidas por éstos, de conformidad con la ley;

- Intercambiar información con otras entidades de supervisión, nacionales o extranjeras, para propósitos de supervisión;
- Denunciar, ante autoridad competente, los hechos que puedan tener carácter delictuoso, acerca de los cuales tenga conocimiento por razón de sus actividades, para lo cual queda autorizada para proporcionar información que identifique a depositantes o inversionistas, cuando sea requerida judicialmente;
- Proponer a la Junta Monetaria los reglamentos, disposiciones y demás normativa que ésta deba dictar, en materia de su competencia, de conformidad con la ley;
- Dictar las disposiciones necesarias para que las entidades supervisadas le remitan los informes, datos, antecedentes, estadísticas, y otros documentos sobre su situación financiera; determinando el plazo y la forma o medio por el que dicha información le habrá de ser remitida; y,
- Ejercer las demás funciones que le correspondan de acuerdo con las leyes, reglamentos y otras disposiciones aplicables. Decreto Numero 18-20012. (2002)

1.3 Empresarialidad

Quetzaltenango es la segunda ciudad más importante de Guatemala y una de las más desarrolladas en lo que a economía, infraestructura y desarrollo social se refiere. Además de ser un lugar turístico por las diferentes regiones que posee, Quetzaltenango es una ciudad que promueve la economía, incubando un gran número de empresarios que trascienden en actividades agrícolas, artesanales, agroindustriales, textiles, turística, entre otras; motivados por su actitud empresarialidad, en donde la búsqueda, creación, fortalecimiento, conexión y desarrollo de oportunidades de negocio o acciones de desarrollo está orientada al desarrollo socioeconómico, que se logra a través de conocimientos experimentales de administración, mercadeo, finanzas, personal y producción.

Al conocer los antecedentes de estos empresarios y sus características personales, en la gran mayoría de los casos la falta de empleo y la necesidad de sobrevivencia de los pobres, estos se han visto en la necesidad de generar fuentes de ingresos, y con esto transformarse en empresarios. Algunos de los factores que influyen en el desarrollo de la empresarialidad de Quetzaltenango, están la motivación de ser empresario, la estructura familiar y la relación con el entorno.

El occidente de Guatemala, es una región que en las últimas décadas ha dinamizado su economía, trascendiendo en actividades agrícolas, artesanales, agroindustriales, textiles y turísticas entre otras. (www.inversionydesarrollo.net. (2015))

CAPITULO II

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1 Financiamiento

2.1.1 Definición

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas todas a préstamo que complementan los recursos propios de capital. Baca (2006)

a) Fuentes

Entidades de crédito u otras vías con las que complementan los recursos propios de las sociedades para desarrollar su actividad económica. El financiamiento es entonces, el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el financiamiento de una empresa.

b) Fuentes de financiamiento

Son alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

2.1.2 Tipos de Financiamientos

Ross, Westwefield y Jaffe. (2012) determinan las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser:

a) Según su procedencia:

Financiamiento Interno

Ross, Westweffield y Jaffe. (2012) indican que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como:

- Aportaciones de los socios: referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- Utilidades Reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación y en la cual, los socios deciden que los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones.
- Depreciaciones y amortizaciones: son operaciones mediante las cuales las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- Incremento de pasivos acumulados: son los generados integralmente en la empresa.
- Venta de activos: como la venta de terrenos, edificios o maquinaria de desuso para cubrir necesidades financieras.
- Financiamiento Externo:

El financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importantes, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra

anticipada de materiales o mercancías. Archingh (2008) indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como:

- Proveedores: esta fuente es la más común generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de venta de diferentes proveedores que existen en el mercado.

- Créditos bancarios: Son las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. Este tipo de financiamiento es muy importante y es representada por las instituciones bancarias, quienes otorgan créditos a corto, mediano y largo plazo; los primeros en formar de créditos directos los cuales se otorgan sin necesidad garantía; los dos últimos por lo general son créditos denominados refaccionarios y para los cuales es necesario una garantía hipotecaria.

b) Según su exigibilidad:

- Corto plazo:

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas, el financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de una empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

La flexibilidad, el costo y el riesgo del crédito dependen de la clase de crédito a corto plazo que se utilicen. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías.

Las principales características de este tipo de financiamiento son:

- Rapidez:

Un préstamo a corto plazo se obtiene mucho más pronto que el crédito a largo plazo. Los prestamistas insistirán en un análisis más meticuloso antes de otorgar un crédito a largo plazo, además de que el contrato contendrá más detalles porque muchas cosas pueden suceder en la vida de un préstamo de 10 a 20 años.

- Flexibilidad:

Si una empresa necesita fondos, cíclica o estacional, no querrá endeudarse a largo plazo por tres motivos:

- Los costos de flotación son mayores que el crédito a corto plazo.
- Aunque puede liquidarse antes a condición que el contrato contenga una cláusula de pago adelantado.
- Las penalidades pueden ser costosas, por lo tanto, una compañía debería optar por la deuda a corto plazo, si cree que sus necesidades de fondo disminuirán en el futuro cercano. Los contratos de financiamiento a largo plazo siempre contienen cláusulas que limitan las acciones futuras del solicitante, mientras que los contratos de financiamiento a corto plazo suelen ser menos restrictivos.

Los fondos a corto plazo son generalmente menos costosos que los fondos a largo plazo. Sin embargo, menciona que el financiamiento a corto plazo expone a la empresa al riesgo de que ésta no sea capaz de obtener los fondos requeridos para cubrir sus necesidades máximas temporales. Con una estrategia agresiva de financiamiento la empresa financia sus necesidades temporales con deuda a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo. Con una estrategia conservadora de financiamiento, la empresa logrará cubrir sus necesidades tanto temporales como permanentes con deuda a largo plazo.

- Largo plazo:

Gitman (2007) Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera.

El financiamiento a largo plazo son todas las obligaciones contraídas por la empresa y que vencen en periodos mayores de un año, algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones.

- Préstamos a Largo Plazo: Se define como préstamo a largo plazo al contrato mediante el cual, una institución financiera u organismo especializado facultado para ello, denominado prestamista, cede una suma de dinero a una persona natural o jurídica, denominada prestatario, a una tasa de interés determinada, por un plazo que excede el término de un año.

Entre las partes se establece un contrato donde se describe totalmente la naturaleza de la deuda, las fechas para realizar el servicio de la deuda (abonos a capital e intereses), fecha de vencimiento final, la tasa de interés, las garantías entre otros aspectos.

Característica de los préstamos a largo plazo:

- Plazos: Se adapta a la capacidad de pago de efectivo del prestatario para abonar la deuda, los plazos de los préstamos varían según sea la fuente de financiamiento.

- Tablas de amortización: El pago de estos montos se realizan en forma regular, mediante cuotas periódicas consecutivas de capital e intereses, durante la vida de la deuda.
- Amortizaciones: El propósito de la amortización consiste en hacer que el préstamo se reembolse gradualmente a lo largo de su vida, las cuotas pueden ser fijas o variables.
- Intereses: Estas se fijan en función a parámetros tales como: costo del dinero, promedio de tasas activas de algunas instituciones financieras.
- Comisiones: Por su carácter de largo plazo se estila cargar comisiones por gestión de crédito, disponibilidad de fondos. Se cargan además todos los gastos en que incurra el prestamista en el análisis del crédito.
- Posibilidad de años de muertos: Es el periodo donde el empresario no paga ni capital e intereses, es decir es un tiempo prudencial que generalmente se toma para instalación de plantas a maquinas.

Ventajas y desventajas de un préstamo a largo plazo:

Ventajas:

- Los contratos pueden ser modificados o renegociados.
- Permite programar mejor el flujo de efectivo
- Mayor flexibilidad en la elaboración de contratos, para adaptarlos a las necesidades del prestatario.
- Posibilidad de años muertos o años de gracia lo cual constituye una ventaja para
- El beneficiario del préstamo pueda recibir ganancias.

Desventajas:

- Tasas de interés más altas.
- Altos estándares de crédito requeridos por el prestamista.
- Los costos de investigación pueden ser altos.
- El prestamista permanece con la compañía durante un periodo más prolongado.
- Grandes restricciones a empresas pequeñas y medianas, así como de capital extranjero.

2.1.3 Entidades Financieras

Villarreal (2008) establece que las entidades financieras son las encargadas de realizar las operaciones propiamente dichas dentro del sistema financiero y están clasificadas

dentro del sistema bancario y los intermediarios, dichas instituciones de crédito o bancos comerciales son sociedades anónimas propiedad de particulares que realizan diversas funciones, pueden recibir depósitos de dinero a la vista, retirables en los días preestablecidos, a plazo o con previo aviso y por medio de cuentas de ahorro. Así mismo pueden otorgar préstamos y créditos.

a) Bancos Comerciales:

Un banco comercial es una empresa autorizada por el contralor de la moneda de un país, para recibir depósitos y otorgar préstamos. Constituyéndose en una empresa mercantil constituida conforme a la legislación general de la república y las leyes que regula el sector financiero, cuya función fundamental es la intermediación financiera bancaria, consistente en la realización habitual, en forma pública o privada, de actividades que consisten en la captación de dinero, o cualquier instrumento representativo del mismo del público, tales como la recepción de depósitos, colocación de bonos, títulos u otras obligaciones, destinándolo al financiamiento de cualquier naturaleza, sin importar la forma jurídica que adopten dichas captaciones y financiamientos.

b) Cooperativas

La sociedad cooperativa es una forma de organización social, la cual es integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Es una asociación con doble naturaleza que privilegia los aspectos económicos y sociales de sus integrantes. El socio es al mismo tiempo dueño y usuario de la cooperativa: como poseedor, administra la empresa y como usuario, utiliza los servicios.

c) Microfinancieras:

Instituciones que tienen por objeto la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en

virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión y préstamos.

2.1.4 Préstamos Bancario

Los bancos comerciales, cuyos préstamos suelen aparecer en el balance general como documentos por pagar, son después del crédito comercial la segunda fuente de financiamiento a corto plazo de las empresas no financieras. Su influencia es mayor ya que indican las cantidades monetarias puesto que proporcionan fondos no espontáneos al aumentar sus necesidades de financiamiento, las compañías solicitan fondos adicionales a su banco.

Característica del préstamo bancario

- Vencimiento: Aunque los bancos otorgan préstamos a más largo plazo, la mayor parte de transacciones son préstamos a corto plazo; cerca de dos terceras partes de los préstamos tienen un vencimiento de un año o menos.

- Garantía: Cuando se aprueba un préstamo bancario, el contrato se ejecuta al firmar un pagaré, en él se especifican: El monto del financiamiento, la tasa de interés, el programa de pago, que puede consistir en una suma global o en una serie de abonos, la garantía que podría tener que darse por el préstamo, otras condiciones que aceptan el banco y el solicitante y saldos compensatorios.

2.2 Empresarialidad

2.2.1 Definición

Lerma, Martín, Castro, Flores, Martínez, Olivares (2007) definen que la empresarialidad es la capacidad de las personas de crear empresa o nuevos negocios, dentro de la empresa a la cual se encuentran vinculados. La empresarialidad es la cultura empresarial, que permite desarrollar habilidades, actitudes y aptitudes que generan una mejora continua, un cambio positivo en la Organización, dando valor agregado y

asegurando la sostenibilidad de las nuevas cosas en el largo Plazo, contribuye al crecimiento económico, al aumento de la productividad, al rejuvenecimiento de los tejidos socio-productivos, a la innovación y a la generación de nuevos puestos de trabajo,

2.2.2 Emprendedores:

Los emprendedores son el fenómeno de concretizar el esfuerzo social hacia la generación de empleo, riqueza y bienestar. Son un producto social en el que confluye la sociedad en general por medio de la familia, el sistema educativo y el gobierno. Una cultura social sana tiene un impacto importante que incentiva y facilita el surgimiento de emprendedores exitosos, pero también es posible afirmar que culturas mediatizantes represivas suelen inhibir y frustrar la iniciativa personal.

2.2.3 Características del emprendedor:

Un emprendedor es aquella persona con motivación y capacidades orientadas hacia la generación de empleo y empresas. Para que el esfuerzo emprendedor se concrete y sea productivo se requiere:

- a) **Capacidad de emprendimiento:** que el emprendedor posea las cualidades, conocimientos y motivación necesarios para desarrollar tal actividad.
- b) **Un buen proyecto emprendedor:** viable y promisorio, con posibilidades técnicas para llevarlo a cabo.
- c) **Un medio fértil para la generación de empresas:** esto implica la existencia de una necesidad, deseo, gusto o interés insatisfecho, parcial o total, presentes en un mercado con poder de compra, que además correspondan al objetivo del proyecto. En un ambiente competitivo, también será necesario contar con alguna ventaja sobre las demás oferentes, de tal manera que los clientes opten por nuestra propuesta.
- d) **Incentivos y apoyos adecuados:** Respaldo institucional y facilidades crediticias, promocionales, logísticas, etc., por parte de organismos públicos y privados.

- e) **Ausencia de obstáculos:** Que la normatividad, tramitología y acciones del gobierno no obstruyan o dificulten la realización de proyectos emprendedores. Si no facilitan el surgimiento, operación y crecimiento de las empresas, al menos que no se conviertan en un obstáculo.

2.2.4 Habilidades del emprendedor:

Lerma et al. (2007) Ser emprendedor es mucho más que un curso o practica escolar; es decir, es ser capaz de crear un medio y una opción de vida propia mediante la generación de empleo para otros; es generar riqueza socialmente sustentable.

Para demostrar capacidad en la actividad laboral se requieren tres habilidades que integran en la personal la aptitud potencial, el conocimiento y la motivación:

a) Poder:

Dentro de esta categoría se consideran las características físicas, psicológicas y conductuales con que la naturaleza y la vivencia han dotado a la persona. Se subdivide en tres categorías:

- Poder Físico: el poder físico significa vitalidad, vigor y capacidad de trabajo; estos atributos son necesarios para no desfallecer, en especial en las etapas de arranque o puesto en marcha y desarrollo de los proyectos, que por lo general requieren de un gran esfuerzo y dedicación, en otras palabras, emprender requiere de vitalidad con capacidad de trabajo.
- Poder Intelectual: es la capacidad para ver de manera anticipada los resultados de un esfuerzo (visión). Se refiere al conjunto de potencialidades de la inteligencia relacionadas con la mente emprendedora; ello se basa en contar con la capacidad de observación y razonamiento necesarios para percibir, analizar y evaluar las posibilidades de negocio.
- Poder de conducta: El emprendedor a menudo presenta rasgos de conducta que lo distinguen y diferencian del común de las personas y suelen ser:

- Inquietos y con iniciativa, en búsqueda continua de nuevas y mejores soluciones, previo análisis de causas y efectos de los cursos de acción alternativos.
- Creativo, con gusto por lo nuevo
- Práctico, buscando soluciones viables, oportunas, sencillas y económicas
- Curioso, gustando de saber acerca de las cosas e interiorizarse en ellas.
- Perseverante, no desanimándose con facilidad,
- Seguro de sí mismo, siendo capaz para asumir riesgos y tomar decisiones.
- Optimista: pero a la vez realista.
- Flexible y tolerante, con capacidad para adaptarse al cambio y a situaciones que pudieran presentarse durante el desarrollo del proyecto emprendedor.
- Capaz de trabajar en equipo, influir en otros y comunicarse, estableciendo relaciones humanas cordiales.
- Líder

b) Saber:

El saber del emprendedor lo conforma el conjunto de conocimientos teóricos, prácticos y la información adquirida por medio de la formación, la experiencia, la investigación y el acceso a los medios de comunicación, útiles para desarrollar y operar un proyecto emprendedor.

- Saber Empresarial: está conformado por el conjunto de recursos técnicos y los conceptos que faciliten el trabajo de planear, organizar, integrar dirigir y controlar todos los elementos humanos, físicos, financieros y tecnológicos requeridos y que operen en el proyecto del emprendedor.
- Saber Aplicativo: Se refiere a la visión integral e integrada de la tecnología, los procesos y el detalle de los productos o servicios propios del tipo y naturaleza del proyecto emprendedor.

- Saber Ambiental: se refiere al conocimiento del entorno en el que habrá de desarrollarse el esfuerzo emprendedor, identificando oportunidades, riesgos y limitaciones de negocios, así como instituciones de apoyo al espíritu emprendedor, marco jurídico, características del mercado con estimaciones del volumen y valor del mismo, la competencia con sus fortalezas y debilidades, los productos, el posicionamiento de empresas y productos contra los que se compiten, estrategias usuales, entre otros.

c) Querer:

Respecto a querer se consideran las motivaciones que tienen un impacto en la voluntad de la persona para dirigir su esfuerzo y concentrarse en un proyecto emprendedor. Las motivaciones se pueden clasificar en dos categorías: la primera trata de las motivaciones enraizadas en el interés por la realización personal, independencia labora o lucro; la segunda trata acerca del interés social y se basa en la preocupación y el compromiso del emprendedor hacia el conglomerado humano cercano a su mente y afecto, como es un grupo familiar, gremial, racial, religioso, conciudadanos, connacionales o a todo el género humano.

2.2.5 Ventajas y desventajas de ser emprendedor

a) Ventajas:

- Es su propio jefe
- No hay supervisión de un jefe directo
- Puede controlar su horario de trabajo
- Obtiene ingresos y prestigio para sí mismo
- Se autoemplea y es fuente de empleo para otros
- Lleva a cabo una idea, un sueño
- Puede continuar con una tradición familiar
- Satisface su necesidad de logro

b) Desventajas:

- Mayor responsabilidad y, por consecuencia, estrés.
- Requiere hacer una gran inversión de tiempo, y por ende dedica menos tiempo a su familia o a su vida social
- No cuenta con los beneficios de un empleado (prestaciones, estabilidad, entre otros)
- Existe el riesgo de que la empresa fracase
- Si se toman decisiones equivocadas, se puede poner en peligro la estabilidad de una empresa. Cordero (2008)

2.2.6 Proceso de Creación de una empresa:

El proceso de creación de una empresa consta de tres etapas en que el empresario debe reconocer. Es importante comprender claramente el trabajo que implica cada etapa y los retos que representan los obstáculos a salvar. Cordero (2008)

a) Primera Etapa Desarrollo de una idea de negocio

Poner por escrito la idea de negocio y analizar sus posibilidades en el mercado sobre la base de una serie de indicadores clave. El obstáculo que se debe salvar como creadores en esta etapa es la de conseguir que los inversores se interesen en nuestra idea y de convencerlos, que básicamente, vale la pena financiarla.

Los 8 puntos que se deben incluir en la idea de negocio son:

- Concepto de negocio
- Propuesta de valor
- Modelo de negocio
- Ventajas competitivas
- Fuentes de ingreso
- Clientes y Mercado
- Financiamiento
- Equipo de trabajo

a) Segunda Etapa Planificación del negocio

Elaborar la idea de negocio y convertirla en un plan de negocio. El obstáculo que se debe salvar en esta etapa es el de conseguir los fondos necesarios para crear la empresa.

Los 4 puntos a considerar al formular el plan de negocios, son los siguientes:

- a) El producto o servicio debe dar solución a un problema o a una necesidad identificada
- b) Debe ser técnicamente realizable
- c) El planteamiento económico debe ser factible para lograr utilidades
- d) Debe ser real, en todos los aspectos: no cuentan viajes a la luna

La propuesta de un plan de negocio debe ser un proceso cada vez más riguroso, esencial para asegurar una cobertura sistemática de todas las características importantes de un nuevo negocio. Al identificar las variables que pueden afectar el éxito o fracaso del negocio, el plan de negocio se convierte en un modelo que ayuda al emprendedor a concentrarse en temas y actividades importantes para la nueva aventura.

El plan de Negocio eleva la credibilidad de un emprendimiento sobre todo para organizaciones que, de alguna forma u otra forma, apoyan al emprendedor.

b) Tercera Etapa Creación de la Empresa y expansión

Esta es la etapa que más esfuerzo exige de parte del emprendedor. El Plan de Negocio está listo, y ahora se debe crear una empresa que funcione. El objetivo es crear una empresa que tenga éxito; una empresa que sea rentable y ofrezca un empleo interesante a muchas personas. Cuando se ha conseguido todo esto, ha llegado el momento de que los inversores iniciales se retiren: la empresa ya no está en etapa de creación, sino es una empresa establecida, que opcionalmente puede ser vendida a otra empresa.

2.2.7 Riesgos que enfrentan los emprendedores

Cordero (2008) establece que el miedo al fracaso es posiblemente el motivo más común por el que muchas personas con excelentes ideas no emprenden. En cualquier emprendimiento hay riesgos y a medida que se eliminan algunos surgen otros. Y lamentablemente por más que se trabaje, nadie le garantiza que al final le bien. La única forma de saber cómo le irá es intentarlo.

Una persona con espíritu emprendedor es aquella que disfruta los retos. A un verdadero emprendedor le motiva la pasión. Y cuando las cosas salen mal, se repone, aprende de la experiencia y lo vuelve a intentar. Evidentemente no se trata de que vayas donde te lleven los impulsos, pero es imposible montar un emprendimiento y pensar que se puede controlar cada detalle. Lo mejor que puede hacer es conocer algunos de los riesgos que encontrará por el camino y prepararlo para enfrentarlo.

Los riesgos más comunes que asumen los emprendedores son los siguientes:

- a) **Riesgo a no satisfacer ninguna necesidad real de los clientes:** Este suele ser uno de los principales retos a los que se enfrentan los emprendedores, que a menudo se enamoran de sus propias ideas sin contrastarlas. Detectar las necesidades de los clientes, hacer encuestas y conseguir feedback es esencial para confirmar que los esfuerzos están bien dirigidos. Si no hay ninguna necesidad real que satisfaga y a los clientes no les interesa lo que ofrece, no hay nada que puedas hacer al respecto.
- b) **Riesgo a que el Negocio no sea viable:** Tener un excelente producto o servicio es importante, pero no lo es todo. A la hora de montar una empresa se tienen costos de producción, distribución o gastos administrativos, por solo mencionar algunos. Deberá sentarse a hacer las proyecciones financieras detenidamente para comprobar que al final del proceso se tenga un margen suficiente para que el emprendimiento sea rentable. Esto quiere decir que se debe elegir un modelo de negocio correcto para ganar dinero.
- c) **Riesgo a que el Plan de Empresa tenga fallos:** Los números tampoco lo son todo. El plan de negocios de cualquier emprendimiento es más que un análisis de viabilidad. Este

debe incluir todo lo que se debe implementar para que funcione bien. Hay que tener en cuenta que siempre habrá cosas para modificar y mejorar mientras se emprende.

- d) **Riesgo a no seleccionar el equipo adecuado:** El equipo del emprendimiento tiene que compartir la visión y pasión para caminar en la misma dirección. Pero también se tiene que diferenciar del emprendedor en las competencias y cualidades, para que cada uno complemente las debilidades de los demás para asegurar que el equipo sea más fuerte.
- e) **Riesgo a Perder la Energía y la Pasión:** Si el emprendedor cree que despertará un día sintiendo que ya no hay cabos sueltos y está listo para empezar, se equivoca. Hay veces que las cosas irán bien y otras veces no tan bien. Pero no importa cuanta experiencia, cuánto dinero o posicionado se este, siempre habrá retos. No existe un momento perfecto para dar el primer paso, solo tiene que darlo.
- f) **Riesgo a caer ante los Retos:** No hay emprendimiento sin retos. Desde el principio hasta el final, cada etapa presenta retos diferentes, pero de forma continua. Y debe estar preparado para aceptarlos, enfrentarlos y aprender de ellos de forma constante sin rendirse.

Con cada emprendimiento hay riesgo de fracaso. Pero sin asumir riesgos no se puede innovar ni tampoco alcanzar el éxito. Los verdaderos emprendedores se lanzan a la aventura empresarial y salen de su zona de confort. ¿Está listo para hacerlo? ¡Adelante!

2.2.8 Toma de decisiones para emprendedores

Cordero (2008) determina que para la toma de decisiones es imprescindible contar con información objetiva sobre variables externas y también internas: indicadores que hablen en números del escenario externo a la organización; y también indicadores en números de la historia del emprendimiento ligado a la decisión que se ocupó. En este sentido, cuantos más números mejor: los números no incluyen emociones. Con el resultado de los números, se debe dar espacio a las percepciones, que muchas veces intuyen los cambios que las proyecciones numéricas no mostrarán, pero que pueden ocurrir.

Es importante que el emprendedor al tomar decisiones considere los siguientes tips:

- a) Contar con la mayor cantidad posible de información válida,
- b) Distribuir y compartir generosamente entre aquellos que formarán parte directa o indirectamente de la toma de decisión,
- c) Contar con decisores de distinto estilo: rápido, lento, reflexivo e intuitivo,
- d) Contar con información objetiva o racional
- e) Es importante formar un equipo de decisión
- f) Crear el clima adecuado para que el proceso de análisis previo a la decisión sea enmarcado por la libertad en el pensamiento.
- g) Frente al evento de decidir, tratar de delegar todas aquellas cuestiones que impidan concentrarnos en la decisión.
- h) Generar una decisión principal y, en lo posible, dos alternativas en caso de que la primera sea un fracaso.
- i) Una vez tomada la decisión, ejecutarla lo antes posible. El entorno puede cambiar y la decisión ser atemporal e inadecuada.
- j) Ante situaciones límites, ser consciente que la decisión no será la ideal. Sino usualmente la menos mala.
- k) Si existen dudas por lo que se decidirá, pedir asistencia externa es indicado: profesional, amigos que tengan la información y capacidad de análisis que amerite tomar en cuenta su opinión.

2.3. Fuentes de financiamiento más comunes orientadas emprendedores

Crowdfunding Industry Report (2012) indican que hacerse de fuentes confiables de capital es una tarea que requiere capacidades para elaborar un proyecto que le permita obtener de sus proveedores esa fuente financiera para el despegue o expansión de su nueva empresa.

- a) Acciones a tomar frente al servicio financiero: Antes de elegir alguna opción de financiamiento existen algunos consejos básicos que los emprendedores deben tomar en cuenta para seleccionar el mejor servicio financiero y sacar provecho del crédito.

- i. En primer lugar, tener los objetivos claros hacia dónde va el emprendimiento y que se espera del financiamiento, en general se recomienda realizarse una serie de cuestionamientos para analizar la pertinencia o no de la necesidad de financiamiento.
- ii. En segundo lugar, analizar concienzudamente los flujos del emprendimiento para ver si coinciden con el repago del préstamo, en otras palabras, debemos de comparar el servicio de deuda del préstamo con nuestros flujos de caja del plan de negocios, para que no se genere un descalce con funestas consecuencias.
- iii. En tercer lugar, mantener en orden la contabilidad y la información bancaria para no generar malos entendidos con la institución financiadora.

b) Formas de financiamiento tradicionales: Las fuentes de financiamiento tradicionales que le pueden presentar a un emprendedor son:

- i. Ahorros personales y financiamiento de conocidos (amigos o familiares); también llamado FFF: Friends, Family and Fools por sus siglas en inglés.
- ii. Préstamos bancarios: generalmente se exigen garantías difíciles de cumplir con un emprendedor.
- iii. Tarjetas de Crédito: es uno de los créditos más caros y de corto plazo.
- iv. Organizaciones/Instituciones orientadas a emprendedores: organizaciones especializadas en promover el desarrollo de emprendedores donde el préstamo se adecua perfectamente al proceso emprendedor.
- v. Capital Semilla: Capital necesario para financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha del emprendimiento.
- vi. Inversiones Angeles: las aportaciones de este tipo se dan generalmente para los emprendimientos en funcionamiento.
- vii. Capital de riesgo o venture capital: el venture capital o inversiones en las primeras fases de emprendimiento, se orientan a emprendimientos con cierto grado de consolidación y desarrollo, pues son fondos que invierten mayores cantidades de dinero que en las formas anteriores.
- viii. Private equity o Capital de Riesgo Privado: Orientado a emprendedores grandes. Se aplica para la expansión del negocio o para la internalización. El apoyo del Private Equity

se basa en 2 tareas, por un lado, aporta capital a cambio de acciones que el emprendedor otorga, y por otro aporta conocimientos en áreas de gestión y contactos.

CAPITULO III
PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

ENTIDADES FINANCIERAS DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO

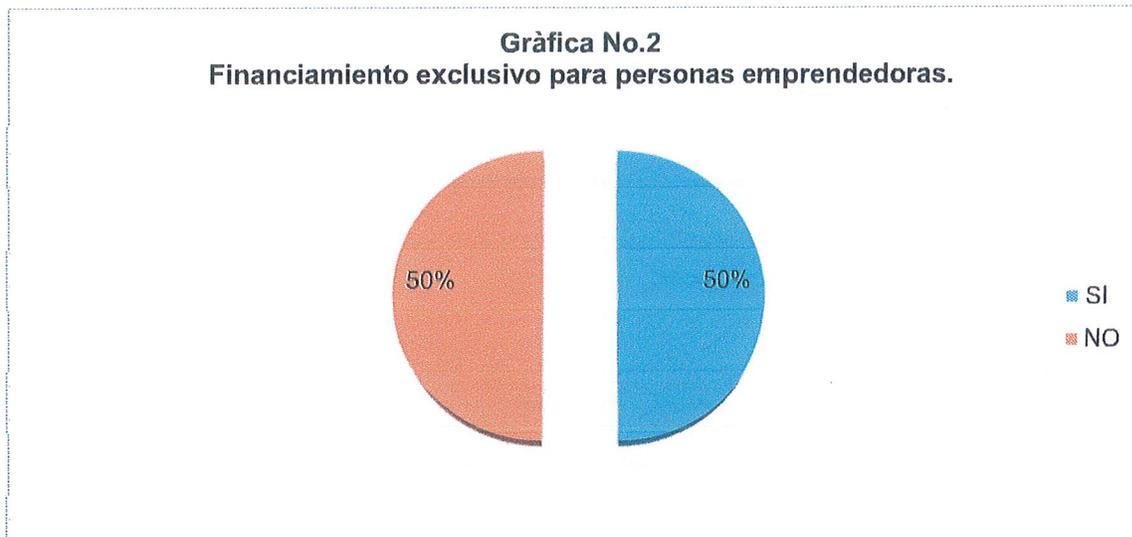
A continuación se presentan los resultados recopilados por medio de la encuesta a entidades financieras, investigados en el estudio sobre el acceso al financiamiento bancario y su incidencia en la Empresarialidad.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Gràfica No. 1 muestra el resultado que 87% de instituciones bancarias otorga financiamiento a personas emprendedoras, mientras que un 13% no otorgan financiamiento a personas emprendedoras.

Esto se fundamenta con la investigación realizada por De la Mora (2006) en donde indica que el 60% de las empresas su principal fuente de financiamiento son los proveedores, le sigue la banca comercial un 17%, los préstamos familiares, recursos propios y clientes el 17% y, finalmente, la banca de desarrollo y las cajas de ahorro con un 3%. Los bancos comerciales, cuyos préstamos suelen aparecer en el balance general como documentos por pagar, son después del crédito comercial la segunda fuente de financiamiento a corto plazo de las empresas no financieras.

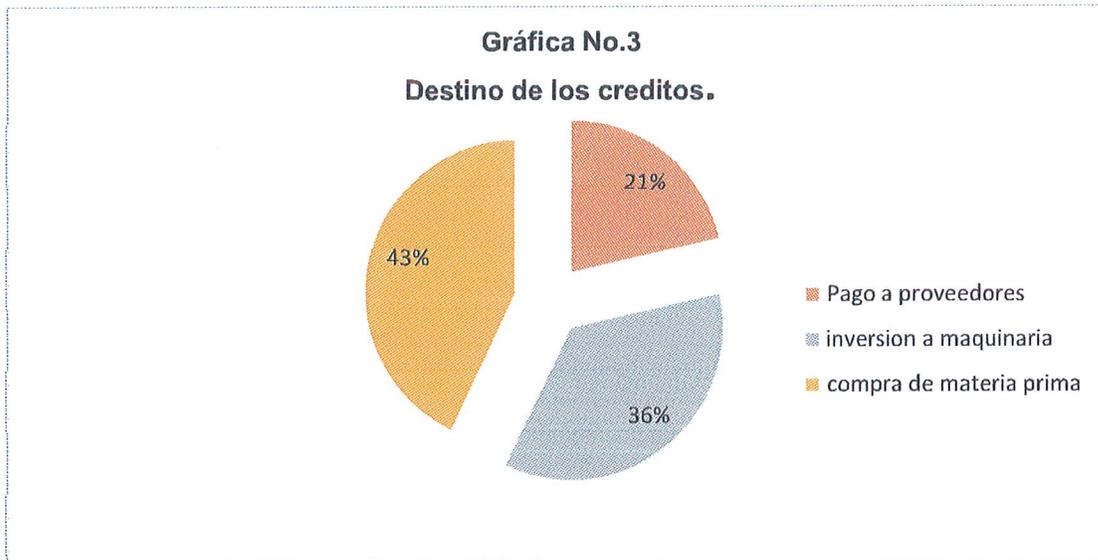


Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Gràfica No. 2 muestra que un 50% de instituciones financieras cuentan con un financiamiento exclusivo para personas emprendedoras, por el contrario un 50% no cuentan con este servicio exclusivo. Ixchop (2014) realiza la conclusión de su investigación indicando que el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, siendo los préstamos con instituciones financieras el más común, otorgando como monto promedio la cantidad de Q 30,000.00 generalmente en los meses de enero, septiembre y diciembre; y se recomienda que, al momento de aplicar y adquirir un préstamo, el empresario cuenta con un plan de inversión ajustado a una realidad de la demanda que presenta y a sus necesidades prioritarias.

Por lo que se puede observar que en la actualidad en la ciudad de Quetzaltenango si existen fuentes de financiamiento para los emprendedores.

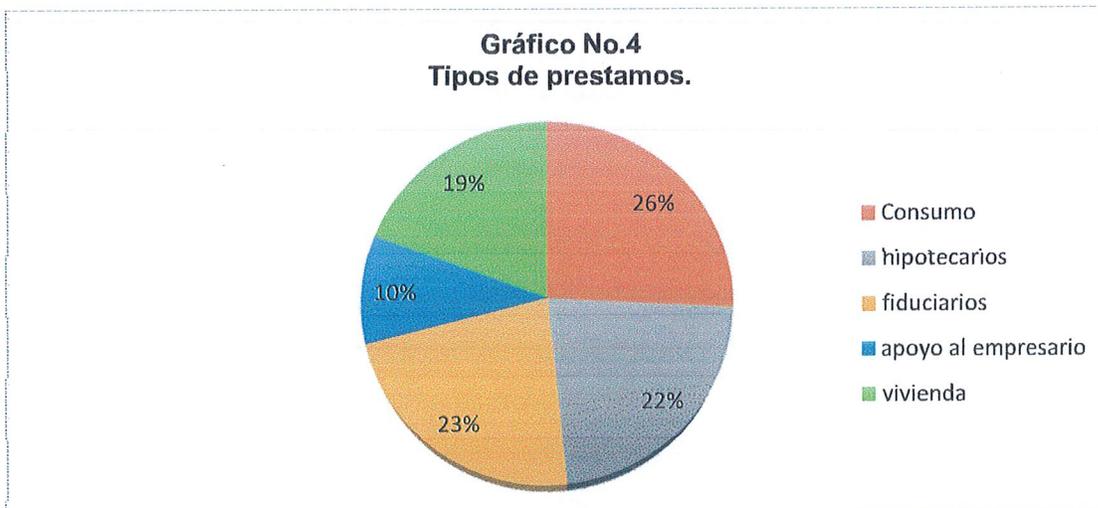
La pregunta No. 3 cuestiona si los emprendedores han realizado solicitud de financiamiento a la institución; en este caso indicaron que el 100% de personas emprendedoras han solicitado un financiamiento a la institución para poder iniciar o ampliar el proyecto de negocio; indicando que se da un trato especial a este grupo de personas ya que tienen un objetivo claro para la inversión de los aspectos económicos.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

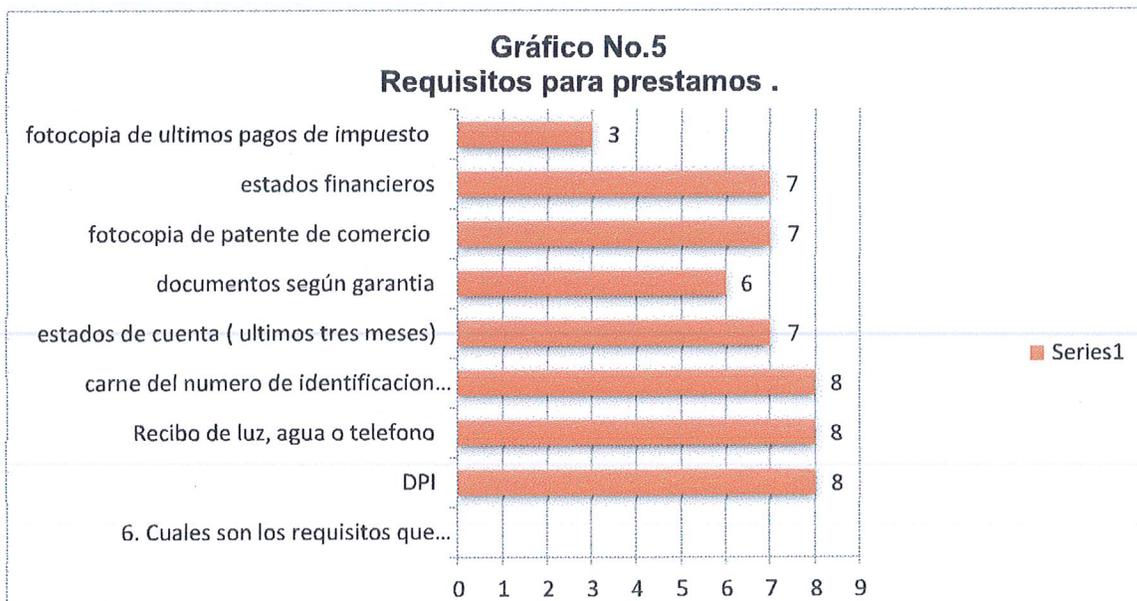
La Grafica No. 3 muestra que el destino de un 43% de los créditos otorgados a empresarios es para la compra de materia prima, mientras que el 36% es utilizado para la inversión a maquinaria y un 21% para el pago a proveedores.

Lo cual se fundamenta con un financiamiento a largo plazo que son todas las obligaciones contraídas por la empresa y que vencen en periodos mayores de un año, algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica anterior muestra que un 26% de instituciones financieras ofrecen préstamos de consumo, un 23% es de tipo fiduciario, mientras que un 22% ofrecen préstamos hipotecarios, por lo que el 19% es de vivienda y el 10% es para apoyo al empresario. Esta información muestra que dependiendo la institución financiera a la que se aboquen los emprendedores ofrecerá distintos tipos de préstamos, pero el que mayor realce tiene en las instituciones son los prestamos de consumo.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 5 muestra que los requisitos principales que solicitan para otorgar un préstamo es DPI, también el recibo de luz, agua o teléfono y así mismo el carne del número de identificación tributaria; otro de los documentos necesarios son por consiguiente los estados de cuenta (últimos tres meses), al mismo tiempo requiere la fotocopia de patente de comercio, además los solicitan estados financieros; en menos aplicación requieren documentos según garantía y la fotocopia de los últimos pagos de impuestos.

Se puede evidenciar que para otorgar un préstamo existen una serie de requisitos que cada institución financiera solicita, sin embargo los más solicitados son; DPI, recibo de

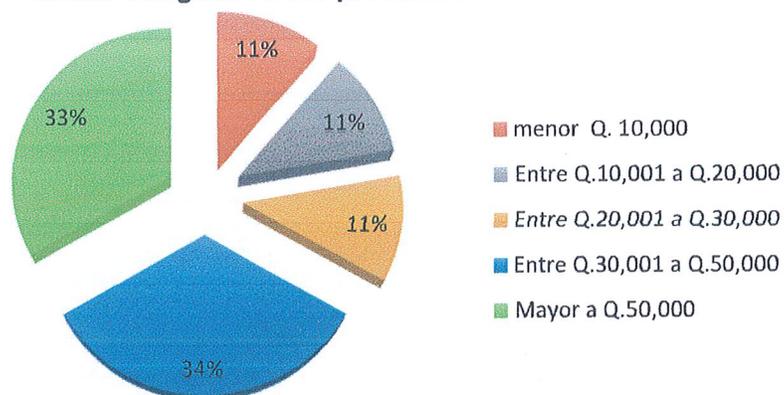
luz y/o el carne del número de identificación tributaria, entre otros; requerimientos que se solicitan en la mayor parte de las instituciones bancarias.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

En la Grafica anterior se puede observar que el 40% de las instituciones financieras dicen que el porcentaje de interés en préstamos sin garantía física es de 21% a 25%, mientras que el 30% indican que su porcentaje es de 16% a 20%, así mismo un 20% dijo que su interés es del 11% a 15%, por lo que el 10% cobra un 5% a 10% de interés. El porcentaje más alto de interés sin garantía que se cobra en una institución es de 21% a 25% esto hace que las personas emprendedoras no tengan como plan principal requerir un préstamo bancario.

Gráfico No.7
Monto otorgado en los préstamos.

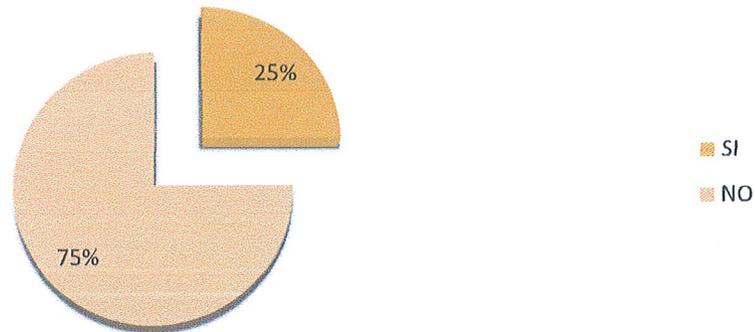


Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

En la grafica No. 7 se observa que un 34% de instituciones financieras otorgan un monto máximo en préstamos a personas emprendedoras entre Q. 30,001 a Q.50,000 por otra parte un 33% otorga un monto mayor a Q.50,000, sin embargo, un 11% de instituciones financieras ofrecen un monto menor a Q.10,000, así también un 11% otorga un monto entre Q.10,001 a Q.20,000 y un 11% entre Q. 20,001 a Q.30,000.

Se observa que la mayor parte de las instituciones financieras otorgan préstamos entre Q.30,001 a Q.50,000 que son solicitados por las personas emprendedoras para poder financiar su negocio de una mejor manera y poder seguir creciendo a nivel empresarial.

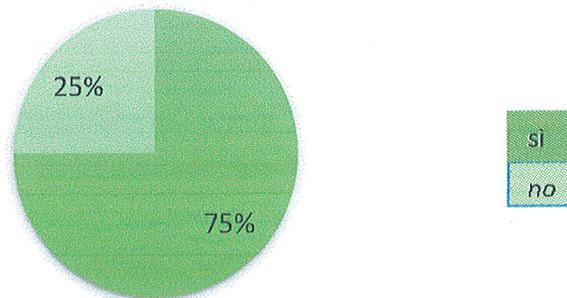
Gráfica No.8
Plan de negocios para otorgar un préstamo.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

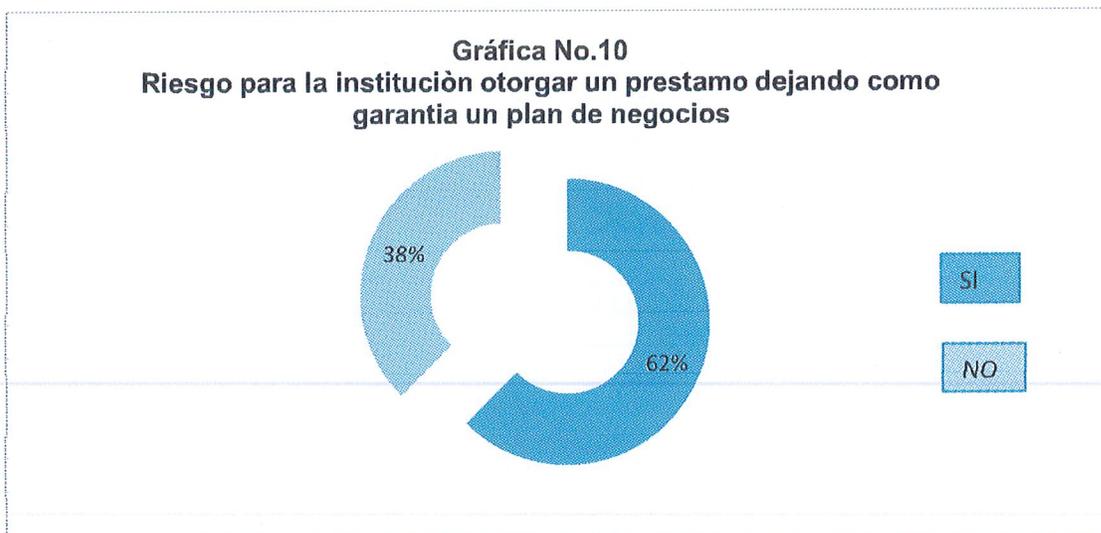
La grafica No. 9 muestra que un 75% de un plan de negocios no es garantía suficiente para otorgar un préstamo bancario, mientras que el otro 25% de empresas financieras dicen que si es garantía suficiente; como se puede observar gran parte de instituciones financieras no están de acuerdo con que un plan de negocios es garantía suficiente para otorgar un préstamo bancario puesto que al momento de retirar la garantía no habrá algo material que ellos puedan tomar en su poder.

Grafica No.9
Alternativas para financiar la compra de maquinaria como apoyo a personas emprendedoras .



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 9 indica que el 75% de las instituciones cuentan con alternativas especiales para financiar la compra de maquinaria o materia prima como apoyo a personas emprendedoras, por el contrario el 25% indican que no cuentan con estas alternativas. Esta graficas muestra que gran parte de las instituciones financieras si cuentan con alternativas especiales para financiar la compra de maquinaria o materia prima como apoyo a personas emprendedoras.

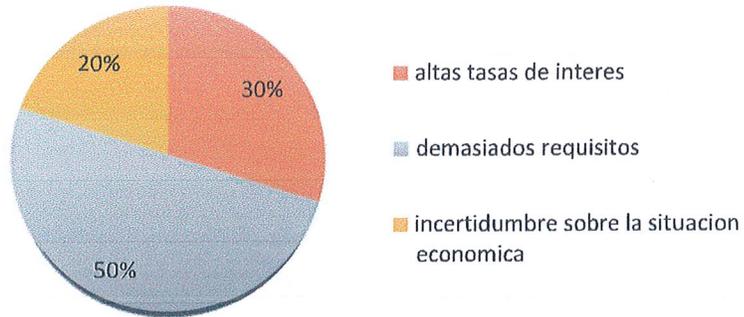


Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 10 muestra que un 62% de instituciones financieras considera que si existe un gran riesgo para la institución otorgar un préstamo bancario a una persona emprendedora, dejando como garantía un plan de negocios, de esta manera este documentos NO es indispensable para la solicitud de un préstamo: mientras que el 38% indican que no lo consideran un riesgo, indicando que no es un documento indispensables.

Se puede identificar que la mayor parte de instituciones si corren riesgo al otorgar un préstamo dejando como garantía solamente un plan de negocios el cual no respalda que la deuda sea cancelada.

Gráfica No.11
Causa de no usar financiamiento.

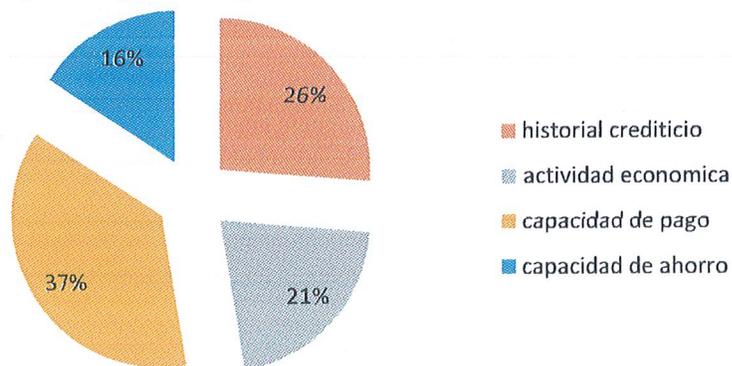


Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 11 indica que el 50% representa demasiados requisitos y es la causa principal por la que un empresario no utiliza financiamiento bancario, un 30% es por altas tasas de interés y un 20% por incertidumbre sobre la situación económica.

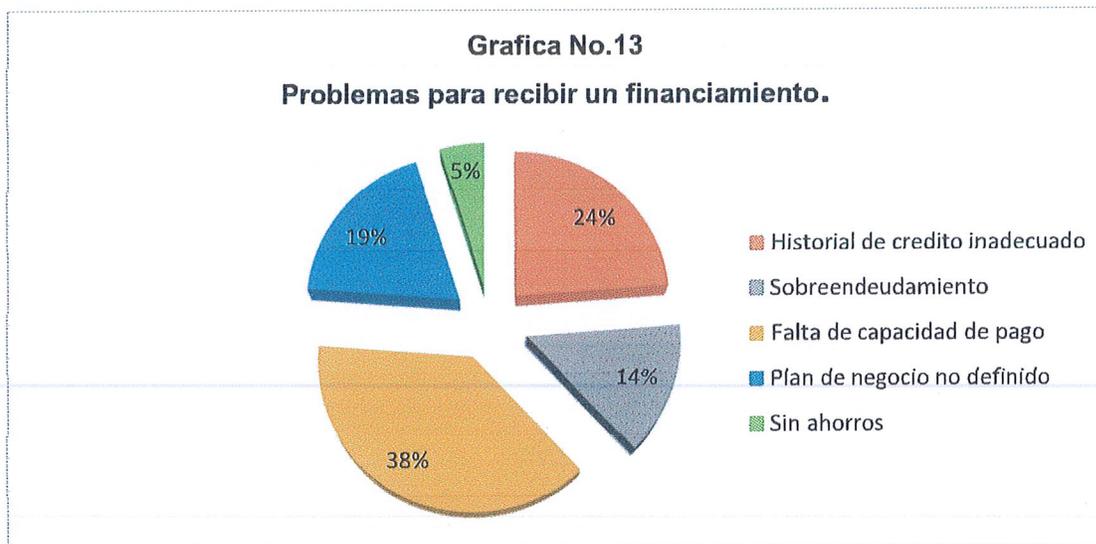
Se puede observar que gran parte de los empresarios no utiliza un financiamiento bancario dado que algunas instituciones financieras exigen demasiados requisitos y esta es una desventaja que un financiamiento bancario tiene, pero no beneficia a las personas emprendedoras.

Gráfica No.12
Aspectos para otorgar prestamo.



Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 12 muestra que un 37% considera la capacidad de pago como aspecto para evaluar la posibilidad de otorgar un crédito a un emprendedor, un 26% historial al crediticio, el 21% considera la actividad económica y un 16% la capacidad de ahorro. Esta información considera que una institución financiera considera muchas causas para otorgar un crédito a un emprendedor sin embargo el aspecto principal, o al menos el que la mayoría considera, es la capacidad de pago que la persona emprendedora posee.



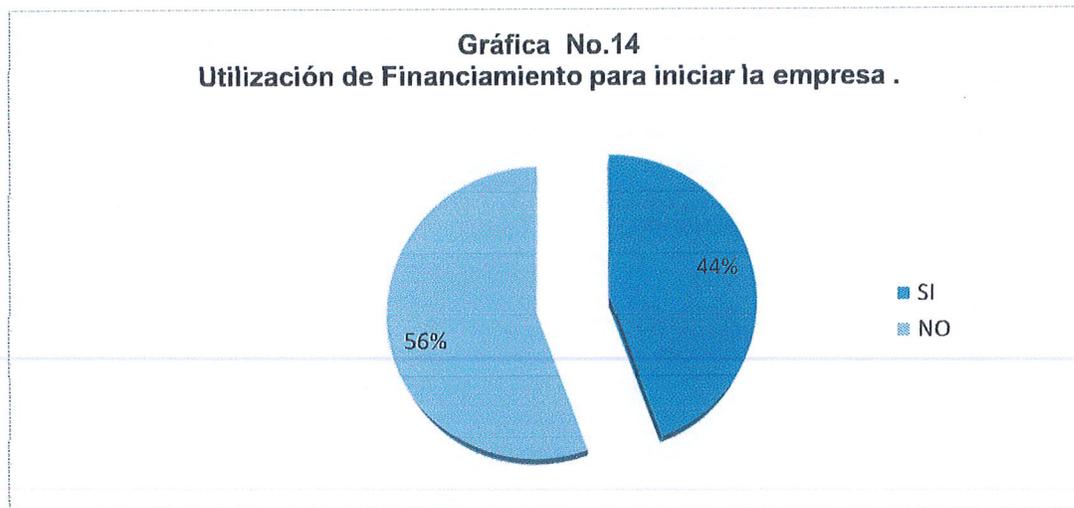
Fuente: Opinión Entidades Financieras (Junio, 2016)

La Grafica No. 13 indica que el 38% que es la falta de capacidad de pago es uno de los principales problemas que presentan las personas emprendedoras para recibir financiamiento bancario, por consiguiente el 24% es el historial de crédito inadecuado, el siguiente problema es del 19% que es el plan de negocio, un 14% es sobreendeudamiento y un 5% sin ahorros.

La grafica proporciona información relevante que gran parte de las personas emprendedoras presentan como principal problema para recibir un financiamiento la falta de pago a lo cual las instituciones financieras prefieren no correr el riesgo al otorgarles el crédito.

PRESENTACION Y DISCUSION DE RESULTADOS EMPRENDEDORES DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO

A continuación se presentan los resultados recopilados por medio de la encuesta a emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango, seleccionados según los años y el éxito en los negocios del contexto, investigados en el estudio sobre el acceso al financiamiento bancario y su incidencia en la Empresarialidad.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La grafica No. 14 se observa el resultado donde se puede determinar que el 56% de las personas encuestadas no utilizaro ningún tipo de financiamiento para iniciar su empresa, un 44% de las personas emprendedoras si utilizo financiamiento para iniciar su empresa; la mayor parte de las personas indico que para iniciar su empresa utilizo otros métodos ajenos al financiamiento, esto con el fin de poder obtener más ganancias y no tener una deuda con alguna institución.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

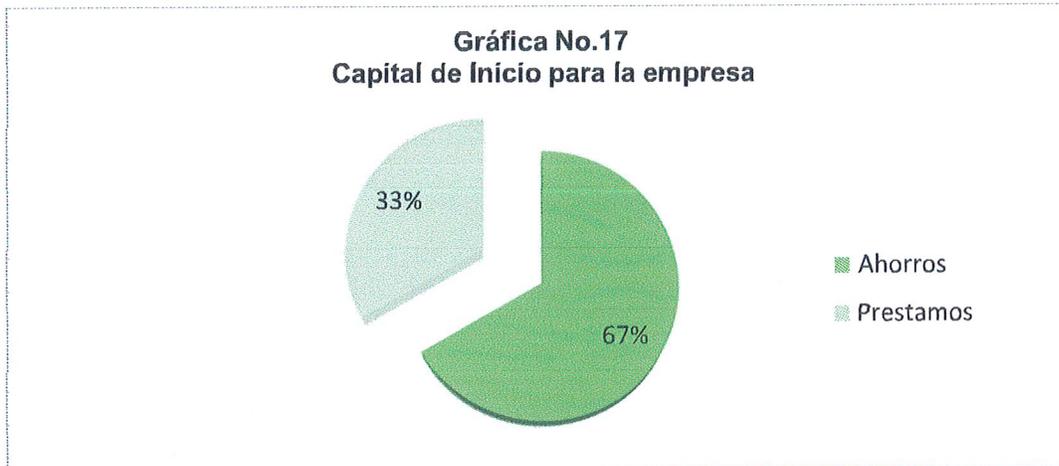
La grafica No. 15 se observa el resultado donde se puede determinar que un 56% de personas emprendedoras utilizo cooperativas como medio para financiarse, un 44% de ellos se financio a través de bancos. Se basa en que la mayoría de personas emprendedoras utilizo las cooperativas como entidad financiera para iniciar sus actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.16 muestra el resultado que un 67% considero utilizar un préstamo bancario para iniciar su empresa, un 37% que no considero ningún préstamo bancario.

Se señala que los préstamos bancarios son las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por estas, para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas por lo que podemos respaldar la grafica dado que un número significativo de personas, en su mayoría, utilizó los bancos como entidad financiera para iniciar su empresa.



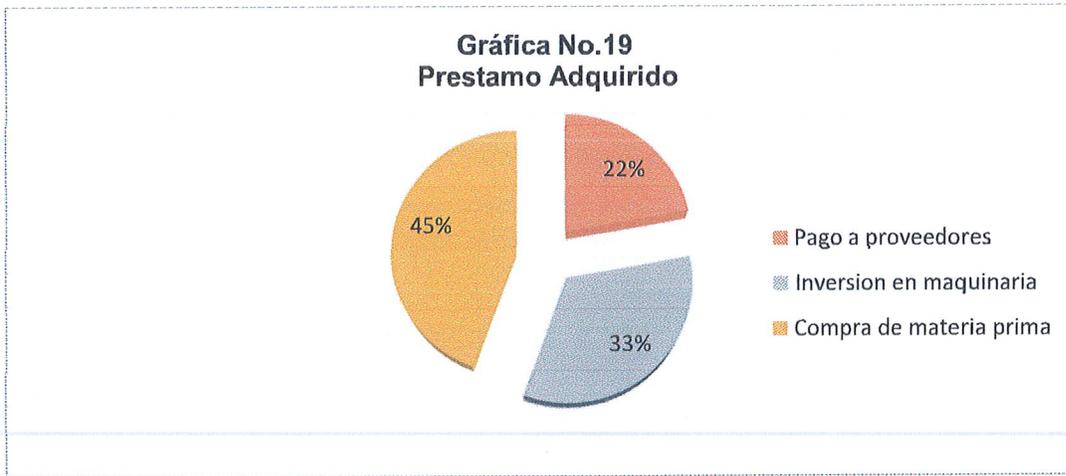
Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Gráfica No. 17 muestra el resultado que un 67% de emprendedores utilizo ahorros para abrir su negocio, en este aspecto la dificultad que indicaron los encuestados es que para llegar a un monto adecuado es necesario un tiempo prolongado y lograr iniciar la empresa; un 33% de los sujetos de estudio indicaron que acudieron a utilizar préstamos de esta manera alcanzaron de una forma más rápida la apertura o inicio de la empresa.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

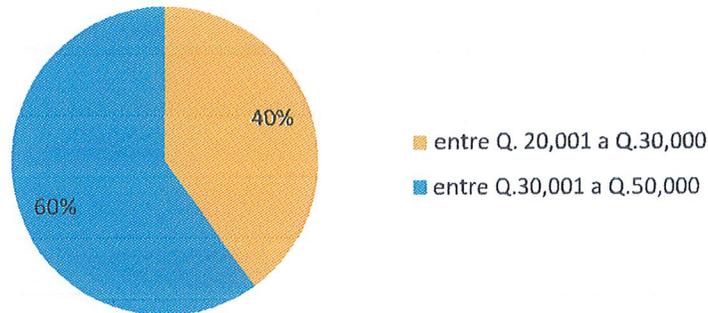
La Grafica No. 18 muestra el resultado que un 50% se ha financiado a través de proveedores, un 50% ha utilizado préstamos con instituciones bancarias; se señala que los proveedores y préstamos con instituciones bancarias son las principales fuentes de financiamiento que las personas utilizan, existe igualdad entre estas cuando se necesita un crédito.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.19 muestra el resultado que un 45% utilizo el préstamo adquirido para la compra de materia prima, un 33% utilizo el financiamiento para inversión en maquinaria, un 22% lo destino como pago a proveedores; con esta información se puede determinar los propósitos para los cuales se utilizo el financiamiento, con lo que efectivamente está relacionado a las actividades principalmente empresariales.

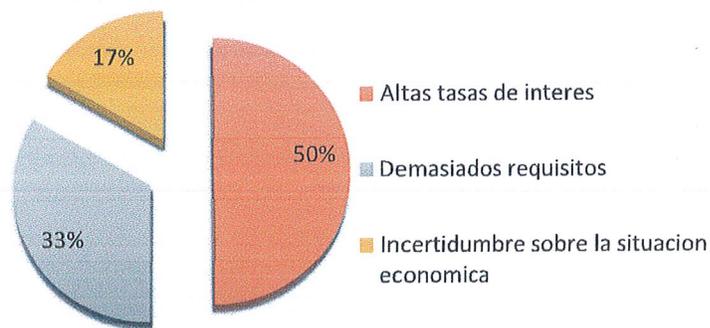
Gràfica No.20
Monto de credito para Financiar.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.20 muestra el resultado que un 60% necesito un préstamo de Q30,001 a Q50,000 para poder financiar su empresa, un 40% utilizo un monto de Q20,001 a Q30,000. Esta información indica que la mayor parte de las personas necesito un préstamo entre Q.30,001 a Q.50,000 para financiar su empresa.

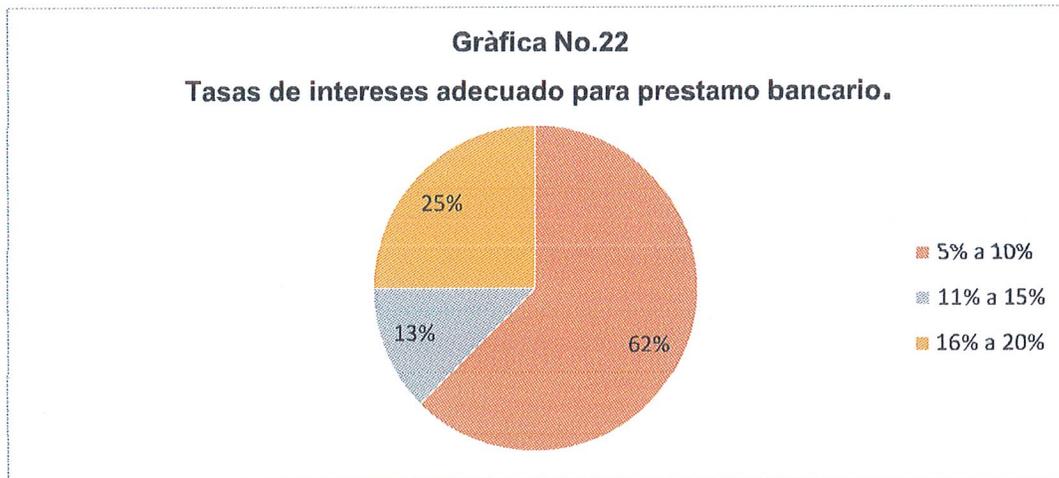
Gràfica No.21
Porque no se utiliza credito bancario.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.21 muestra el resultado que un 50% de emprendedores no utiliza un préstamo bancario por altas tasas de interés, un 33% que son necesarios demasiados requisitos, un 17% por la incertidumbre sobre la situación económica.

Según esta investigación la mayoría de las personas no utiliza un crédito bancario dado que estos poseen altas tasas de interés lo cual perjudica a las personas al momento de realizar los pagos pertinentes.

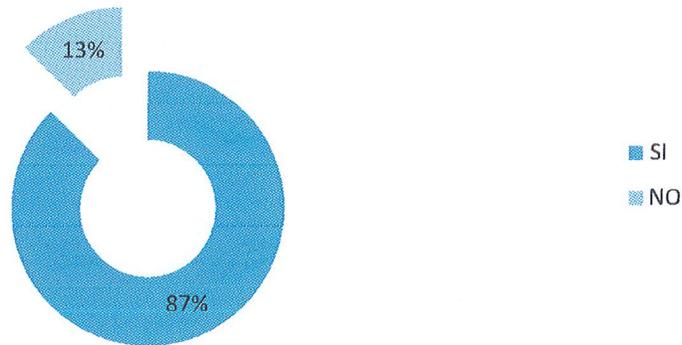


Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.22 muestra el resultado que un 62% estaría dispuesto a pagar un 5% a 10% de interés al adquirir un préstamo, un 25% pagaría un 16% a 20% de interés, un 13% pagaría un 11% a 15% por tasas de interés.

Esta información determina que las personan están dispuestas a pagar el interés de un 5% a un 10% por un préstamo bancario recibido, ya que con ello podrán tener más posibilidades de cubrir la deuda.

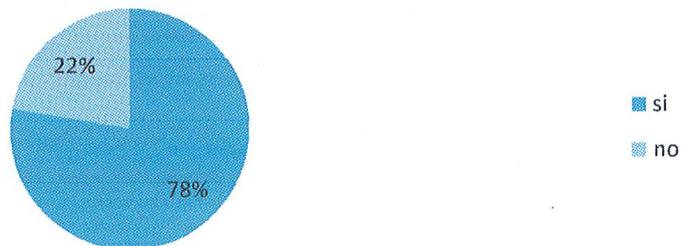
Gràfica No.23
Apoyo de de Instituciones a emprendedores.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.23 muestra los resultados que un 87% dijo conocer a una institución que ofrezca apoyo a personas emprendedoras, un 13% dijo no tener el conocimiento de alguna entidad. Esta grafica señala que la mayor parte de personas conocen alguna institución bancaria que ofrezca apoyo financiero a los emprendedores, para que los mismos puedan llevar a cabo su negocio.

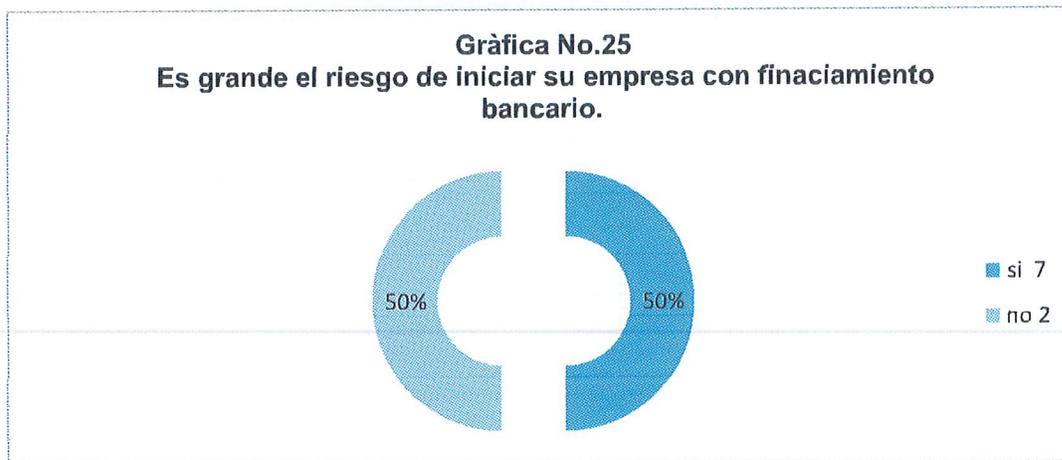
Gràfica No.24
Conocimiento para elaborar un plan de negocio para acceder a un financiamiento bancario.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.24 muestra el resultado que un 78% considera poder elaborar un plan de negocio para acceder a un financiamiento bancario indicando que este conocimiento es mínimo, de una forma empírica y no de carácter profesional organizada, un 22% indico no tener conocimiento de la realización del Plan de Negocios para poderlo presenta y acceder a un financiamiento bancario.

Se observa que gran cantidad de personas consideran que podrían elaborar un Plan de Negocios con el fin de poder obtener un préstamo bancario.

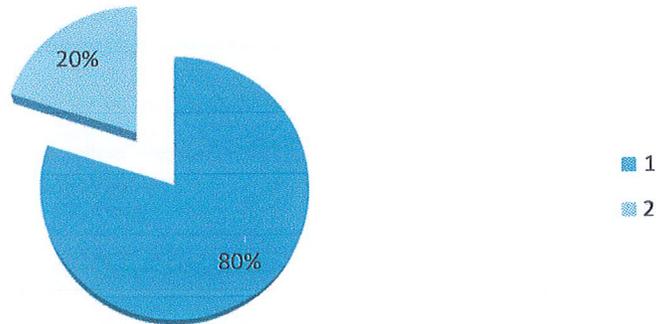


Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Gráfica No.25 muestra el resultado que un 50% cree que es muy grande el riesgo comenzar con un tipo de financiamiento bancario, un 50% dijo que no hay mucho riesgo adquirir financiamiento.

Esta información determina que la mitad de personas consideran que es muy grande el riesgo de iniciar su empresa con un préstamo bancario mientras que otra cantidad igual no está de acuerdo con esta opinión.

Gràfica No.26
Solicitar un préstamo bancario es una fuerte decisión para usted y su empresa.

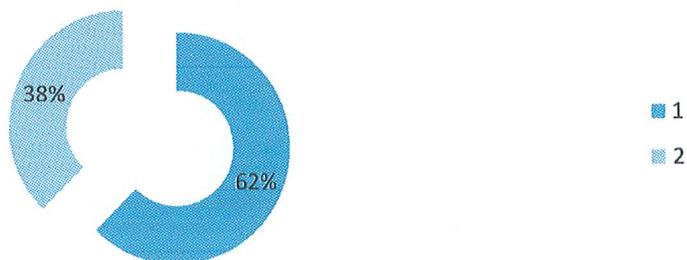


Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La grafica No.26 muestra el resultado que un 80% de las personas creen que es una decisión solamente propia y su empresa para poder adquirir un préstamo bancario, un 20% no era decisión personal.

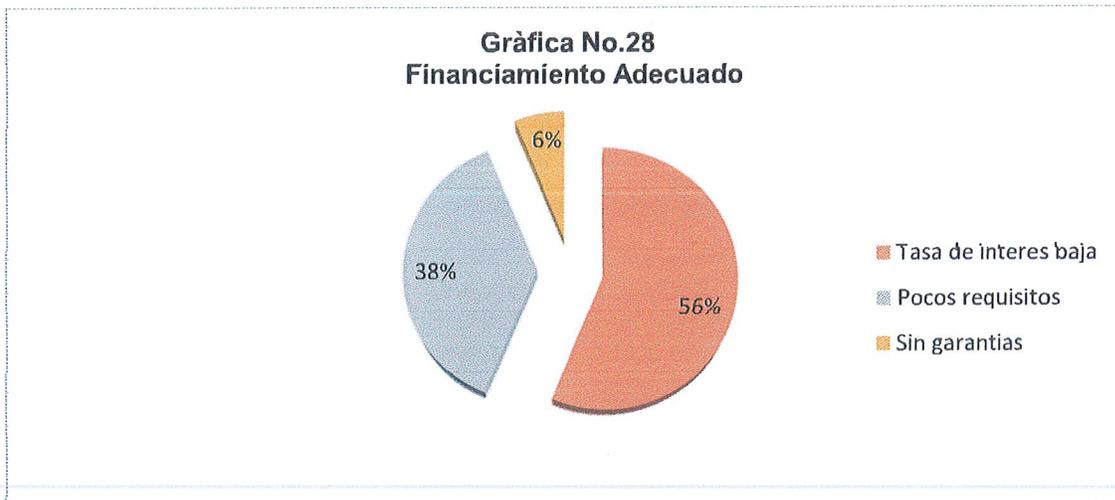
La información señala que un gran número de personas consideran que solicitar un préstamo bancario es una fuerte decisión para el mismo y su empresa, dado que el no conoce los riesgos que esto implica.

Gràfica No.27
Existe apoyo para obtener un financiamiento bancario adecuado para emprendedores.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No.27 muestra el resultado que 62% considera que si existe financiamiento para los emprendedores, un 38% que ya o le dan financiamiento a las emprendedores. Se observa que la mayoría de las personas considera que actualmente existe apoyo para obtener un financiamiento bancario adecuado para los emprendedores y con esto facilitar su decisión.



Fuente: Opinión Emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango (Junio, 2016)

La Grafica No. 28 muestra el resultado que un 56% creen que un financiamiento para emprendedores debe tener tasa de interés bajo, un 38% que deben de pedir pocos requisitos, un 6% que no pidan garantías.

La información muestra que la mayoría de personas prefieren que al solicitar un financiamiento este sea adecuado y al mismo tiempo posea una tasa de interés baja para que el crédito solicitado sea de mayor beneficio para la persona emprendedora.

COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Según la hipótesis de investigación, la cual señala que: **“la ciudad de Quetzaltenango cuenta con un alto financiamiento bancario que se relaciona positivamente en un nivel alto de empresarialidad de los negocios actuales”**; Para entidades financieras que ofrecen algún tipo de micro créditos se considera que se relacionan con el desarrollo empresarial poseen una gran concentración de comercio y servicio dentro de la ciudad de Quetzaltenango. Para ello se procedió a analizar las variables en conflicto, mediante el siguiente procedimiento estadístico.

Para establecer la objetividad del estudio se utilizó el método estadístico, Coeficiente “Q” de Kendall y para una mejor comprensión, se tendrá a bien explicar en qué consiste y cómo se establecen los resultados en relación a las variables de la investigación. Rojas (2006) indica que:

Este coeficiente mide la asociación entre dos variables a nivel nominal o clasificadorio y se usa en cuadros de dos columnas por dos renglones. Los valores que puede alcanzar oscilan entre - 1 y + 1; cuando es igual a - 1 indicará una completa disociación entre las variables, y si es igual a + 1 mostrara una asociación total.

En caso de que el valor sea igual a cero, se concluye que no hay asociación o relación entre las variables, lo cual es diferente al hecho de que exista una disociación completa.

Para los demás valores puede aplicarse la siguiente regla:

+1 = Correlación Alta Positiva.

-1 = Correlación Alta Negativa.

0 = No Existe Correlación. Pp.431

Cuadro No. 1
Indicadores de Correlación del Coeficiente “Q” de Kendall

Valor del Coeficiente	Magnitud de la Asociación o Correlación
Menos de 0.25	Baja
De 0.25 a 0.45	Media Baja
De 0.46 a 0.55	Media
De 0.56 a 0.75	Media Alta
De 0.76 a 1.00	Alta

Fuente: ROJAS. (2006). pp. 431

En el Cuadro No. 1 se observa los valores de correlación los cuales están determinados por estándares, que pueden ser: correlación baja, correlación media baja, correlación media, correlación media alta y correlación alta. Entre más cerca este el dato obtenido de la unidad (en positivo o negativo) indica que las variables están más asociadas.

Por medio de esta breve explicación de la aplicación del coeficiente “Q” de Kendall, se hará el respectivo cruce de variables de la hipótesis de esta investigación y el análisis de las mismas, con ello, se determinará el grado de correlación existente entre dichas variables.

La variable independiente de la hipótesis (**Financiamiento**) se vinculará con el primer cuestionamiento; mientras que la variable dependiente: (**Empresarialidad**), se ligará en el segundo, como se muestra en el Cuadro No. 1.

Cuadro No. 1
Análisis de Correlación entre Financiamiento de Instituciones Bancarias y
Empresarialidad de la ciudad de Quetzaltenango

		¿Otorgan financiamiento a personas emprendedoras?	
		Sí	No
¿Utilizo financiamiento para iniciar su empresa?	Sí	7	1
	No	4	5

Fuente: Investigación de Campo, (Julio 2016).

$$Q = \frac{AD - BC}{AD + BC} = \frac{7(5) - 1(4)}{7(5) + 1(4)} = \frac{31}{39} = 0.79$$

Aplicada la fórmula para determinar el coeficiente “Q” de Kendall, el resultado obtenido es 0.79, lo que indica que la relación entre el financiamiento de instituciones bancarias que cuentan con programas de acceso bancario que permite el apoyo a la empresarialidad de la ciudad de Quetzaltenango, es “alta” lo que señala que la fuerza de asociación de ambas es fuerte, puesto que entidades de financiamiento y la empresarialidad constituye un factor importante en el desarrollo de la economía de la ciudad de Quetzaltenango.

Para poder tener un dato que pueda explicar a fondo el resultado obtenido, se le aplicará **el coeficiente de determinación (Q²)**, el cuál determina el porcentaje de la asociación de las variables. Para este caso es:

$$(Q^2) = (0.79)^2 = 0.62 = 62\%$$

Este dato indica que las entidades Financieras, aporta un 62%, para apoyo a la empresarialidad, es decir, que en un 38% tiene que financiarse por otros medios para poder lograr su plan de negocios.

A la luz de los datos anteriores, con toda la seguridad que amerita el caso, se puede decir que **la hipótesis se acepta no en su totalidad, sino en un 62% de certeza.**

Al realizar el análisis de la hipótesis la misma fue aceptada parcialmente debido a que existen distintos factores los cuales se relaciona en cuanto a las variables de investigación y la correlación que presentan es variada según las preguntas realizadas, por lo tanto se realizan las siguientes conclusiones en base a la hipótesis de investigación:

1. Las Instituciones Bancarias tienen una relación significativa alta en los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango ya que proporcionan un respaldo financiero cuando los emprendedores requieren de apoyo económico.

2. Los emprendedores buscan financiarse por otros medios porque no tienen el conocimiento para solicitar algún tipo de crédito a entidades financieras, debido a esto la dificultad de acceso al financiamiento bancario ha llevado a los empresarios a buscar distintas alternativas.
3. Personas emprendedoras que buscan obtener un crédito bancario, muchas veces no llegan acceder alguno por las altas tasas de interés o demasiados requisitos que se puedan solicitar dentro de la entidad financiera.

CONCLUSIONES

1. Por medio de la investigación se logro identificar que en la ciudad de Quetzaltenango existe financiamiento bancario para los emprendedores, pero un 56% no utiliza este tipo de servicio por la tasa de interés que presentan los mismos.
2. Los principales tipos de financiamiento bancario que se ofrecen a los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango son fiduciario, hipotecario, apoyo al empresario los cuales tienen como objetivo propiciar la empresarialidad de los pobladores de esta localidad.
3. Los requisitos para poder optar a financiamiento bancario son: Documento personal de identificación, recibo de luz, agua o teléfono, carné de identificación tributaria, estados de cuenta (últimos tres meses), fotocopia de patente de comercio, estados financieros, fotocopia de pagos de los últimos impuestos y documentos según garantía del préstamo.
4. Los emprendedores investigados consideran tener conocimiento para poder realizar un Plan de Negocios pero este conocimiento es mínimo y no de carácter profesional organizado para poder presentar en una institución bancaria como documentos para solicitar financiamiento.
5. Los emprendedores indicaron que para que el acceso al financiamiento sea adecuado se deben contar con una tasa de interés adecuada, fáciles requisitos y garantías adecuadas para los tramites institucionales.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que las instituciones bancarias de la ciudad de Quetzaltenango cuenten con una tasa de interés adecuada para los emprendedores que necesitan apoyo económico para iniciar una empresa o ampliar el negocio actual.
2. Se recomienda a las instituciones bancarias evaluar el número de requisitos necesarios para realizar los trámites de préstamos a emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango de esta manera garantizar la prontitud de los procedimientos administrativos.
3. Es necesario que los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango conozcan adecuadamente los elementos del Plan de Negocios lo cual permitirá presentar de manera profesional la idea de negocio para poder solicitar financiamiento.
4. Se recomienda la implementación de la propuesta del taller sobre Emprendedores y plan de negocios que se presenta en esta investigación para que se logre encaminar de una mejor manera a los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango.

PROPUESTA

LINEA DE CREDITO PARA EMPRENDEDORES DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO

Introducción

Se propone que todos los interesados del Programa de Capacitación para Emprendedores puedan solicitar a una institución que conforma el Sistema Bancario de la Ciudad de Quetzaltenango una línea de crédito especial para emprendedores.

La propuesta de la línea de crédito para Emprendedores busca la concesión de créditos sin garantía fiduciaria o hipotecaria con tasas de interés bajas, con montos suficientes para incubar la idea del negocio que se desea emprender u oferta de valor que desea incorporar a una empresa ya existente. Con pocos requisitos como DPI, Recibo de Luz, NIT y Plan de Negocios, y se otorgará el crédito posterior a la revisión de la institución bancaria verificando el cumplimiento de los requisitos.

La presente propuesta va encaminada a propiciar un trato preferencial para los emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango, tanto en la tasa de interés bancaria como el numero de requisitos necesarios para solicitar apoyo financiero.

Objetivos de la propuesta

- a) Dar a conocer a las instituciones que conforman el Sistema Bancario de la ciudad de Quetzaltenango la oportunidad de negocio que tendrían al desarrollar una Línea de Crédito enfocada a Emprendedores.
- b) Ofrecer una Línea de Crédito enfocada a las necesidades de los emprendedores
- c) Dar a conocer las características de la Línea de Crédito especial para Emprendedores.

Contenido de la Propuesta

La línea de Crédito especial para emprendedores busca otorgar créditos para empresarios otorgando sumas para inversión en Capital de trabajo o Maquinaria y Equipo, con una tasa de interés baja y fija para los egresados del programa de capacitación para Emprendedores.

Características:

- Plazo hasta 5 años
- Tasa de Interés nominal hasta del 11%
- Montos hasta de Q 50,000.00, saltos de Q 5,000.00
- Plazo de gracias por 6 meses

Requisitos:

- DPI
- Fotocopia de recibo de luz
- NIT
- Plan de negocios

Requisitos básicos del Plan de Negocios solicitado:

El empresario para solicitar la Línea de Crédito para Emprendedores, deberá redactar en un documento formal los siguientes aspectos:

- i. Resumen Ejecutivo
- ii. Análisis de la Compañía: Explicar en qué consiste la empresa y qué productos o servicios ofrece.
- iii. Análisis de la Industria o sector de negocios: Definir cómo se encuentra la industria en cuestión y añadir las oportunidades existentes en el mercado.

- iv. Análisis del Cliente: Hacer una investigación del mercado objetivo; edad, sexo, nivel socioeconómico, personalidad, hábitos de consumo, entre otros.
- v. Análisis de la Competencia: Definir quién es la competencia directa e indirecta; describir sus características, sus fortalezas y debilidades y qué ofrece nuestro negocio a diferencia de ella.
- vi. Plan de Marketing: Establecer la estrategia de precio, promoción y distribución del producto o servicio. Se deben definir los canales y medios de comunicación a utilizar y la frecuencia de impactos.
- vii. Plan Operativo: Descripción del funcionamiento de la empresa.
- viii. Equipo de Management: Proponer un organigrama con los puestos, saldos y responsabilidades de cada miembro del equipo.
- ix. Plan Financiero: Hacer proyecciones financieras a corto, mediano y largo plazo. Establecer los gastos fijos y la rentabilidad de la empresa.
- x. Apéndice: Incluir todos los anexos pertenecientes a la investigación previa.

Tipo de Interés

Plazos	Nominal	TAE*
1 año	2.436	2.451
2 años	4.324	4.372
3 años	6.347	6.394
4 años	8.373	8.421
5 años	10.907	10.967

*Tasa Anua Equivalente

Tabla de Amortización

A continuación se presentan algunos ejemplos de la Tabla de Amortización de diferentes préstamos para poder visualizar los beneficios que se podrán obtener de ambas parte contando con préstamos para emprendedores:

1. Cuota Préstamo: Q 5,000.00

Interés: 2.436%

Plazo: 1 año

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
PAGO	FECHA PAGO	CAPITAL	INTERES	IVA	CUOTA MENSUAL FIJA	SALDO	
1	Noviembre	Q 411.63	Q 10.15	Q 1.22	Q 423.00	Q	4,590.15
2	Diciembre	Q 412.56	Q 9.32	Q 1.12	Q 423.00	Q	4,177.58
3	Enero	Q 413.50	Q 8.48	Q 1.02	Q 423.00	Q	3,764.08
4	Febrero	Q 414.44	Q 7.64	Q 0.92	Q 423.00	Q	3,349.64
5	Marzo	Q 415.38	Q 6.80	Q 0.82	Q 423.00	Q	2,934.25
6	Abril	Q 416.33	Q 5.96	Q 0.71	Q 423.00	Q	2,517.93
7	Mayo	Q 417.28	Q 5.11	Q 0.61	Q 423.00	Q	2,100.65
8	Junio	Q 418.22	Q 4.26	Q 0.51	Q 423.00	Q	1,682.43
9	Julio	Q 419.17	Q 3.42	Q 0.41	Q 423.00	Q	1,263.25
10	Agosto	Q 420.13	Q 2.56	Q 0.31	Q 423.00	Q	843.12
11	Septiembre	Q 421.08	Q 1.71	Q 0.21	Q 423.00	Q	422.04
12	Octubre	Q 422.04	Q 0.86	Q 0.10	Q 423.00	Q	0.00
TOTALES		Q 5,002	Q 66.27	Q 7.95	Q 5,076.00		

Fuente: elaboración propia

2. Cuota Préstamo: Q 5,000.00

Interés: 4.324%

Plazo: 2 años

TABLA DE AMORTIZACIÓN											
PAGO	FECHA PAGO	CAPITAL		INTERES		IVA		CUOTA MENSUAL FIJA	SALDO		
1	Noviembre	Q	199.73	Q	18.10	Q	2.17	Q	220.00	Q	4,822.98
2	Diciembre	Q	200.54	Q	17.38	Q	2.09	Q	220.00	Q	4,622.44
3	Enero	Q	201.35	Q	16.66	Q	2.00	Q	220.00	Q	4,421.10
4	Febrero	Q	202.16	Q	15.93	Q	1.91	Q	220.00	Q	4,218.94
5	Marzo	Q	202.97	Q	15.20	Q	1.82	Q	220.00	Q	4,015.97
6	Abril	Q	203.79	Q	14.47	Q	1.74	Q	220.00	Q	3,812.18
7	Mayo	Q	204.62	Q	13.74	Q	1.65	Q	220.00	Q	3,607.56
8	Junio	Q	205.44	Q	13.00	Q	1.56	Q	220.00	Q	3,402.12
9	Julio	Q	206.27	Q	12.26	Q	1.47	Q	220.00	Q	3,195.85
10	Agosto	Q	207.10	Q	11.52	Q	1.38	Q	220.00	Q	2,988.75
11	Septiembre	Q	207.94	Q	10.77	Q	1.29	Q	220.00	Q	2,780.81
12	Octubre	Q	208.78	Q	10.02	Q	1.20	Q	220.00	Q	2,572.03
13	Noviembre	Q	209.62	Q	9.27	Q	1.11	Q	220.00	Q	2,362.41
14	Diciembre	Q	210.47	Q	8.51	Q	1.02	Q	220.00	Q	2,151.95
15	Enero	Q	211.32	Q	7.75	Q	0.93	Q	220.00	Q	1,940.63
16	Febrero	Q	212.17	Q	6.99	Q	0.84	Q	220.00	Q	1,728.46
17	Marzo	Q	213.02	Q	6.23	Q	0.75	Q	220.00	Q	1,515.44
18	Abril	Q	213.88	Q	5.46	Q	0.66	Q	220.00	Q	1,301.55
19	Mayo	Q	214.75	Q	4.69	Q	0.56	Q	220.00	Q	1,086.81
20	Junio	Q	215.61	Q	3.92	Q	0.47	Q	220.00	Q	871.19
21	Julio	Q	216.48	Q	3.14	Q	0.38	Q	220.00	Q	654.71
22	Agosto	Q	217.36	Q	2.36	Q	0.28	Q	220.00	Q	437.35
23	Septiembre	Q	218.23	Q	1.58	Q	0.19	Q	220.00	Q	219.12
24	Octubre	Q	219.12	Q	0.79	Q	0.09	Q	220.00	Q	0.00
TOTALES		Q	5,023	Q	229.72	Q	27.57	Q	5,280.00		

Fuente: elaboración propia

3. Cuota Préstamo: Q 5,000.00

Interés: 6.347%

Plazo: 3 años

TABLA DE AMORTIZACIÓN											
PAGO	FECHA PAGO	CAPITAL		INTERES		IVA		CUOTA MENSUAL FIJA	SALDO		
1	Noviembre	Q	125.31	Q	26.51	Q	3.18	Q	155.00	Q	4,886.52
2	Diciembre	Q	126.05	Q	25.85	Q	3.10	Q	155.00	Q	4,760.47
3	Enero	Q	126.80	Q	25.18	Q	3.02	Q	155.00	Q	4,633.67
4	Febrero	Q	127.55	Q	24.51	Q	2.94	Q	155.00	Q	4,506.12
5	Marzo	Q	128.31	Q	23.83	Q	2.86	Q	155.00	Q	4,377.82
6	Abril	Q	129.07	Q	23.15	Q	2.78	Q	155.00	Q	4,248.75
7	Mayo	Q	129.83	Q	22.47	Q	2.70	Q	155.00	Q	4,118.92
8	Junio	Q	130.60	Q	21.79	Q	2.61	Q	155.00	Q	3,988.32
9	Julio	Q	131.37	Q	21.09	Q	2.53	Q	155.00	Q	3,856.94
10	Agosto	Q	132.15	Q	20.40	Q	2.45	Q	155.00	Q	3,724.79
11	Septiembre	Q	132.93	Q	19.70	Q	2.36	Q	155.00	Q	3,591.86
12	Octubre	Q	133.72	Q	19.00	Q	2.28	Q	155.00	Q	3,458.14
13	Noviembre	Q	134.51	Q	18.29	Q	2.19	Q	155.00	Q	3,323.62
14	Diciembre	Q	135.31	Q	17.58	Q	2.11	Q	155.00	Q	3,188.31
15	Enero	Q	136.11	Q	16.86	Q	2.02	Q	155.00	Q	3,052.20
16	Febrero	Q	136.92	Q	16.14	Q	1.94	Q	155.00	Q	2,915.28
17	Marzo	Q	137.73	Q	15.42	Q	1.85	Q	155.00	Q	2,777.55
18	Abril	Q	138.55	Q	14.69	Q	1.76	Q	155.00	Q	2,639.00
19	Mayo	Q	139.37	Q	13.96	Q	1.67	Q	155.00	Q	2,499.63
20	Junio	Q	140.19	Q	13.22	Q	1.59	Q	155.00	Q	2,359.44
21	Julio	Q	141.02	Q	12.48	Q	1.50	Q	155.00	Q	2,218.42
22	Agosto	Q	141.86	Q	11.73	Q	1.41	Q	155.00	Q	2,076.56
23	Septiembre	Q	142.70	Q	10.98	Q	1.32	Q	155.00	Q	1,933.86
24	Octubre	Q	143.54	Q	10.23	Q	1.23	Q	155.00	Q	1,790.32
25	Noviembre	Q	144.39	Q	9.47	Q	1.14	Q	155.00	Q	1,645.92
26	Diciembre	Q	145.25	Q	8.71	Q	1.04	Q	155.00	Q	1,500.67
27	Enero	Q	146.11	Q	7.94	Q	0.95	Q	155.00	Q	1,354.56
28	Febrero	Q	146.98	Q	7.16	Q	0.86	Q	155.00	Q	1,207.59
29	Marzo	Q	147.85	Q	6.39	Q	0.77	Q	155.00	Q	1,059.74
30	Abril	Q	148.72	Q	5.61	Q	0.67	Q	155.00	Q	911.02
31	Mayo	Q	149.60	Q	4.82	Q	0.58	Q	155.00	Q	761.42
32	Junio	Q	150.49	Q	4.03	Q	0.48	Q	155.00	Q	610.93
33	Julio	Q	151.38	Q	3.23	Q	0.39	Q	155.00	Q	459.54
34	Agosto	Q	152.28	Q	2.43	Q	0.29	Q	155.00	Q	307.27
35	Septiembre	Q	153.18	Q	1.63	Q	0.20	Q	155.00	Q	154.09
36	Octubre	Q	154.09	Q	0.81	Q	0.10	Q	155.00	Q	0.00
TOTALES		Q	5,012	Q	507.29	Q	60.87	Q	5,580.00		

Fuente: elaboración propia

4. Cuota Préstamo: Q 5,000.00

Interés: 8.373%

Plazo: 4 años

TABLA DE AMORTIZACIÓN											
PAGO	FECHA PAGO	CAPITAL		INTERES		IVA		CUOTA MENSUAL FIJA	SALDO		
1	Noviembre	Q	86.72	Q	35.08	Q	4.21	Q	126.00	Q	4,940.25
2	Diciembre	Q	87.39	Q	34.47	Q	4.14	Q	126.00	Q	4,852.86
3	Enero	Q	88.08	Q	33.86	Q	4.06	Q	126.00	Q	4,764.79
4	Febrero	Q	88.76	Q	33.25	Q	3.99	Q	126.00	Q	4,676.02
5	Marzo	Q	89.46	Q	32.63	Q	3.92	Q	126.00	Q	4,586.56
6	Abril	Q	90.16	Q	32.00	Q	3.84	Q	126.00	Q	4,496.41
7	Mayo	Q	90.86	Q	31.37	Q	3.76	Q	126.00	Q	4,405.55
8	Junio	Q	91.57	Q	30.74	Q	3.69	Q	126.00	Q	4,313.97
9	Julio	Q	92.29	Q	30.10	Q	3.61	Q	126.00	Q	4,221.69
10	Agosto	Q	93.01	Q	29.46	Q	3.53	Q	126.00	Q	4,128.68
11	Septiembre	Q	93.74	Q	28.81	Q	3.46	Q	126.00	Q	4,034.94
12	Octubre	Q	94.47	Q	28.15	Q	3.38	Q	126.00	Q	3,940.48
13	Noviembre	Q	95.21	Q	27.49	Q	3.30	Q	126.00	Q	3,845.27
14	Diciembre	Q	95.95	Q	26.83	Q	3.22	Q	126.00	Q	3,749.32
15	Enero	Q	96.70	Q	26.16	Q	3.14	Q	126.00	Q	3,652.62
16	Febrero	Q	97.46	Q	25.49	Q	3.06	Q	126.00	Q	3,555.16
17	Marzo	Q	98.22	Q	24.81	Q	2.98	Q	126.00	Q	3,456.95
18	Abril	Q	98.98	Q	24.12	Q	2.89	Q	126.00	Q	3,357.96
19	Mayo	Q	99.76	Q	23.43	Q	2.81	Q	126.00	Q	3,258.20
20	Junio	Q	100.54	Q	22.73	Q	2.73	Q	126.00	Q	3,157.67
21	Julio	Q	101.32	Q	22.03	Q	2.64	Q	126.00	Q	3,056.34
22	Agosto	Q	102.12	Q	21.33	Q	2.56	Q	126.00	Q	2,954.23
23	Septiembre	Q	102.91	Q	20.61	Q	2.47	Q	126.00	Q	2,851.31
24	Octubre	Q	103.72	Q	19.90	Q	2.39	Q	126.00	Q	2,747.60
25	Noviembre	Q	104.53	Q	19.17	Q	2.30	Q	126.00	Q	2,643.07
26	Diciembre	Q	105.34	Q	18.44	Q	2.21	Q	126.00	Q	2,537.72
27	Enero	Q	106.17	Q	17.71	Q	2.12	Q	126.00	Q	2,431.56
28	Febrero	Q	107.00	Q	16.97	Q	2.04	Q	126.00	Q	2,324.56
29	Marzo	Q	107.83	Q	16.22	Q	1.95	Q	126.00	Q	2,216.72
30	Abril	Q	108.68	Q	15.47	Q	1.86	Q	126.00	Q	2,108.05
31	Mayo	Q	109.53	Q	14.71	Q	1.77	Q	126.00	Q	1,998.52
32	Junio	Q	110.38	Q	13.94	Q	1.67	Q	126.00	Q	1,888.14
33	Julio	Q	111.24	Q	13.17	Q	1.58	Q	126.00	Q	1,776.89
34	Agosto	Q	112.11	Q	12.40	Q	1.49	Q	126.00	Q	1,664.78
35	Septiembre	Q	112.99	Q	11.62	Q	1.39	Q	126.00	Q	1,551.79
36	Octubre	Q	113.87	Q	10.83	Q	1.30	Q	126.00	Q	1,437.92
37	Noviembre	Q	114.76	Q	10.03	Q	1.20	Q	126.00	Q	1,323.15
38	Diciembre	Q	115.66	Q	9.23	Q	1.11	Q	126.00	Q	1,207.49
39	Enero	Q	116.56	Q	8.43	Q	1.01	Q	126.00	Q	1,090.93
40	Febrero	Q	117.47	Q	7.61	Q	0.91	Q	126.00	Q	973.46

41	Marzo	Q	118.39	Q	6.79	Q	0.82	Q	126.00	Q	855.06
42	Abril	Q	119.32	Q	5.97	Q	0.72	Q	126.00	Q	735.75
43	Mayo	Q	120.25	Q	5.13	Q	0.62	Q	126.00	Q	615.50
44	Junio	Q	121.19	Q	4.29	Q	0.52	Q	126.00	Q	494.31
45	Julio	Q	122.14	Q	3.45	Q	0.41	Q	126.00	Q	372.17
46	Agosto	Q	123.09	Q	2.60	Q	0.31	Q	126.00	Q	249.08
47	Septiembre	Q	124.05	Q	1.74	Q	0.21	Q	126.00	Q	125.02
48	Octubre	Q	125.02	Q	0.87	Q	0.10	Q	126.00	Q	0.00
TOTALES		Q	5,027	Q	911.63	Q	109.40	Q	6,048.00		

Fuente: elaboración propia

1. Cuota Préstamo: Q 5,000.00

Interés: 10.907%

Plazo: 5 años

TABLA DE AMORTIZACIÓN											
PAGO	FECHA PAGO	CAPITAL	INTERES	IVA	CUOTA MENSUAL FIJA	SALDO					
1	Noviembre	Q	61.00	Q	45.54	Q	5.46	Q	112.00	Q	4,949.37
2	Diciembre	Q	61.62	Q	44.99	Q	5.40	Q	112.00	Q	4,887.75
3	Enero	Q	62.24	Q	44.43	Q	5.33	Q	112.00	Q	4,825.51
4	Febrero	Q	62.88	Q	43.86	Q	5.26	Q	112.00	Q	4,762.63
5	Marzo	Q	63.52	Q	43.29	Q	5.19	Q	112.00	Q	4,699.11
6	Abril	Q	64.16	Q	42.71	Q	5.13	Q	112.00	Q	4,634.95
7	Mayo	Q	64.82	Q	42.13	Q	5.06	Q	112.00	Q	4,570.13
8	Junio	Q	65.48	Q	41.54	Q	4.98	Q	112.00	Q	4,504.66
9	Julio	Q	66.14	Q	40.94	Q	4.91	Q	112.00	Q	4,438.51
10	Agosto	Q	66.82	Q	40.34	Q	4.84	Q	112.00	Q	4,371.70
11	Septiembre	Q	67.50	Q	39.74	Q	4.77	Q	112.00	Q	4,304.20
12	Octubre	Q	68.18	Q	39.12	Q	4.69	Q	112.00	Q	4,236.02
13	Noviembre	Q	68.88	Q	38.50	Q	4.62	Q	112.00	Q	4,167.14
14	Diciembre	Q	69.58	Q	37.88	Q	4.55	Q	112.00	Q	4,097.56
15	Enero	Q	70.29	Q	37.24	Q	4.47	Q	112.00	Q	4,027.27
16	Febrero	Q	71.00	Q	36.60	Q	4.39	Q	112.00	Q	3,956.27
17	Marzo	Q	71.73	Q	35.96	Q	4.32	Q	112.00	Q	3,884.54
18	Abril	Q	72.46	Q	35.31	Q	4.24	Q	112.00	Q	3,812.09
19	Mayo	Q	73.19	Q	34.65	Q	4.16	Q	112.00	Q	3,738.89
20	Junio	Q	73.94	Q	33.98	Q	4.08	Q	112.00	Q	3,664.96
21	Julio	Q	74.69	Q	33.31	Q	4.00	Q	112.00	Q	3,590.26
22	Agosto	Q	75.45	Q	32.63	Q	3.92	Q	112.00	Q	3,514.81
23	Septiembre	Q	76.22	Q	31.95	Q	3.83	Q	112.00	Q	3,438.59
24	Octubre	Q	77.00	Q	31.25	Q	3.75	Q	112.00	Q	3,361.60
25	Noviembre	Q	77.78	Q	30.55	Q	3.67	Q	112.00	Q	3,283.82
26	Diciembre	Q	78.57	Q	29.85	Q	3.58	Q	112.00	Q	3,205.25
27	Enero	Q	79.37	Q	29.13	Q	3.50	Q	112.00	Q	3,125.88
28	Febrero	Q	80.18	Q	28.41	Q	3.41	Q	112.00	Q	3,045.70

29	Marzo	Q	81.00	Q	27.68	Q	3.32	Q	112.00	Q	2,964.70
30	Abril	Q	81.82	Q	26.95	Q	3.23	Q	112.00	Q	2,882.88
31	Mayo	Q	82.65	Q	26.20	Q	3.14	Q	112.00	Q	2,800.23
32	Junio	Q	83.49	Q	25.45	Q	3.05	Q	112.00	Q	2,716.74
33	Julio	Q	84.34	Q	24.69	Q	2.96	Q	112.00	Q	2,632.39
34	Agosto	Q	85.20	Q	23.93	Q	2.87	Q	112.00	Q	2,547.19
35	Septiembre	Q	86.07	Q	23.15	Q	2.78	Q	112.00	Q	2,461.12
36	Octubre	Q	86.95	Q	22.37	Q	2.68	Q	112.00	Q	2,374.17
37	Noviembre	Q	87.83	Q	21.58	Q	2.59	Q	112.00	Q	2,286.34
38	Diciembre	Q	88.73	Q	20.78	Q	2.49	Q	112.00	Q	2,197.62
39	Enero	Q	89.63	Q	19.97	Q	2.40	Q	112.00	Q	2,107.99
40	Febrero	Q	90.54	Q	19.16	Q	2.30	Q	112.00	Q	2,017.45
41	Marzo	Q	91.46	Q	18.34	Q	2.20	Q	112.00	Q	1,925.98
42	Abril	Q	92.39	Q	17.51	Q	2.10	Q	112.00	Q	1,833.59
43	Mayo	Q	93.33	Q	16.67	Q	2.00	Q	112.00	Q	1,740.26
44	Junio	Q	94.28	Q	15.82	Q	1.90	Q	112.00	Q	1,645.97
45	Julio	Q	95.24	Q	14.96	Q	1.80	Q	112.00	Q	1,550.73
46	Agosto	Q	96.21	Q	14.09	Q	1.69	Q	112.00	Q	1,454.51
47	Septiembre	Q	97.19	Q	13.22	Q	1.59	Q	112.00	Q	1,357.32
48	Octubre	Q	98.18	Q	12.34	Q	1.48	Q	112.00	Q	1,259.14
49	Noviembre	Q	99.18	Q	11.44	Q	1.37	Q	112.00	Q	1,159.96
50	Diciembre	Q	100.19	Q	10.54	Q	1.27	Q	112.00	Q	1,059.76
51	Enero	Q	101.21	Q	9.63	Q	1.16	Q	112.00	Q	958.55
52	Febrero	Q	102.24	Q	8.71	Q	1.05	Q	112.00	Q	856.31
53	Marzo	Q	103.28	Q	7.78	Q	0.93	Q	112.00	Q	753.03
54	Abril	Q	104.33	Q	6.84	Q	0.82	Q	112.00	Q	648.69
55	Mayo	Q	105.40	Q	5.90	Q	0.71	Q	112.00	Q	543.30
56	Junio	Q	106.47	Q	4.94	Q	0.59	Q	112.00	Q	436.83
57	Julio	Q	107.55	Q	3.97	Q	0.48	Q	112.00	Q	329.27
58	Agosto	Q	108.65	Q	2.99	Q	0.36	Q	112.00	Q	220.63
59	Septiembre	Q	109.75	Q	2.01	Q	0.24	Q	112.00	Q	110.87
60	Octubre	Q	110.87	Q	1.01	Q	0.12	Q	112.00	Q	(0.00)
TOTALES		Q	5,010	Q	1,526.46	Q	183.18	Q	6,720.00		

Fuente: elaboración propia

BIBLIOGRAFIA

1. Arching, C. (2008). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. 5ª. Edición. Editorial Eumed. México, Páginas 534
2. Argueta, J (2006). *Empresarialidad en estudiantes de la licenciatura en administración de empresas de la ciudad de Quetzaltenango, como alternativa de solución al desempleo*. Tesis Universidad Rafael Landívar. Páginas 113
3. Baca, G, (2006) *Evaluación de proyectos*, 5ª. Edición. Editorial McGraw Hill Interamericana. México, D.F. Páginas 250
4. Barrios, G. Arriola, G (2011). *Cifras para el desarrollo humano Quetzaltenango Programa de las Nacionales Unidades para el Desarrollo*. Guatemala. Páginas 12
5. Cordero, C. (2008). *Enciclopedia del Emprendedor Boliviano*. Única Edición. Grupo Nueva Economía, La Paz Bolivia. Página 40.
6. De la Mora, M (2006). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima*. Tesis Universidad de Colima. Páginas 138
7. Decreto Numero 18-20012. (2002) *Ley de Supervisión Financiera*. Páginas 11
8. Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. 11ª. Edición. Editorial Pearson Addison Wesley. México. Páginas 986.
9. Gomez, L. Martinez, J. Arzuza, M. (2006). *Política pública y creación de empresas en Colombia*. Tesis Universidad del Norte. Páginas 124
10. Granados, M. et al. (2007). *Liderazgo Emprendedor* Editorial Thomsom. México
11. <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>. Recuperado el 10 de marzo de 2015.
12. <http://es.wikipedia.org/wiki/Guatemala#Departamentos>. Recuperado en 10 de marzo de 2015.
13. <http://www.eguate.com/site/es/historia/departamental/quetzaltenango.html>. Recuperado el 10 de marzo de 2015.
14. <http://www.experienceguatemala.com/es/banco-de-occidente-xela-quetzaltenango.html>. Recuperado el 11 de mayo de 2015.
15. <http://www.inversionydesarrollo.net/programa/item/712-quetzaltenango-emprendimiento-local-para-el-desarrollo/712-quetzaltenango-emprendimiento-local-para-el-desarrollo.html>. Recuperado 10 de marzo de 2015.

16. Ixchop, D (2014). Fuentes de financiamientos de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango. Tesis Universidad Rafael Landívar. Páginas 139
17. Juárez, S (2008). El crédito bancario como estrategia de apalancamiento financiero utilizado por las micro, pequeñas y medianas empresas panificadoras de la cabecera departamental de Zacapa. Tesis Universidad Rafael Landívar. Páginas 140
18. Koontz, H y Weihrich H. (2001) Administración una perspectiva global. 11ª. Edición. Editorial Mc Graw Hill. México. Páginas 796.
19. Lerma, A., Martín, M., Castro, A., Flores, M. Martínez, H. Olivares, A. et al (2007). Liderazgo Emprendedor. Edición Única. Editorial Thomson. México D.F. Páginas 674
20. Merton, R. Finanzas (2003). 1ª. Edición, Editorial Pearson Prentice Hall. México. Páginas 568.
21. Padilla, L. (2008). Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado. Tesis Pontificia Universidad Javeriana. Páginas 160
22. Ross, S. Westwehfield, R. y Jaffe, J. (2012) Finanzas Corporativas, 9ª. Edición. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México. Páginas 786.
23. Villareal, J. (2008) Administración Financiera II. 1ª. Edición. Editorial Pearson Educación. México. Páginas 345.

ANEXOS

Anexo No.1 Sujetos de Investigación

No.	Instituciones Bancarias	Emprendedores
1	Banco G y T Continental	Fabrica Xequijel
2	Banco de los Trabajadores	Repuestos San Jorge
3	Banco Crédito Hipotecario	Ten Pac
4	Banco Reformador	Decorabaños
5	Banco Agro Mercantil	Hotel del Campo
6	Banco de Desarrollo Rural	Repuestos Fito
7	Banco Industrial	Almacén La Garza
8		Hotel La Posada de Don Robeth
9		Servifiestas Marisol

Nota: se consideraron un número mayor de instituciones bancarias y emprendedores de la ciudad de Quetzaltenango, pero debido a confiabilidad, seguridad y razones personales optaron por no participar en el estudio.

Anexo No.2 Instrumentos de Investigación Boleta para Gerentes de Instituciones Financieras

BOLETA DE OPINIÓN ENTIDADES FINANCIERAS

Representante de instituciones financieras: La presente boleta tiene fines estrictamente académicos y su objetivo es realizar una investigación acerca del acceso al financiamiento bancario y su incidencia en la empresarialidad a nivel de estudios de maestría



1 ¿Otorgan financiamiento a personas emprendedoras?

Si No

(si su respuesta es no, continuar con la pregunta número 5)

2 ¿Cuentan con un financiamiento exclusivo para personas emprendedoras?

Si No

3 ¿Algunas personas emprendedoras han solicitado financiamiento en la Institución que usted representa?

Si No

4 ¿Cuál es el destino de los créditos otorgados a empresarios?

- Pago a proveedores
- Inversión en maquinaria
- Compra de materia prima
- Otros

Especifique: _____

5 ¿Qué tipos de préstamos ofrecen?

- Consumo
- Hipotecarios
- Fiduciarios

Apoyo al empresario

Vivienda

Otros

Especifique: _____

6 ¿Cuáles son los requisitos principales que solicitan para otorgar un préstamo?

DPI

Recibo de luz, agua o teléfono

Carné del número de identificación tributaria

Estados de cuenta (Últimos tres meses)

Documentos según garantía

Fotocopia de patente de comercio

Estados financieros

Fotocopia de últimos pagos de impuestos

Otros

Especifique: _____

7 ¿Cuál es el porcentaje de interés que cobra en préstamos sin garantía física?

5% a 10%

11% a 15%

16% a 20%

21% a 25%

Otros

Especifique: _____

8 ¿Cuál es el monto máximo otorgado en préstamos a personas emprendedoras?

- menor a Q. 10,000
- Entre Q. 10,001 a Q. 20,000
- Entre Q. 20,001 a Q. 30,000
- Entre Q. 30,001 a Q. 50,000
- Mayor a Q. 50,000

Especifique: _____

9 ¿Un plan de negocios es garantía suficiente para otorgar un préstamo bancario?

Si No

10 ¿Cuentan con alternativas especiales para financiar la compra de maquinaria o materia prima como apoyo a personas emprendedoras?

Si No

11 ¿Considera que existe un gran riesgo para la institución otorgar un préstamo bancario a una persona emprendedora, dejando como garantía un plan de negocios?

Si No

12 ¿Cuál considera que es la principal causa por la que un empresario no utiliza el financiamiento bancario?

- Altas tasas de interés
- Demasiados requisitos
- Incertidumbre sobre la situación económica
- Otros

Especifique: _____

13 ¿Qué aspectos se consideran para evaluar la posibilidad de otorgar un crédito a un emprendedor?

Historial crediticio (Buró de Crédito)

Actividad Económica

Capacidad de Pago

Capacidad de Ahorro

Otros

Especifique: _____

14 ¿Cuáles son los principales problemas que presentan las personas emprendedoras para recibir financiamiento bancario?

Historial de Crédito innadecuado

Sobreendeudamiento

Falta de capacidad de Pago

Plan de Negocio no definido

Sin Ahorros

Otros

Especifique: _____

Boleta para Emprendedores

Señor empresario: La presente boleta tiene fines estrictamente académicos y su objetivo es realizar una investigación acerca del acceso al financiamiento bancario y su incidencia en la empresarialidad a nivel de estudios de maestría



1 ¿Utilizó financiamiento para iniciar su empresa?

Si No

(si su respuesta es no, continuar con la pregunta número 4)

2 ¿Cuál ha sido la entidad financiera que ha utilizado para financiarse?

Bancos

Cooperativas

Microfinancieras

Otros

Especifique: _____

3 ¿Cuándo inició su empresa, considero utilizar un préstamo bancario?

Si No

(si su respuesta es no, continuar con la pregunta número 8)

4 ¿Qué capital utilizó para iniciar su empresa?

Ahorros

Prestaciones salariales

Préstamos

Otros

Especifique

5 ¿Cuáles han sido las fuentes de financiamiento que ha utilizado?

- Proveedores
- Préstamos con instituciones bancarias
- Préstamos con personas particulares
- Ahorros
- Otros

Especifique: _____

6 ¿Cuál ha sido el destino del préstamo adquirido?

- Pago a proveedores
- Inversión en maquinaria
- Compra de materia prima
- Otros

Especifique: _____

7 ¿Cuál es el monto de crédito que necesitó o necesita para financiar su empresa?

- menor a Q. 10,000
- Entre Q. 10,001 a Q. 20,000
- Entre Q. 20,001 a Q. 30,000
- Entre Q. 30,001 a Q. 50,000
- Mayor a Q. 50,000

Especifique: _____

8 ¿Por qué motivo no ha utilizado un crédito bancario?

- Altas tasas de interés
- Demasiados requisitos
- Incertidumbre sobre la situación económica
- Otros

Especifique: _____

9 ¿Qué tasa de interés anual estaría dispuesto al recibir un préstamo bancario?

- 5% a 10%
- 11% a 15%
- 16% a 20%
- 21% a 25%
- Otros

Especifique: _____

10 ¿Conoce alguna institución bancaria que ofrezca apoyo financiero a los emprendedores?

Si No

Especifique: _____

11 ¿Considera que usted podría elaborar un Plan de Negocios para acceder a un financiamiento bancario?

Si No

12 ¿Considera que es muy grande el riesgo de iniciar su empresa con financiamiento bancario?

Si No

13 ¿Considera que solicitar un préstamo bancario es una fuerte decisión para usted y su empresa?

Si No

14 ¿Considera que actualmente existe apoyo para obtener un financiamiento bancario adecuado para emprendedores?

Si No

15 ¿Un financiamiento bancario adecuado para personas emprendedoras debe tener?

Tasa de Interés baja

Pocos requisitos

Sin garantías

Otros

Especifique: _____