

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA Y MICROFINANZAS**



TESIS

**“RESTRICCIONES DEL ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO Y LA
RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS
MICROEMPRESAS DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE
TACNA, 2015”**

**PRESENTADA PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA CON MENCIÓN EN MICROFINANZAS**

BACH. NASHLA NEYSME RONDÓN CHARAJA

TACNA – PERÚ

2016

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo, y a Williams por toda su ayuda en el desarrollo de mi investigación. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.1. Planteamiento del problema	8
1.2. Descripción de la realidad problemática	9
1.3. Delimitaciones de la investigación	10
1.3.1. Delimitación espacial	10
1.3.2. Delimitación temporal.....	10
1.4. Formulación del problema	11
1.4.1. Problema general.....	11
1.4.2. Problemas específicos	11
1.5. Objetivos de la investigación	11
1.5.1. Objetivo general	11
1.5.2. Objetivos específicos	11
1.6. Justificación e importancia de la investigación.....	12
1.6.1. Justificación.....	12
1.6.2. Importancia	12
1.7. Alcances y limitaciones en la investigación.....	13
1.7.1. Alcances.....	13
1.7.2. Limitaciones	13
CAPITULO II: MARCO TEORICO	14
2.1. Antecedentes relacionados con la investigación	14
2.2. Bases teóricas.....	21
2.2.1. Antecedentes del Crédito Bancario	21
2.2.2. Modelo de medición del Riesgo de Crédito en la Banca	22
2.2.3. Impacto del Riesgo crediticio	24
2.2.4. Concepto de Crédito bancario	27
2.2.5. Antecedentes del Crecimiento Empresarial.....	28
2.2.6. Crecimiento empresarial desde el enfoque de la Globalización y Estrategia.....	29
2.2.7. Crecimiento empresarial desde el enfoque de la Responsabilidad Social.....	31
2.2.8. Factores del Crecimiento Empresarial.....	31
2.2.9. Modelo de Crecimiento Empresarial basado en los Recursos.....	33
2.2.10. Concepto de Crecimiento Empresarial	35
2.3. Definiciones operacionales	37
2.4. Hipótesis general	39

2.5. Hipótesis específicas	39
2.6. Definición y operacionalización de variables	40
CAPÍTULO III : MARCO METODOLÓGICO	41
3.1. Tipo de investigación	41
3.2. Nivel de investigación	41
3.3. Diseño de investigación	41
3.4. Población y muestra.....	42
3.4.1. Población	42
3.4.2. Muestra	42
3.5. Técnicas e instrumentos de investigación	44
3.5.1. Técnicas.....	44
3.5.2. Instrumentos	45
3.5.3. Ámbito de la investigación	45
3.5.4. Procesamiento y análisis de información	45
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	46
4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.....	46
4.1.1. Resultados del Crédito Bancario (V1).....	46
4.1.2. Resultados del Crecimiento Empresarial (V2).....	50
4.2. Contraste de Hipótesis.....	53
4.2.1. Hipótesis general	53
4.2.2. Hipótesis específicas.....	55
5. CONCLUSIONES	61
6. SUGERENCIAS	62
7. Esquema tentativo de tesis	64
8. Referencias	65
9. Anexos	68

INTRODUCCIÓN

La presente tesis “Restricciones del acceso al crédito bancario y la relación con el crecimiento Empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”, plantea la relación de las restricciones del acceso al crédito bancario como: el monto del crédito otorgado, la tasa de interés, el plazo de pago y garantías con el crecimiento empresarial, basado en las ventas de las Microempresas de carpintería de la Provincia de Tacna. Teniendo en cuenta que una de las principales causas del bajo crecimiento de las Microempresas de Carpintería es la falta de financiamiento y las condiciones en las que se otorga para este sector.

En el Capítulo I. Planteamiento del problema, se desarrolla la identificación y descripción de la situación del problema actual, así mismo se plantea el problema general de la tesis que señala lo siguiente: “¿De qué manera las restricciones del acceso al crédito bancario se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015?”.

Y en consecuencia también planteamos el objetivo general que señala: “Determinar cómo se relacionan las restricciones del acceso al crédito bancario con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”.

En el Capítulo II. Marco Teórico; se procede a mostrar los antecedentes de la presente tesis, específicamente sobre los estudios realizados relacionados con el particular; posteriormente se realiza el marco teórico, exponiendo las teorías y autores, y las definiciones teóricas básicas. Igualmente planteamos las hipótesis generales y específicas, resaltado la siguiente hipótesis genérica: “Existen factores directos o indirectos que se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”. La misma que validamos y demostramos finalmente.

En el capítulo III. Denominado Metodología de la Investigación, se señala sobre el tipo y diseño de investigación, la población en estudio se conforma por 75 Microempresas del sector manufacturero en específico de las Carpinterías y las técnicas e instrumentos de recolección de información, para finalmente realizar la validación del instrumento de investigación.

En el capítulo IV Resultados y Discusión, se indica la interpretación de los cuadros estadísticos obtenidos a partir de las encuestas realizadas a las Microempresas objeto de estudio; también se procedió a contrastar las hipótesis genéricas y específicas, logrando el objetivo trazado y contrastando la hipótesis genérica que efectivamente: “Existen factores directos o indirectos que se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”.

Posteriormente se desarrolla las conclusiones y sugerencias de la investigación, se detalla la bibliografía utilizada y los anexos de la presente tesis.

TESIS

➤ Datos generales

- Título de la Tesis

“Restricciones del acceso al crédito bancario y la relación con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”

- Área de investigación

El área es la manufacturera y de la industria MYPE en la Provincia de Tacna.

- Autor:

Bach. Nashla Neysme Rondón Charaja

- Asesor

Eco. Jenny Quispe Quispe

- Institución donde se realizará la investigación

- Nombre de la institución : MYPES del Sector Manufacturero de Tacna
- Distrito : Tacna

- Entidades o personas con las que coordina el proyecto

Dirección Regional de la Producción
Dirección de la Industria y MYPES

- Duración de la investigación

4 meses

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

El sector manufactura en Perú, tiene el mayor peso en el cálculo del producto bruto interno. En el 2014 aportó el 0.83% al PBI, y representó a nivel regional el 7.91% de las MYPE, es decir 2 179 empresas aproximadamente según el informe del INEI sobre el PBI publicado en el Diario Gestión el 2014. Este mismo sector agrupa a diferentes actividades económicas como la fabricación de alimentos, textil y calzado, muebles y aserradero, impresión y edición y otras manufacturas que transforman la materia prima y diferentes insumos en bienes finales, o bienes intermedios lo cual resulta primordial para la industria y el consumo humano.

En la Región Tacna el sector manufacturero representa el 7.9% de todas las MYPES, siendo uno de los sectores de mayor participación, después del sector comercio y servicios, con 55.5% y 33.9% respectivamente según el Padrón MYPE 2014 de la Direpro Tacna.

De acuerdo a la investigación, nos centramos en la Provincia de Tacna y el sector en materia de estudio es el sector de Carpintería que conforma parte del sector de Manufactura ligera, los cuales se dedican principalmente a la fabricación de muebles de madera. Las carpinterías de la Provincia de Tacna son en su mayoría Microempresas cuyos volúmenes de venta no superan las 150 UIT. Asimismo en este sector se encuentra conglomerado en los Distritos de Tacna (49.98%), Gregorio Albarracín (22.86%), y Ciudad Nueva, Alto de la Alianza, Pocollay asciende a 27.16%.

Los microempresarios al no tener buen posicionamiento en el mercado y no contar con locales amplios que les permita desarrollar sus actividades de manera normal les genera problemas a la hora de acceder al financiamiento, no tienen capacidad de inversión, o porque sus utilidades no les son suficientes para poder invertir en maquinarias, locales, materia o insumos, por lo tanto esto les impide crecer y desarrollarse como empresa.

Otra de las características que limitan el desarrollo empresarial de las carpinterías de

Tacna es el uso de tecnología obsoleta lo que genera altos costos y productos con acabados deficientes a consecuencia de las limitaciones que tienen estas empresas para la adquisición de nuevos equipos y maquinaria, ocasionado por la poca disposición de financiamiento.

Entonces podemos decir que la capacidad de inversión de las carpinterías de la Provincia de Tacna es bajo, situación que limita su crecimiento y participación en el mercado. Parte de sus ganancias en su mayoría las destinan para comprar insumos y materiales que es lo que más necesitan, pero esto no es suficiente, por ejemplo si necesitan alguna maquinaria nueva.

El financiamiento juega un papel importante en el desarrollo empresarial, en especial para el sector de manufactura ligera, vinculado a la inversión en tecnología, capital de trabajo e innovación. Es una estrategia importante para el crecimiento empresarial, es especial para las carpinterías de la Provincia de Tacna, pero su acceso es limitado, ya que presenta restricciones que afectan su desarrollo empresarial a diferencia de otras empresas en otros sectores, tal como el sector comercial, hecho que es evidenciado por la gestión que realizan las entidades financieras al momento de evaluar a las empresas de sector de carpintería.

Sin embargo existen limitaciones de estas empresas para acceder a créditos bancarios debido a la predisposición de las entidades financieras a otorgar créditos a otros sectores considerados menos riesgosos, situación que limita el desarrollo empresarial de las carpinterías de la Provincia de Tacna.

1.2. Descripción de la realidad problemática

En la provincia de Tacna existen 311 empresas activas pertenecientes a la cadena de fabricación de muebles de madera, que representan un 14,46% del total de las MYPES de manufactura, según el Padrón MYPE 2014. Estas empresas cumplen un papel muy importante en la provincia ya que el destino de sus ventas no solo es a las familias sino también a entidades públicas y privadas que requieren de muebles, escritorios etc. Pero con el aumento de la

competencia los Microempresarios enfrentan obstáculos día a día, como el manejo de la materia prima, comercialización, posicionamiento y marca, la misma ubicación, falta de maquinaria etc. Lo que finalmente los perjudica para acceder a un crédito. Todos estos problemas los limitan en sus actividades diarias y su crecimiento empresarial.

El financiamiento es un factor clave para cualquier empresa que recién empieza o para aquellas que quieran ampliarse mucho más, ya que les da un sinfín de oportunidades, como tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar su tamaño y acceder a créditos en mejores condiciones. Pero para este sector en específico resulta más difícil acceder a un crédito ya que existen limitaciones las cuales siguen siendo un obstáculo en la actualidad. Muchas de estas restricciones se basan en la confiabilidad que tiene la entidad financiera con la empresa y su capacidad de pago, es decir el nivel de endeudamiento que tiene la empresa con diferentes financieras, cajas, bancos. También están las garantías y la rotación de mercaderías que tienen los carpinteros que es baja a comparación de los empresarios pertenecientes al sector comercio, que tienen un alto nivel de ventas.

Por ultimo está el poco conocimiento que tienen los Microempresarios y la falta de información financiera que poseen lo cual complica aún más todo el proceso para poder acceder a un financiamiento.

1.3. Delimitaciones de la investigación

1.3.1. Delimitación espacial

La investigación está circunscrita a la Provincia de Tacna.

1.3.2. Delimitación temporal

Está referido al período 2015.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿De qué manera las restricciones del acceso al crédito bancario se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015?

1.4.2. Problemas específicos

- ¿Cómo son las restricciones crediticias en las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015?
- ¿Cómo es el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015?

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Determinar cómo se relacionan las restricciones del acceso al crédito bancario con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015.

1.5.2. Objetivos específicos

- Establecer las restricciones crediticias de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.
- Analizar el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015.

1.6. Justificación e importancia de la investigación

1.6.1. Justificación

La presente tesis permite conocer la realidad de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna y como su crecimiento empresarial está determinado por el financiamiento de la empresa, el cual se ve limitado por diferentes aspectos, principalmente el nivel de riesgo de las empresas que no hacen atractivo a este sector frente a las entidades financieras. Del mismo modo esta investigación también beneficia a los diferentes distritos de la Provincia de Tacna donde se encuentran las carpinterías para su desarrollo económico social en el sector micro empresarial y directamente beneficia a los mismos Microempresarios a conocer el beneficio del financiamiento en su nivel de rentabilidad como MYPE, saber cómo manejar ciertas restricciones., la importancia de la capacitación financiera, para saber que entidades le pueden otorgar mejores beneficios y la capacitación para saber invertir en tecnología, insumos etc.

También se justifica el estudio porque es considerado como un requisito para optar el título profesional como Economista, tal como lo establecen los reglamentos de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Economía y Microfinanzas.

1.6.2. Importancia

La importancia de este estudio radica, principalmente, que las MYPES en nuestro país y región son potencial de crecimiento en el mercado peruano, asimismo la utilización de estrategias para el crecimiento empresarial permiten a las empresas poder desarrollarse aún más en diferentes aspectos, sobre todo productivos y económicos.

Por ello, a través de este estudio, la comprobación de la relación entre dos variables va permitir establecer, como premisa, que las MYPES, adicionalmente, deberían considerar realizar esfuerzos para acceder a un

financiamiento y así mantener o mejorar su crecimiento empresarial, cuyo resultado, previamente conociendo las restricciones del financiamiento que hay en el mercado, les permita nuevas oportunidades como empresa que antes no tenían, como la expansión a nuevos mercados, el establecimiento de una marca y su posicionamiento.

Asimismo brindar a estas empresas del sector manufacturero interesadas, el conocimiento acerca de la importancia del financiamiento para su crecimiento empresarial que influye en la gestión de calidad de sus empresas.

1.7. Alcances y limitaciones en la investigación

1.7.1. Alcances

Los alcances de la investigación se basan en la determinación de las restricciones del acceso al crédito bancario y medir su relación con el crecimiento empresarial de las empresas de carpintería del sector manufacturero de la provincia Tacna. Los aspectos de las variables se establecen mediante la utilización y aplicación del instrumento del cuestionario a los empresarios de fabricación de muebles que pertenecen al sector manufacturero. Los beneficios que ofrece la investigación son de aspecto social, educativo, humanístico y cultural porque la investigación queda como antecedente para futuras investigaciones y además nos brinda una realidad actual de las MYPES del sector manufacturero de la provincia Tacna para tomar medidas de solución al problema.

1.7.2. Limitaciones

Entre las principales limitaciones del estudio se consideran el aspecto presupuestal y la consecución de información por parte de la colaboración de los empresarios de las carpinterías de fabricación de muebles de madera de la Provincia de Tacna.

CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes relacionados con la investigación

BCRP (2009) IV *Concurso Escolar BCRP - Importancia de facilitar el acceso al Crédito a la MYPE*, menciona que, las principales conclusiones del trabajo son:

- La formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.
- El acceso al crédito de una MYPE formal facilita su desarrollo para ampliar sus operaciones y establecerse en el mercado.

Avolio (2011) en su estudio: *Factores que limitan el crecimiento de las MYPES 2011*, tiene como principales conclusiones que, los factores que limitan el desarrollo de las MYPES son:

- Factores Administrativos, Operativos, Estratégicos, Externos y Personales.
- De los cuales los factores administrativos son los de mayor incidencia son los sub factores de Gestión de RR.HH, temas contables, y financieros y la capacitación de los trabajadores de las MYPES.

Weinberger (2009) en su estudio *Estrategia para mantener y lograr la Competitividad de la Empresa* concluye que:

- Hay muchas estrategias de crecimiento para MYPES dependiendo del entorno y sobretodo de la presencia de buen administrador-estratega.
- Se resumen que las principales estrategias para que una MYPE se desarrolle como una gran empresa y tenga posicionamiento en el mercado son 4: intensivas, integración, diversificación y defensivas.

Gómez, García y Marín (2009) en la tesis *Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación Empírica*, con el problema general:

¿Cuáles son las restricciones a la financiación de la PYME en México, 2009?

Y con los objetivos:

- Analizar cómo influye la edad y el tamaño de la empresa en el acceso al financiamiento bancario.
- Señalar las principales causas de rechazo al solicitar un crédito bancario para la pyme.
- Identificar cómo influye la información de negocios que proporciona la empresa, para la aprobación de un crédito bancario

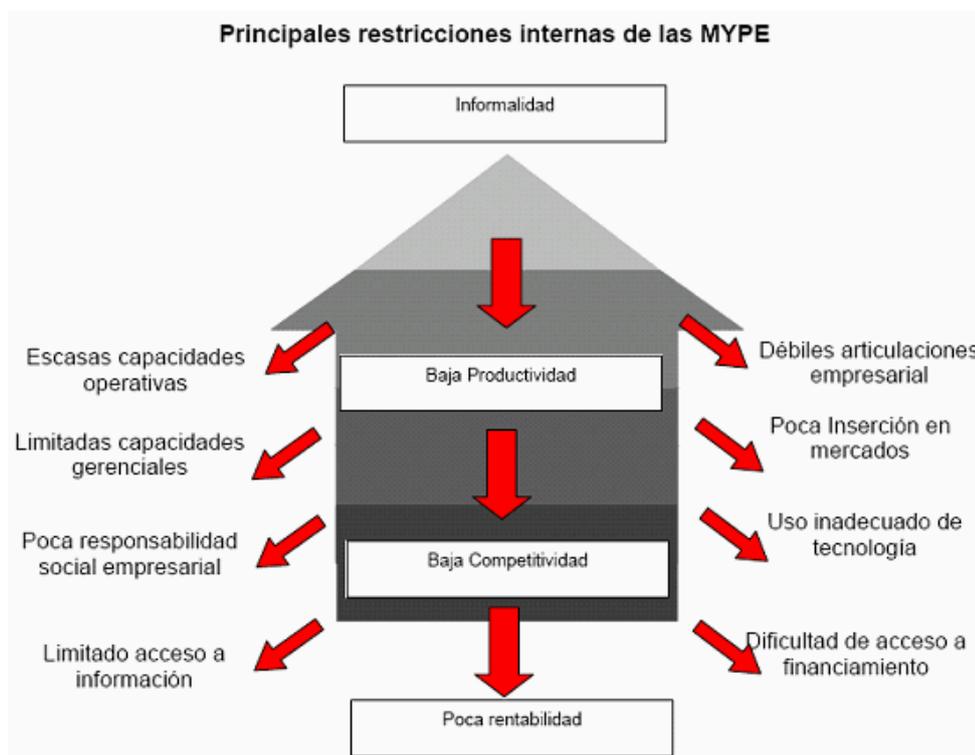
Se concluye que:

- Se realizó un estudio empírico con 128 empresas del sector manufacturero, llegando a la conclusión que las principales restricciones al financiamiento de las MYPES son tres:
 - o La elevada tasa de interés a la hora de solicitar un crédito bancario.
 - o El exceso de trámites y la burocracia bancaria.
 - o Por ultimo las garantías.
- Las empresas maduras y medianas (más de 10 años) son más propensas a que se les otorgue un crédito y es importante la presencia de un aval que sirve como garantía pero es importante que este cuente con solvencia económica.
- Contar con estados financieros proyectos es un factor determinante para la aprobación de un crédito.

Matute, Bohorquez, Carbajal, Díaz, Espinoza y Jiménez (2008) en su estudio: *Segmentación psicográfica de la pequeña y microempresa enfocado en las MYPES de Lima*, hace énfasis en la evolución del microcrédito. Y se muestra la segmentación que hacen a las MYPE basado en los resultados de su estudio, logrando 7 segmentaciones diferentes: Los conservadores, conformistas, materialistas, maduros, flemáticos, estables, y progresistas.

Las conclusiones principales que se rescatan de este estudio son:

- El estudio identificó que no solo existe un solo segmento MYPE sino que son varios en un mercado y se pueden diferenciar por sus estilos de vida y la etapa en la q se encuentra cada empresa.
- En cuanto a la evolución del microcrédito, se pudo concluir que las cajas son más agresivas que los bancos en base a sus estrategias de penetración hacia las empresas que no son tan sólidas.
- De acuerdo con lo manifestado por Prompyme: La mype enfrenta una serie de restricciones internas y externas, derivadas de su limitada escala y sus débiles relaciones de articulación y colaboración, que les impiden explotar su potencial competitivo», dichas restricciones se muestran en el siguiente gráfico:



Gráfica 1: Principales restricciones internas de las MYPES

Fuente: Segmentación psicográfica de la pequeña y microempresa (ESAN 2008)

En la gráfica 1 podemos mencionar las principales restricciones que presentan las MYPE siendo las más importantes:

Tabla 1: Principales restricciones de las MYPES

a) Heterogeneidad de las MYPES	Si bien es cierto la Ley 28015 establece las características de las MYPE, todavía son utilizados los criterios tradicionales de número de trabajadores y monto de ventas brutas anuales, por lo que necesitamos incorporar otros criterios más técnicos que nos permitan determinar la capacidad de acumulación de capital, además de diferenciar a las MYPE de las unidades económicas que atienden las necesidades de sobrevivencia de las familias.
b) Baja productividad.	En las MYPES los niveles de productividad tienen una correlación positiva con el tamaño de la empresa: es decir, a menor tamaño, menor productividad. Las consecuencias de esta baja de productividad repercuten en la baja calidad del empleo, altos niveles de subempleo y los bajos ingresos de los empresarios y trabajadores
c) La informalidad.	Las MYPES formales representan el 25% del total de MYPES, contra los aproximadamente 1.8 millones de MYPES informales, que alcanzan el 75% del total de MYPES del país. A medida que la empresa crece disminuye la informalidad, de allí que las pequeñas empresas formales son 25,938 unidades económicas y las informales son solamente 15,395.
d) Volumen de ventas	Los estudios de SUNAT 2004 realizados en varios periodos nos indican que también hay una relación directa entre tamaño de empresa y volumen de ventas de éstas. El mayor porcentaje de MYPES son micro empresas y representan el 77% de las empresas con ingresos menores a 13 UIT.
e) Inserción en el mercado externo.	Las MYPES tienen una débil participación en las exportaciones, representan sólo el 0.14% del total de empresas y sus ventas declaradas representan sólo el 0.26% de participación, según la SUNAT, para el año 2004.
f) Dificultad de acceso a financiamiento	Las MYPES en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar a sus clientes.

Fuente: Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo 2008. (Elaboración Propia)

Medina y Flores (2008) en su tesis: *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica*, busca contrastar su hipótesis de que el financiamiento y la capacitación son un factor importante para el desarrollo de las MYPES.

La tesis tiene como problema general: ¿Cómo ha incidido el financiamiento y la capacitación en la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica, año 2008?

Y como objetivo: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en el año 2008.

Tras los resultados de campo de la investigación se rescata:

- Que gran mayoría de las MYPES en Huancavelica consideran la capacitación como una inversión lo que les ayuda a obtener una mayor rentabilidad en su empresa.
- Las entidades financieras de esa localidad deben ofrecer servicios de acuerdo a la realidad de su localidad rompiendo barreras de acceso a créditos financieros.
- La capacitación es un factor importante que debe orientarse a implementar planes de negocio, estrategias de marketing, desarrollo de servicios, entre otras que sirven como herramientas estratégicas.

Lira (2009) en su informe: *Finanzas y Financiamiento*, nos muestra todas las herramientas de gestión que toda empresa debe conocer y explica todo un proceso del financiamiento de las MYPES, del cual podemos destacar:

- Que son 7 pasos:
 - i. Determinación de la necesidad financiera: Producto, plazo.
 - ii. Búsqueda de información: productos, condiciones, requerimientos de información, tasas de interés, costos asociados
 - iii. Elección proveedor financiero
 - iv. Solicitud de crédito y entrega de información

- v. Evaluación de la solicitud
- vi. Aprobación, implementación y desembolso
- vii. Repago

- Una persona natural o la empresa no debe aceptar un crédito o financiamiento solo porque se lo ofrecen sino debe evaluar si realmente necesita ese dinero, y también si está totalmente informado del tema para no correr el riesgo de endeudarse.

Prado (2010) en su tesis: *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las mypes textil-confecciones de Gamarra*, muestra que el principal problema de este sector desde el comienzo de su emprendimiento es el financiamiento. Tal como se muestra en su problema general: ¿En qué medida el financiamiento adecuado, influye en la optimización de la gestión para el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra?.

Por ello esta investigación se plantea como objetivo: Demostrar que el financiamiento adecuado influye en la optimización de la gestión permitiendo el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra

Por lo que se concluye que el financiamiento si influye en la gestión de las MYPES, pero siempre y cuando el empresario tenga conocimiento de sus herramientas de Gestión, principalmente de su capital de trabajo. También:

- Es primordial para el empresario tener una capacitación constante sobre sus herramientas de Gestión y como aplicarlas en su negocio.
- Existen dos grupos de empresarios según la investigación: el primero con falta de información respecto a la forma de acceder a un financiamiento. Y el segundo, más exitoso, es aquel que cuenta con toda la información y capacitación suficiente sobre herramientas de gestión que le permite aumentar su crecimiento.
- Si se accede a un financiamiento, este debe ser evaluado en todos los aspectos sobre todo en la tasa de interés, plazos de devolución, rentabilidad y como no endeudarse.

Navarro (2011) *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas de ensamblaje de trimotos (moto taxis) y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, región Piura en el año 2011.*

Tiene como problema general: ¿Cuál es la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de trimotos (moto taxis) y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, región Piura en el año 2011?

Y como objetivo general: Determinar, la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas dedicadas al ensamblaje de Trimotos (Moto taxis) y venta de autopartes en la provincia de Sullana.

En la tesis mencionada, se puede rescatar en la Provincia de Sullana que:

- El uso frecuente del financiamiento ha logrado buenos resultados pero también existen muchas empresas que trabajan sin conocimiento empresarial y sin ninguna capacitación.
- El Microempresario que va adquirir un crédito debe tener claro en que va a invertir para tener un buen resultado. Y también debe capacitarse para establecer todos los requerimientos necesarios como la tasa de interés.
- El empresario debe evitar un financiamiento informal, ya que este lo lleva más a la quiebra.

Kong y Moreno (2014) en su tesis: *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012.*

Que tiene como problema general: ¿De qué manera influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José-Lambayeque, en el período 2010-2012?

Y como objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012.

Se puede mencionar de la tesis como principales conclusiones que:

- Las MYPES de San José se han podido desarrollar de manera positiva por la influencia de las fuentes de financiamiento, ya que dichas fuentes han servido para financiar las inversiones de capital de trabajo.
- Es importante promover programas de capacitación empresarial dirigidas por el Estado para las MYPES para sensibilizar al empresario en buenas prácticas de atención al cliente, formalidad y gestión empresarial.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Antecedentes del Crédito Bancario

Entre los numerosos tipos de contratos y operaciones bancarias operaciones de descuento, depósitos, cuentas corrientes etc... , uno de los más comunes son las operaciones de crédito y en concreto los CRÉDITOS BANCARIOS (Clemente, 2003, pág. 4).

Al tomar sus decisiones, los bancos típicamente enfrentan dos fuentes distintas de incertidumbre, las cuales pueden llamarse, respectivamente la micro y macro incertidumbre (Rochon, Dinero Endógeno, Bancos Centrales y del Sistema Bancario, 2009, pág. 59).

La micro incertidumbre se define como la 'probabilidad' de que un prestatario del banco en particular no podrá pagar sus deudas como resultado de sus insuficientes ventas. La micro incertidumbre está presente sin ningún vínculo con el nivel de demanda efectiva y, por lo tanto, del momento del ciclo de negocios. Por ejemplo, incluso si la demanda efectiva es fuerte y la economía está creciendo, es inevitable que algunas empresas, como resultado de mala gerencia o bajas ventas, no podrán enfrentar sus acuerdos contractuales con los bancos y entrarán en cese de pagos. Eso puede llamarse un mal préstamo (Rochon, 2009, pág. 60).

La macro incertidumbre, por el otro lado, se define como la posibilidad de que una firma no pueda reembolsar su deuda existente con el banco debido a las consecuencias del ciclo de negocios. Una caída general en la demanda efectiva (debido a la decisión de un banco central de subir las tasas de interés) tendrá un impacto sobre la habilidad de todas las empresas de cumplir sus obligaciones contractuales con los bancos. La macro incertidumbre afectará a todas las empresas de forma igual (Rochon, 2009, pág. 62).

Se observó que el financiamiento bancario permite al empresario transferir al presente su capacidad de compra futura dado el alto poder explicativo de los costos primos y materias primas importadas; en la demanda de crédito el financiamiento de capital de trabajo es un componente importante de la cartera crediticia de la banca comercial (Zárate y Hernández, 2011, pág. 97).

2.2.2. Modelo de medición del Riesgo de Crédito en la Banca

Los modelos para estimar la probabilidad de incumplimiento surgieron de manera formal durante la década de los setenta. Sin embargo desde los años treinta ya se habían iniciado estudios basados en el análisis tradicional de razones financieras. Es necesario considerar que para entender el riesgo de crédito se deben visualizar los conceptos de pérdida esperada y pérdida no esperada (Elizondo y López, 2002, pág. 5).

El deterioro que presenta un crédito en el momento del análisis de riesgo se traduce en una pérdida esperada que producirá una minusvalía para el banco y por lo cual se deberá crear una reserva preventiva. Adicionalmente la calidad de cartera es variable en el tiempo, por lo que las pérdidas esperadas también pueden diferir entre dos periodos de análisis. Así surgen las pérdidas resultantes de cambios en la calidad de la cartera de crédito, llamadas pérdidas no esperadas. En general las pérdidas esperadas se determinan según la probabilidad de quiebra del acreditado, estimada por ejemplo mediante el modelo de calificaciones (Saavedra, M. y Saavedra J. 2010, pág. 300).

Lo usual en el análisis de riesgos es que cada entidad financiera mantenga uno o varios modelos que aplique según el tipo de operación a los clientes que se acercan a cualquiera de sus sucursales a solicitar un negocio de riesgo.

Domínguez (2010). Sostiene que existen tres enfoques diferentes para la creación de un sistema de riesgos:

a) Modelo de valoración automática de riesgos (credit scoring)

- Calidad del algoritmo utilizado.
- Soporte informático adecuado.
- Sistema eficiente de contrastación de datos.
- Aplicación a créditos personales.
- Aplicación potencial a operaciones de riesgo con pequeñas empresas o negocios.

b) Modelo relacional

- Funcionamiento adecuado del Centro de Proceso de Datos.
- Formación del personal.
- Aplicación exclusiva a clientes con relaciones previas con la entidad.

c) Modelo económico-financiero

- Formación del personal.
- Calidad de la información contable obtenida.
- Aplicación preferente a medianas y grandes empresas.

Tabla 2: Comparación modelos de análisis de riesgos

Característica	Credit scoring	Relacional	Económico-financiero
Coste análisis	Bajo	Moderado	Alto
Profundidad análisis	Baja	Moderada	Alta
Cualificación personal	Escasa	Moderada	Media – alta
Rapidez respuesta	Muy elevada	Media	Baja
Segmento aplicación	Créditos personales de pequeña cuantía relativa	Créditos a PYME de circulante	Créditos a PYME de inversión Créditos a grandes empresas

Fuente: López R. 2010

2.2.3. Impacto del Riesgo crediticio

Según el informe que desarrolla el Banco Central de Cuba, se identifica cuatro impactos sobre el riesgo crediticio, que se muestran a continuación (Pupo, 2012, pág. 216) :

a) Impactos

- Afecta el capital bancario, disminuyendo utilidades, debido a las pérdidas en préstamos.
- Afecta la capacidad de pago para operar en el mercado financiero.
- Aumento en los gastos de personal y legales para atender la cartera vencida.
- Puede repercutir en otros riesgos, como el de liquidez.

Y también para los impactos, propone un sistema de administración de riesgo como medida.

b) Pasos para establecer un sistema de administración de riesgo:

- Lineamientos de exposición a riesgos, donde se identifiquen, se cuantifiquen y se vigilen los riesgos.
- Límites de posición de riesgo, política claramente establecida y con los procedimientos requeridos.
- Comunicar en forma clara los lineamientos específicos.
- Sistema de incentivos apropiados en la conducta deseada en la administración de riesgos.
- Los riesgos son aceptables en tanto sean:
 - Entendibles.
 - Medibles.
 - Controlables.
 - Razonables.

Tabla 3: Matriz de calificación de activos crediticios

Situación financiera	Comportamiento de los pagos			
	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	INSATISFACTO -RIO
MUY BUENA	MINIMO	BAJO	MEDIO	MEDIO-ALTO
SATISFACTO-RIA	BAJO	MEDIO	MEDIO	MEDIO-ALTO
BUENA	MEDIO	MEDIO	MEDIO-ALTO	ALTO
REGULAR	MEDIO	MEDIO-ALTO	ALTO	IRRECUPERABLE
INSATISFACTO-TORIA	MEDIO-ALTO	ALTO	IRRECUPERABLE	IRRECUPERABLE

Fuente: Banco Central de Cuba 2012

Ahora se muestra la clasificación del Comportamiento de los pagos y de la Situación financiera (Pupo, 2012, pág. 222) :

c) Comportamiento de los pagos

- **Muy Bueno:** Pagos de intereses y principal al día, con un período de gracia de 7 días. No hay evidencia de capitalización de préstamos otorgados anteriormente.
- **Bueno:** No hay atrasos de pagos de intereses y principal por más de 30 días, ni evidencia de capitalización de intereses, o pagos por más de 30 días que se recuperarán antes de los 90 días, a partir de indemnizaciones del seguro.
- **Regular:** No hay atrasos de pagos de intereses y principal por más de 60 días, o en los que exista evidencia de capitalización de intereses.
- **Insatisfactorio:** Atrasos de principal e intereses por más de 60 días, o evidencia de capitalización de intereses o de refinanciamiento de préstamos anteriores.

d) Situación financiera

- **Muy Buena:** Situación financiera de alta calidad (hasta 30 puntos - Evaluación Cuantitativa).
- **Satisfactoria:** Algunos resultados financieros insatisfactorios (de 31 a 60 puntos).
- **Buena:** Importantes resultados financieros insatisfactorios (de 61 a 90 puntos).
- **Regular:** Inestabilidad financiera y varios resultados financieros insatisfactorios (de 91 a 95 puntos).
- **Insatisfactoria:** Situación financiera muy insatisfactoria (de 96 a 100 puntos).

2.2.4. Concepto de Crédito bancario

El crédito bancario ha sido definido desde diversos ámbitos de modos muy distintos. A pesar de esta diversidad conceptual, en casi todos los enfoques es posible encontrar algo en común que ha permitido llegar a un cierto consenso sobre el concepto:

Una de las definiciones más conocidas es la del Banco Central de Reserva del Perú: “Es la operación económica en la que existe una promesa de pago de dinero en el futuro. La creación de crédito bancario entraña la entrega de recursos de una unidad bancaria (el prestamista) a otra unidad (prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos.”, (BCRP, Publicaciones Glosario, s.f.).

Adicionalmente se tienen otras definiciones: “El crédito bancario es un contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona físicas o jurídica en el que se conviene que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que este lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados.”, (Clemente, 2003, pág. 14),

Asimismo Pupo (2012) indica que “El crédito bancario es la autorización que otorga una institución financiera a un cliente, mediante contrato, para que este disponga de recursos financieros hasta un determinado monto, que puede o no hacerse disponible de forma íntegra y mediante determinados principios.”,

De otro lado “Se define al crédito bancario como un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresas para obtener un financiamiento.”, (Narváez, 2007, pág. 5),

También Arenas (2014) indica que "El crédito bancario se refiere a la operación por la que una entidad bancaria concede crédito a sus clientes. En concreto, mediante la operación de crédito, el banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una actividad empresarial. ",

Y "El crédito bancario se refiere a la capacidad de endeudamiento proporcionada a un individuo por el sistema bancario, en forma de crédito o un préstamo.", (Investor Words , 2014).

2.2.5. Antecedentes del Crecimiento Empresarial

Robert Gibrat fue primero en plantear la idea del crecimiento empresarial, definiéndolo como la variación del tamaño de una empresa entre dos periodos de tiempo. Esta definición plantea que, para poder medir el crecimiento de una empresa, tengamos que conocer su tamaño en dos periodos de tiempo (Gibrat, 1931).

Wiklund ha condensado investigaciones previas sobre el crecimiento empresarial en un modelo conceptual que abarca cuatro elementos que afectan al crecimiento: entorno, estrategia, recursos y motivación. Por la amplitud conceptual que recogen estos elementos, el modelo de Wiklund puede servir como punto de partida para el estudio de los factores que intervienen en el crecimiento empresarial. (Wiklund, 1998, pág. 4)

Es lógico, por tanto, que como sucede con el tamaño, el crecimiento empresarial se haya venido midiendo en función del número de empleados o en función de los activos y la cifra de negocios (Fariñas y Moreno, 2000).

La Comisión Europea, en su Recomendación 2003/361/CE, del 6 de mayo de 2003, que entró en vigor el 1 de enero de 2005, acerca de las definiciones de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, establece los criterios de tamaño en función de sus efectivos y de su volumen de negocio o de su balance general anual.

Estos criterios usados por la Unión Europea para definir el tamaño de una empresa, unido al estudio histórico del crecimiento empresarial, hacen que entendamos la definición de crecimiento empresarial como el aumento o disminución del empleo y el volumen de negocio de una empresa entre dos periodos de tiempo. El crecimiento, entendido como aumento del volumen de negocio, es un objetivo que resulta valioso para la mayoría de las empresas, ya que les aporta diversos efectos beneficiosos como una mayor presencia en el mercado, además de generar economías de escala y curvas de experiencia (Comisión Europea, 2003, pág. 37).

Pero para sintetizar y entender los factores que intervienen en el crecimiento empresarial resulta imprescindible volver a citar a (Gibrat, 1931), considerado uno de los pioneros en el estudio del crecimiento empresarial, que estableció la hipótesis más contrastada en el estudio del crecimiento de la empresa, la ley del efecto proporcional. Esta ley describe el crecimiento como el resultado de diversas fuerzas o factores que actúan de forma proporcional en el tamaño de las empresas. De esta forma, una empresa pequeña tiene la misma probabilidad de crecer que una gran empresa.

2.2.6. Crecimiento empresarial desde el enfoque de la Globalización y Estrategia

El crecimiento ha sido abordado desde diversos puntos. Según Penrose (1962), el crecimiento se enmarca entre el aumento de la cantidad y aumento de la dimensión, lo considera como un proceso que ocurre en el momento en que las condiciones sean favorables, a causa de la propia naturaleza del "organismo". El crecimiento es un índice del desempeño

económico dinámico de la empresa que permite medir su capacidad de ampliar la gama de oportunidades comerciales y técnicas.

El crecimiento también hace referencia al desarrollo que alcanza la empresa y a la expansión que realiza hacia nuevos mercados tanto geográficos como de clientes. “Crecer” es sinónimo del crecimiento de las utilidades. La empresa requiere de recursos financieros para crecer y estos recursos se originan al aumentar la demanda del producto o servicio (Canals, 1994, pág. 123)

Para Becerra (2010) , los mercados externos son la fuente de los fondos para el crecimiento: se supone que a mayor demanda de productos o servicio, la empresa recibirá mayores recursos que a su vez reinvertirá buscando aumentar la capacidad productiva para salir al mercado y así incrementar los recursos de capital que le permitirán crecer.

La globalización de la economía conduce a aumentar la presencia de empresas en los mercados internacionales, con lo cual surge así otro escenario para el crecimiento. Las tendencias globales indican el establecimiento de un nuevo orden para las empresas. En este nuevo contexto surgen condiciones particulares que requieren ser manejadas a través de diversos tipos de estrategias. Los objetivos que persigue una empresa a través de una estrategia internacional pueden ser variados: desde ampliar la demanda potencial; diversificar el riesgo comercial con apoyo de clientes que operan en entornos económicos diferentes y que conocen coyunturas más favorables; asimismo alargar el ciclo de vida del producto mediante su implante en mercados que no están en el mismo nivel de desarrollo, también busca protegerse de la competencia, por una parte, diversificando sus posiciones y, por otra, vigilando las actividades de los competidores en los otros mercados (Lambin, 1995, pág. 355).

2.2.7. Crecimiento empresarial desde el enfoque de la Responsabilidad Social

El crecimiento empresarial es entendido como un proceso donde se generan cambios constantemente, que son positivos para las empresas. En su mayoría estos cambios con de carácter cuantitativo es decir crecimiento financiero, de mercado y otros.

Según Aguilera y Puerto (2012), también se debe tener en cuenta que para obtener cambios económicos, las organizaciones requieren de otros cambios de naturaleza cualitativa y que son de gran influencia para el desarrollo o surgimiento de los resultados tan anhelados por los directivos. Entre tales cambios cualitativos, el de mayor significado y resultado es el relacionado con las personas (sobre todo en lo relacionado con cambios en la estructura y los mecanismos de dirección y control), pues son ellas ultimas quienes se encargan de generar los cambios; sin desconocer, claro, que también intervienen algunas variables que por más que se quieran controlar no lo permiten y pueden afectar considerablemente los resultados esperados (todo lo relacionado con el medio ambiente general y específico).

2.2.8. Factores del Crecimiento Empresarial

El crecimiento empresarial depende de diversos factores que pueden ser internos o externos. Entre los factores internos están (Blázquez, Dorta y Verona, 2006, pág. 15)

- Edad y el tamaño
- Motivación
- Estructura de propiedad
- Gestión del conocimiento

Y entre los factores externos se pueden mencionar algunos relativos al entorno sectorial:

- Competidores
- Clientes
- Proveedores

Lo que otros autores llaman “entorno específico”, y otros de nivel superior o macro entorno:

- La demanda
- Mejoras tecnológicas
- Accesibilidad a los créditos
- Apoyo gubernamental

Que forma parte de lo que se conoce como “entorno general”. Estos factores tienen diversas formas de medición; entre ellas se pueden citar el valor para los accionistas, las ganancias por acción, los beneficios y las ventas.

Sin embargo, uno de los factores determinantes para lograr el crecimiento empresarial es el volumen de ventas; este factor es variable y depende en gran medida de la percepción, las preferencias, los gustos y los hábitos de compra de los clientes; recordar y relacionar la imagen de la empresa comprometida con la Responsabilidad Social arroja réditos ante el posicionamiento de imagen, la lealtad de los clientes y la identificación con la comunidad en la que opera la organización (Aguilera y Puerto, 2012).

Charan (2004), clasifica el crecimiento empresarial en dos tipos, lo cual le da una connotación de crecimiento bueno y crecimiento malo.

Para este autor, el crecimiento bueno se caracteriza porque los beneficios son mejorados y sostenibles en el tiempo; lo define como el que es rentable, orgánico, diferenciado y sostenible, crea valor para el accionista.

“Rentable”, refiriéndose a ello como aspecto generador de un rendimiento de la inversión mayor en comparación con si se hubiera puesto lo invertido en otras operaciones; “orgánico”, al que proviene de la organización como tal, de sus operaciones internas (creatividad e innovación), éste es considerado el más habitual; “diferenciado”, se refiere a aquel factor por el cual la compañía

La gráfica 1, que relaciona las estrategias de crecimiento con los recursos que posee y que puede desarrollar la empresa planteado por Forcadell (2004) será descrita a continuación:

- i. Parte de la asunción de que el EBR concibe la empresa como un conjunto de recursos con diferente valor estratégico para el desarrollo de estrategias. La estrategia de crecimiento, con todas las decisiones que conlleva, se encuentra dirigida por los recursos disponibles y por las carencias de recursos, además de determinar la dotación futura de recursos.
- ii. El modelo considera los recursos empresariales (en un sentido amplio) como inductores del crecimiento. La empresa tiene origen en la actividad de entrepreneurship, que proporciona los recursos iniciales necesarios para comenzar la actividad empresarial.
- iii. La empresa se desprenderá (en el mercado preferentemente) de aquellos recursos excedentarios que no contribuyan a la creación de valor. Una vez elegida la opción de crecimiento, es necesario analizar la especificidad de los recursos excedentarios a un determinado negocio o negocios, lo que determinará la dirección del desarrollo a tomar, sea ésta especialización, diversificación relacionada o diversificación no relacionada.
- iv. A pesar de basarse en los recursos excedentarios, la estrategia de crecimiento necesita nuevos recursos para poder implantarse, lo que determinará la utilización de uno o varios métodos de desarrollo que permitan hacerse con los recursos necesarios, a través de crecimiento interno, cooperación o crecimiento externo.
- v. La elección de un determinado método de desarrollo se relacionará con la especificidad a éste de los recursos que se poseen y que se precisan para crecer. Es posible que se produzcan nuevas

deficiencias de recursos, lo que podrá hacer necesario acudir a otros métodos de desarrollo complementarios.

- vi. También resulta preciso analizar las relaciones entre direcciones de desarrollo y método de desarrollo.
- vii. Como resultado de un proceso de crecimiento implantado con éxito, se conseguirá apalancar la cartera de recursos con que cuenta la empresa, lo que hará posible obtener una ventaja competitiva sostenible en los negocios que constituyen su campo de actividad. Todo ello propiciará la maximización del valor conjunto de la cartera de negocios de la empresa y la consecución de rentabilidad para los accionistas.
- viii. Todos los aspectos analizados abocan hacia la consideración de los límites de la empresa, consecuencia de los recursos que posee la empresa y de la estrategia implantada.

2.2.10. Concepto de Crecimiento Empresarial

El crecimiento empresarial ha sido definido desde diversos puntos de vista y en diferentes enfoques. A pesar los distintos conceptos, en casi todos los enfoques es posible encontrar algo en común que ha permitido llegar a un cierto consenso sobre el concepto:

Así la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) adopta una visión dinámica de crecimiento al definir que “el crecimiento de la empresa representa el desarrollo que está alcanzando la misma, manifestado tanto por el incremento de las magnitudes económicas que explican su actividad como por los cambios observados en su estructura económica y organizativa”, (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas AECA, 1996, pág. 24).

Adicionalmente se tienen otras definiciones:

“El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo según el cual la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos; [...] para ello realiza cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas, [...] ante lo cual todo debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que [...] a través de dicho proceso permita obtener una competitividad perdurable en el tiempo”, (Blázquez, Dorta y Verona, 2006, pág. 172),

Asimismo Fernández, Garcia y Ventura (1988) indican que “El crecimiento empresarial es un índice de comportamiento dinámico de la empresa que mide su aptitud para ensanchar sus posibilidades comerciales, financieras y técnicas en mercados con alto grado de dinamismo tecnológico y, en consecuencia, con altas dosis de incertidumbre, lo que obliga a las empresas que quieran mantener la paridad competitiva con sus más directos rivales a igualar, al menos, la generación de recursos para desarrollar sus estrategias de inversión, marketing y nuevos equipos productivos asegurando con ello la supervivencia”,

De otro lado “el crecimiento empresarial, como objetivo de los diferentes sectores con los cuales sostiene relaciones una empresa (proveedores, mercado financiero y de capitales, compradores), puede afectarse por la inexistencia de estímulos estatales, las características del financiamiento externo, el atraso tecnológico, la falta de adaptación a las condiciones cambiantes en las apetencias de los consumidores, la desviación de fondos hacia inversiones especulativas, la desidia en la medición del tamaño, y las tendencias de mercado.”, (Gómez, 2005, pág. 12)

También Charan, (2004) definen que "El crecimiento empresarial como un acto creativo, pero también un proceso social disciplinado, que enlaza las diferentes partes móviles de una organización a fin de conseguir un aumento constante de las ventas. ",

Y para Cardona y Cano (2005) expresan que “el crecimiento es un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobre todo de una adecuada organización y estructura interna”.

2.3. Definiciones operacionales

MYPES:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (SUNAT, 2014).

Crecimiento empresarial:

Proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costes (EAE Business School, 2015).

Nivel de producción:

El concepto nivel de producción se refiere a la magnitud de la producción cuando ésta ha sido reducida a menos de su (máxima) “capacidad productiva”. Una empresa puede variar el nivel de producción para ajustarse a las condiciones del mercado, podrá limitar su producción, utilizando menos espacio físico, reduciendo el tiempo de operaciones, el número de unidades de trabajo, etc. con la finalidad de ajustarse a las condiciones del mercado (Latinos.us, 2015).

Capacidad productiva:

A capacidad productiva se refiere al potencial máximo de producción de una empresa cuando utiliza las técnicas de producción más avanzadas y utiliza al máximo su espacio físico y equipo (Latinos.us, 2015).

Ventas:

Un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero. También incluye en su definición, que la venta puede considerarse como un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor pretende influir en el comprador (Diccionario de Marketing de Cultural S.A, 2015).

Crédito bancario:

Mediante la operación de crédito, el banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una actividad empresarial (Diccionario Económico, 2015).

Garantías:

Respaldo que una empresa o particular que adquiere una deuda presenta como aval para su pago. Si por algún motivo quien toma el crédito no pudiese devolver la totalidad del capital más sus intereses, el acreedor tiene la posibilidad de exigir la garantía, que puede ser por ejemplo el pago por parte del garante, la venta de un determinado bien, etc., para recuperar la inversión (Economía Web Site, 2015)

Restricciones:

El término restricciones o restricción puede utilizarse en diferentes ámbitos, sin embargo en la mayoría de estos implicará lo mismo: una limitación o una reducción ya sea natural o impuesta, según corresponda. Por ejemplo se habla de restricciones cuando queremos referirnos a algún impedimento o limitación a la hora de realizar alguna tarea, como ser la concreción de algún proyecto o trabajo o tan solo a conseguir algo (Definición ABC, 2014).

Tasa de interés:

Costo financiero de un préstamo o precio que se paga por el uso del dinero. Dependiendo de si se paga o si se cobra, la tasa puede ser pasiva o activa, respectivamente. Asimismo, puede ser pactada bajo las modalidades de flotante o fija (Ministerio de Economía y Finanzas MEF, 2015).

2.4. Hipótesis general

Existen factores directos o indirectos que se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015.

2.5. Hipótesis específicas

- A mayores restricciones crediticias, menor será el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.
- A menores ventas, menor será el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.

2.6. Definición y operacionalización de variables

Tabla 4: Definición y operacionalización de variables

VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES
V1	El crédito bancario es un contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona físicas o jurídica en el que se conviene que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que este lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados.	1. Monto del crédito
V1: Crédito Bancario		2. Tasa de interés
		3. Plazo de Pago
		4. Garantías
V2	El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo según el cual la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos.	1. Monto de ventas
V2: Crecimiento Empresarial		2. Inversión
		3. Monto de activos
		4. Nivel Tecnológico

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

Es una Investigación aplicada, porque se busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren.

3.2. Nivel de investigación

Es una Investigación correlacional, porque consiste en medir dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos, la correlación examina asociaciones, pero no relaciones causales.

3.3. Diseño de investigación

- De acuerdo con la interferencia del investigador en el estudio, es una investigación observacional, porque no se puede controlar las condiciones; por lo tanto, se limita a describir el fenómeno estudiado.
- De acuerdo con el periodo que se capta la información, es un estudio retrospectivo porque, se recurre a fuentes de información existentes.
- De acuerdo con la evolución del fenómeno estudiado, es una investigación transversal, porque se realiza una sola medición por cada variable involucrada.
- De acuerdo con el número de poblaciones estudiadas, es una investigación descriptiva, porque se pretende describir un grupo de variables respecto a una población.
- De acuerdo a la relación entre las variables es una investigación correlacional.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población la conforman las MYPES formales que se dedican a la Fabricación de Muebles de madera que pertenecen al sector Manufactura 2014 de la Provincia de Tacna. Es decir 311 MYPES según el Padrón de la Micro y Pequeña Empresa elaborado por la Dirección Regional de la Producción.

3.4.2. Muestra

El tamaño de la muestra se calculó en base a la fórmula de Cochran (1982) para poblaciones cuya fórmula es la siguiente:

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

Leyenda:

n: Tamaño de la Muestra
 N: Población
 Z: Nivel de Significación
 p: Probabilidad de Éxito
 q: Probabilidad de Fracaso
 e: Error

Datos:

n: ?
 N: 311
 Z: (95 %) = 1,96
 p: (80 %) = 0,8
 q: (20 %) = 0,2
 e: (8 %) = 0,08

Desarrollando la fórmula:

$$n = \frac{(311) (3,8416) (0,8) (0,2)}{(0,0064) (310) + (3,8416) (0,8) (0,2)}$$

$$n = 74,56$$

$$n = 75$$

Distrito	N°
Coronel Gregorio Albarracín L.	51
Tacna	8
Ciudad Nueva	7
Pocollay	5
Alto de la Alianza	4

Luego de la aplicación del cálculo estadístico respectivo se obtuvo un tamaño de muestra de 75 microempresas de la clasificación de fabricación de muebles, la cual pertenece al sector manufacturero de la Provincia de Tacna y se dividió en cada uno de los Distritos donde se encuentran presentes a estos Microempresarios, es decir a 4: Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Tacna, Ciudad Nueva, Pocollay y Alto de la Alianza.

Se debe mencionar que se utilizó en la muestra $p = 0.8$ y $q = 0.2$, basado en investigaciones anteriores ya mencionadas en los antecedentes de la investigación como: Estudio titulado *“Segmentación Psicográfica de la MYPE”* realizado por la universidad ESAN 2009, que muestra la dificultad al acceso del financiamiento de la MYPE, como una de las principales restricciones internas, también el Estudio: *“Línea Base de las MYPE Manufactureras de Tacna – 2013”*, donde se muestra que el principal problema que presenta el sector es el acceso al financiamiento perjudicándolos en diferentes aspectos. Y de las tesis tituladas: *“El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra”* y *“La Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Microempresas de ensamblaje de trimotos y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, región Piura, 2011”*, donde la materia de investigación indica que el segmento de microempresarios estudiado, manifiesta que las limitaciones al crédito bancario se asocian a su potencial competitivo, rentabilidad, gestión empresarial, es decir en conjunto a su crecimiento empresarial. En ambas investigaciones se utiliza la proporción $p=0.8$ y $q=0.2$ para el cálculo del tamaño muestral.

3.5. Técnicas e instrumentos de investigación

3.5.1. Técnicas

Se hizo uso de la estadística fundamental y de pruebas estadísticas de correlación. En relación a la estadística inferencial se usaron las pruebas de hipótesis que se realizaron utilizando los modelos Z y chi cuadrado. Se recurrió al uso del programa SPSS.

Se hizo una encuesta piloto, con su respectiva prueba de confiabilidad (alfa de Cronbach) y luego se realizó la encuesta definitiva.

Tabla N°5 - Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido^a	0	,0
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

Tabla N°6 - Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,806	16

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

Como se puede apreciar en las tablas N°5 y N° 6, el alfa de Cronbach es superior a 0,7. Es por ello que los resultados de la fiabilidad son considerados válidos para la investigación.

Y para la validez también se tuvo la opinión de 03 expertos sobre el instrumento estadístico a través de la constancia de validación. (Ver Anexo 9.5).

3.5.2. Instrumentos

En el presente estudio de investigación se decidió aplicar un cuestionario a la muestra calculada, el cual estuvo apoyado en la técnica de la encuesta a fin de recoger datos e información.

3.5.3. Ámbito de la investigación

El ámbito de la investigación está circunscrito a la Provincia de Tacna.

3.5.4. Procesamiento y análisis de información

La información recopilada a través del cuestionario se ingresó a una base de datos utilizando el paquete estadístico SPSS 22. Al ser una investigación con variables de diferentes escalas tanto cualitativas como cuantitativas, y para poder procesar de una mejor manera los datos recopilados, se ingresaron los mismos en una escala Likert de valoración de 1 a 5 en las respuestas y se realizó el análisis de la información utilizando técnicas estadísticas como la correlación de Spearman, la prueba Chi cuadrado y tablas de frecuencias.

CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

4.1.1. Resultados del Crédito Bancario (V1)

a) INDICADOR 1: MONTO DEL CRÉDITO

Tabla N°9: Ha solicitado alguna vez un crédito en una entidad bancaria

	Frecuencia	Porcentaje
SI	75	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

El 100% de los entrevistados indico que solicito crédito en alguna oportunidad, tal como se demuestra en la tabla N°9.

Tabla N°10: Se lo concedieron

	Frecuencia	Porcentaje
SI	71	94,7
NO	4	5,3
Total	75	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 75 individuos el 94.7% respondió que si le concedieron el crédito, lo cual se demuestra en la tabla N°10.

Tabla N°11: Entre cuanto oscila el monto del crédito que solicitó

	Frecuencia	Porcentaje
1000- 5000 soles	5	7,0
5000 - 10 000 soles	20	28,2
10 000 - 15 000 soles	20	28,2
15 000 - 20 000 soles	15	21,1
20 000 soles a más	11	15,5
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 28,2% respondieron que solicitaron entre 5 000 y 10 000 soles, seguido del rango entre 10 000 y 15 000 soles con un 28,2%, lo que se demuestra en la tabla N°11.

Tabla N°12: El monto de crédito otorgado pudo satisfacer la necesidad de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	1,4
De acuerdo	18	25,4
Indiferente	18	25,4
En desacuerdo	32	45,1
Muy en desacuerdo	2	2,8
Total	71	100,0

**Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia**

De los 71 individuos el 45.1% respondieron que estaban en desacuerdo sobre el monto del crédito otorgado, seguido del 25,4% que respondieron indiferente, lo cual se demuestra en la tabla N°12.

b) INDICADOR 2: TASA DE INTERÉS

Tabla N°13: En que rango esta la tasa de interés que le concedieron

	Frecuencia	Porcentaje
10% - 15%	8	11,3
15% - 20%	19	26,8
20% - 25%	29	40,8
25% - 30%	11	15,5
30% a más	4	5,6
Total	71	100,0

**Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia**

De los 71 individuos el 40,8% respondieron que la tasa de interés que le concedieron estaba en un rango de 20-25%, seguido del 26,8% que dijo que se encontraba en un rango de 15%-20%, según la tabla N°13.

Tabla N°14: Está de acuerdo con la tasa de interés que pagó o paga

	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	12	16,9
Indiferente	20	28,2
En desacuerdo	24	33,8
Muy en desacuerdo	15	21,1
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 33,8% respondieron que estaban en desacuerdo con las tasas de interés que les dieron, mientras el porcentaje más bajo de 16,9% respondieron estar de acuerdo, según la tabla N°14.

c) INDICADOR 3: PLAZO DE PAGO

Tabla N°15: A qué plazo de pago solicitó su crédito

	Frecuencia	Porcentaje
1 - 5 años	57	80,3
5 - 10 años	14	19,7
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 80,3% respondieron que el plazo de pago que solicitaron está en el rango de 1 a 5 años, mientras el otro 19,7% respondieron que fue de 5 a 10 años, según la tabla N°15.

Tabla N°16: Está de acuerdo con los plazos de pago que le dieron

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	5	7,0
De acuerdo	23	32,4
Indiferente	16	22,5
En desacuerdo	24	33,8
Muy en desacuerdo	3	4,2
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 33,8% respondieron que estaban en desacuerdo con los plazos de pago que le dieron, mientras 32,8% respondieron estar de acuerdo, lo que se muestra en la tabla N°16.

d) INDICADOR 4: GARANTÍAS

Tabla N°17: Con qué frecuencia la entidad bancaria donde solicitó el préstamo le pidió garantías

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	25,4
Casi siempre	29	40,8
Algunas veces	19	26,8
Muy pocas veces	5	7,0
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 40.8% respondieron que casi siempre la entidad bancaria les pidió garantías, seguido del 26,8% respondieron que fue algunas veces, según la tabla N°17.

Tabla N°18: Qué tipo de garantías le pidieron

	Frecuencia	Porcentaje
Aval	9	12,7
Hipotecaria	6	8,5
Prendaria	15	21,1
Vehicular	6	8,5
Otra	35	49,3
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 49.3% respondieron que fue otro tipo de garantía que les pidieron al momento de sacar el crédito. Entre las otras opciones, les pedían los PDTs, documentos de su casa, autovaluos, etc. Demostrado en la tabla N°18.

Tabla N°19: Usted accedió fácilmente a presentar las garantías solicitadas

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	23,9
Casi siempre	24	33,8
Algunas veces	28	39,4
Muy pocas veces	2	2,8
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 39,4% respondieron que algunas veces presentaron las garantías solicitadas, seguido del 33,8% que respondió casi siempre, lo cual se demuestra en la tabla N°19.

4.1.2. Resultados del Crecimiento Empresarial (V2)

a) INDICADOR 1: MONTO DE VENTAS

Tabla N°20: Está de acuerdo en que el financiamiento ha incrementado su monto de ventas

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	6	8,5
De acuerdo	35	49,3
Indiferente	11	15,5
En desacuerdo	19	26,8
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

De los 71 individuos el 49.3% respondieron que está de acuerdo en que el financiamiento ha incrementado su monto de ventas, seguido del 26,8% que respondió estar en desacuerdo, según se muestra en la tabla N°20.

b) INDICADOR 2: INVERSIÓN

Tabla N°21: Cuál es el principal destino de sus ingresos por ventas

	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	19	26,8
Materia prima	42	59,2
Adquisición de equipos	10	14,1
Total	71	100,0

**Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia**

De los 71 individuos el 59,2% respondieron que la materia prima es el principal destino de sus ingresos por ventas, seguido del 26,8% que respondió que invierte en capital de trabajo. Lo cual está demostrado en la tabla N°21.

Tabla N°22: Cuál es el principal destino del financiamiento Solicitado

	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	38	53,5
Maquinaria	7	9,9
Herramientas de trabajo	13	18,3
Otra	13	18,3
Total	71	100,0

**Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia**

De los 71 individuos el 53,5% respondieron que el capital de trabajo es el principal destino del financiamiento que solicitaron. Mientras el porcentaje más bajo de 9,9% respondieron que invierten en maquinaria, según se muestra en la tabla N°22.

c) INDICADOR 3: MONTO DE ACTIVOS

Tabla N°23: Entre cuanto oscila el total de sus activos (maquinaria, local etc)

	Frecuencia	Porcentaje
5 000 - 10 000 soles	9	12,7
10 000 - 15 000 soles	13	18,3
15 000 - 20 000 soles	19	26,8
20 000 - 25 000 soles	17	23,9
25 000 soles a más	13	18,3
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

De los 71 individuos el 26,8% respondieron que el total de sus activos se encuentra en un rango de 15 000 a 20 000 soles, seguido del rango de 20 000 a 25 000 soles que representa el 23,9%, según se muestra en la tabla N°23.

d) INDICADOR 4: NIVEL TECNOLÓGICO

Tabla N°24: Cuál es el tipo de maquinaria que posee

	Frecuencia	Porcentaje
Artesanal	26	36,6
Semi Industrial	29	40,8
Industrial	8	11,3
Ambas	8	11,3
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

De los 71 individuos el 40,8% respondieron que el tipo de maquinaria que poseen es semi industrial, seguido del 36,6% que respondieron tener maquinaria artesanal, según se muestra en la tabla N°24.

Tabla N°25: Considera que el préstamo que recibió le ayudó a mejorar la calidad de sus equipos

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	13	18,3
De acuerdo	19	26,8
Indiferente	27	38,0
En desacuerdo	11	15,5
Muy en desacuerdo	1	1,4
Total	71	100,0

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

De los 71 individuos el 38% respondieron de manera indiferente con respecto a que si el financiamiento le ayudo a mejorar la calidad de sus equipos, mientras el 1,4% siendo el porcentaje más bajo respondió estar muy en desacuerdo, según se muestra en la tabla N°25.

4.2. Contraste de Hipótesis

4.2.1. Hipótesis general

Existen factores crediticios directos o indirectos que se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna en el 2015.

La hipótesis general se comprobará a partir de la correlación de Spearman que demostrará la relación entre la tasa de crecimiento y los factores directos o indirectos que se asocian a la variable, como el monto del crédito, la tasa de interés, plazo de pago y garantías, las mismas que son restricciones crediticias que enfrentan los Microempresarios de Carpintería.

Tabla N°26: Correlación de Spearman – Tasa de crecimiento y restricciones

			Tasa de Crecimiento
Rho de Spearman	Tasa de Crecimiento	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	71
Monto del crédito		Coeficiente de correlación	,261*
		Sig. (bilateral)	,028
		N	71
Tasa de Interés		Coeficiente de correlación	-,020
		Sig. (bilateral)	,869
		N	71
Plazo de Pago		Coeficiente de correlación	,311
		Sig. (bilateral)	,008
		N	71
Garantías		Coeficiente de correlación	-,118
		Sig. (bilateral)	,327
		N	71

**Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia**

Según la Tabla N°26 se tiene:

- ✓ Para el primer factor crediticio; Monto del Crédito, el p valor es 0,028 que es menor a 0,05 y el grado de intensidad es de 0,261 siendo el mismo bajo. Lo cual demuestra una relación directa pero no significativa con la tasa de crecimiento.
- ✓ La tasa de interés, por el contrario tiene un p valor de 0,869 mayor 0,05 y el grado de intensidad es de - 0,020. Lo que demuestra una relación inversa con la tasa de crecimiento.
- ✓ El plazo de pago tiene una relación de 0,008 menor 0,05 y el grado de intensidad es de 0,311. Se afirma la relación entre el plazo de pago y la tasa de crecimiento, siendo la misma baja.

- ✓ Por último las garantías tienen un p valor de 0,327 mayor 0,05 y el grado de intensidad es negativo -0,118. Entonces se afirma una relación inversa entre las garantías y la tasa de crecimiento.

Se afirma la hipótesis general: donde se comprueba la existencia de factores crediticios que se relacionan de manera directa o indirecta con la tasa de crecimiento. Siendo el monto del crédito y plazo de pago los factores directos, es decir que mientras una de las dos variables aumenta o disminuya la otra lo hará de forma igual y como factores indirectos o inversos se tiene a la tasa de interés y plazo de pago, es decir que mientras una de las dos variables aumenta la otra reacciona de forma contraria y viceversa.

4.2.2. Hipótesis específicas

A) A mayores restricciones crediticias, menor será el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.

- ✓ A menor monto de crédito otorgado por la entidad bancaria, será menor el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna.

Tabla N°27: Correlación de Spearman – Tasa de crecimiento y Monto de Crédito

		Tasa de crecimiento	Monto del crédito
Tasa de Crecimiento	Coefficiente de correlación	1,000	,261*
	Sig. (bilateral)	.	,028
	N	71	71
Monto del crédito	Coefficiente de correlación	,261*	1,000
	Sig. (bilateral)	,028	.
	N	71	71

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

En la tabla N°27 se afirma la relación de una de las restricciones crediticias: Monto de crédito con la tasa de crecimiento, siendo la misma baja. La relación es de 0.028 que es menor a 0.05 y el grado de intensidad de ambos indicadores es de 0.261.

Podemos decir que a menor monto de crédito que es otorgado por el banco, según las políticas que usa cada uno para su evaluación de créditos, menor será el crecimiento y desarrollo de los Microempresarios de Carpintería, ya que en su mayoría a partir de la encuesta realizada, afirman que el monto de crédito que les otorgan les es insuficiente y siempre les termina faltando más dinero. Lo cual los obstaculiza para aprovechar oportunidades de mercado, expansión y capacidad de producción al estar limitados en financiamiento.

- ✓ *A mayor tasa de interés concedida por la entidad bancaria, menor será el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna.*

Tabla N°28: Correlación de Spearman – Tasa de crecimiento y Tasa de interés

		Tasa de Crecimiento	Tasa de interés
Tasa de Crecimiento	Coeficiente de correlación	1,000	-,020
	Sig. (bilateral)	.	,869
	N	71	71
Tasa de interés	Coeficiente de correlación	,020	1,000
	Sig. (bilateral)	,869	.
	N	71	71

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

Para la segunda restricción: Tasa de interés, en la Tabla N°28 el coeficiente de correlación indica una relación inversa, entre la tasa de crecimiento y la tasa de interés, lo cual que afirma que a medida de que la tasa de interés aumenta, el crecimiento disminuye y cuando la tasa de interés disminuya, el crecimiento aumentará. El coeficiente de correlación de Spearman es - 0,020.

Entonces mientras la entidad bancaria imponga una tasa de interés excesiva a los Microempresarios de Carpintería, estos estarían pagando cuotas muy altas, que a largo plazo talvez no puedan cumplir y por lo tanto no terminar de pagar, convirtiéndose en un cliente moroso para todas las demás entidades bancarias del sistema financiero.

- ✓ *A menor plazo de pago otorgado por la entidad bancaria, menor será el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna.*

Tabla N° 29: Correlación de Spearman

		Tasa de Crecimiento	Plazo de Pago
Tasa de Crecimiento	Coeficiente de correlación	1,000	,311
	Sig. (bilateral)	.	,008
	N	71	71
Plazo de Pago	Coeficiente de correlación	,311**	1,000
	Sig. (bilateral)	,008	.
	N	71	71

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

Según la tabla N°29 se tiene un p valor de 0,008 menor a 0,05 y un grado de intensidad entre la tasa de crecimiento y Plazo de pago de 0,311, lo cual afirma la relación entre ambas variables pero a la vez esta sigue siendo baja.

Mientras el plazo de pago establecido entre la entidad bancaria y el Microempresario sea a favor de este, y pueda cumplir sus pagos de manera oportuna, el crecimiento se mantendría, pero en caso contrario donde el plazo de pago sea muy corto para el Microempresario, entonces este tendrá problemas a la hora de realizar sus pagos, por lo tanto se atrasara, y el Microempresario no podrá desarrollarse ya que estará más pendiente de sus deudas y dejará de lado cualquier oportunidad para poder crecer como empresa.

- ✓ *A mayor sean las garantías solicitadas por la entidad bancaria será menor el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.*

Tabla N°30: Correlación de Spearman – Tasa de crecimiento y Garantías

		Tasa de Crecimiento	Garantías
Tasa de Crecimiento	Coeficiente de correlación	1,000	-,118
	Sig. (bilateral)	.	,327
	N	71	71
Garantías	Coeficiente de correlación	-,118	1,000
	Sig. (bilateral)	,327	.
	N	71	71

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

Al tener un grado de intensidad de -0,118 se demuestra la relación inversa de las garantías con el crecimiento empresarial, al mismo tiempo es baja. La Tabla N°30 nos demuestra que a mayores garantías solicitadas por la entidad bancaria, menor será el crecimiento de los Microempresarios, ya que uno de los principales requisitos para el otorgamiento de un crédito son las garantías, ya sea hipotecaria, aval o alguna maquinaria propia con lo que puedan respaldarse.

Por lo tanto mientras no presenten algunas de estas, entonces los Microempresarios no podrán acceder en las mejores condiciones a un crédito, limitándose financieramente.

B) A menores ventas, menor será el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.

Tabla N°31: Estadísticas de muestra única

	N	Media	Desviación estándar	Media de error estándar
Tasa de Crecimiento	71	-5,1332	9,12937	1,08346

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

A continuación podemos demostrar a partir de la tabla N°31, donde se obtuvo resultados sobre la variación del monto de ventas de dos meses: octubre y noviembre del 2015.

La media de la tasa de crecimiento, es de -5,1332 %, la misma que al ser negativa nos indica que el crecimiento de los Microempresarios de Carpintería en esos dos meses ha sido negativo.

Tabla N°32: Prueba de muestra única

	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
					Inferior	Superior
Tasa de Crecimiento	-4,738	70	,000	-5,13324	-7,2941	-2,9724

Fuente: Encuesta realizada

Elaboración propia

Se afirma así la hipótesis específica, donde las ventas son un factor que determina el crecimiento empresarial, y el único que nos puede demostrar el crecimiento de los Microempresarios de Carpintería, ya

que estos no cuentan con estados financieros donde se puede trabajar con ratios y conocer el crecimiento de una manera más exacta.

- ✓ Tienen un mayor crecimiento los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna que poseen una tecnología industrial.

Tabla N°33: Correlación de Spearman

		Tasa de Crecimiento	Tipo de maquinaria
Tasa de Crecimiento	Coeficiente de correlación	1,000	,322
	Sig. (bilateral)	.	,006
	N	71	71
Tipo de maquinaria	Coeficiente de correlación	,322**	1,000
	Sig. (bilateral)	,006	.
	N	71	71

Fuente: Encuesta realizada
Elaboración propia

Se afirma que existe una relación entre el tipo de maquinaria que poseen los Microempresarios de Carpintería y su tasa de crecimiento. El p valor es 0,006 menor a 0,05 y el grado de intensidad de la relación es de 0,322, siendo el mismo bajo.

Se conoce también que la mayoría de Microempresarios solo cuenta con maquinaria Artesanal y son pocos los que cuentan con maquinaria Industrial limitando su capacidad de producción.

Se demuestra que la tecnología también es un factor que nos puede indicar el crecimiento de los Microempresarios a través de la comprobación de hipótesis.

5. CONCLUSIONES

- PRIMERA: Se ha comprobado estadísticamente que existe una relación baja entre el monto del crédito otorgado y el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, la cual se ha determinado a través de la matriz de correlación de Spearman.
- SEGUNDA: Se ha verificado estadísticamente que existe una relación baja e inversa entre la tasa de crecimiento empresarial y la tasa de interés de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, la cual se ha determinado a través de la correlación de Spearman.
- TERCERA: Existe una relación y un grado de intensidad bajo entre el crecimiento empresarial y el plazo de pago de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, la cual se determinó a través de la prueba de correlación de Spearman.
- CUARTA: Se ha verificado estadísticamente que existe una relación baja e inversa entre la tasa de crecimiento empresarial y las garantías de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, la cual se ha determinado a través de la correlación de Spearman.
- QUINTA: Existe una relación entre el tipo de maquinaria que poseen los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna con su tasa de crecimiento, aun así su grado de intensidad es bajo, lo cual se comprobó a través de la correlación de Spearman.

6. SUGERENCIAS

- PRIMERA: Los Microempresarios de Carpintería deben asociarse con la finalidad de aprovechar mejor las oportunidades de mercado, accediendo a un crédito en mejores condiciones. Así mismo realizar filtros (historial crediticio, tamaño y visión empresarial) de selección de personas para incorporarlos en sus grupos asociativos, reduciendo problemas a la hora de asumir obligaciones financieras.
- SEGUNDA: Los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna deben mejorar las buenas prácticas de gestión financiera, ya que su aplicación mejorará la determinación de necesidades crediticias en función de una oportunidad de mercado y así poder tomar la mejor decisión a la hora de acceder a un crédito que se ajuste a sus propias necesidades.
- TERCERA: Las empresas del rubro de carpintería deben evaluar en base al ciclo de vida de la empresa y oportunidades de mercado las necesidades de financiamiento, de créditos a corto plazo y largo plazo, especialmente para capital de trabajo e inversión en maquinaria y equipos, estableciendo plazos de pago de los créditos, acordes a su capacidad financiera.
- CUARTA: Las empresas de Carpintería deberían establecer sus modelos de negocio incorporando la innovación, formalización bajo modalidades empresariales con personería jurídica y responsabilidad limitada, situación que mejoraría su posición frente a entidades crediticias.

QUINTA: Los Microempresarios de este rubro de Carpintería deberían innovar y diversificar sus productos, adecuarse a las necesidades de sus clientes para aprovechar mejor las oportunidades de mercado local e internacional. Siendo la tecnología un factor importante para mejorar su capacidad productiva, reducir costos, innovar y mejorar la calidad de los productos.

7. Esquema tentativo de tesis

DEDICATORIA
ÍNDICE O SUMARIO
INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- 1.1 Identificación y determinación del problema.
- 1.2 Formulación del problema.
- 1.3 Objetivos: generales y específicos.
- 1.4 Importancia y alcances de la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

- 2.1 Antecedentes del estudio.
- 2.2 Bases teóricas - científicas.
- 2.3 Definición de términos básicos.
- 2.4 Hipótesis.
- 2.5 Variables.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

- 3.1 Tipo de investigación.
- 3.2 Diseño de investigación.
- 3.3 Población y muestra.
- 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.
- 3.5 Técnicas de procesamiento de datos.
- 3.6 Selección y validación de los instrumentos de investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

- 4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.
- 4.2. Respecto a la variable independiente
- 4.3. Respecto a la variable dependiente
- 4.4. Contraste de hipótesis.

CONCLUSIONES

SUGERENCIAS

REFERENCIAS

ANEXOS

Matriz de Consistencia

Operacionalización de Variables

Instrumentos

8. Referencias

- Adner, Ron y Helfat, Constance. (2003). *Efectos corporativos y de gestión dinámica*. Dallas: Mc Graw Hill.
- Aguilera, Adriana y Puerto, Doria. (2012). *Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social*. Colombia: Pensamiento y Gestión.
- Arenas, M. C. (2014). *Diccionario Económico*. Obtenido de Crédito Bancario: <http://www.expansion.com>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas AECA. (1996). *Principios Contables*. AECA.
- Avolio, B. (2011). *Factores que limitan el crecimiento de las MYPES*.
- Ayala, A. P. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las mypes textil-confecciones de Gamarra*. Lima: USMP.
- BCRP. (2009). *IV Concurso Escolar - Importancia de facilitar el acceso al crédito a la MYPE*. Lima .
- BCRP. (s.f.). *Publicaciones Glosario*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe>
- Becerra, D. P. (2010). *La globalización y el crecimiento a través de estrategias de internacionalización*. Colombia: Pensamiento y Gestión.
- Blázquez Félix, Dorta José y Verona Maria. (2006). *Concepto, Perspectivas y medida del Crecimiento Empresarial*. España: ESIC Editorial.
- Briceño, P. L. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. Lima: Media Corp Perú.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores*. España: McGrawHill.
- Cardona, Marleny y Cano, Carlos. (2005). *Territorio, ciclo de vida y estructura empresarial: un puente en la industrialización regional*. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Charan, R. (2004). *El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial*. Barcelona: Editores Barcelona.
- Clemente, A. G. (2003). *Economía : Préstamos Bancarios, Teoría*. Obtenido de Economía : Préstamos Bancarios, Teoría: www.uam.es
- Comisión Europea. (2003). *Recomendación 2003/361/CE*. España.
- Definicion ABC. (2014). *Definiciones* . Obtenido de <http://www.definicionabc.com>
- Diccionario de Marketing de Cultural S.A. (2015). *Marketing Cultural*. Obtenido de <http://www.urbe.edu>

- Diccionario Económico. (2015). *Expansión*. Obtenido de <http://www.expansion.com>
- Domínguez, R. L. (2010). *Diccionario Económico: Expansión*. Obtenido de Diccionario Económico: Expansión: <http://www.expansion.com>
- EAE Business School. (2015). *Escuela de negocios de España*. Obtenido de <http://www.eaeprogramas.es>
- Economía Web Site. (2015). Obtenido de <http://www.economia.ws>
- Elizondo, Alan y López, Carlos. (2002). *Medición integral del riesgo de crédito*. Mexico: Noriega Editores.
- Fernández Ana, García Rafael y Ventura Juan. (1988). *Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales*. España: Universidad de Oviedo.
- Forcadell, F. J. (2004). *El Crecimiento Empresarial desde el enfoque basado en los Recursos. Hacia un modelo integrador*. Salamanca: Documentos de trabajo: nuevas tendencias en dirección de empresas.
- Genaro Matute, Kattia Bohorquez, Luis Carbajal, Connie Díaz, Ada Espinoza y Carlos Jiménez. (2008). *Matute, Bohorquez, Carbajal, Díaz, Espinoza y Jiménez (20psicográfica de la pequeña y microempresa enfocado en las MYPES de Lima*. Lima: ESAN.
- Gibrat, R. (1931). *Relación entre el crecimiento y tamaño de firmas*. Francia.
- Gomez, A. (2009). *Restricciones a la financiación de la PYME*. Lima.
- Gómez, A. O. (2005). *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Investor Words . (2014). *Biggest, Best Investing Glossary*. Obtenido de <http://www.investorwords.com>
- Jose Fariñas y Lourdes Moreno. (2000). *El tamaño empresarial como factor de diversidad*. España.
- Kochharand, Rahul y Hitt Michael. (1998). *La vinculación de la estrategia corporativa de la estructura de capital : la estrategia de diversificación , tipo y fuente de financiación*. . Dallas: Academy.
- Lambin, J. J. (1995). *Marketing estratégico*. (3.^a ed.). España: McGrawHill.
- Latinos.us. (2015). *Empresa.us*. Obtenido de <http://www.empresas.us>
- Luis Meidina y Magno Flores. (2008). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la*

- localidad de Huancavelica*. Huancavelica: UNH.
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF. (2015). *Glosario de deuda pública*.
Obtenido de <http://www.mef.gob.pe>
- Moreno, J. K. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012*. Lambayeque: USAT.
- Narváez, I. J. (2007). *Proyectos y Administración de Activos - Tipos de Financiamiento*. Universidad Autónoma del Noreste.
- Nieves, R. N. (2011). *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de trimotos (moto taxis) y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, región Piura en el año 2011*. Sullana: ULADECH.
- Penrose, E. E. (1962). *Teoría del Crecimiento de la Empresa*. España : Aguilar.
- Pupo, H. N. (2012). *El crédito bancario a personas jurídicas y naturales*. La Habana: Banco Central de Cuba.
- Rochon, L. P. (2009). *Dinero Endógeno, Bancos Centrales y del Sistema Bancario*. New York: Limusa.
- Rochon, L. P. (2009). *Multiplicador Keynesiano, Crédito Bancario y Producto*. New York: Limusa.
- Rochon, L. P. (2009). *Multiplicador Keynesiano, Crédito Bancario y Producto*. New York: Limusa.
- Saavedra, Maria y Saavedra Jorge. (2010). *Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca*. Mexico : Limusa.
- SUNAT. (2014). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe>
- Villarán, K. W. (2009). *Estrategia para mantener y lograr la Competitividad de la Empresa* . Media Corp Perú.
- Wiklund, J. (1998). *Competitividad, Innovación y empresas de alto crecimiento en España*. España.
- Zárate, Carlos y Hernández, Ociel. (2011). *Un modelo de demanda para el crédito bancario en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco.

9. Anexos

9.1. Matriz de consistencia

9.2. Operacionalización de variables

9.3. Instrumento de investigación (Cuestionario)

9.4. Base de datos de Carpinteros por Distritos Tacna 2015

9.5. Constancias de Validación del instrumento de investigación

9.6. Fotos referenciales a la investigación

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA
“Restricciones del acceso al crédito bancario y la relación con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
Problema principal	Objetivo General	Hipótesis General:	V1: Crédito Bancario	1. Monto del crédito
¿De qué manera las restricciones del acceso al crédito bancario se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015?	Determinar cómo se relacionan las restricciones del acceso al crédito bancario con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015.	Existen factores crediticios directos o indirectos que se relacionan con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna en el 2015.		2. Tasa de interés
				3. Plazo de Pago
				4. Garantías
Problemas específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis secundarias	V2: Crecimiento Empresarial	1. Monto de ventas
¿Cómo son las restricciones crediticias en las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015?	Establecer las restricciones crediticias de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015.	A mayores restricciones crediticias, menor será el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna.		
¿Cómo es el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería de la Provincia de Tacna, 2015?	Analizar el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015.	A menores ventas, menor será el crecimiento empresarial de los Microempresarios de Carpintería de la Provincia de Tacna.		2. Inversión
				3. Monto de activos
			4. Nivel Tecnológico	

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES
“Restricciones del acceso al crédito bancario y la relación con el crecimiento empresarial de las Microempresas de Carpintería en la Provincia de Tacna, 2015”

VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES	ITEM
V1: Crédito Bancario	El crédito bancario es un contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona físicas o jurídica en el que se conviene que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que este lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados.	1. Monto del crédito	¿Ha solicitado alguna vez un crédito en una entidad bancaria? P1 ¿Se lo concedieron? P2 ¿Entre cuanto oscila el monto de crédito que solicitó? P3 ¿El monto del crédito otorgado pudo satisfacer su necesidad de financiamiento? P4
		2. Tasa de interés	¿En qué rango esta la tasa de interés que le concedieron? P5 ¿Está de acuerdo con la tasa de interés que pagó o paga? P6
		3. Plazo de Pago	¿A qué plazo de pago solicitó su crédito? P7 ¿Está de acuerdo con los plazos de pago que le dieron? P8
		4. Garantías	¿Con que frecuencia la entidad bancaria donde solicitó el préstamo le pidió garantías? P9 ¿Qué tipo de garantías le pidieron? P10 ¿Usted accedió fácilmente a presentar las garantías solicitadas? P11
V2: Crecimiento Empresarial	El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo según el cual la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos.	1. Monto de ventas	¿Cuál es su monto de ventas mensual Octubre y Noviembre? P12 ¿Está de acuerdo en que el financiamiento ha incrementado su monto de ventas? P13
		2. Inversión	¿Cuál es el principal destino de sus ingresos por ventas? P14 ¿Cuál es el principal destino del financiamiento solicitado? P15
		3. Monto de activos	¿Entre cuanto oscila el total de sus activos (maquinaria, local, etc.)? P16
		4. Nivel Tecnológico	¿Cuál es el tipo de maquinaria que posee? P17 ¿Considera que el préstamo que recibió le ayudó a mejorar la calidad de sus equipos? P18

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CUESTIONARIO

CUESTIONARIO A MICROEMPRESARIOS DE LAS CARPINTERÍAS DE LA PROVINCIA DE TACNA

Estimados Señores, buenos días.

Soy estudiante de la UPT y estoy realizando un trabajo de investigación relacionado al crédito bancario y el crecimiento empresarial. Este trabajo me permitirá obtener el título profesional de Economista con mención en Microfinanzas. Y le pediría me responda las siguientes preguntas con la mayor certeza posible. Marcar con un X la respuesta que considere conveniente. El cuestionario es anónimo.

El cuestionario se divide en tres componentes:

A. Perfil del Microempresario

- **Edad del empresario**

1 20 a 3 2 31 a 40 3 41 a 50 4 51 a 60 5 60 a más

- **Género del empresario**

1 Masculino 2 Femenino

B. Variable Independiente: CREDITO BANCARIO

P1. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito en una entidad bancaria?

1 SI 2 NO

P2. ¿Se lo concedieron?

1 SI 2 NO

Si contesto NO, omita las siguientes preguntas

P3. ¿Entre cuanto oscila el monto del crédito que solicitó?

1 1000 – 5000 soles 2 5000 – 10 000 soles 3 10 000 – 15 000

4 15 000 – 20 000 soles 5 20 000 soles a más

P4. ¿El monto del crédito otorgado pudo satisfacer su necesidad de financiamiento?

1 Muy de acuerdo 2 De acuerdo 3 Indiferente 4 En desacuerdo

5 Muy en desacuerdo

P5. ¿En qué rango esta la tasa de interés que le concedieron?

1 10 – 15% 2 15% - 20 % 3 20% - 25% 4 25% - 30%

5 30% a más

P6. ¿Está de acuerdo con la tasa de interés que pagó o paga?

- 1 Muy de acuerdo 2 De acuerdo 3 Indiferente 4 En desacuerdo
 5 Muy en desacuerdo

P7. ¿A qué plazo de pago solicitó su crédito?

- 1 1 – 5 años 2 5 – 10 años 3 10 – 15 años 4 15 – 20 años
 5 20 años a más

P8. ¿Está de acuerdo con los plazos de pago que le dieron?

- 1 Muy de acuerdo 2 De acuerdo 3 Indiferente 4 En desacuerdo
 5 Muy en desacuerdo

P9. ¿Con que frecuencia la entidad bancaria donde solicitó el préstamo le pidió garantías?

- 1 Siempre 2 Casi siempre 3 Algunas veces 4 Muy pocas veces
 5 Nunca

P10. ¿Qué tipo de garantías le pidieron?

- 1 Aval 2 Hipotecaria 3 Prendaria 4 Vehicular 5 otra

P11. ¿Usted accedió fácilmente a presentar las garantías solicitadas?

- 1 Siempre 2 Casi siempre 3 Algunas veces 4 Muy pocas veces
 5 Nunca

C. Variable Dependiente: CRECIMIENTO EMPRESARIAL

P12. ¿Cuál es su monto de ventas mensual?

Octubre Noviembre

P13. ¿Está de acuerdo en que el financiamiento ha incrementado su monto de ventas?

- 1 Muy de acuerdo 2 De acuerdo 3 Indiferente 4 En desacuerdo
 5 Muy en desacuerdo

P14. ¿Cuál es el principal destino de sus ingresos por ventas?

- 1 Capital de Trabajo 2 Materia Prima 3 Adquisición de Equipos
 4 Capacitación 5 Asistencia Técnica

P15. ¿Cuál es el principal destino del financiamiento solicitado?

- 1 Capital de Trabajo 2 Maquinaria 3 Herramientas de trabajo

4 Compra de local 5 otro

P16- ¿Entre cuanto oscila el total de sus activos (maquinaria, local, etc.)?

1 5 000 – 10 000 soles 2 10 000 – 15 000 soles 3 15 000 – 20 000 soles

4 20 000 – 25 000 soles 5 25 000 soles a más

P17. ¿Cuál es el tipo de maquinaria que posee?

1 Artesanal 2 Semi Industrial 3 Industrial 4 Ambas 5 otra

P18. ¿Considera que el préstamo que recibió le ayudó a mejorar la calidad de sus equipos?

1 Muy de acuerdo 2 De acuerdo 3 Indiferente 4 En desacuerdo

5 Muy en desacuerdo

**BASE DE DATOS DE CARPINTEROS
POR DISTRITOS TACNA 2015**

N°	DNI	A.PATerno	A.MATerno	NOMBRES	DIRECCION	DISTRITO	CELULAR	EDAD	TIPO TRABAJO	MESES EXP.
6	00511052	SALAZAR	MAMANI	WILLY ALEX	COOP. VIV. GREGORIO ALBARRACIN CALLE MAZCA 874	ALTO DE LA ALIANZA	952522404	42	Independiente	165
111	48329621	TORRES	CHOQUE	JONATHAN ANGEL	CALLE SAN PEDRO Y SAN PABLO MZ G LOTE 6	ALTO DE LA ALIANZA	999903899	21	Independiente	37
113	00405349	VELASQUEZ	FLORES	LEONCIO FREDY	AGRUP. TUPAC AMARU MZ I LOTE 11	ALTO DE LA ALIANZA	952644682	55	Independiente	297
118	45746590	RAMOS	MAMANI	WILDER RANDOLF	ASOC. SEÑOR DE LOS MILAGROS MZ C LOTE 22	ALTO DE LA ALIANZA	984944036	25	Dependiente	62
125	00476268	MAMANI	CHAMBILLA	ALFREDO	ASOC. INDEPENDENCIA MZ E LOTE 01	ALTO DE LA ALIANZA	971011350	53	Independiente	298
136	23899730	PUMA	AVENDAÑO	TOMAS	CALLE LUIS SANCHEZ CERRO MZ H LOTE 10 P. L SAN MARTIN	ALTO DE LA ALIANZA	952538306	51	Independiente	387
141	47387601	RAMIREZ	MAMANI	FELIX WILSON	J.V JORGE BASADRE MZ F LOTE 26	ALTO DE LA ALIANZA	980233417	37	Dependiente	180
169	00444778	TICAHUANCA	CONDORI	JOAQUIN	PUEBLO JOVEN LA ESPERANZA MZ 73 LOTE 12	ALTO DE LA ALIANZA	976764171	47	Independiente	124
173	29538066	PONCE	TICONA	MANUEL	CALLE RUSIA N° 1092 LA ESPERANZA	ALTO DE LA ALIANZA	996149728	53	Independiente	484
202	44524968	RODRIGUEZ	ATAHUALPA	JOSE LUIS	ASOC. TUPAC AMARU MZ. J LT. 03	ALTO DE LA ALIANZA	980286666	27	Independiente	112
203	23833877	TTITO	HUAMANGUILLA	LEONARDO	COOPR. GREGORIO ALBARRACIN MZ A LOTE 6	ALTO DE LA ALIANZA	977131118	52	Independiente	128
216	46703517	AYALA	HUISA	WILBER	AV. INTERNACIONAL N° 544	ALTO DE LA ALIANZA	990807090	23	Independiente	64
239	40768505	POMA	VILCA	ROBERTO	ASOC. JUAN VELAZCO ALVARADO MZ C LOTE 11	ALTO DE LA ALIANZA	952522107	35	Independiente	40

241	00451679	TICAHUANCA	CONDORI	PABLO	A.H. MANUEL A. ODRIA B 02	ALTO DE LA ALIANZA	994763762	50	Independiente	64	
NRO	DNI	A-PATERNO	A.MATERNO	NOMBRES	DIRECCIÓN	DISTRITO	CELULAR	EDAD	TIPO.TRABA	EMPRESA DONDE LABORA	MESES EXP.
27	00449148	TORRES	HUMIRE	JUAN REYMUNDO	ASOC. VIV 28 DE AGOSTO MZ 322 LOTE 23 COMITE 1	CIUDAD NUEVA	988503249	46	Independiente		118
41	45617048	PAZ	ESPINOZA	DORHAN FRANZ	CIUDAD NUEVA AGRUPAMIENTO A MZ 68 LOTE 16 COMITE 17	CIUDAD NUEVA	989641048	39	Dependiente	MUEBLES RAMOS E.I.R.L	61
66	43006949	SALLUCA	CHUCUYA	JORGE ELMER	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 110 LOTE 8	CIUDAD NUEVA	952986062	29	Dependiente	DIRECCION REGIONAL DE EDUCACIO	31
80	40711580	ALCCA	PINO	AMADEO	ASOC. NUEVA BARRANQUILLA MZ B LOTE 01	CIUDAD NUEVA	955837263	37	Dependiente	PACHO PONCE ROGER	182
86	42012681	CONDORI	QUISPE	REYNALDO	AGRUP. A COMITE 21 MZ 84 LOTE 18	CIUDAD NUEVA	965983470	32	Dependiente	IMPORTACION- EXPORTACION MARIA WERNER E.I.R.L. - IMPORT- EXPORT MARIA WERNER E.I.R.L.	28
87	00459892	INCACUTIPA	CONDORI	ANTONIO	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 141 LOTE 14 COMITE 45	CIUDAD NUEVA	952958031	52	Independiente		302
96	71460186	SANTUYO	MORALES	JULIO VICENTE	ASOC. EL TRIUNFO MZ 333 LOTE 22 COMITE 4	CIUDAD NUEVA	952650544	19	Dependiente	INKA-MUEBLES E.I.R.L.	28
98	00449965	SALLUCA	CRISPIN	RAFAEL EVARISTO	AMPL. CIUDAD NUEVA COMITE 39 MZ 110 LOTE 8	CIUDAD NUEVA	952628666	51	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	426
100	80029211	MAMANI	CONDORI	JUSTO LEONEL	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 211 LOTE 01 COMITE 34	CIUDAD NUEVA	953972080	39	Independiente		300

112	46272575	CANDIA	YAPUCHURA	ROLANDO CARLOS	A.H.M AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 149 LOTE 15	CIUDAD NUEVA	952006467	25	Independiente		99
121	46100769	LLANQUE	CHALLO	MARCO ANTONIO	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 220 LOTE 01 COMITE 36	CIUDAD NUEVA	995893200	25	Independiente		87
135	00500627	NINA	COAQUIRA	JUAN CRISOSTOMO	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 195 LOTE 15 COMITE 47	CIUDAD NUEVA	952868140	64	Independiente		519
140	00503341	MAQUERA	MAMANI	HERNAN FRANCISCO	VILLA LA FRONTERA MZ B LOTE 14	CIUDAD NUEVA	952827487	38	Independiente		183
147	30861071	PERCA	CHURA	ALFREDO	AMPL. CIUDAD NUEVA MZ 199 LOTE 3 COMITE 33	CIUDAD NUEVA	952955981	43	Independiente		267
149	72175111	LLANQUE	CHALLO	NELSON FREDY	ASOC. LOPEZ ALBUJAR N° 734	CIUDAD NUEVA	990983132	19	Independiente		111
158	00502730	ARUA	YUJRA	ELEUTERIO TITO	AGRUP. CIUDAD NUEVA MZ 13 LOTE 3 COMITE 8	CIUDAD NUEVA	952872458	63	Independiente		363
163	40466968	VERA	ALENDEZ	JESUSA GREGORIA	ASOC. EDUARDO PEREZ GAMBOA MZ 7 LOTE 12	CIUDAD NUEVA	980991267	35	Independiente		60
166	41851813	MARCA	TICONA	EDWIN	AGRUP. CIUDAD NUEVA MZ 89 LOTE 9 COMITE 23	CIUDAD NUEVA	952249668	31	Independiente		183
167	00502232	ROQUE	VILCA	ERNESTO ABELINO	ASOC. 28 DE AGOSTO MZ 358 LOTE 22 COMITE 8	CIUDAD NUEVA	952932149	55	Independiente		346
217	42006816	SILVA	RAMIREZ	EDWIN	ASOC.24 DE FEBRERO MZ.E LT.15	CIUDAD NUEVA	956169332	34	Independiente		136
225	40006240	PARI	CHIPANA	JUAN ERASMO	AGRUP. CIUDAD NUEVA MZ 13 02 08	CIUDAD NUEVA	952829002	37	Independiente		28

NRO	DNI	A.PATERNO	A.MATERNO	NOMBRES	DIRECCIÓN	DISTRITO	CELULAR	EDAD	TIPO TRABAJADOR	MESES EXP.
22	44973815	CALISAYA	CONDORI	WILBER	ASOC. LAS PEÑAS MZ E LOTE 20	POCOLLAY	952923678	38	Independiente	89
24	41331131	CASTRO	ADUVIRI	MARCIAL	PAGO PESCHAY LOTE 2	POCOLLAY	984828004	36	Independiente	108
25	45648390	UCEDO	HUANCA	PASTOR	ASOC. DE VIV. ALS PEÑAS MZ B LOTE 13	POCOLLAY	952513979	45	Independiente	83
26	41380634	UCEDO	HUANCA	ROEL FRANCISCO	ASOC. LAS PEÑAS B13	POCOLLAY	952547327	39	Independiente	54
31	45329648	LUQUE	CHAMBE	RODRIGO ANGEL	ASOCIACION BUGAMBILLAS N° 434 FUNDO LA CRUZ	POCOLLAY	952855085	28	Independiente	39
32	00523209	CHOQUE	ARGOLLO	EDGAR	PAGO CAPANIQUE S/N	POCOLLAY	952671508	40	Independiente	207
46	41181307	ALMONTE	SILVA	YOVANA MARGOT	ASOC. VILLA LOS FUNDADORES MZ A LOTE 09	POCOLLAY	982073317	37	Independiente	29
47	00473833	AROCUTIPA	MOLINA	PEDRO PASCUAL	ASOC. LAS PEÑAS MZ B LOTE 6	POCOLLAY	950371416	63	Independiente	108
49	00499949	CALLATA	RAMOS	JAIME	ASOC. VILLA LOS FUNDADORES MZ A LOTE 23	POCOLLAY	982073317	44	Dependiente	166
69	80572672	QUISPE	QUENTA	LEOCADIO	ASOC. AAPITAC ZONA B MZ B LOTE 7	POCOLLAY	952888107	38	Independiente	161
103	00485655	MAMANI	OSCCO	LUCIANO GILBERTO	ASOC. VILLA EL SALVADOR MZ A LOTE 21	POCOLLAY	943819393	49	Independiente	297
151	80057137	CUSACANI	INCACUTIPA	FREDY	ASOC. SOL NACIENTE MZ 70 LOTE 04	POCOLLAY	978266927	39	Independiente	123
221	04647774	BANEGAS	ILLACHURA	MARCELINO	LAS PEÑAS MZ F LOTE 9	POCOLLAY	952247608	43	Independiente	304
222	44461995	CHAPARRO	FLORES	JUAN ROBERTO	PAGO CAPANIQUE MZ UC LOTE 02	POCOLLAY	952669766	29	Independiente	100
234	44092555	QUIÑONEZ	CHOQUE	MARCELINO	PAGO SOBRAYA S/N	POCOLLAY	952282857	33	Independiente	88
237	00431795	CHOQUE	OSCO	BLAS	ASOC. LAS PEÑAS MZA LT2	POCOLLAY		80	Independiente	784
240	00449150	SANTOS	VELA	EDUARDO	ASOC. DE VIV. ALTO VILAUTA MZ. B LOTE 12	POCOLLAY	952704337	46	Independiente	244

NR O	DNI	A.PATERN O	A.MATERN O	NOMBRES	DIRECCIÓN	DISTRITO	CELULAR	EDA D	TIPO.TRAB	EMPRESA	MESES.EXP
7	42867723	TARRAGA	GONZALEZ	MOISES ROBERTO	CALLE PROGRESO N° 1066. PJ LA VICTORIA	TACNA	988444882	41	Independiente		33
29	40642423	INCACUTIPA	CCASO	ALFONSO	C. H. JORGE BASADRE GROHMANN II ETAPA MZ C LT 21	TACNA	952688255	37	Independiente		77
37	00662262	VELASQUEZ	REVILLA	VICTOR CESAR	P.J LEGUIA MZ X LOTE 14	TACNA	950501292	46	Independiente		242
56	44991291	PALACIOS	QUISPE	RODOLFO	AV. PATRICIO MELENDEZ N° 556	TACNA	968968169	35	Independiente		253
59	00479182	YUFRA	CALIZAYA	HERNAN WALTER	CALLE LAS AMERICAS N° 635 LEONCIO PRADO	TACNA	952976570	61	Independiente		412
75	40571912	TEJADA	QUICO	RAFAEL	PROL. HUSCAR N° 7	TACNA	952229011	36	Independiente		203
78	01310141	PACHO	PONCE	ROGER	AV. CRNL MENDOZA N° 1535	TACNA	952527627	45	Independiente		302
82	43637499	APAZA	PEREZ	RICARDO LUIS	ASOC VILLA CRISTO REY MZ 15 LOTE 4 _CP LEGUIA	TACNA	981859543	28	Dependiente	PACHO PONCE ROGER	68
83	01991711	VILCA	RODRIGUEZ	TORIBIO PEDRO	CALLE MARIANO MELGAR N° 120	TACNA	944827287	50	Dependiente	PACHO PONCE ROGER	158
88	00509473	LAURA	SILVA	LUIS FELIPE	VILLA MAGISTERIAL B12	TACNA	952657621	46	Dependiente	NEOESTILOS EIRL	112
97	00407295	TELLEZ	VALDEZ	ZULMA AUREA	CALLE PIURA 402	TACNA	952662558	54	Independiente		181
101	00506727	TICONA	CHOQUE	ROLANDO RUBEN	AV. BASADRE Y FORERO N° 2567	TACNA	957673027	40	Independiente		182
119	41971605	GUEVARA	CENEPO	MOISES	ASOC. VIV. CINTIA MZ A LOTE 7	TACNA	990426381	34	Dependiente	INDUSTRIAS Y CARPINTERIAS POMA E.I.R.L.	122
127	29404437	ARATA	CUBA	FRANCISCO	AV. VIGIL N° 1307	TACNA	944666200	61	Independiente		350
133	02369931	QUISPE	QUISPE	FELIPE JESUS	CALLE CARLOS ARMADO LAURA N° 880	TACNA	969478733	60	Independiente		543

134	80448423	VILDOSO	MARCA	NEFI MANUEL	CALLE AUZA ARCE N° 121 PARA CHICO	TACNA	952699850	39	Independiente		170
137	04652368	CASAS	MAYTA	WILSON DAVID	CALLE 8 DE DICIEMBRE E25 LEONCIO PRADO	TACNA	952980694	38	Independiente		219
142	71053270	CASTRO	LIMACHI	LUIS ALBERTO	AV. SANTA ANA N° 1973 LA NATIVIDAD	TACNA	961009009	21	Dependiente	INDUSTRIAS Y CARPINTERIAS POMA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	75
168	40692438	MAMANI	CHOQUE	EDGAR WILFREDO	AGRUP.DE VIV.TUPAC AMARU MZ.B LT.12	TACNA	983887209	37	Independiente		124
171	00479751	OLIVA	DEL RIO	ANDRES	P.J. VIGIL CALLE PROGRESO 830	TACNA	952999906	54	Independiente		238
172	41971896	ACERO	ANCCO	HERNAN	LA FRONTERA MZ. D LT. 02	TACNA	952655592	34	Independiente		208
185	00493035	TICONA	CHOQUE	VICTOR BACILIO	BASADRE FORERO 2567	TACNA	944688897	43	Independiente		124
186	00471789	ORDOÑEZ	TURPO	ELISEO	P.JOVEN MIGUEL GRAU MANCO CAPAC 569	TACNA	952922876	54	Independiente		423
209	00423529	POMA	RIVA	ALFONSO	AV JORGE BASADRE MZ B LOTE 10 URB CORAZON DE MARIA	TACNA	952204210	54	Independiente		436
213	00491403	QUIÑONES	HUILLCA	REMIGIO	AV.VIGIL 1091 URB.VIGIL	TACNA	961539888	72	Independiente		663
227	16488648	BENAVIDES	ANAYA	MARCO ANTONIO	URB. CORAZON DE MARIA MZ B LOTE 2	TACNA	942866030	50	Dependiente	INDUSTRIAS Y CARPINTERIAS POMA E.I.R.L.	239
245	45647293	HUISA	BARRIOS	JOSE ANTONIO	C.P. BOLOGNESI PSJE.415	TACNA	952847012	28	Dependiente	INDUSTRIAS Y CARPINTERIAS POMA E.I.R.L.	75

NR O	DNI	A.PATERNO	A.MATERNO	NOMBRES	DIRECCIÓN	DISTRITO	CELULAR	EDAD	TIPO.TRAB	EMPRESA	MESES.EXP.
1	00443512	JARRO	CHAMBILLA	EDILBERTO	ASOC. CAMINOS DEL NORTE PARQUE INDUSTRIAL S/N	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	952882955	46	Independiente		60
2	23692648	REYES	MAURICIO	HECTOR EDGAR	ASOC. EL TERMINAL MZ B LOTE 7		952666747	43	Independiente		122
3	01315895	MAMANI	FLORES	RUBEN	ASOC. DE VIV BELLA UNION MZ S LOTE 7		971110907	44	Dependiente	COAQUIRA ?ACA EDGAR JULIO	57
4	08163301	FIGUEROA	ARIZAGA	VICTOR MANUEL	ASOC. HEROES DEL CENEP MZ 1 LOTE 01		979603517	46	Independiente		276
5	00447558	TICONA	PILCO	CRISTOBAL	ASOC. VISTA ALEGRE MZ 04 LOTE 08		952869581	43	Independiente		156
8	00494664	OCHOA	CAUNA	SABINO	ASOC. 24 DE JUNIO MZ. A LOTE 30		952659618	45	Independiente		129
9	42794184	ROQUE	CHAMBILLA	GODOFRED O ELOY	ASOC. VILLA JUEVENTUD MZ C LOTE 17		952862483	30	Independiente		71
10	46045715	NOLASCO	MAMANI	LUIS	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ. M		978424040	25	Dependiente	CONFORT MULTIMUEBLES	74
11	04647461	COAQUIRA	ÑACA	HECTOR HILLMER	CONJ. HABITAC. AALFONSO UGARTE III ETAPA MZ D2 LOTE 37		952999754	44	Independiente		83
12	01861578	ACHATA	GOMEZ	RUBEN RAMIRO	ASOC. TALLER EL TRIUNFO MZ 635 LOTE 07		958045952	44	Independiente		130
13	45929448	NINAJA	QUISPE	DANIEL LUIS	ASOC. LAS BEGONIAS MZ K2 LOTE 02		975706894	25	Independiente		48
14	44651396	ARIAS	CALIZAYA	FELIX PABLO	ASOC. TALLER EL TRIUNFO MZ 635 LOTE 17		952642034	27	Independiente		54
15	10513752	CHALLO	TICONA	NESTOR	ASOC. LAS AMERICAS MZ J LOTE 33		996020392	51	Dependiente	CONTRERAS MARQUEZ EDUVIJES JESUS	148
16	10513751	CONTRERAS	MARQUEZ	EDUVIJES JESUS	ASOC. LAS AMERICAS MZ J LOTE 33		985914555	44	Independiente		148
17	01339179	CAMA	POLLOQUERI	JUAN LEONARDO	ASOC. DE VIV TALLER EL TRIUNFO MZ 634 LOTE 13		995982193	41	Independiente		155
18	00683443	LAURA	SANCHEZ	ELISEO	ASOC. JOSE CARLOS MARIATEGUI N° 3413		952004475	40	Independiente		69
19	00514866	ROMERO	LINARES	SANDRA YESICA	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 8		983839647	37	Independiente		33

20	00495702	CHIPANA	MAMANI	VICTOR VICENTE	CONJ. HABITACIONAL ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ H LT. 17	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	952203248	49	Independiente		112
21	40044610	PRADO	UNTIVEROS	JOSE MANUEL	ASOC. ALFONSO UGARTE I ETAPA MZ B4 LOTE 32		952998305	37	Independiente		122
23	00450805	CALIZAYA	CONDORI	CESAR	ASOC. ALFONSO UGARTE 3ERA. ETAPA MZ I2 LOTE 10		968667354	44	Dependiente	COMERCIAL HERMELINDA	302
28	26724099	ORTIZ	CASTILLO	ALI RAUL	ASOC. CAMINOS DEL NORTE F3		981671340	55	Independiente		102
30	00476373	MAMANI	CAPIA	GERMAN JAVIER	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ I LOTE 2		952536860	55	Independiente		82
33	23803313	GARCIA	FERNANDEZ	VALERIO	ASOC. JOSE CARLOS MARIATEGUI MZ G1 LOTE 31		968992957	55	Independiente		166
34	41774053	MOLLINEDO	TACORA	ROGER	ASOC. DE VIV. NUEVA COLONIA MZ 225 LOTE 40 VIÑANI		999586860	33	Independiente		102
35	01855111	QUISPE	QUISPE	EUGENIO	ASOC. VIV. VILLA EL PARAISO AZUL MZ 319 LOTE 7 VIÑANI		952624247	46	Independiente		74
36	41341703	CALISAYA	JARECCA	EDGAR HUGO	ASOC. VIV 24 DE JUNIO MZ T LOTE 19		952544948	35	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	34
38	42303220	PACOMPIA	CUTIMBO	YERRI	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 4		971206641	31	Independiente		29
39	09393465	VASQUEZ	VASQUEZ	MARUJA	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 11		952602837	43	Independiente		161
40	00507313	SANCHEZ	CARRION	ISAIAS GERARDO	ASOC. CECOAVI MZ 48 LOTE 9		952263099	57	Independiente		119
42	41980066	PURAY	QUISPE	JOSEEPH DAVID	ASOC. VISTA ALEGRE MZ 42 LOTE 19		952904048	33	Independiente		150
43	07044261	COLLAS	OSORIO	GENARO ELIAS	ASOC. VIV 6 DE ENERO MZ 494 LOTE 8		952507831	54	Independiente		286
44	00515923	GUILLEN	GUILLEN	MERY DOMINGA	LOS OLIVOS MZ N 1 LOTE 30 ALF. UGARTE I ETAPA		974716153	53	Independiente		27
45	00509621	COAQUIRA	ÑACA	RUBEN DARIO	CONJ, HABIT ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ D3 LOTE 11		984916460	46	Independiente		239
48	00511085	CONTRERAS	MAMANCHURA	DANIEL MARIANO	ASOC. VIV 24 DE JUNIO MZ A LOTE 18		990385744	58	Independiente		430
50	01889500	LLANOS	CHOQUE	ROBERTO	ASOC. BELLA UNION MZ U LOTE 3		952217838	36	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	181

51	44047079	RISALAZO	CALISAYA	JULIO CESAR	ASOC. LOS GRANADOS MZ Y LOTE 11 II ETAPA	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	962868367	28	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	83
52	44395866	CAHUANA	ISIDRO	YENCI	ASOC. UNION MZ 120 LOTE 05 PROMUVI		990890400	28	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	123
53	41352691	SAAVEDRA	HUIZA	CRISOSTOMO EMETERIO	CONJ. HABITACIONAL ALFONSO UGARTE MZ L5 LOTE 05		942103853	35	Independiente		39
54	44963748	CORTEZ	MAMANI	RENE	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H S/N		971216438	27	Independiente		53
55	46689271	CAMA	CCALLI	FREDY	ASOC. LAS BUGAMBILLAS MZ Ñ LOTE 1		961041353	25	Dependiente	INVERSIONES JUMARF E.I.R.L.	60
57	29533296	ALVAREZ	FERNANDEZ	FRANCISCO VICENTE	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ F LOTE 8		995881991	42	Independiente		115
58	00515591	CRUZ	PEÑAZCO	JAVIER	ASOC. HEROES DEL CENEPA MZ 19 LOTE 15		995029790	44	Independiente		229
60	80490526	CHOQUEHUANCA	CHAMBI	JAVIER COSME	C. H ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ L1 LOTE 30		952840351	47	Independiente		300
61	43592249	TICONA	PACCO	ELISEO DAVID	ASOC. DE VIV LOS CRUCEROS MZ A LOTE 13		977138102	28	Independiente		162
62	44419496	GINEZ	ORIHUELA	RICHARD ARTURO	ASOC. 24 DE JUNIO MZ J LOTE 5		942447544	28	Independiente		40
63	00482773	COAQUIRA	ÑACA	EDGAR JULIO	C. H ALFONSO UGARTE MZ C3 LOTE 5 II ETAPA		952888294	47	Independiente		241
64	43811109	HUAMAN	RAYO	JUAN FRANCISCO	AV. MUNICIPAL MZ B LOTE 8 (VILLA EL PERIODISTA)		952002913	28	Independiente		69
65	45655880	RIVEROS	QUISPE	JOSE ANTONIO	ASOC. CAMINOS DEL NORTE SN		990452619	42	Independiente		240
67	00428294	VARGAS	GUILLEN	JOSE ALFONSO	ASOC. HUERTO TALLER MIRAMA ITE MZ 50 LOTE 15		952371971	55	Independiente		266
68	00435946	TORRES	TORRES	SALOMON HILARIO	ASOC. LAS VILCAS MZ B LOTE 2		956842502	52	Independiente		181
70	00514589	CASTILLO	MAMANI	HERMELINDA	ASOC. CONSTRUCCION CIVIL MZ L LOTE 26		959621694	37	Dependiente	MUEBLERIA ANDERSON	122
71	00472934	HUANCA	MAMANI	PRICELA	ASOC. SAN FRANCISCO MZ 25 LOTE 18		981679933	49	Dependiente	PARI VELA EDUARDO MARIO	348
72	71903829	LEON	CABANILLAS	EDIN WILVER	ASOC. VINIENDA TALLE EL TRIUNFO MZ 635 LOTE 13		969000234	21	Dependiente	INDUSTRIAS PINO SUR E.I.R.L.	46

73	42585430	MALCA	QUISPE	VIDAL	ASOC. NUEVA SANTA CRUZ MZ B LOTE 5	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	971552078	30	Dependiente	INDUSTRIAS PINO SUR E.I.R.L.	49
74	04744324	SALAS	QUISPE	PASCUALA	ASOC. VIV HEROES DEL CENEP MZ 15 LOTE 21		961585335	41	Independiente		206
76	07991720	VELASQUEZ	OYARCE	DIEGO	URB. LAS PALMAS MZ B LOTE 7		968492095	61	Independiente		470
77	00439870	CHOQUE	BUTRON	HUMBERTO	ASOC. DE VIV CORAZON DE MARIA MZ 330 LOTE 1		952029278	53	Independiente		116
79	01263439	PACHO	PONCE	ADOLFO	ASOC. LA PRADERA MZ F LOTE 5 III ETAPA		952687812	43	Dependiente	PACHO PONCE ROGER	241
81	44086221	MEJIA	JIMENEZ	PABLO CESAR	LAS BUGANBILLAS MZ N LOTE 26		954880507	33	Dependiente	PACHO PONCE ROGER	187
84	80175187	ESPILLICO	CHOQUEGONZA	RAUL	ASOC. LAS BEGONIAS M E3 LOTE 32		977259025	35	Independiente		180
85	46552992	SARMIENTO	MAMANI	GRACIANO	ASOC. DE VIV 8 DE DICIEMBRE MZ E LOTE 11		971158006	24	Dependiente	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA	107
89	01163348	ROMERO	JACOBO	CARLOS	PROMUVI SEÑOR DE LOS MILAGROS MZ 382 LOTE 10		980252879	48	Independiente		181
90	00506763	ROSSO	ALBINO	EBERT HUGO	ASOC. VIV 28 DE AGOSTO MZ K2 LOTE 11		952957396	49	Independiente		420
91	47817574	BRAVO	MAMANI	MARIBEL	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 23		971206641	23	Independiente		73
92	01874041	RUIZ	VALERIANO	HECTOR	AV. JUAN MORE MZ 34 LOTE 06		976120821	42	Independiente		325
93	42938261	RAMOS	PANCCA	WILLSON	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 2		950857084	30	Independiente		120
94	17615235	DURAND	CERVERA	ROBERTO CARLOS	AV. LOS FRESNOS MZ E LOTE 26		954408742	41	Independiente		163
95	04629382	GUTIERREZ	TESILLO	JOB	ASOC. VILLA LOS CLAVELES MZ 42 LOTE 25		930814355	58	Independiente		421
99	44770530	PAMPACATA	ATENCIO	JUAN LEONARDO	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ G LOTE 4		965812828	27	Independiente		181
102	00498455	CALDERON	CAHUACHIA	GERARDO	ASOC. 24 DE JUNIO MZ I LOTE 26	952995626	45	Independiente		301	
104	00408129	MAQUERA	HUANACUNI	ALEJANDRO	PROMUVI VINANI MZ 377 LOTE 6	952243249	64	Independiente		300	
105	41110845	MAQUERA	FLORES	JULIO CESAR	ASOC. LAS AMERICAS MZ A LOTE 7	956622414	33	Independiente		180	
106	0067504	MARCA	HUALPA	PEDRO	C. HABITAC. ALFONSO	9526090	54	Independiente		230	

	1			LEONARDO	UGARTE MZ 13 LOTE 13 III ATAPA		52		te		
107	42156327	SILVA	CHIQUÉ	OMAR	ASOC. LAS VIÑAS MZ C LOTE 4	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	952511150	34	Independiente		106
108	46429197	APAZA	QUENTA	ROGER ADRIAN			930986020	25	Independiente		75
109	00512251	CHIPANA	PUMA	ALFREDO	ASOC. LOS PROCERES MZ 58 LOTE 8		952675949	54	Independiente		421
110	23930766	SALAS	CERVANTES	JOSE	ASOC. SAN FRANCISCO MZ 15 LOTE 01		952898587	45	Independiente		362
114	01870655	LLICA	HUAYCANI	EVARISTO	ASOC. LAS BUGAMBILLAS MZ O LOTE 7		948179591	39	Independiente		178
115	24954994	ESPEJO	IBARRA	ROSENDO VICTOR	ASOC. VILLA SUR HABITAT MZ F LOTE 01		947403037	65	Independiente		589
116	00405959	CONDORI	CONDORI	LUCIANO	ASOC. VILLA SAN FRANCISCO MZ I LOTE 1		952871487	53	Independiente		265
117	47240919	LAQUIHUANACO	CALISAYA	LIBERATO VIZNNY	ASOC. LAS VIÑAS MZ C LOTE 02. AV MUNICIPAL		952271518	23	Independiente		34
120	45588776	QUISPE	MAMANI	YUVER JUAN	ASOC. EL TERMINAL MZ S1 LOTE 19		941201020	27	Independiente		157
122	01869662	POMA	CALISAYA	EMILIO	ASOC. LAS BEGONIAS MZ 134 LOTE 15		952215884	40	Independiente		149
123	42051936	CASTILLO	SIHUAYRO	EDWIN	ASOC. LA PRADERA MZ I LOTE 3		952847754	33	Independiente		58
124	46339733	AYALA	AYALA	WICLE	ASOC. 4 SUYOS MZ 118 LOTE 3		952696886	25	Independiente		96
126	04647626	LLANOS	TUMBI	FLORENCIO JUSTO	ASOC. JAIME YOSHIYAMA MZ D LOTE 19		988282003	42	Independiente		240
128	00491912	AYALA	CALDERON	FELIPE	CONJ. HABITAC ALFONSO UGARTE MZ N1 LOTE 23		952857774	47	Independiente		239
129	41966967	HUARCUSI	AYUNTA	CARLOS DAVID	ASOC. PASEO DE LOS HEROES MZ 537 LOTE 13		969180080	33	Independiente		180
130	41831576	QUISPE	MAQUERA	DAVID	ASOC. SAN FRANCISCO MZ 18 LOTE 10		995492115	31	Independiente		34
131	00492083	POMA	CEREZO	NICOLAS	ASOC. SAN FRANCISCO MZ 2 LOTE 9		964516702	50	Independiente		313
132	00504726	CASTILLO	JARRO	EDGAR	ASOC. SAN FRANCISCO MZ 15 LOTE 01		944460351	44	Independiente		137
138	41743908	SERRANO	RIVA	RAYMUNDO	ASOC. INDEPENDIENTES MZ 144 LOTE 14		952638828	36	Independiente		183
139	0051305	CASTILLO	JARRO	JAIME	ASOC. VIV 8 DE DICIEMBRE	9714328	46	Independiente		291	

174	4673513 8	ALEJO	CHAVEZ	GUSTAVO ALFONSO	ASOC EL TERMINAL MZ A LOTE 14	9744271 24	25	Independien te		130
176	0043043 4	CHURA	TUMBA	JERONIMO MIGUEL	ASOC. 8 DE DICIEMBRE MZ. B LT. 36	9526076 07	56	Independien te		360
177	4377312 6	VIZCACHO	CONDORI	RODI	C. HABIT. ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ A5 LOTE 4	9526979 24	28	Independien te		39
178	4188513 5	VIZCACHO	CONDORI	EDWIN TOMAS	C. HABIT. ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ A5 LOTE 4	9528542 42	33	Independien te		39
179	4178496 7	VIZCACHO	CONDORI	MANUEL	C. HABIT. ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ A5 LOTE 4	9768337 52	32	Independien te		123
180	0049742 8	CHOQUECOTA	SUXO	BERNARDIN A	ASOC. EL MORRO MZ. L LT. 10	9590014 04	41	Independien te		184
181	0079630 3	HUANCA	LOPEZ	RUBEN	ASOC. VIV. EL MORRO L10	9546960 00	43	Independien te		304
182	4227949 9	QUISPE	MAMANI	CESAR JUAN	ASOC. 28 DE AGOSTO MZ. N1 LT. 33	9942685 20	34	Independien te		123
183	0068348 6	POMA	ARANA	JAIME	LAS AMERICAS MZ. W LT. 12	9646352 45	39	Independien te		241
184	4441399 1	ARUATA	PUMA	JUAN RICARDO	ASOC. JOVENES UNIDOS MZ H LOTE 15	6526201 69	27	Independien te		76
187	0049280 7	CHORRES	PACHERRES	AGUSTIN	ASOC. VIV. VILLA LOS CLAVELES MZ R2 LT.45	9523445 30	59	Independien te		422
188	2496592 8	BUSTAMANTE	QUISPE	ROY ROGER HEBERT	PROMUVI LA UNION MZ 116 LOTE 26	9526928 13	46	Independien te		64
189	4527787 5	CHAYÑA	PACOVILCA	MIGUEL ANGEL	AV. HUMBOLDT S/N	9880955 84	26	Independien te		28
190	0044069 2	TORRES	OCHOA	MIGUEL	ASOC. VILLA EL SALVADOR MZ G LOTE 39	9526554 61	56	Independien te		364
191	0050914 5	MAMANI	CURO	OSCAR PEDRO	CONJ.HAB.ALFONSO UGARTE III ETAPA MZ.I4 LT.42	9680247 40	44	Independien te		184
192	4462688 4	VENTURA	CRUZ	JOSE CARLOS	A UGARTE ETAPA II MZ. C1 LT. 07	9528433 17	29	Independien te		244
193	4290155 4	CHIPANA	CURO	EDWIN VLADIMIR	CONJ. HABITACIONAL ALF. UGARTE MZ E LOTE 19 III ETAPA	9529965 87	30	Independien te		220
194	0044730 9	AMARU	CHACOLLI	GIL ROLANDO	ASOC. HEROES DEL CENEP MZ 13 LOTE 16	9528097 62	42	Independien te		316
195	4179470 9	CORTEZ	PALACIOS	ROLANDO JAVIER	VIV PASEO DE LOS HEROES MZ. 543 LT. 22	9714543 65	34	Independien te		256
196	0123503	CCOPA	HUMPIRE	JULIAN	ALFONSO UGARTE ETAPA III	9438545	51	Independien		375

CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA

	9			ANTONIO	MZ. M4 LT. 29								
197	42014903	MAMANI	COTRADO	ROGER	ASOC. SANTA FE MZ C LOTE 23		66		te				
198	01285558	QUENTA	AGUILAR	EMILIO	ASOC. TALLER VIV. EL TRIUNFO MZ 635 LOTE 12		952663107	31	Independiente				184
199	29723024	QUENTA	QUISPE	RUBEN NICOLAS	C.H. A. UGARTE ETAPA I MZ. F4 LT. 14		969862448	52	Independiente				148
200	41588077	SALAS	YUCRA	ALEX ARTURO	ASOC. VIV. BELLA UNION P13		958866248	39	Independiente				124
201	25000257	SANTOS	CACERES	FLORENTINO	ASOC.EL TERMINAL MZ.T1 LT.16			36	Independiente				123
204	00491823	QUISPE	CARITA	JESUS ARTURO	ASOC.V. LOS EUCALIPTOS MZ. B LT. 04		985050062	40	Independiente				62
205	00404742	ALVARADO	ANAHUA	TOMAS JESUS	ASOC. VIV. FORTUNATO ZORA CARBAJAL A14		952265948	47	Independiente				302
206	00505391	YGNACIO	VELASQUEZ	TITO	ASOC.VIV. VILLA HEROES DEL CENEP MZ.17 LT.11		952911414	53	Independiente				363
207	00674017	ALE	GONZALES	EUDEMIO FELIX	ASOC. LOS EDILES MZ I LOTE 07		952642546	45	Independiente				292
208	00443601	VILCA	APARICIO	ALFONSO MARTIN	ASOC. LOS EDILES MZ I LOTE 07		952626542	51	Independiente				51
210	01845810	APAZA	CHAMBILLA	CESAR	ASOC.VIV.28 DE AGOSTO MZ.N1 LT.27		952979721	46	Independiente				302
211	46123410	QUISPE	CHAPARRO	EDGAR RUBEN	ASOC. 28 DE AGOSTO IIE TAPA MZ 12 LOTE 21		952008004	47	Independiente				302
212	00506053	CARPIO	VALDIVIA	ENRIQUE CARMELINO	J.V LAS AMERICAS MZ.J LT.13		952525368	25	Independiente				183
214	41850620	FERNANDEZ	YUJRA	MAXIMILIANO	ASOC. 4 SUYOS LOTE 24 VIÑANI		971209082	50	Independiente				304
218	32032991	QUIÑONES	FLORES	GRASIANO TEOTIMO	ASOC.PRIMERO DE MARZO MZ.V LT.3		980076393	34	Independiente				244
219	43013631	MAMANI	COTRADO	JUAN	ASOC. PASEO DE LOS HEROES MZ 535 LOTE 3 VIÑANI		952254010	50	Independiente				304
220	33322876	SALAS	LOMOTE	JULIO MELQUIADES	ASOC. JOVENES DEL NORTE S/N PARQUE IND.		985975853	29	Independiente				182
223	00481486	LAURA	COAQUERA	JORGE ALEGANDRO	ASOC. CIUDAD DE PAZ MZ 502 LOTE 05		984374214	56	Independiente				240
224	0050892	LOAYZA	NINA	FELICIANO	ASOC. HEORES DEL CENEP		992647495	49	Independiente				124
							9526228	73	Independiente				724

CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA

	9			GRIMALDO	MZ 538 LOTE 1		46		te		
226	00421147	POMA	RIVA	ALBERTO	ASOC. EL MORRO MZ.H LT.7	CORONEL GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA	952830628	56	Dependiente	INDUSTRIAS Y CARPINTERIAS POMA E.I.R.L.	129
228	46636416	QUISPE	CONDORI	ALEX DINO	ASOC. 8 DE DICIEMBRE MZF LT27		949434449	25	Independiente		100
229	00462853	YLLANES	VILCA	LUIS ALBERTO	VILLA LA AGRONOMICA MZ M LOTE 13		951631517	40	Independiente		182
230	76605775	PERALTA	YUFRA	VORITZ FIDEL	ASOC. VIV. CUATRO SUYOS MZ. 116 LT. 28		990249449	20	Independiente		64
231	42083694	YUJRA	RAMOS	JUAN MIGUEL	ASOC. VIV. LAS PALMAS MZ V LT 11		964868807	32	Independiente		207
232	42823772	YUJRA	RAMOS	DANIEL	ASOC. LAS PALMAS MZ V LT 11		952816457	30	Dependiente	MOBILIARTE	181
233	42784041	PARI	MAMANI	SIMEON	ASOC. TRABAJ. UNIDOS DE CONST. CIVIL MZ M LOTE 21		952871928	31	Independiente		52
235	01865617	VELAZCO	HUARAHUARA	MARIO	ASOC. CIUDAD DE PAZ MZ 515 LOTE 23		990804405	41	Independiente		303
236	41527630	ARO	ORTIZ	HECTOR BRUCELI	ASC. VIV. VILLA LAS ROCAS C1 04		979818522	34	Independiente		208
238	42082369	INCACUTIPA	INCACUTIPA	EDGAR	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ H LOTE 10		952300263	32	Independiente		184
242	41465552	VARGAS	HUAMANI	DOROTEO	ASOC.VISTA ALEGRE MZ.23 LT.21		983838817	34	Dependiente	IMPORTACION-EXPORTACION MARIA WERNER	124
243	45845498	CAHUAYA	MENDOZA	EDGAR RAYMUNDO	ASOC. CAMINOS DEL NORTE MZ K LOTE 6		978823705	26	Independiente		228
244	00442805	ARUA	YUJRA	JORGE	ASOC. BELLA UNION MZ P LOTE 19		952854724	48	Independiente		365

FOTOS DE LA INVESTIGACIÓN



IMAGEN N°01: GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA



IMAGEN N°02: GREGORIO ALBARRACIN LANCHIPA



IMAGEN N°03: TACNA (CERCADO)



IMAGEN N°04: TACNA (CERCADO)



IMAGEN N°05: CIUDAD NUEVA



IMAGEN N°06: CIUDAD NUEVA

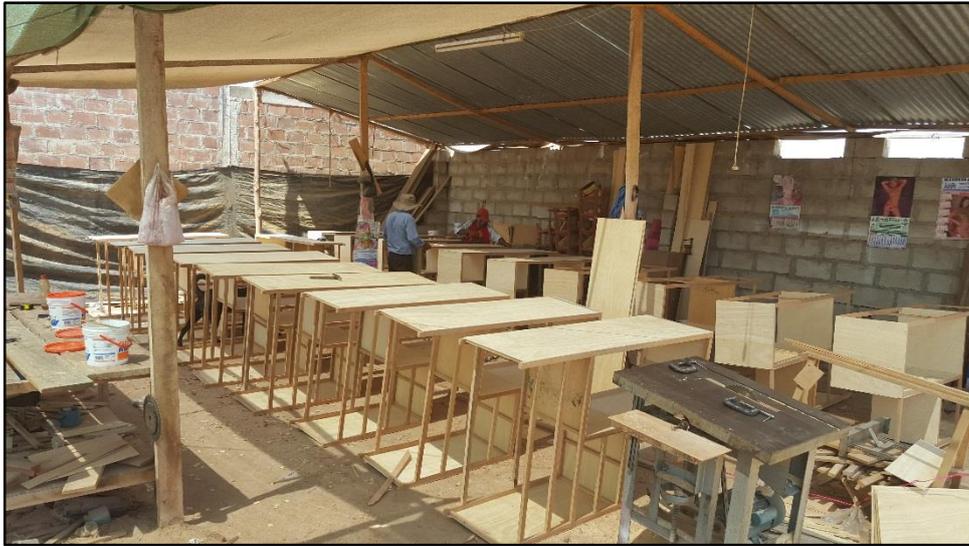


IMAGEN N°07: POCOLLAY



IMAGEN N°08: ALTO DE LA ALIANZA

