

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ING. COMERCIAL



**“EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y NO BANCARIO Y EL NIVEL DE
CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DE
CONFECCIONES TEXTILES DEL DISTRITO DE TACNA, 2014 - 2015”**

PRESENTADO POR:

BACH. CORINA ZORAIDA CÁRDENAS URRUTIA

TACNA – PERÚ
2016

INDICE

INTRODUCCION	05
DATOS GENERALES	06

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	07
1.2. DELIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	09
1.2.1. Delimitación espacial	09
1.2.2. Delimitación temporal	10
1.2.3. Delimitación social	10
1.2.4. Delimitación conceptual	10
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.3.1. Problema general	10
1.3.2. Problemas específicos	10
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	11
1.4.1. Objetivo general	11
1.4.2. Objetivos específicos	11
1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	11
1.5.1. Justificación	11

1.5.2. Importancia	12
1.6. ALCANCES Y LIMITACIONES EN LA INVESTIGACIÓN	12
1.6.1. Alcances	12
1.6.2. Limitaciones	13

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES RELACIONADOS CON LA INVESTIGACIÓN	14
2.2. BASES TEÓRICO – CIENTÍFICAS	16
2.2.1. Conceptualización del financiamiento	16
2.2.1.1. Financiamiento Bancario	18
2.2.1.2. Financiamiento No Bancario	19
2.2.1.3. Financiamiento a Corto Plazo	21
2.2.1.4. Financiamiento a Largo Plazo	23
2.2.1.5. Factores del Financiamiento	24
2.2.1.6. Evaluación Financiera	35
2.2.2. Conceptualización del Nivel de Crecimiento Empresarial de las Microempresas de Confecciones Textiles	39
2.2.2.1. Definición del Crecimiento empresarial	39
2.2.2.2. Tipos del Crecimiento Empresarial	40
2.2.2.3. Factores del Crecimiento Empresarial	41
2.2.2.4. Definición del Desarrollo Empresarial	48
2.2.2.5. Definición de Microempresas	49

2.2.2.6.	Características de las Microempresas	50
2.2.2.7.	Clasificación de las MYPES por actividad económica	51
2.2.2.8.	Indicadores del Crecimiento empresarial	55
2.3.	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	62
2.4.	ELABORACIÓN DE HIPÓTESIS, VARIABLES Y DEFINICIONES OPERACIONALES	63
2.4.1.	Hipótesis general	63
2.4.2.	Hipótesis específicas	64
2.5.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	64

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	66
3.1.1.	Nivel de investigación	66
3.2.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	66
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA DEL ESTUDIO	67
3.3.1.	Población	67
3.3.2.	Muestra	68
3.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	68
3.4.1.	Técnicas	68
3.4.2.	Instrumentos	69
3.5.	ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN	69
3.6.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	69

INTRODUCCIÓN

El financiamiento bancario y no bancario en las microempresas de confecciones textiles representa un factor importante para su crecimiento y desarrollo, la presente investigación “El financiamiento bancario y no bancario y el nivel crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015”. Se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre el financiamiento bancario y no bancario y el crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles. El informe final tiene la siguiente estructura:

En el capítulo I, se describe el problema de la investigación, se formula el problema principal y los problemas secundarios, la justificación e importancia, los alcances y limitaciones, el objetivo general y los objetivos específicos, plantean la hipótesis general y las hipótesis específicas.

En el capítulo II, se hace referencia a los antecedentes del estudio, la base teórica sobre el financiamiento bancario y no bancario y sobre el crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles; asimismo contiene definiciones operacionales utilizadas en el estudio.

En el capítulo III, se desarrolla el tipo y diseño de investigación, el ámbito de estudio, la población y la muestra, las variables e indicadores, las fuentes de información, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y las técnicas de análisis de datos.

En el Capítulo IV, se presentan los resultados de la investigación en sus respectivas tablas. Finalmente, en el capítulo V se presenta la comprobación de las hipótesis específicas y la hipótesis general, las conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos.

DATOS GENERALES

Título de proyecto

El financiamiento bancario y no bancario y el nivel crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015

Área de investigación

Se desarrollara en el distrito de Tacna y se aplicara a las microempresas de confecciones textiles.

Autor

Bach. Corina Zoraida Cárdenas Urrutia

Asesor

Eco. Jenny Quispe

Institución donde se realizará la investigación

Universidad Privada de Tacna

Entidades o personas con las que coordina el proyecto

Microempresarios de confecciones textiles del Distrito de Tacna.

Duración del proyecto

Cuatro meses

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades.

Cently, D. (2003), menciona que las MYPES vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de las pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas.

Según la edición del Microscopio Global (2014), el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para micro finanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES.

En el Perú existen alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI), en los últimos años, el crecimiento de estas mypes ha sido importante para el dinamismo de la economía. Según el segmento empresarial, el 96.2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3.2% pequeñas empresas, el 0.2% medianas empresas y el 0.4% grandes empresas.

Según actividad, el 44.4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16.2% son micro empresas que

prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las unidades económicas cuyos trabajadores fabrican textiles y prendas de vestir representan el 26.7% del total de empresas manufactureras. Otras actividades industriales que concentran el mayor número de empresas son las que se dedican a la elaboración de productos alimenticios 15.8%, metal mecánica 11.3%, imprentas 11.1% y a la fabricación de muebles 8.6%. En total la industria manufacturera registra 151 mil 832 empresas, la mayoría micro y pequeñas empresas 99.0%.

A todo ello, se alude que el nacimiento de las microempresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Hoy en día se cuenta con microempresarios que con su ímpetu emprendedor han sabido administrar sus recursos con el fin de generar empresa, y es que hasta hoy el Distrito de Tacna cuenta con más de 27553 micro y pequeñas empresas de diferentes actividades según el Padrón Manufacturero Industrial 2014, en las que destaca el sector de confecciones textiles, sector comercio, el sector servicio, etc.

El tejido empresarial del Distrito de Tacna está constituido en su mayoría por unidades económicas de pequeña escala, conocidas como microempresas, las cuales son de carácter familiar, participando tanto en el sector formal como en el informal, pero que se mantienen a modo de subsistencia pero que éstas han logrado surgir en el tiempo. La industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía de Tacna, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país. Las microempresas de confecciones textiles trabajan con el 73% de su capacidad productiva. Dentro del distrito de Tacna, un porcentaje del 73% de microempresas de confecciones textiles son formales. Según el entorno que se presenta, se decidió investigar el financiamiento sobre nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, las mismas que a pesar de ser negocios familiares, emprendieron con recursos limitados, han logrado tener

participación en el mercado y mostrar cierto crecimiento.

Las empresas del sector textil-confecciones tienen diferentes formas de colocar sus productos y/o servicios, unas venden sus prendas a intermediarios y consumidores finales, otras sólo se dedican a brindar servicios de confecciones, teñido, tejido, etc., a similares de mayor dimensión que en su mayoría son exportadoras, la venta de sus servicios a éstas, no siempre tienen la retribución de un pronto pago, aproximadamente lo hacen a 30 ó 45 días; esta situación trae pues como consecuencia el atraso del pago de sus obligaciones, como impuestos, planillas, o compromisos contraídos con terceros, rompiéndose la cadena de pagos; estas empresas necesitan atender sus problemas de liquidez y buscan la obtención de recursos, si a esto le agregamos la necesidad de ser más competitivas respecto a su calidad y nivel de producción, se encuentran en la imperiosa necesidad de renovar o adquirir más maquinaria que le permita obtener producción de mayor escala,

El financiamiento es importante para el desarrollo y crecimiento empresarial debido a que le permite adquirir tecnología moderna, capital de trabajo, inversión en innovación, sin embargo; existen factores que limitan acceso al financiamiento bancario y no bancario evidenciado por una calificación de alto riesgo que le dan las entidades financieras a esto se suma la falta de garantía. Lo que ocasiona limitaciones en el crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles.

1.2. Delimitaciones de la investigación

1.2.1. Delimitación espacial

En el ámbito espacial, la presente investigación se realizará en el Distrito de Tacna.

1.2.2. Delimitación temporal

La recolección de información posee enfoque en los resultados del año 2014 - 2015

1.2.3. Delimitación social

La investigación se limitará a estudiar a los microempresarios de confecciones textiles del Distrito de Tacna.

1.2.4. Delimitación conceptual

Los conceptos que se analizarán en la presente investigación corresponden a los relacionados al financiamiento bancario y no bancario y el nivel de crecimiento empresarial.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general

¿De qué manera incide el financiamiento bancario y no bancario en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015?

1.3.2. Problemas específicos

¿Cuáles son las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015?

¿Cómo ha sido el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 -2015?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar la incidencia del financiamiento bancario y no bancario en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015.

1.4.2. Objetivos específicos

Analizar las características del financiamiento bancario y no bancario en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015.

Evaluar cómo ha sido el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015

1.5. Justificación e importancia de la investigación

1.5.1. Justificación

Justificación teórica, se pretende contribuir al conocimiento en el financiamiento bancario y no bancario y el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, siendo importante para la economía de Tacna el financiamiento como incidencia en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles con la finalidad de ver en resultados si han sido beneficiadas con el financiamiento para su desarrollo en inversión de materia prima, capital de trabajo, entre otros.

Justificación metódica, porque se tiene como variables al financiamiento bancario y no bancario y el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, brindando aportes como antecedentes de estudio, ambas variables están relacionadas para el crecimiento y el desarrollo de las microempresas textiles para ser competitivas en la participación del mercado actual.

Justificación práctica, porque señala la aplicación de un instrumento para medir las dos variables mediante un cuestionario aplicado a los microempresarios del sector de confecciones textiles del distrito de Tacna, con la finalidad de solucionar problemas de financiamiento.

Justificación legal, porque la investigación cumple con las normas vigentes de la Universidad Privada de Tacna asimismo como de la FACEM.

1.5.2. Importancia

La investigación una vez concluido, será de mucha ayuda e importancia como material de consulta, puesto que va permitir conocer, el papel que desempeña el financiamiento en el crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles; por ende el crecimiento del distrito de Tacna. Mostrar que en el mercado existen diferentes formas de financiamiento y que es posible acceder a cualquiera de ellas, cuando el negocio está organizado. Es evidente que a pesar de la falta de liquidez, las microempresas participan en un alto porcentaje de nuestra economía.

1.6. Alcances y limitaciones en la investigación

1.6.1. Alcances

Los alcances de la investigación es medir el financiamiento bancario y no bancario y el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito Tacna, determinar los aspectos de las variables mediante la utilización y aplicación del instrumento la encuesta a los microempresarios del sector de confecciones textiles de la provincia Tacna. 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 los microempresarios del sector de confecciones textiles del distrito Tacna para

tomar medidas de solución al problema. Además se beneficiara a todos los microempresario del sector de confecciones textiles con los resultados obtenidos, para que tomen decisiones de mejora en la empresa y los estudiantes de pregrado y postgrado de la Universidad Privada de Tacna y otras universidades como antecedente para investigaciones futuras.

1.6.2. Limitaciones

Dentro de las limitaciones que puede presentar el proyecto de tesis, será el financiamiento necesario para ejecutar el proyecto y colaboración por parte de los microempresarios del sector de confecciones textiles al momento de la aplicación de las encuestas para la recolección de datos.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes relacionados con la investigación

Macedo (2005) Tesis: *El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES*. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. La autora analiza, sintetiza e interpreta como el análisis de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad contribuye a la toma de decisiones financieras efectivas y por tanto conlleva la optimización y competitividad de las MYPES.

Hernández (2005) Tesis: *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México. La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

Chunga (2010) Tesis titulado: *Las Mypes y las fuentes de financiación*; arriba a la siguiente conclusión: "La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital". Las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

Silupú (2008) Tesis Titulado: *Fondos de capital riesgo: una alternativa de Financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú*.

Las MYPES se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación, razón por la cual se hace necesario diseñar estrategias de financiamiento, asesoramiento y capacitaciones constantes que permitan la subsistencia y su desarrollo. Una de las alternativas que se presenta como parte de financiamiento para estas unidades económicas es la implementación de fondos de capitales de riesgo. "La implementación de los Fondos de Capital Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPES. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe de ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos". Le corresponde al estado diseñar y fomentar nuevas alternativas de financiamiento.

Mendoza (2005) Tesis: *Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector textil*. Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. En este trabajo, la autora presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector textil obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales.

Prado (2010); En su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra*, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil

confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor. Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

2.2. Bases teórico – científicas

2.2.1. CONCEPTUALIZACION DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto y largo plazo.

Para Lerma, Martín y Castro (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad. Demestre, Castell y Gonzáles (2010, pág. 54)

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno.**- Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo.**- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación. Demestre, Castell y Gonzáles (2010, pág. 54).

2.2.1.1. FINANCIAMIENTO BANCARIO

El principal tipo de préstamo que hace el banco a la empresa, su objetivo principal es suministrar financiamiento a la empresa para cubrir necesidades estacionales, tales como: aumentos estacionales de inventarios y cuentas por cobrar, es decir ayudar a la empresa en los períodos de máxima necesidad financiera y en la medida en que los inventarios y cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, se generará el dinero necesario para pagar el préstamo, es por esto que también se denominan auto liquidables..

El crédito bancario es un tipo de financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo que ésta tenga y en el momento en que se presente. (Amorós, 2007, pág. 78)

Para Huerta (2013) la principal ventaja que ofrece este tipo de financiamiento es que si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más posibilidades de negociar un préstamo que se ajuste a los requerimientos de la empresa; sin embargo un banco muy estricto en sus condiciones puede limitar este tipo de operación a la empresa y por consiguiente actuar en detrimento de las utilidades de la misma, además el crédito bancario acarrea tasas pasivas por concepto de intereses que la empresa debe pagar paulatinamente.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan

en ese sector. (Conger, Inga, Webb, 2009, p. 96).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.2.1.2. FINANCIAMIENTO NO BANCARIO

Cajas municipales de ahorro y crédito

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios (Conger, Inga, Webb, 2009, pág. 145).

Portocarrero (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías que deben

representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Cajas rurales de ahorro y crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (Conger, Inga, Webb, 2009, pág. 189).

A modo de conclusión Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. (Conger, Inga, Webb, 2009, pág. 179)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades. (Pro Inversión, 2007).

Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. (Conger, Inga, Webb, 2009, pág.190)

2.2.1.3. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Son aquellas obligaciones que se espera que vengán en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables.

Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventario y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra: "pedir a corto e invertir a largo" (Demestre, Castell, Gonzales; 2010, p. 190).

A. CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO

Otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000.00 Nuevos Soles, en los últimos seis meses.

El producto está dirigido a las diferentes asociaciones o grupos de comerciantes y productores (formalizados y no formalizados) de mercados y centros comerciales (Manual de créditos de Mi Banco, 2014, p. 35)

B. LINEAS DE CRÉDITO

Es un convenio entre una entidad financiera y la empresa en el que queda establecido el monto de dinero del que la empresa puede hacer uso. La línea de crédito es un convenio, para un período de un año; en el que se establecen ciertas restricciones al solicitante.

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano, entre la entidad financiera y la empresa. Es de suma importancia para la empresa, pues el banco está de acuerdo en prestarle hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos. Su principal ventaja es que la empresa tiene un efectivo "disponible" con el que puede contar en caso de emergencia, no obstante se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Además este tipo de financiamiento está reservado para aquellos clientes que demuestren al banco un nivel de solvencia adecuado, exigiéndosele a la empresa (cliente) que mantenga la línea limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho. (Amorós, 2007, pág. 80).

Según Huerta, (2013) el procedimiento a seguir para la línea de crédito es el siguiente: el banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la

empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra vez si así lo desean.

2.2.1.4. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Son aquellas obligaciones que se espera vengán en un período de tiempo superior a un año.

A. CREDITOS HIPOTECARIOS

Son créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas. Se considera el financiamiento de terreno con fines de vivienda propia. Se categoriza como crédito hipotecario, cuando el inmueble a financiar sea el mismo que quede en garantía. Es cuando una propiedad del microempresario pasa a manos de una entidad financiera a fin de garantizar el pago del préstamo. La finalidad de las hipotecas para el microempresario es obtener algún activo fijo, mientras que para la entidad financiera es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; p. 37)

B. PROYECTOS COMERCIALES

Son créditos que se otorgan a un grupo de clientes o asociación de microempresarios con el objeto de adquirir terrenos, construir locales comerciales o construir una galería comercial para los propios clientes, grupo o asociación.

Estos créditos podrán obtener tasas especiales teniendo en cuenta la competencia existente, así como, condiciones y requisitos diferenciados para la atención de este tipo de obras. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; p. 54)

C. LEASING

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

2.2.1.5. FACTORES DEL FINANCIAMIENTO

A. CAPITAL DE TRABAJO

Para Portocarrero (2000). Capital de trabajo es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella.

Crédito que te permite acceder a un financiamiento de capital de trabajo en soles o dólares con pagos mensuales. (Manual de créditos del Banco de Crédito del Perú, 2015; pág. 36)

TABLA N° 01: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	1,500	600 000
DÓLARES	500	200 000

Fuente: Vía BCP (2015)

Elaboración: Propia

TABLA N° 02: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	3 MES	24 MESES
DÓLARES	3 MES	24 MESES

Fuente: Vía BCP (2015)

Elaboración: Propia

Dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para incrementar el capital de trabajo a través del financiamiento de mercaderías, materias primas, insumos o materiales. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; pág. 57)

TABLA N° 03: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	90 000
DÓLARES	100	SEGÚN EVALUACIÓN

Fuente: Mi banco (2014)

Elaboración: Propia

TABLA N° 04: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MES	12 MESES
DÓLARES	1 MES	12 MESES

Fuente: Mi banco (2014)
Elaboración: Propia

Crédito Pyme es la mejor opción de financiamiento para obtener capital de trabajo para tu negocio empresa. Se financia actividades de comercio, producción o servicios. (Manual de créditos de Caja Tacna, 2014; pág. 14)

TABLA N° 05: MONTOS MINIMOS Y MAXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	SEGÚN EVALUACIÓN
DÓLARES	300	SEGÚN EVALUACIÓN

Fuente: Caja Tacna (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 06: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MES	24 MESES
DÓLARES	1 MES	24 MESES

Fuente: Mi banco (2014)
Elaboración: Propia

Financiamiento para compra de inventarios, bienes, servicios u otros que ayude a mejorar la actividad del negocio. (Manual de créditos de Financiera Confianza, 2014; pág. 22)

TABLA N° 07: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	300 000
DÓLARES	300	120 000

Fuente: Financiera Confianza (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 08: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MES	18 MESES
DÓLARES	1 MES	18 MESES

Fuente: Financiera Confianza (2014)
Elaboración: Propia

B. ENDEUDAMIENTO

Se denomina endeudamiento a la capacidad que tiene una persona de deber dinero sin caer en la morosidad. Los bancos manejan, entre otros, este concepto a la hora de decidir si se concede o no un préstamo. Al final se trata de un porcentaje que relaciona los ingresos de una persona con sus gastos periódicos. Aunque existen variaciones, la fórmula del endeudamiento más común es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Gastos periódicos}}{\text{Ingresos Mensuales Netos}}$$

Entre los gastos periódicos se tienen en cuenta tanto la hipoteca como otros gastos que pudiéramos haber contraído de forma periódica (por ejemplo, la letra del préstamo del carro).

Normalmente las entidades permiten un endeudamiento de entre el 35% y el 40%. Más del 40% se considera que la familia pondría en riesgo su capacidad de afrontar los gastos mensuales familiares (alimentación, colegios, agua). (Siniestra y Polanco, 2007, pág. 156).

- **CLASIFICACION DEL DEUDOR**

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 Resolución S.B.S. N° 808- 2003. Un deudor es clasificado por la empresa del sistema financiero que le otorgó un crédito, de acuerdo a las siguientes categorías de riesgo:

0: Categoría Normal

1: Categoría con problemas potenciales

2: Categoría Deficiente

3: Categoría Dudoso

4: Categoría Pérdida

C. TASAS DE INTERES

El interés es el precio que el microempresario paga por usar el dinero de la entidad bancaria durante un periodo determinado. La tasa de interés se expresa como un porcentaje anual. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; pág. 86).

TEA es la tasa de interés efectiva anual, y calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año. Ya sea calculado en base a un año de 360 o 365 días. La TEA es el principal parámetro de comparación para evaluar

la rentabilidad de una cuenta de ahorros. Asimismo, la TEA es el principal parámetro de comparación para evaluar el costo de un préstamo o crédito. A mayor TEA más costará su préstamo y tendrá que pagar más en sus cuotas mensuales. (Hernández, 2002, pág. 35).

D. COMPRA DE ACTIVOS FIJOS

Dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para atender la necesidad de financiamiento de maquinarias y/o equipos.

Son créditos destinados a la adquisición, remodelación, mantenimiento y/o repotenciación de bienes muebles (maquinaria, equipo, mobiliario, vehículo) y otros bienes con vida útil mayor a un año, así como, bienes inmuebles destinados a ser usados por la microempresa.

TABLA N° 09: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	SEGÚN EVALUACIÓN
DÓLARES	100	SEGÚN EVALUACIÓN

Fuente: Mi Banco (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 10: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	3 MESES	60 MESES
DÓLARES	3 MESES	60 MESES

Fuente: Mi Banco (2014)
Elaboración: Propia

Son créditos destinados a la adquisición, remodelación, mantenimiento y/o repotenciación de bienes muebles para modernizar tu empresa o mejorar tu local y en la moneda de tu preferencia. (Manual de créditos de InterBank, 2014; pág. 39)

TABLA N° 11: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	64 000
DÓLARES	300	20 000

Fuente: Interbank (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 12: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MESES	48 MESES
DÓLARES	1 MESES	48 MESES

Fuente: Interbank (2014)
Elaboración: Propia

Crédito Pyme es la mejor opción de financiamiento para obtener activo fijo para tu negocio empresa. Se financia actividades de comercio, producción o servicios. (Manual de créditos de Caja Tacna, 2014; pág. 16)

TABLA N° 13: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	SEGÚN EVALUACION
DÓLARES	300	SEGÚN EVALUACION

Fuente: Caja Tacna (2014)

Elaboración: Propia

TABLA N° 14: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	3 MESES	60 MESES
DÓLARES	3 MESES	60 MESES

Fuente: Caja Tacna (2014)

Elaboración: Propia

Financiamiento para la adquisición de maquinarias, equipos, mobiliario, vehículos, inmuebles que son utilizadas para una actividad productiva y demás bienes. (Manual de créditos de Financiera Confianza, 2014; pág. 24)

TABLA N° 15: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	300 000
DÓLARES	100	120 000

Fuente: Financiera Confianza (2014)

Elaboración: Propia

TABLA N° 16: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MESES	36 MESES
DÓLARES	1 MESES	36 MESES

Fuente: Financiera Confianza (2014)
Elaboración: Propia

E. CONSTRUCCION DE VIVIENDA

Dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa para atender la necesidad de construcción y/o mejoramiento de vivienda, así también como a la adquisición de terrenos, casas, departamentos, entre otros.

Créditos destinados al mejoramiento de la vivienda existente, para compra de terrenos, construcción sobre terreno propio o para procesos de saneamiento legal. Se considerara mejora de vivienda incluso a aquellos clientes que no son propietarios legalmente pero pueden demostrar su propiedad.

F. COMPRA DE LOCAL

Dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para atender las necesidades compra, construcción o mejora del local comercial.

TABLA N° 17: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	1000	SEGÚN EVALUACIÓN
DÓLARES	300	SEGÚN EVALUACIÓN

Fuente: Mi Banco (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 18: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MES	<i>DESTINO CONSTRUCCIÓN/ REMODELACIÓN:</i> 60 MESES <i>DESTINO COMPRA/VENTA:</i> 120 MESES
DÓLARES	3 MESES	<i>DESTINO CONSTRUCCIÓN/ REMODELACIÓN:</i> 60 MESES <i>DESTINO COMPRA/VENTA:</i> 120 MESES

Fuente: Mi Banco (2014)
Elaboración: Propia

Crédito diseñado para financiar la compra de locales comerciales, tiendas, talleres. (Manual de créditos del Banco de Crédito del Perú, 2015; pág. 42)

TABLA N° 19: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	1 500	750 000
DÓLARES	500	250 000

Fuente: Vía BCP (2015)
Elaboración: Propia

TABLA N° 20: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MESES	10 AÑOS
DÓLARES	1 MESES	10 AÑOS

Fuente: Vía BCP (2015)
Elaboración: Propia

Financiamiento para construcciones, remodelaciones, ampliaciones de locales comerciales de producción o almacenes, que son utilizadas para una actividad productiva y demás bienes. (Manual de créditos de Financiera Confianza, 2014; pág. 30)

TABLA N° 21: MONTOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO
SOLES	300	300 000
DÓLARES	100	120 000

Fuente: Financiera Confianza (2014)
Elaboración: Propia

TABLA N° 22: PLAZOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS

MONEDA	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
SOLES	1 MESES	48 MESES
DÓLARES	1 MESES	48 MESES

Fuente: Financiera Confianza (2014)
Elaboración: Propia

G. AUMENTO DE VENTAS

Kotler (1994) nos menciona en su concepto de venta que los consumidores y los negocios si se les deja solos, normalmente no adquirirán una cantidad suficiente de los productos de la organización, por lo que resulta necesario implementar estrategias efectivas de marketing para fomentar e incrementar la venta adecuadamente. Aunque la venta en si se puede definir como el proceso de intercambio de elementos de valor (dinero) por bienes y servicios; va mucho más allá, puesto que supone desde la búsqueda de compradores, la presentación del producto (estrategias de venta), la venta en si

(transacción), y el seguimiento, soporte (post venta) que busca la lealtad de los compradores.

El aumento de ventas, es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria, en un periodo de tiempo determinado.

2.2.1.6. EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera es realizada de acuerdo a los criterios establecidos por las instituciones financieras, asignando la categoría de riesgo que corresponda a cada deudor, tomando en consideración las condiciones particulares de cada crédito a fin de estimar una provisión preventiva que cubra las pérdidas esperadas por los préstamos otorgados. (Amorós, 2007, pág. 54).

A. CAPACIDAD DE PAGO

Según Arocutipa, Jove, Florez y Condemayta (2010) La capacidad de pago se refiere a la capacidad de un prestatario para cumplir sus obligaciones en los préstamos. En la banca, la capacidad de pago es a menudo llamada la "capacidad financiera".

La capacidad de pago es la variable que está determinada por la capacidad que tiene el deudor de generar por sí mismo, ingresos o flujos que le permitan atender, oportunamente, el pago de capital y los rendimientos de sus obligaciones financieras. Las instituciones financieras evalúan la capacidad de los deudores para pagar, al considerar una solicitud de préstamo. Una persona o empresa que tenga una mayor capacidad de pago es un candidato menos riesgoso que alguien con una menor capacidad de pago (Amorós, 2007, pág. 79).

B. REQUISITOS

Una vez que la empresa decida solicitar un préstamo bancario, debe presentarse ante la institución bancaria, con la siguiente información:

- La finalidad del préstamo.
- La cantidad requerida.
- Un plan de pagos definidos.
- Pruebas de solvencia de la empresa.
- Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- Con el nombre del aval y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

Para personas naturales:

- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
- Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.
- Si vives en casa de familiares o eres alojado: Constancia de alojamiento otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia.
- Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.

Para persona jurídica:

- Copia de DNI de los socios.
- Recibo de luz, agua o teléfono.

- Documentos del negocio.
- Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales.
- Acta de constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.
- Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.
- Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía.
- Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.
- Se pueden solicitar documentos adicionales o participación de aval, dependiendo de la evaluación realizada.

C. TASAS DE INTERES

El interés es el precio que el microempresario paga por usar el dinero de la entidad bancaria durante un periodo determinado. La tasa de interés se expresa como un porcentaje anual. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; pág. 86)

TEA es la tasa de interés efectiva anual, y calcula el costo o valor de interés esperado en un plazo de un año. Ya sea calculado en base a un año de 360 o 365 días. La TEA es el principal parámetro de comparación para evaluar la rentabilidad de una cuenta de ahorros. Asimismo, la TEA es el principal parámetro de comparación para evaluar el costo de un préstamo o crédito. A mayor TEA más costará su préstamo y tendrá que pagar más en sus cuotas mensuales. (Aching, 2006, pág. 57).

D. ESTADOS FINANCIEROS

Según la NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad.

Según el reglamento de CONASEV (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores) Los estados financieros son el medio principal para suministrar información de la empresa y se preparan a partir de los saldos de los registros contables de la empresa a una fecha determinada.

Para Portocarrero, (2000). Los estados financieros o estados contables los podemos definir como un registro formal de las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. Por lo general incluyen cuatro estados financieros básicos, acompañados de una explicación y análisis.

- Balance de Situación: También se conoce como un balance general o balance contable, informa sobre los activos de una empresa, pasivos y patrimonio neto o fondos propios en un punto momento dado.
- Cuenta de Resultados: también se le conoce como cuenta de pérdidas y ganancias e informa sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período de tiempo. Incluye por tanto las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido para conseguirlos.
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto: explica los cambios en los fondos propios o patrimonio neto de la empresa durante el período que se examina.
- Estado de flujos de efectivo: informa sobre los movimientos de flujos de efectivo de la empresa en contraposición con la cuenta de resultados que utiliza el criterio del devengo y no tiene en cuenta los movimientos ocasionados por la inversión y financiación.
- Informe de Gestión: consiste en una explicación y análisis de los datos más significativos de los estados anteriores y de las decisiones que han llevado a ellos, así como de las decisiones y expectativas de la organización para el futuro.

E. GARANTIAS

GARANTÍAS PERSONALES

Cuando las garantías recaen sobre las cualidades de las personas. No se inscriben en los Registros Públicos, están pueden ser:

- La fianza
- El Aval

GARANTÍA REAL

Cuando la garantía recae sobre los bienes inmuebles o muebles, estas garantías para ser constituido de derechos deben ser inscritas en los Registros Públicos. Las garantías reales se construirán de forma genérica conforme se establece en los contratos de garantía real que se utiliza. (Manual de créditos de Mi Banco, 2014; pág. 86)

2.2.2. CONCEPTUALIZACION DE NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESA DE CONFECCIONES TEXTILES

2.2.2.1. DEFINICION DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

El crecimiento empresarial, la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de mejora de una empresa que la impulsa a alcanzar determinadas niveles de éxito. El crecimiento empresarial 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 (Benavides, 2000, pág. 168).

2.2.2.2. TIPOS DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Según Gibrat (1931) hay dos tipos principales de crecimiento empresarial, definición que puede extraerse del modo a través del que este impulso es obtenido. Así, puede diferenciarse entre:

A. CRECIMIENTO INTERNO U ORGÁNICO

Es la modalidad que implica un proceso más lento. Suele ser el modo inicial de crecimiento, que acompaña a las organizaciones en sus primeros pasos, desde su aparición. Requiere de mucho esfuerzo y una cuidada planificación para surtir los efectos deseados.

- Mediante el aumento de financiación por parte de los microempresarios, que optan por contribuir con más capital.
- Por reinversión de beneficios en el negocio.

La principal desventaja de este enfoque es la inversión en tiempo que requiere, un plazo que deja vía libre a los principales competidores para ampliar y obtener ventajas competitivas. Sin embargo, al margen de este inconveniente, esta modalidad de crecimiento del negocio cuenta con importantes beneficios. El más significativo es el hecho de que permite a la empresa ser capaz de mantener una situación económica saludable. Debido a que no se está acumulando deudas externas, que suelen llevar implícito el pago de intereses, este tipo de empresas se hallan en mejores condiciones para mantener un crecimiento solvente. Además, el control de la empresa no excede sus fronteras. (Gibrat, 1931, pág. 184).

B. CRECIMIENTO EXTERNO O ESTRATÉGICO

Es el que implica fusiones y adquisiciones. El crecimiento empresarial, por definición cuando es externo puede llevarse a cabo de distintas formas, aunque las más habituales son:

- Mediante la búsqueda de financiación externa.
- A través defusiones y adquisiciones.

Ambos enfoques tienden a confiar en traer la financiación externa en el negocio con el fin de hacer realidad la expansión, una estrategia que puede llevar a una posición de apalancamiento, sobre todo si se tiene en cuenta que uno de sus principales aspectos negativos es que el control de la compañía puede quedar en manos de accionistas ajenos a la organización. . (Gibrat, 1931, pág. 185)

2.2.2.3. FACTORES DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

El crecimiento empresarial lo consideran como factor determinante del incremento de la competitividad de la empresa, comprobándose su eficacia a través de la variación del valor de las acciones en el mercado de capitales y, por tanto, en la rentabilidad que de esta forma obtiene el accionista. (Suárez, 1979, pág. 742).

Se pone de manifiesto, por tanto, la necesidad de determinar las causas que inciden en el crecimiento empresarial. Así, Gibrat (1931), considerado el pionero en el estudio del crecimiento empresarial, aseguraba que “el crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables e insignificantes factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas, mientras que Albach (1967) concluye que “el crecimiento de la empresa es el resultado no de factores aleatorios, sino de una intención y determinación por parte de los empresarios y directivos que determinan su comportamiento”.

Se puede afirmar que el crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente, toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita. En función de las consideraciones señaladas, es oportuno analizar los diferentes factores internos y externos que podrían ayudar a explicar la adopción del crecimiento como estrategia pretendida por la

dirección para alcanzar una mayor competitividad y un mejor posicionamiento en los mercados en los que opera. (O'Farrell y Hitchens, 1988, pág. 1380).

FACTORES INTERNOS

La dificultad para determinar aquellos factores que condicionan o promueven el crecimiento de la empresa se ve incrementada cuando el punto de referencia se centra en los distintos elementos que desde el ámbito interno podrían generar potencialidades que promuevan dicho proceso. Tal referencia parece lógica si se considera que las expectativas del directivo o empresario se centran, normalmente, en el análisis del entorno, buscando aquellos móviles externos que condicionen la expansión como mejor alternativa para aprovechar las posibilidades lucrativas de un nuevo segmento o mercado.

Sin embargo, en los últimos años han surgido nuevas tendencias cuyo análisis se ha centrado en el estudio de las potencialidades internas que ayudan a explicar el posicionamiento o las ventajas que determinadas empresas han ido alcanzado con el tiempo. A este respecto, se han tomado como potencialidades internas que promueven el crecimiento: la edad y el tamaño de la empresa, la motivación, y la estructura de propiedad.

1. La edad y el tamaño

Tomando como implicación deseable la Ley del Efecto Proporcional de Gibrat se ha tratado de identificar la importancia de la edad y el tamaño en el proceso de crecimiento empresarial.

Esta relación inversa entre dimensión y crecimiento indica que las empresas de mayor dimensión tienen una política de crecimiento más conservadora, pudiendo ello ser debido a la dificultad que existe para seguir manteniendo altas tasas de expansión cuando la cuota de mercado de la empresa se haya estabilizado. (Correa Rodríguez, 1999, pág. 300)

Se concreta cómo la relación tamaño-crecimiento cambia de signo con el transcurso del tiempo. Así, durante la segunda mitad de los años

sesenta eran las grandes empresas las que crecían más rápidamente; dicha tendencia cambió a partir de la segunda mitad de los setenta, cuando las compañías más pequeñas comienzan a crecer mucho más rápido que las grandes (Dunne y Hughes, 1994, pág. 137)

Más recientemente, Elston (2004) demuestra que no es tanto la edad de la empresa lo que condiciona el crecimiento, sino la disponibilidad de acceder al mercado de capitales u obtener financiación por otras vías. Por su parte, García (2009) también concluye que ni la edad ni el sector de actividad parecen resultar importantes en la determinación del tamaño final; sin embargo, hecha en falta la utilización de variables tales como la rentabilidad o el endeudamiento para identificar el crecimiento sostenible, mejorando con ello, de manera sustancial, el modelo utilizado.

2. La motivación

Como factores internos que promueven el rápido crecimiento de la empresa, no sólo la experiencia y el conocimiento del entorno por parte del propietario o directivo, sino también la necesidad de establecer un contacto más estrecho con el cliente y adquirir un mayor compromiso con la calidad del producto o servicio que se comercia. Hacen énfasis, además, en la necesidad de un equipo directivo motivado que mantenga buenas relaciones con los empleados y sepa incentivarlos para alcanzar los objetivos establecidos (Feindt, 2002, pág. 53).

3. La estructura de propiedad

En estrecha relación con la motivación de la dirección, se ha de considerar otro aspecto que también puede incidir en el crecimiento empresarial: la estructura de propiedad de la empresa. La actitud inherente al directivo en busca del éxito personal puede verse frenada o alentada según el grado de concentración de propiedad de la empresa. Este aspecto puede generar una clara confrontación de intereses entre propietarios y directivos,

cuyo desarrollo conceptual se concreta en la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976, pág. 265).

La estructura de propiedad ha tenido un mayor desarrollo desde el ámbito financiero, analizándose cómo la composición de la propiedad repercute en las decisiones de endeudamiento, en la distribución de los resultados o en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, se han realizado estudios que analizan la relación entre creación de valor, estructura de propiedad y endeudamiento, todo ello bajo un escenario definido por las oportunidades de crecimiento. (Suárez, 1979, pág. 753)

En última instancia, según Saona y Valledado (2003) añade, a la estructura de propiedad, el entorno institucional en el que las empresas desarrollan su actividad como factores que determinan el nivel y el plazo del endeudamiento bancario en la financiación de las oportunidades de crecimiento, y concluyen que las decisiones de endeudamiento vienen condicionadas por las características propias del entorno institucional en el que dichas empresas operan.

FACTORES EXTERNOS

Hablar de los factores externos que impulsan a la gerencia a tomar decisiones encaminadas al crecimiento empresarial, es hablar de factores económicos, sociales, políticos y tecnológicos, toda vez que cualquiera de ellos puede influir de forma notoria en la toma de dicha decisión.

Por esta razón, se centra en los factores externos más relevantes que podrían influir de manera significativa en la actuación de los directivos, los cuales buscarán, a través de sus decisiones, la manera de controlar dichos factores o, al menos, que la reacción ante los cambios que se produzcan en los mismos sea la óptima en función de las circunstancias del sector.

Dichos factores se pueden agrupar en:

- Factores externos relativos al entorno sectorial de la empresa, constituido por competidores, clientes y proveedores.

- Factores externos de nivel superior o macroentorno, entre los que cabe citar: la demanda, las mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos privados y el apoyo gubernamental, los cuales constituyen determinantes cruciales de las oportunidades y amenazas a las que una empresa se enfrentará en el futuro por sus efectos, más que evidentes, en el entorno de la misma.

1. Factores externos relativos al entorno sectorial

Siguiendo a Porter (1994), los factores externos del entorno sectorial que clarifica la posición competitiva de la empresa en su sector vienen constituidos por los competidores, los clientes y los proveedores.

1.1. Los competidores

Porter (1994), al igual que Child y Kieser (1981), señala como barrera importante a la entrada de nuevos competidores la producción a gran escala, dado que la disminución de los costes que dicha producción implica, obligará a los posibles competidores a entrar en pequeña escala y a aceptar una clara desventaja en costes. Por esa razón, en los sectores emergentes resulta primordial establecer claras estrategias de crecimiento a fin de alcanzar una dimensión tal que diluya la intención de entrada de nuevos competidores. De esta forma, la integración vertical podría ser adoptada como estrategia de crecimiento que restrinja la aparición de competidores, ya no sólo por tener que soportar unos costes mayores debido a las economías de escala, sino también por la limitación al acceso del mercado de abastecimiento o distribución.

Por tanto, desalentar la entrada de nuevos competidores para mantener o acaparar incrementos de la demanda implicará apostar por estrategias de expansión mediante la inversión en nuevas instalaciones.

1.2. Los clientes

Según Porter (1994) la fortaleza de los compradores en un sector o mercado determinado forzará la bajada de precios, manteniendo, o incluso incrementando, la calidad del producto o servicio por adquirir, obligando a los competidores a competir entre sí. En esta circunstancia, la posición estratégica de la empresa debería encaminarse hacia la búsqueda selectiva de clientes más favorables, abriendo oportunidades en nuevos mercados geográficos, o concentrarse en el mercado o segmento de origen y crecer a través de la adopción de estrategias de diversificación de productos.

1.3. Los proveedores

La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si éstos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes. Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos.

2. Factores externos de nivel superior o macroentorno

Disponer de cierta capacidad predictiva acerca del comportamiento de los factores que conforman el macroentorno de la empresa (económicos, tecnológicos, demográficos, sociales y gubernamentales) y sus efectos, determinará, en gran medida, la fuente de oportunidades y amenazas en la que se desenvuelve la empresa. En este sentido, se considera conveniente hacer referencia a dichos factores y a la manera como podrían afectar el crecimiento empresarial, toda vez que existen evidencias de cómo la demanda, las mejoras tecnológicas, y la accesibilidad a créditos, son considerados factores del macroentorno que condicionan las posibilidades de crecimiento de la empresa.

2.1. La demanda

Según Mato (1989) es perfectamente plausible plantear que la demanda determina la actividad productiva de la empresa, dado que la decisión del consumidor viene determinada por el grado de aceptación del producto ofertado. Sin embargo, el empresario emprendedor no considera tal inconveniente una limitación inalterable, sino más bien un reto que se puede modificar a través de publicidad y programas de promoción de ventas agresivos.

De igual forma, Porter (1994) señala la demanda como factor condicionante de la inversión; sin embargo, apunta al uso de medios publicitarios no sólo como mecanismo para incrementarla, sino también para mejorar o abrir nuevos canales de distribución, permitiendo de esta forma llegar a nuevos consumidores o reducir la sensibilidad al precio.

2.2. Las mejoras tecnológicas

El incremento de la productividad como consecuencia de la mejora tecnológica, incitará a la empresa a buscar nuevos mercados o nuevas formas de negocio, con procesos productivos parcial o totalmente diferentes, con todos los cambios en la estructura organizativa y el sistema de gestión que cualquier estrategia de diversificación implica. El hecho de que existan barreras que impidan el acceso a las nuevas tecnologías supondrá una limitación importante para que las empresas, sobre todo las pequeñas, puedan desarrollar estrategias de crecimiento. (Petrakis, 1997).

Según Acs y Karlsson, (2002) los avances tecnológicos, y más concretamente los avances de los últimos años en las tecnologías de la información y la comunicación, han abierto la posibilidad de crecimiento de determinadas empresas, no sólo por revolucionar los procesos de producción, sino también por crear nuevos mercados que han servido a empresas para emprender nuevos negocios, en muchos casos, mediante la diversificación.

2.3. La accesibilidad a créditos

Adquieren vital importancia las garantías que ofrecen las grandes empresas, no sólo por el volumen de activo que manejan, sino también por la fiabilidad de la información financiera que aportan, lo que equivale a disponer de una mayor accesibilidad a créditos privados. En sentido contrario, las empresas de menor dimensión que se encuentran en plena fase de crecimiento, y en función de las razones aducidas, soportan unos costes financieros y unas restricciones más elevados, lo cual limita la disposición del empresario a emprender grandes proyectos de inversión.

Por tanto, más que plantear la accesibilidad a créditos como un factor de crecimiento, sería más correcto exponer este elemento como una clara restricción al crecimiento de las Mypes. (Becchetti y Trovato, 2002, pág. 478)

2.2.2.4. DEFINICION DE DESARROLLO EMPRESARIAL

El concepto de desarrollo de la empresa va algo más allá al plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Es más amplio que el de crecimiento ya que incluye variaciones cualitativas de la empresa y aunque suele ir acompañado de crecimiento en la mayoría de los casos, no siempre es así. Las estrategias de desarrollo deben estar orientadas hacia la creación de valor, pueden crear valor con crecimiento o sin él mediante una reestructuración. Las estrategias de desarrollo se refieren, por tanto, a las decisiones que la dirección empresarial adopta en relación con la evolución futura del campo de actividad tanto en lo que se refiere a sus aspectos cuantitativos (crecimiento) como a los cualitativos (composición de la cartera de negocios). (Hinojosa, 2012, pág. 97).

La dirección dispone de diversas opciones que se generan a partir de la respuesta que se dé a los dos problemas básicos:

- Dirección de desarrollo: hace referencia a qué dirección seguir en el desarrollo de los negocios, es decir, decidir si la empresa debe centrarse o especializarse en las actividades que viene realizando,

desarrollar otras nuevas o reestructurar el conjunto de sus negocios. Decidir acerca de la modificación o no del campo de actividad.

- Método de desarrollo: una vez elegida la dirección, es preciso decidir acerca del método, forma o vía para conseguir los objetivos marcados en la dirección de desarrollo elegida. Las opciones básicas aquí son el desarrollo interno u orgánico, el externo y los acuerdos de cooperación o alianzas como forma intermedia entre las dos anteriores.

Y estos son, en definitiva, los conceptos que debemos tener en cuenta para diferenciar el crecimiento del desarrollo empresarial.

2.2.2.5. DEFINICION DE LAS MICROEMPRESAS

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.

Para Foschiatto y Stumpo (2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. (Hinojosa, 2012, pág. 106).

2.2.2.6. CARACTERISTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

A. El número de trabajadores

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

B. Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Para Pro Inversión y ESAN (2007) entre las características comerciales y administrativas de las MYPES destacan las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Así también diversos autores destacan que hay elementos característicos exitosos de las MYPES y lo destaca de esta forma la investigación que realizó, Pro Inversión (2007):

- Poseen una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica que están enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tienen flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente.
- Tienen la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impida continuar con la normalidad.
- Destaca su creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permite diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos.
- Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas.
- Buscan apoyo de grupos de referencia, especialmente de familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

2.2.2.7. CLASIFICACION DE MYPES POR ACTIVIDAD ECONOMICA

Según el Padrón MYPE (2014) la actividad económica es el proceso mediante el cual se obtienen productos, bienes o servicios que atienden las necesidades de las personas y de la sociedad, generando riqueza en un espacio geográfico (territorio).

Las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas, ofreciendo un conjunto de categorías de actividades que se usa para generar estadísticas y cuentas nacionales.

Cada país, tiene una clasificación industrial propia según las características y el grado de desarrollo de la economía de cada país, tomando como base la estructura establecida de la CIIU oficializada por la ONU.

TABLA N°23: MYPE SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2014

ACTIVIDAD ECONÓMICA	MYPE	
	Nº	%
COMERCIO	15293	55.50%
SERVICIOS	9327	33.85%
MANUFACTURA	2179	7.91%
CONSTRUCCIÓN	391	1.42%
PESCA	26	0.09%
MINERÍA	72	0.26%
AGROPECUARIO	265	0.96%
TOTAL	27553	100.00%

Fuente: SUNAT (2014)

Elaborado: Dirección Regional De Producción De Tacna / Dirección De Industria

A. DESCRIPCION DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO

El sector comercio es la actividad económica que concentra el 55.50% de las MYPE a nivel regional (15 293 empresas), agrupa tres (3) divisiones de actividades económicas:

- Venta al por menor, que representa el 80.53% de las empresas de comercio.
- Ventas al por mayor, que aporta el 14.12 %.
- Mantenimiento y reparación de vehículos, que participa con el 5.35% de las empresas MYPE.

TABLA N°24: MYPE POR DIVISIÓN CIIU, SECTOR COMERCIO

CIIU	DIVISIÓN CIIU	MYPE	
		Nº	%
46	VENTA AL POR MAYOR	2160	14.12%
47,53	VENTA AL POR MENOR	12315	80.53%
45	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	818	5.35%
TOTAL		15293	100.00%

Fuente: SUNAT (2014)

Elaborado: Dirección Regional de Producción de Tacna / Dirección de Industria

B. DESCRIPCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS

El sector servicios representa el 33.85% de las MYPE (9327 empresas) sector que agrupa a las empresas que brindan servicios orientados tanto a las personas como a las empresas.

Las MYPE dedicadas al rubro hoteles y restaurantes representan el 3.96% y 19.93% del sector respectivamente, las empresas relacionadas con servicios de transporte y almacenamiento representan el 19.73%, y las empresas vinculadas a las actividades inmobiliarias y alquileres son el 21.94% de las MYPE de servicios. Los servicios de salud y enseñanza representan en 2.70 y 2.21% respectivamente. Otros servicios y los servicios financieros representan el 29.06% y el 0.48% de empresas MYPE a nivel regional.

La Sección Otros Servicios comprende las actividades de: eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares, las actividades de esparcimiento, actividades culturales y deportivas además de lavandería, peluquería, pompas fúnebres y otras.

TABLA N°25: MYPE POR DIVISIÓN CIU, SECTOR SERVICIO

CIU	DIVISIÓN CIU	MYPE	
		Nº	%
55	HOTELES	369	3.96%
56	RESTAURANTES	1859	19.93%
49,51,52,53	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIÓN	1840	19.73%
64,65,66	SERVICIOS FINANCIEROS	45	0.48%
68,69,71,72,80	INMOBILIARIA Y ALQUILERES	2046	21.94%
85	ENSEÑANZA	206	2.21%
75,86,87,88	SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	252	2.70%
84,93,94,99	OTROS SERVICIOS	2710	29.06%
TOTAL		9327	100.00%

Fuente: SUNAT (2014)

Elaborado: Dirección Regional De Producción De Tacna / Dirección De Industria

C. DESCRIPCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERA

Según Rodríguez (2011) son las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación, al final del cual se obtendrá un producto con características y naturalezas diferentes a las originales.

Este sector, representa un 26.7% de las MYPES en el Perú, siendo En total la industria manufacturera registra 151 mil 832 empresas, la mayoría micro y pequeñas empresas 99.0%, el mismo que agrupa actividades económicas que transforman la materia prima e insumo, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios).

El sector manufactura representa el 7.91% de las MYPE a nivel regional de Tacna (2179 empresas), el mismo que agrupa a las actividades económicas que transforman la materia prima e insumos diversos, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios).

Las empresas dedicadas a la fabricación de alimentos representan el 20.65% de las MYPE de manufactura, donde la elaboración de productos de

panadería contribuye con el 9.22% mientras que otros productos alimenticios contribuyen con 11.43%.

Las empresas vinculadas a la elaboración de confecciones textiles y calzado son el 25.56% de las MYPE, donde la fabricación de prendas de vestir contribuye con el 21.11%, la fabricación de calzado con el 1.33% y la fabricación de otros productos textiles representa el 3.12%.

**TABLA N°26: MYPE POR DIVISIÓN CIUU, SECTOR
MANUFACTURA, 2014**

CIUU	DIVISIÓN CIUU	MYPE	
		Nº	%
14	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR	460	21.11%
18	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN	194	8.90%
10	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA	201	9.22%
31	FABRICACION DE MUEBLES	315	14.46%
25	FABRICACION PROD. METAL, USO ESTRUCTURAL	206	9.45%
15	FABRICACION DE CALZADO	29	1.33%
13	FABRICACION DE OTROS PROD. TEXTIL NEOP.	68	3.12%
10,11	ELABORACION DE OTROS PROD. ALIMENTICIOS	249	11.43%
24	FABRICACION OTROS PROD. DE METAL NCP.	58	2.66%
16	FABRICACION PARTES Y PIEZAS DE CARPINTERIA	42	1.93%
17,16	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA	58	2.66%
18	SERVICIOS REFERIDOS CON IMPRESIÓN	30	1.38%
13	FAB. ART. CONFECCIONADOS	37	1.70%
27,32,35,36	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	212	9.73%
16	ASERRADO Y ACEPILLADURA MADERA.	20	0.92%
TOTAL		2179	100.00%

Fuente: SUNAT (2014).

Elaborado: Dirección Regional de Producción de Tacna / Dirección de Industria

2.2.2.8. INDICADORES DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

A. Nivel de Producción

En términos generales, Zorrilla (2004) se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

Para precisar mejor, el concepto de producción se puede definir según diversos puntos de vista:

- Desde el punto de vista económico, la producción es la elaboración de productos (bienes y servicios) a partir de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) por parte de las empresas (unidades económicas de producción), con la finalidad de que sean adquiridos o consumidos por las familias (unidades de consumo) y satisfagan las necesidades que éstas presentan.
- Desde la perspectiva técnica, la producción se define como la combinación de una serie de elementos (factores de producción), que siguen una serie de procedimientos definidos previamente (tecnología) con la finalidad de obtener unos bienes o servicios (producto).
- Desde la perspectiva funcional-utilitaria, la producción es un proceso mediante el cual se añade valor a las cosas, se crea utilidad a los bienes, es decir, se les aporta un valor añadido.

B. Nivel de Ventas

Las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión. Para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

Una venta involucra al menos tres actividades:

- Cultivar un comprador potencial

- Hacerle entender las características y ventajas del producto o servicio.
- Cerrar la venta, es decir, acordar los términos y el precio.

Según el producto, el mercado, y otros aspectos, el proceso podrá variar o hacer mayor énfasis en una de las actividades.

C. Nivel de Inversión

Una inversión, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.

Las empresas suelen hacer inversiones en todo momento. Algunas son necesarias para su funcionamiento cotidiano, otras son concretadas con vistas a futuro, como la compra de una costosa maquinaria que le permitirá incrementar la producción.

Así, una empresa textil que tiene una capacidad productiva de 1.000 pantalones por día, decide adquirir una máquina para producir 2.000 pantalones diarios. En un principio, la inversión supondrá un gasto para la empresa, ya que deberá desembolsar dinero para comprar la máquina. El objetivo será recuperar ese dinero con el aumento de la producción y, en un tiempo, obtener más ganancias que las que conseguía antes de la adquisición.

Una inversión contempla tres variables:

- El rendimiento esperado (cuánto se espera ganar)
- El riesgo aceptado (qué probabilidad hay de obtener la ganancia esperada).
- El horizonte temporal (cuándo se obtendrá la ganancia).

D. Ingresos

Según Martínez (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

Por otro lado, la Norma Internacional de Contabilidad N°18 define los ingresos en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad.

E. Empleo

Según Barba (2011) define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

Cabe mencionar también que la mano de obra asociada al empleo representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. Existe la mano de obra directa como indirecta, la mano de obra directa constituye el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores que están físicamente relacionados con el proceso productivo, sea por acción manual o por operación de una máquina o equipo. Mientras que existe una mano de obra indirecta que no se puede razonablemente asociar con el producto terminado o que no participa estrechamente en la conversión de los materiales en producto terminados. (Siniestra y Polanco, 2007, pág. 145).

F. Nivel de Tecnología

La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios” (Benavides, 2000, pág. 79)

Para Proveda (2007) la tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios.

Así, “la tecnología se hace presente cuando se encuentran involucradas las seis M’s y se da una interrelación entre las mismas”:

- Machine: equipos, dispositivos, aparatos, instrumentos.
- Methods: procedimientos enfocados a la obtención de un bien o servicio final.
- Man Power: destrezas, capacidades, conocimiento práctico, habilidades que posee el personal de la empresa.
- Management: dirección y estructura organizacional.
- Materials: insumos, productos y otros elementos involucrados en la obtención del bien o servicio final.
- Money: inversiones en tecnología o rubros vinculados.

G. Proveedores

Para López (2008) los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante.

Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras

empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

H. Flujo de Caja

Según Gitman (2007), el estado de presupuesto de caja o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas por la empresa. El mismo es usado para calcular las necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y fallantes de caja.

Por otra parte, Van Horne (2002) expone que el propósito del estado de flujos de efectivo es informar sobre la entrada y salida del efectivo de una empresa, durante cierto lapso de tiempo, distribuidas en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

El flujo de caja es un estado dinámico que se diferencia del estado de resultado por el hecho de contemplar la verdadera situación de recaudos, desembolsos y excedentes o déficits monetario. Indica el mismo autor que existen diferentes técnicas de administración del flujo, la cual los gerentes financieros disponen de diversa técnicas para el manejo del efectivo que pueden proporcionar ahorros adicionales (Ortiz, 2005, pág. 31).

Según los autores de efectivo o flujo de caja se usa, para reducir al mínimo los requerimientos de efectivo de la empresa, a través de ciertas imperfecciones en los sistemas de cobranza y de pago. También puede acotarse que el presupuesto de efectivo dentro de las organizaciones públicas consiste en coordinar la fecha en que la empresa necesitara dinero en efectivo, señalando aquellas en que escaseara, con el fin que se pueda tramitar prestamos con anticipación y sin presiones indebidas.

I. Ganancia

La ganancia es la riqueza que una o las distintas partes involucradas obtienen como producto de una transacción o proceso económico.

La ganancia también es conocida como beneficio económico e implica el resto económico del que un actor se beneficia como resultado de realizar una operación financiera. En pocas palabras, es la proporción entre los ingresos totales menos los costos totales de producción, distribución y comercialización de, por ejemplo, un producto o servicio en particular.

El término ganancia necesita ser estudiado para corregirle algunos conceptos. En el análisis de la "Teoría de la Empresa" se hace una distinción entre ganancias normales y ganancias excesivas.

- Equilibrio con Ganancias Normales.- Son aquellas que están incluidas como parte de los costos de producción, como retribución a los servicios prestados por el propio empresario, la renta sobre la planta perteneciente al propio dueño, así como las ganancias sobre el capital invertido por el empresario.

El empresario debe incluir en los costos de producción estos ingresos que deja de ganar al iniciar su empresa; estos costos forman parte de la ganancia normal de la empresa. Encontramos que las operaciones normales de la empresa permiten al empresario recobrar los ingresos alternativos que ha dejado de percibir por concepto de interés, renta y sueldo.

Esta ganancia normal sumada a los demás costos de producción (materia prima, mano de obra y otros costos variables), forman los costos totales de producción de la empresa; de tal manera que las ganancias normales de la empresa deben estar incluidas en los costos de la empresa.

- Equilibrio con Ganancias Excesivas.- Estas se refieren a toda ganancia adicional por encima de las ganancias normales incluidas en los costos totales de producción de la empresa. La empresa funciona con ganancias excesivas cuando el ingreso total es mayor que los costos totales de producción.

2.3. Definición de términos básicos

Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia e instituciones financieras. (Amorós, 2007, pág. 106)

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).

MYPE

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 (Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, 2003)

Empresa

Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa. (Reglamento de la ley MYPE, 2008)

Ventas

Ingresos producto de las transferencias de bienes y de la prestación de servicios. (Reglamento de la ley MYPE, 2008)

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, 2015)

2.4. Elaboración de hipótesis, variables y definiciones operacionales

2.4.1. Hipótesis general

El financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 – 2015.

2.4.2. Hipótesis específicas

Las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015 son de difícil acceso.

El nivel de crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 -2015 es alta.

2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

a. Variable independiente: financiamiento bancario y no bancario

DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICION	INDICADORES
financiamiento bancario y no bancario	El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.	Capacidad de pago
		Tasa de interés
		requisitos
		Garantías
		capital de trabajo
		compra de activos fijos
		Falta de liquidez
		Morosidad
Monto del Crédito		

- b. variable dependiente:** nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles

DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES
<p>Nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles</p>	<p>El crecimiento empresarial, la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de mejora de una empresa que la impulsa a alcanzar determinadas niveles de éxito.</p>	Nivel de ventas
		Nivel de producción
		Nivel de tecnología
		Números de trabajadores
		Inversión
		Flujo de Caja
		Ganancias

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que presenta el proyecto es investigación pura, porque está orientada a brindar nuevos conocimientos al campo económico de las microempresas, desde el ángulo del financiamiento bancario y no bancario y el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles.

3.1.1. Nivel de investigación

El nivel de investigación es descriptiva - correlacional porque se busca determinar un grado de relación que pueda existir entre las variables en estudio, considerando que ambas son importantes.

3.2. Diseño de investigación

- De acuerdo con la interferencia del investigador en el estudio, es una investigación observacional.
- De acuerdo con el periodo que se capta la información, es un estudio retrospectivo.
- De acuerdo con la evolución del fenómeno estudiado, es una investigación transversal.
- De acuerdo con el número de poblaciones estudiadas, es una investigación descriptiva.
- De acuerdo a la relación entre las variables es una investigación descriptiva.

3.3. Población y muestra del estudio

3.3.1. Población

El universo poblacional está conformado por todas las Mypes del sector de confecciones textiles que se encuentren registradas en el distrito de Tacna. Cabe indicar que la determinación de esta población, es porque todos los elementos presentan características homogéneas.

Siendo nuestra población 460 Mypes del sector confecciones textiles del distrito de Tacna, como se muestra en la tabla.

TABLA N°27: DETALLADO CLASIFICACION MYPE SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2014

ACTIVIDAD ECONOMICA	CLASIFICACIÓN	CANT. DE MYPES	TOTALES	%
			15293	55.50%
COMERCIO	VENTAS AL POR MAYOR	2160		14.12%
	VENTAS AL POR MENOR	12313		80.53%
	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	818		5.35%
			9327	33.85%
SERVICIOS	HOTELES Y RESTAURANTES	2228		23.89%
	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIÓN	1840		19.73%
	SERVICIOS FINANCIEROS	43		0.48%
	INMOBILIARIA Y ALQUILERES	2046		21.94%
	ENSEÑANZA	206		2.21%
	SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	252		2.70%
	OTROS SERVICIOS	2710		29.06%
				2179
MANUFACTURA	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	460		21.11%
	ACTIVIDADES DE IMPRESIÓN	194		8.90%
	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA	201		9.22%
	FABRICACIÓN DE MUEBLES	313		14.46%
	FABRICACIÓN PROD. METAL, USO ESTRUCTURAL	206		9.43%
	FABRICACIÓN DE CALZADO	29		1.33%
	FABRICACIÓN DE OTROS PROD. TEXTIL NEOP.	68		3.12%
	ELABORACIÓN DE OTROS PROD. ALIMENTICIOS	249		11.43%
	FABRICACIÓN OTROS PROD. DE METAL NCP.	58		2.66%
	FABRICACIÓN PARTES Y PIEZAS DE CARPINTERÍA	42		1.93%
	ASERRADO Y ACEPILLADURA MADERA.	20		0.92%
	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA.	58		2.66%
	SERVICIOS REFERIDOS CON IMPRESIÓN	30		1.38%
	FAB. ART. CONFECCIONADOS	37		1.70%
	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	212		9.73%
CONSTRUCCIÓN			391	1.42%
			391	100.00%
EXTRACTIVA			363	1.32%
	PESCA	26		7.16%
	MINERÍA	72		19.83%
	AGROPECUARIO	265		73.00%
TOTAL		27553	27553	100.00%

Fuente: SUNAT (2013)

Elaboración: Dirección Regional de Producción de Tacna / Dirección de Industria

3.3.2. Muestra

Tamaño de la Muestra

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

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

Legenda:

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

Datos:

n: ?
 N: 460
 Z: (95%)= 1,96
 p: (50%)= 0,5
 q: (50%)= 0,5
 e: (50%) = 0,05

Desarrollando la fórmula:

$$n = \frac{(460 * 0.5)(1.96)^2 * 0.5}{(0.05^2) * (460 - 1) + (0.5 * 0.5) * (1.96^2)}$$

$$n = 209$$

Luego de la aplicación del cálculo estadístico respectivo se obtuvo un tamaño de muestra de 209 microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

3.4.1. Técnicas

En la presente Tesis, se utilizará la técnica de la encuesta, porque su

aplicación permitirá la recolección de datos de un número amplio de informantes.

3.4.2. Instrumentos

Los instrumentos utilizados en la investigación será el cuestionario de la encuesta, la que será aplicada a los microempresarios de confecciones textiles del distrito de Tacna.

La validez del instrumento se determinara mediante la aprobación de tres expertos, y obtendremos la confiabilidad del instrumento a través del análisis de Cronbash, realizado por el programa SPSS.

3.5. Ámbito de la investigación

Departamento de Tacna, provincia de Tacna, Distrito de Tacna, microempresas de confecciones textiles. Los resultados tendrán vigencia y validez en el departamento de Tacna.

Los datos se van a obtener mediante la aplicación del instrumento el cuestionario de la encuesta aplicado a los microempresarios de confecciones textiles del distrito de Tacna.

3.6. Procesamiento y análisis de información

Para el procesamiento de datos se realizará mediante la clasificación de la información y tabulación de datos.

Para el análisis de datos, se hará uso de la estadística descriptiva están las tablas estadísticas, utilizando el Software informático de Excel. Por el lado de la estadística inferencial para la prueba de hipótesis que se realizará utilizando el modelo de Regresión. Utilizando el Software estadístico SPSS versión 21 en español.

CAPITULO IV

ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE TABLAS

Para la obtención de los resultados se utilizó el instrumento de la encuesta que fue aplicada los confeccionistas de la ciudad de Tacna; procesándolos en el software estadístico SPSS 21, versión en español.

Asimismo, se realizó una base de datos en el programa Excel, para luego importarlas y crear una base de datos en el software estadístico SPSS, donde se realizaron las tablas respectivas para cada variable

Tabla 28: En qué entidad bancaria o no bancaria preferiría obtener un financiamiento, de acuerdo a su tasa de interés

	Frecuencia	Porcentaje
cajas municipales	42	20.1
financieras	104	49.8
bancos	42	20.1
otros	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

De las entidades bancarias o no bancarias, se observa que el 49.8 % de los encuestados prefiere obtener un financiamiento en las financieras de acuerdo a la tasa de interés. Un 20.1% prefiere Cajas Municipales y Bancos. Por lo tanto un considerable porcentaje de los encuestados opinan que las entidades no bancarias poseen baja tasa de interés.

Tabla 29: Está usted de acuerdo con la tasa de interés que usted pago al acceder a un crédito de una entidad bancaria o no bancaria

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	42	20.1
casi siempre	42	20.1
algunas veces	62	29.7
muy pocas veces	21	10.0
nunca	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 29.7% manifiesta estar algunas veces de acuerdo con la tasa de interés. Un 10% manifiesta estar muy pocas veces de acuerdo con la tasa de interés que pago al acceder a un crédito. Por lo tanto un considerable porcentaje de los encuestados opinan que algunas veces han estado de acuerdo con la tasa de interés otorgada por la entidad bancaria o no bancaria.

Tabla 30: Usted está de acuerdo con los requisitos solicitados del negocio, titular y aval

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	41	19.6
casi siempre	63	30.1
algunas veces	42	20.1
muy pocas veces	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta estar algunas veces de acuerdo con los requisitos solicitados. Un 30.1% manifiesta estar muy pocas veces de acuerdo con los requisitos solicitados del negocio, titular y aval. Por lo tanto un mínimo porcentaje de los encuestados opinan que siempre están de acuerdo con los requisitos solicitados del negocio, titular y aval.

Tabla 31: Usted considera que los requisitos solicitados son excesivos

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	21	10.0
casi siempre	62	29.7
algunas veces	42	20.1
muy pocas veces	42	20.1
nunca	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la Tabla 31 se observa que de los encuestados el 10% manifiesta que siempre considera que los requisitos solicitados son excesivos. Un 20.1% manifiesta que algunas veces, muy pocas veces y nunca los requisitos solicitados son excesivos. Por lo tanto concluimos que un 29.7% de los confeccionistas opinan que casi siempre consideran que los requisitos solicitados son excesivos.

Tabla 32: Al momento de solicitar un crédito ¿Tuvo dificultad en presentar los requisitos?

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	42	20.1
algunas veces	83	39.7
muy pocas veces	63	30.1
nunca	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la Tabla 32 se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta que siempre tuvo dificultad en presentar los requisitos. Un 30.1% manifiesta que muy pocas veces tuvo dificultad en presentar los requisitos. Por lo tanto concluimos que un 39.7% de los confeccionistas opinan que algunas veces tuvieron dificultad en presentar los requisitos al momento de solicitar un crédito.

Tabla 33: Qué tipos de garantías le solicitaron para su financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
aval	62	29.7
garantías de mercaderías	42	20.1
casa propia	63	30.1
garantías de bienes, muebles e inmuebles	21	10.0
sin garantía	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la Tabla 33 se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta que el tipo de garantía que le solicitaron para su financiamiento fue de mercadería. Un 29.7% manifiesta que el tipo de garantía que le solicitaron para su financiamiento fue con aval. Por lo tanto concluimos que un 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que el tipo de garantía que le solicitaron para su financiamiento fue con casa propia.

Tabla 34: Solicito usted financiamiento destinado a capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	21	10.0
casi siempre	63	30.1
algunas veces	63	30.1
muy pocas veces	41	19.6
nunca	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la Tabla 34 se observa que de los encuestados el 19.6% manifiesta que muy pocas veces solicito financiamiento destinado para capital de trabajo. Un 10% manifiesta que siempre solicito financiamiento destinado para capital de trabajo. Por lo tanto concluimos que un 30.1% de los confeccionistas opinan que casi siempre y algunas veces solicitan financiamiento destinado para capital de trabajo.

Tabla 35: Qué monto tiene usted invertido en capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje
12000 - 15000 soles	20	9.6
16000 - 19000 soles	42	20.1
20000 - 23000 soles	42	20.1
24000 - 27000 soles	42	20.1
28000 - 31000 soles	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 9.6% manifiesta que tiene un monto invertido en capital de trabajo en un rango de 12000 – 15000 soles. Un 20.1% manifiesta que tiene un monto invertido en capital de trabajo en un rango de 16000 – 27000 soles. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que tienen un monto invertido en capital de trabajo en un rango 28000 – 31000 soles.

Tabla 36: Solicito usted financiamiento para la compra de activos fijos

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	62	29.7
casi siempre	21	10.0
algunas veces	84	40.2
muy pocas veces	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la Tabla 36 se observa que de los encuestados el 10% manifiesta que casi siempre solicitó financiamiento para la compra de activos fijos. Un 29.7% manifiesta que siempre solicitó financiamiento para la compra de activos. Por lo tanto concluimos que un 40.2% de los encuestados opinan que algunas veces solicitan financiamiento para la compra de activos.

Tabla 37: Qué monto tiene usted invertido en activos fijos

	Frecuencia	Porcentaje
30000 - 36000 soles	42	20.1
37000 - 43000 soles	63	30.1
44000 - 50000 soles	62	29.7
51000 - 57000 soles	21	10.0
57000 - 63000 soles	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta que tiene un monto invertido en activos fijos en un rango de 30000 – 36000 soles. Un 29.7% manifiesta que tiene un monto invertido en activos fijos en un rango de 44000 – 50000 soles. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que tienen un monto invertido en activos fijos en un rango 37000 – 43000 soles.

Tabla 38: Usted tiene liquidez

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	63	30.1
casi siempre	21	10.0
algunas veces	41	19.6
muy pocas veces	42	20.1
nunca	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 19.6% manifiesta tener liquidez. Un 19.6% manifiesta tener algunas veces liquidez. Por lo tanto un considerable porcentaje de los encuestados 30.1% opinan que siempre tienen liquidez.

Tabla 39: Cuando solicito un crédito tuvo dificultades para pagar las cuotas.

	Frecuencia	Porcentaje
casi siempre	41	19.6
algunas veces	63	30.1
muy pocas veces	42	20.1
nunca	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 19.6% manifiesta que casi siempre tuvo dificultades en pagar las cuotas. Un 20.1% manifiesta que muy pocas veces tuvo dificultades para pagar las cuotas. Por lo tanto un considerable porcentaje de los encuestados opinan que nunca y algunas veces tuvieron dificultades para pagar las cuotas.

Tabla 40: En qué porcentaje usted cree el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas periodo 2014 – 2015

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 10%	42	20.1
11% - 21%	21	10.0
22% - 32%	20	9.6
33% - 43%	63	30.1
44% - 54%	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 9.6% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 22% - 32% durante el periodo 2014 - 2015. Un 20.1% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 1% - 10% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 33% - 54% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 41: En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado su nivel de producción con respecto al año 2014 – 2015

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 10%	41	19.6
11% - 21%	42	20.1
22% - 32%	21	10.0
33% - 43%	42	20.1
44% - 54%	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 9.6% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 22% - 32% durante el periodo 2014 - 2015. Un 20.1% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 1% - 10% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas en un 33% - 54% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 42: En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado su nivel de inversión en desarrollo tecnológico (maquinaria y equipo)

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 5%	21	10.0
6% - 10%	21	10.0
11% - 15%	21	10.0
16% - 20%	84	40.2
21% - 30%	62	29.7
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 40.2% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de inversión en desarrollo tecnológico en un 16% - 20% durante el periodo 2014 - 2015. Un 10% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el nivel de inversión en desarrollo tecnológico en un 1% - 15% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 40.2% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento ha incrementado el nivel de inversión en desarrollo tecnológico en un 16% - 20% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 43: En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado el número de trabajadores

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 5%	42	20.1
6% - 10%	21	10.0
11% - 15%	62	29.7
16% - 20%	42	20.1
21% - 30%	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 10% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el número de trabajadores en un 6% - 10% durante el periodo 2014 - 2015. Un 20.1% manifiesta que el financiamiento ha incrementado el número de trabajadores en un 16% - 30% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 29.7% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento ha incrementado el número de trabajadores en un 11% - 15% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 44: Qué porcentaje cree usted que se ha incrementado la inversión en su empresa de confecciones textiles, periodo 2014 – 2015

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 10%	42	20.1
22% - 32%	62	29.7
33% - 43%	21	10.0
44% - 54%	84	40.2
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 10% manifiesta que se ha incrementado la inversión de su empresa en un rango de 33% - 43%. Un 29.7% manifiesta que se ha incrementado la inversión de su empresa en un rango de 22% - 32%. Por lo tanto un considerable porcentaje 40.2% de los confeccionistas opinan que se ha incrementado la inversión de su empresa en un rango de 44% - 54% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 45: En qué porcentaje cree usted que el financiamiento ha incrementado sus ingresos en el flujo de caja, periodo 2014 - 2015

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 5%	21	10.0
6% - 10%	62	29.7
11% - 15%	63	30.1
16% - 20%	42	20.1
21% - 30%	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta que el financiamiento ha incrementado sus ingresos en el flujo de caja en un 16% - 20% durante el periodo 2014 - 2015. Un 29.7% manifiesta que el financiamiento ha incrementado sus ingresos en el flujo de caja en un 6% - 10% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento ha incrementado sus ingresos en el flujo de caja en un 11% - 15% durante el periodo 2014 - 2015.

Tabla 46: Qué porcentaje cree usted que el financiamiento le ha ayudado a incrementar su margen de ganancia, durante el periodo 2014 - 2015

	Frecuencia	Porcentaje
1% - 10%	21	10.0
11% - 21%	63	30.1
22% - 32%	42	20.1
33% - 43%	41	19.6
44% - 54%	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: Encuesta realizada.

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente Tabla se observa que de los encuestados el 20.1% manifiesta que el financiamiento le ha ayudado a incrementar su margen de ganancias en un 22% - 32% durante el periodo 2014 - 2015. Un 19.6% manifiesta que el financiamiento le ha ayudado a incrementar su margen de ganancias en un 33% - 43% durante el periodo 2014 - 2015. Por lo tanto un considerable porcentaje 30.1% de los confeccionistas encuestados opinan que el financiamiento le ha ayudado a incrementar su margen de ganancia en un 11% - 21% durante el periodo 2014 - 2015.

4.2. INDICADORES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

Tabla 47: TASA DE INTERES

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	42	20.1
casi siempre	42	20.1
algunas veces	62	29.7
muy pocas veces	21	10.0
nunca	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 29.7% están algunas veces de acuerdo con la tasa de interés de las entidades bancarias y no bancarias. Así mismo, el 10% de ellos están muy pocas veces de acuerdo con esta afirmación.

Tabla 48: REQUISITOS

	Frecuencia	Porcentaje
casi siempre	44	21.1
algunas veces	80	38.3
muy pocas veces	85	40.7
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 40.7% están muy pocas veces de acuerdo con los requisitos de las entidades bancarias y no bancarias. Así mismo, el 21.1% de ellos están casi siempre de acuerdo con esta afirmación.

Tabla 49: GARANTIAS

	Frecuencia	Porcentaje
aval	62	29.7
garantías de mercadería	42	20.1
casa propia	63	30.1
garantías de bienes, muebles e inmuebles	21	10.0
sin garantía	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% le solicitan casa propia como garantía al momento de solicitar un crédito en las entidades bancarias y no bancarias. Así mismo, el 29.7% de ellos consideran que les solicitan aval como garantía al momento de solicitar un crédito en las entidades bancarias o no bancarias.

Tabla 50: CAPITAL DE TRABAJO

	Frecuencia	Porcentaje
12000 - 15000 soles	20	9.6
16000 - 19000 soles	42	20.1
20000 - 23000 soles	42	20.1
24000 - 27000 soles	42	20.1
28000 - 31000 soles	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.

Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% poseen capital de trabajo de 28000 – 31000 soles. Así mismo, el 9.6% de ellos poseen capital de trabajo de 12000 – 15000 soles.

Tabla 51: ACTIVOS FIJOS

	Frecuencia	Porcentaje
30000 - 36000 soles	42	20.1
37000 - 43000 soles	63	30.1
44000 - 50000 soles	62	29.7
51000 - 57000 soles	21	10.0
57000 - 63000 soles	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.

Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% poseen activos fijos de 37000 – 43000 soles. Así mismo, el 29.7% poseen activos fijos de 44000 – 50000 soles.

Tabla 52: LIQUIDEZ

	Frecuencia	Porcentaje
siempre	63	30.1
casi siempre	21	10.0
algunas veces	41	19.6
muy pocas veces	42	20.1
nunca	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% poseen siempre liquidez para un financiamiento. Así mismo, el 10% casi siempre poseen liquidez para un financiamiento

Tabla 53: DIFICULTAD DE PAGO

	Frecuencia	Porcentaje
casi siempre	41	19.6
algunas veces	63	30.1
muy pocas veces	42	20.1
nunca	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el financiamiento bancario y no bancario, tenemos que, con mayor porcentaje los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% que algunas veces tienen dificultad de pago en las entidades bancarias y no bancarias. Así mismo, el 20.1% de ellos muy pocas veces tienen dificultad de pago en las entidades bancarias o no bancarias.

4.3. INDICADORES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE**Tabla 54: NIVEL DE VENTAS**

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	42	20.1
Baja	21	10.0
Regular	20	9.6
Alta	63	30.1
Muy Alta	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados consideran, con el 30.1% nos dicen que su nivel de ventas fue muy alto y alto. Así mismo, el 9.6% de ellos consideran que su nivel de ventas fue regular.

Tabla 55: NIVEL DE PRODUCCION

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	41	19.6
Baja	42	20.1
Regular	21	10.0
Alta	42	20.1
Muy Alta	63	30.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 30.1% consideran que su nivel de producción fue muy alto. Así mismo, el 10% de ellos consideran que su nivel de producción fue regular.

Tabla 56: NIVEL DE TECNOLOGÍA

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	21	10.0
Baja	21	10.0
Regular	21	10.0
Alta	84	40.2
Muy Alta	62	29.7
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 40.2% consideran que su nivel de tecnología fue alto, durante el periodo 2014 - 2015. Así mismo, el 29.7% de ellos consideran que su nivel de tecnología fue muy alto.

Tabla 57: NÚMERO DE TRABAJADORES

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	42	20.1
Baja	21	10.0
Regular	62	29.7
Alta	42	20.1
Muy Alta	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 29.7% consideran que su número de trabajadores fue regular. Así mismo, el 10% de ellos consideran que su número de trabajadores fue bajo.

Tabla 58: INVERSIÓN

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	42	20.1
Regular	62	29.7
Alta	21	10.0
Muy alta	84	40.2
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.

Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 40.2% consideran que su inversión fue muy alta. Así mismo, el 29.7% de ellos consideran que su inversión fue regular.

Tabla 59: FLUJO DE CAJA

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	21	10.0
Baja	62	29.7
Regular	63	30.1
Alta	42	20.1
Muy alta	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.

Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 30.1% consideran que sus ingresos en el flujo de caja fue regular. Así mismo, el 20.1% de ellos consideran que sus ingresos en el flujo de caja fue alto.

Tabla 60: GANANCIA

	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	21	10.0
Baja	63	30.1
Media	42	20.1
Alta	41	19.6
Muy alta	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21.

Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que, con mayor porcentaje de los confeccionistas encuestados, con el 30.1% consideran que su margen de ganancias fue baja. Así mismo, el 19.6% de ellos consideran que su margen de ganancias fue alto.

4.4. VARIABLE INDEPENDIENTE**Tabla 61: FINANCIAMIENTO BANCARIO Y NO BANCARIO**

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	42	20.1
Regular	60	28.7
Alto	86	41.1
Muy Alto	21	10.0
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado la variable independiente, el financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que con el 41.1% consideran que fue Alto. Así mismo, el 28.7% de ellos consideran que fue regular.

4.5. VARIABLE DEPENDIENTE

Tabla 62: NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	42	20.1
Regular	62	29.7
Alta	63	30.1
Muy Alta	42	20.1
Total	209	100.0

Fuente: SPSS 21
Elaboración: Propia

Interpretación:

Tras haber evaluado la variable dependiente, el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, tenemos que con el 30.1% consideran que fue Alto. Así mismo, el 29.7% de ellos consideran que fue regular.

4.6. VERIFICACION DE LA HIPOTESIS ESPECIFICA

4.6.1. HIPOTESIS ESPECIFICA 1

Las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna 2014 – 2015 son de difícil acceso.

Tabla 63: Resumen del modelo

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.97735155
Coefficiente de determinación R ²	0.95521605
R ² ajustado	0.95478125
Error típico	1967.50529
Observaciones	209

Fuente: Excel (regresión)

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla 63 se observa que el R² es de 0.954 lo que significa que la regresión capta el 95.4% de la variabilidad total, en otras palabras las características del financiamiento bancario y no bancario son de difícil acceso tiene un efecto del 95.4% en las microempresas de confecciones textiles.

Tabla 64: Análisis de la Varianza

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	2	1.701E+10	8.504E+09	2196.93	0.00
Residuos	206	797441876	3871077.1		
Total	208	1.781E+10			

Fuente: Excel (regresión)

Elaboración: Propia

Interpretación:

Asimismo, según la tabla 64 en el análisis de la Varianza permite comprobar la siguiente hipótesis:

H₀: Los parámetros de la regresión no son significativos

H₁: Los parámetros de la regresión son significativos

A través del p valor (0.0000) comparado con la significancia (alfa=0.05) se rechaza la hipótesis nula, por lo que se puede concluir que los parámetros de la regresión son significativos, y por consiguiente la variable las características del financiamiento bancario y no bancario son de difícil acceso tiene un efecto significativo en las microempresas de confecciones textiles.

Tabla 65: Coeficientes

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	71495.7029	901.72172	79.28799	3E-156	69717.92	73273.4894	69717.916	73273.4894
TASA DE	-							
INTERES	148484.088	2251.5599	-65.94721	0.00	-152923.1	144045.033	152923.14	144045.033
REQUISITOS	-							
	127.661256	137.77192	-0.926613	0.36	-399.285	143.96252	399.28503	143.96252

Fuente: Excel (regresión)

Elaboración: Propia

Interpretación:

La tabla 65, permite realizar las pruebas individuales acerca de los parámetros de regresión. Dichas hipótesis son:

H_0 : Las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna 2014 – 2015 son de difícil acceso no es significativa

H_1 : Las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna 2014 – 2015 son de difícil acceso es significativa

En este caso la prueba a realizarse es la referida a la tasa de interés y requisitos. Se aprecia que el p valor de la probabilidad son (0.0000), el cual comparado con la significancia (alfa=0.05) permite rechazar la hipótesis nula, por lo cual la variable las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles es significativa lo que permite concluir que la variable las características del financiamiento bancario y no bancario son de difícil acceso tiene efecto significativo en las microempresas de confecciones textiles.

4.6.2. HIPOTESIS ESPECIFICA 2

H_0 : El nivel de crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015 no es alta.

H_1 : El nivel de crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015 es alta.

Hipótesis Específica

H_0 : $\mu \leq 12$ (no es alta)

H_1 : $\mu > 12$ (es alta)

Variable Dependiente: NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES.

Tabla 66: Estadísticos para una muestra

	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
TASA_CREC	209	14,75	5,517	,382

Fuente: SPSS 21
Elaboración: Propia

Tabla 67: Prueba para una muestra

Valor de prueba = 12						
t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia		
				Inferior	Superior	
TASA_CREC	7,209	208	,000	2,751	2,00	3,50

Fuente: SPSS 21
Elaboración: Propia

De acuerdo al teorema de límite central y dado que el tamaño de muestra de 209 microempresas de confecciones textiles, los datos de la variable crecimiento empresarial, se ajustan a una distribución normal.

- a. **Nivel de significancia** = 0.05
- b. **Estadístico de Prueba:** Prueba t para una muestra
- c. **Contrastar la hipótesis**

Estadísticos

- Media muestral = 14.75
- Desviación estándar muestral = 5.517
- Tamaño de muestra = 209
- Error típico de la media = 0.382

Incluye el número de casos válidos sobre el que se basan los cálculos (209), la media muestral de la variable el nivel del crecimiento empresarial (14.75), la desviación estándar muestral (5.517) y el error típico de la media (0.382).

- Hipótesis Nula: menor igual a 12
- Hipótesis Alternativa: mayor a 12
- Estadístico t calculado = 7.209
- Valor-P = 0.00

Se rechaza la hipótesis nula para $\alpha = 0,05$.

d. Conclusión

Dada una muestra de 209 confeccionistas encuestados con una media de 14.75% y una desviación estándar de 5.517 de la variable el nivel crecimiento empresarial, el estadístico t calculado es igual a 7.209. Puesto que el valor-P (0.000) para la prueba es menor que 0.05, se puede rechazar la hipótesis nula con un 95.0% de nivel de confianza, por lo tanto el nivel de crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015 es alta, a un margen de error del 0.5%

4.7. VERIFICACION DE LA HIPOTESIS GENERAL

H₀: el financiamiento bancario y no bancario no incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, del distrito de Tacna, 2014 – 2015.

H1: El financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles, del distrito de Tacna, 2014 – 2015.

Para constatar la hipótesis general se utilizó el modelo de regresión lineal. Cuyos resultados se indican en los siguientes cuadros.

4.7.1. RESULTADOS DE LA REGRESION ENTRE LA VARIABLE DEPENDIENTE E INDEPENDIENTE

Tabla 69: Resumen del modelo

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.721368061
Coefficiente de determinación R ²	0.520371879
R ² ajustado	0.513352931
Error típico	0.089425571
Observaciones	209

Fuente: Excel (regresión)
Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla 69 se observa que el R² es de 0.513 lo que significa que la regresión capta el 51.3% de la variabilidad total, en otras palabras el financiamiento bancario y no bancario tiene un efecto del 51% en el nivel crecimiento empresarial de las confecciones textiles.

Tabla 70: Análisis de la Varianza

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	3	1.778633573	0.592877858	74.13815735	0.00
Residuos	205	1.639371211	0.007996933		
Total	208	3.418004785			

Fuente: Excel (regresión)

Elaboración: Propia

Interpretación:

Asimismo, según la tabla 70 en el Análisis de la Varianza permite comprobar la siguiente hipótesis:

H_0 : Los parámetros de la regresión no son significativos

H_1 : Los parámetros de la regresión son significativos

A través del p valor (0.0000) comparado con la significancia (alfa=0.05) se rechaza la hipótesis nula, por lo que se puede concluir que los parámetros de la regresión son significativos, y por consiguiente la variable el Financiamiento bancario y no bancario tiene un efecto significativo en el crecimiento empresarial.

Tabla 71: Coeficientes

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	0.018261847	0.022054369	0.828037601	0.408612141	0.02522062	0.061744317	0.025220623	0.061744317
Monto_Finan	0.000002035	9.15465E-07	2.222811283	0.03	2.29972E-07	3.83984E-06	2.29972E-07	3.83984E-06
Capital de Trabajo	0.000010263	1.57286E-06	6.524830424	0.00	7.16158E-06	1.33637E-05	7.16158E-06	1.33637E-05
Activo Fijo	0.000002607	7.23652E-07	3.602660233	0.00	1.18032E-06	4.03383E-06	1.18032E-06	4.03383E-06

Fuente: Excel (regresión)

Elaboración: Propia

Interpretación:

La tabla 71, permite realizar las pruebas individuales acerca de los parámetros de regresión. Dichas hipótesis son:

H_0 : El financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles no es significativa

H_1 : El financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles es significativa

En este caso la prueba a realizarse es la referida al monto del crédito, capital de trabajo y activos fijos. Se aprecia que el p valor del estadístico t son mayores a 1.96, el cual comparado con la significancia ($\alpha=0.05$) permite rechazar la hipótesis nula, por lo cual la variable financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles es significativa lo que permite concluir que la variable financiamiento tiene efecto en el crecimiento empresarial de las confecciones textiles.

CONCLUSIONES

- El financiamiento bancario y no bancario ha incidido de manera positiva en el crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del Distrito de Tacna, gracias a que dicho financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos.
- Al evaluar el crecimiento de las microempresas de confecciones textiles del Distrito de Tacna en el período 2014 al 2015, constatamos que gran parte de las microempresas de confecciones textiles han estado creciendo durante esos años, definiendo su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero debido a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente.
- Al evaluar el financiamiento bancario y no bancario que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de Tacna, durante el período 2014 – 2015, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue el financiamiento no bancario como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a microempresas de confecciones textiles de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o compra de activos fijos, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito de Tacna, quienes vienen consolidando una participación en el mercado, actuando como parte del desempeño de las microempresas de confecciones textiles.
- Finalmente se determina como resultado de la investigación que las microempresas de confecciones textiles han respondido favorablemente al

financiamiento recibido por las diferentes entidades bancarias y no bancarias, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

RECOMENDACIONES

- Proponer a las entidades bancarias y no bancarias realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a las microempresas de confecciones textiles, con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en la microempresa como en la Entidad Financiera, lo que significa: Genera rentabilidad en el negocio – pago a tiempo del crédito (menos morosidad).
- Apoyar la creación de nuevos productos de financiamiento para beneficiar a las microempresas de confecciones textiles, que no cuentan con capacidad de financiamiento pero que tienen un gran potencial para desarrollarse y en un largo plazo tienden a crecer, actuando como nuevos en el mercado, aportando no solo el financiamiento requerido sino también sus conocimientos y experiencias para contribuir con el logro de las metas de la microempresa.
- En cuanto a la microempresa, a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las microempresas de confecciones textiles no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2006). Matemáticas financieras para toma de decisiones Empresariales.
- Amorós, E. (2007). *Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo*. Perú: CIES. Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanos-en-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>
- Arocutipa N., Jove U. D., Florez O., Condemayta Y., Sacari E.; *Las Microfinanzas y las MYPES en el Perú*; obtenido en: <http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>
- Benavides, C. (1998). *Tecnología, innovación y empresa*. Madrid: Pirámide
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: Editorial Supergráfica S.R.L
- Foschiatto, P & Stumpo, G. (2006). Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina. Italia: CEPAL. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=Q4XF_eVzL1kC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Las+mypes&ots=SgKUvUXK9s&sig=xwoZUxbB6IGdrBI5nmpL1U9TE#v=onepage&q&f=fals

Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Hinojosa, C. (2012). *Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas*. Perú. Disponible en: <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>

Huerta, F. (2013). *Las Mype y Microfinanzas en el Perú (II)*. Trujillo: Instituto de Economía y Empresa.

Manual de créditos del Banco de Crédito del Perú, (2015); Perú. Disponible en: <https://www.viabcp.com/wps/portal/viabcpp/pymes/que-necesitas/obt-financiamiento/pymes-productos-lista/contenido-pymes>

Manual de créditos de Mi Banco, (2014); Perú. Disponible en: <http://www.mibanco.com.pe/categoria/capital-de-trabajo> // <http://www.mibanco.com.pe/categoria/maquinas-y-equipos>

Manual de créditos de Caja Tacna, (2014); Perú. Disponible en: <http://www.cmactacna.com.pe/Creditos/Empresarial> //

Manual de créditos de Financiera Confianza, (2014); Perú. Disponible en: <http://www.confianza.pe/productos/activos/negocios/credito-pyme/>

Manual de créditos del Banco Interbank, (2014); Perú. Disponible en: <http://www.interbank.com.pe/credito-para-activos-fijos>

Martínez, R. (2009). *Manual de contabilidad para PYMES*. San Vicente: Editorial Club Universitario. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=_ijFV-v2cRUC&pg=PA61&dq=conceptos+de+ingresos&hl=es&sa=X&ei=mnZ_UZSbNIGy8QTV9YFo&ved=0CDIQ6AEwATgU#v=onepage&q=conceptos%20de%20ingresos&f=false

Microscopio Global (2014): Las microfinanzas responden al llamado de las finanzas responsables. Banco Interamericano de Desarrollo; 2014 [Acceso el 02 de Oct 2014]; Disponible en: <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

ProInversión. (2007). *MYPE queña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

Silva, A. (2011). *Situación actual de las micro y pequeñas empresas – MYPES*. Disponible en: <http://albertbard-economia.blogspot.com/2011/03/situacion-actual-de-las-micro-y.html>

Siniestra, G y Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa*. 2da Ed. Bogotá: Ecoe Ediciones. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=LuVT_Ce7w0gC&pg=PA85&dq=mano+de+obra&hl=es&sa=X&ei=ljCwUaCqKI-o4AO3ooHACg&ved=0CFoQ6AEwCA#v=onepage&q=mano%20de%20obra&f=false

Zorrilla, S. (2004). *Cómo aprender economía: conceptos básicos*. México: EDITORIAL LIMUSA, S.A. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0lzGQC&pg=PA86&dq=conceptos+de+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=c21_UfjMBdTh4AP4z4BI&sqi=2&ved=0CC0Q6AEwAA#v=onepage&q=conceptos%20de%20producci%C3%B3n&f=false

ANEXOS

Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA
“EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y NO BANCARIO Y EL NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL DISTRITO DE TACNA, 2014 -2015”

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO PRINCIPAL	HIPOTESIS PRINCIPAL	INDEPENDIENTE	INDICADORES
¿De qué manera incide el financiamiento bancario y no bancario en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014- 2015?	Determinar la incidencia del financiamiento bancario y no bancario en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015.	El financiamiento bancario y no bancario incide positivamente en el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 - 2015	X: FINANCIAMIENTO BANCARIO Y NO BANCARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago • Tasa de interés • requisitos • Garantías • capital de trabajo • compra de activos fijos • Falta de liquidez • Morosidad • Monto del crédito
PROBLEMA ESPECIFICO	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPOTESIS ESPECIFICO	DEPENDIENTE	INDICADORES
¿Cuáles son las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014- 2015?	Analizar las características del financiamiento bancario y no bancario en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014- 2015.	Las características del financiamiento bancario y no bancario de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 – 2015 son de difícil acceso.	Y: NIVEL DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de ventas • Nivel de producción • Nivel de tecnología • Números de trabajadores • Inversión
¿Cómo ha sido el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014- 2015?	Evaluar cómo ha sido el nivel de crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014- 2015	El nivel de crecimiento empresarial en las microempresas de confecciones textiles del distrito de Tacna, 2014 -2015 es alta.		

**CUESTIONARIO A LOS MICROEMPRESARIOS DE CONFECCIONES
TEXTILES DEL DISTRITO DE TACNA**

ESTIMADO SEÑOR(A):

Soy estudiante de la UPT y estoy realizando un trabajo de investigación relacionado al financiamiento bancario y no bancario y el crecimiento empresarial de las microempresas de confecciones textiles. Este trabajo me permitirá obtener el título profesional de Ingeniero Comercial. Y le pediría que me responda las siguientes preguntas con la mayor certeza posible.

Marcar con una X la respuesta que considere conveniente. El cuestionario es anónimo.

El cuestionario se divide en cuatro componentes:

I. PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

- **Edad del Empresario**

- a. 18 - 30 años b. 31 – 40 años c. 41 – 50 años
d. 51 – 60 años d. 61 a mas

- **Tipo de personería:**

- a. Jurídica b. Natural

- **Accedió usted a un crédito.**

- a. Si b. No

II. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

- **Tipo de empresa**

- a. Microempresa (S/.592,500 anuales)
b. Pequeña empresa: (S/. 6'912,500 anuales)

- **Antigüedad del negocio:**

- a. 0 – 1 año b. 2 - 3 años c. 4 - 5años
d. 6 – más años

III. VARIABLE INDEPENDIENTE: FINANCIAMIENTO BANCARIO Y NO BANCARIO

1. **¿En qué entidad bancaria o no bancaria preferiría obtener un financiamiento, de acuerdo a su tasa de interés?**
 - a. Cajas municipales
 - b. Financieras
 - c. cooperativas
 - d. bancos
 - e. otros

2. **¿Está usted desacuerdo con la tasa de interés que usted pago al acceder a un crédito de una entidad bancaria o no bancaria?**
 - a. nunca
 - b. muy pocas veces
 - c. algunas veces
 - d. casi siempre
 - e. siempre

3. **¿Usted está de acuerdo con los requisitos solicitados del negocio, titular y aval?**
 - a. nunca
 - b. muy pocas veces
 - c. algunas veces
 - d. casi siempre
 - e. siempre

4. **¿Usted considera que los requisitos solicitados son excesivos?**
 - a. siempre
 - b. casi siempre
 - c. algunas veces
 - d. muy pocas veces
 - e. nunca

5. **Al momento de solicitar un crédito ¿Tuvo dificultad en presentar los requisitos?**
 - a. siempre
 - b. casi siempre
 - c. algunas veces
 - d. muy pocas veces
 - e. nunca

6. **¿Qué tipos de garantías le solicitaron para su financiamiento?**
 - a. aval
 - b. garantías de mercadería
 - c. casa propia
 - d. garantías de bienes, muebles e inmuebles
 - e. sin garantía

7. **¿Solicito usted financiamiento destinado a capital de trabajo?**
 - a. nunca
 - b. muy pocas veces
 - c. algunas veces
 - d. casi siempre
 - e. siempre

8. ¿Qué monto tiene usted invertido en capital de trabajo?

- | | |
|------------------------|------------------------|
| a. 12000 - 15000 soles | b. 16000 - 19000 soles |
| c. 20000 - 23000 soles | d. 24000 - 27000 soles |
| e. 28000 - 31000 soles | |

9. ¿Solicito usted financiamiento para la compra de activos fijos?

- | | | |
|-----------------|--------------------|------------------|
| a. nunca | b. muy pocas veces | c. algunas veces |
| d. casi siempre | e. siempre | |

10. ¿Qué monto tiene usted invertido en activos fijos?

- | | |
|------------------------|------------------------|
| a. 30000 - 36000 soles | b. 37000 - 43000 soles |
| c. 44000 - 50000 soles | d. 51000 - 57000 soles |
| e. 57000 - 63000 soles | |

11. ¿Usted tiene liquidez?

- | | | |
|-----------------|--------------------|------------------|
| a. nunca | b. muy pocas veces | c. algunas veces |
| d. casi siempre | e. siempre | |

12. Cuando solicito un crédito tuvo dificultades para pagar las cuotas.

- | | | |
|--------------------|-----------------|------------------|
| a. siempre | b. casi siempre | c. algunas veces |
| d. muy pocas veces | e. nunca | |

IV. VARIABLE DEPENDIENTE: CRECIMIENTO EMPRESARIAL**1. ¿En qué porcentaje usted cree el financiamiento ha incrementado el nivel de ventas periodo 2014 - 2015?**

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| a. 1% - 10% | b. 11% - 21% | c. 22% - 32% |
| d. 33% - 43% | e. 44% - 54% | |

2. ¿En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado su nivel de producción con respecto al año 2014 - 2015?

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| a. 1% - 10% | b. 11% - 21% | c. 22% - 32% |
| d. 33% - 43% | e. 44% - 54% | |

3. **¿En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado su nivel de inversión en desarrollo tecnológico (maquinaria y equipo)?**
- a. 1% - 5% b. 6% - 10% c. 11% - 15%
d. 16% - 20% e. 21% - 30%
4. **¿En qué porcentaje usted cree que el financiamiento ha incrementado el número de trabajadores?**
- a. 1% - 5% b. 6% - 10% c. 11% - 15%
d. 16% - 20% e. 21% - 30%
5. **¿Qué porcentaje cree usted que se ha incrementado la inversión en su empresa de confecciones textiles, periodo 2014 - 2015?**
- a. 1% - 10% b. 11% - 21% c. 22% - 32%
d. 33% - 43% e. 44% - 54%
6. **¿En qué porcentaje cree usted que el financiamiento ha incrementado sus ingresos en el flujo de caja, periodo 2014 - 2015?**
- a. 1% - 5% b. 6% - 10% c. 11% - 15%
d. 16% - 20% e. 21% - 30%
7. **¿Qué porcentaje cree usted que el financiamiento le ha ayudado a incrementar su margen de ganancia, durante el periodo 2014 - 2015?**
- a. 1% - 10% b. 11% - 21% c. 22% - 32%
d. 33% - 43% e. 44% - 54%