



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y EDUCACIÓN

Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales

TESIS

**LOS CRÉDITOS FINANCIEROS Y EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS
DEL DISTRITO DE SALAS, CIUDAD DE ICA, PERIODO 2016.**

Presentada por:

Bach. Eduardo Martin, Hernández Cortez

Para optar el Título Profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ICA - PERÚ

2017

**“LOS CRÉDITOS FINANCIEROS Y EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL
DISTRITO DE SALAS, CIUDAD DE ICA, PERIODO 2016”.**

DEDICATORIA

A mi familia, con mucho amor y cariño, le dedico todo mi esfuerzo y trabajo puesto para la realización de esta tesis.

AGRADECIMIENTO

Dedico esta tesis a Dios y a mis padres. A Dios, porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar; a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

RESUMEN

La presente tesis titulada: **“LOS CRÉDITOS FINANCIEROS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL DISTRITO DE SALAS, CIUDAD DE ICA, PERIODO 2016”**. En la cual se planteó como objetivo: Determinar la incidencia que existe entre los créditos y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Es una investigación de método cuantitativo porque; utilizó la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, además el nivel de investigación utilizado fue el descriptivo, dado que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera. El estudio comprendió a los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas Guadalupe, ciudad de Ica, que según registros de la municipalidad distrital, estos ascienden a 280. Y como técnica e instrumento de recolección de información se utilizó la encuesta y el análisis documental, y para la validez del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach.

Se concluye que existe incidencia significativa entre los créditos y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas Guadalupe, ciudad de Ica, periodo 2016. Según el valor $p= 0.000$ obtenido el cual resulta ser menor al 5% permitido, el cual resulta ser significativo. Donde se establece que el 94% de entrevistados dijo que los créditos incidieron en su desarrollo empresarial. Además el 6% manifestó que no hubo tal incidencia.

Palabras claves: Créditos, Desarrollo empresarial, Gestión estratégica.

ABSTRACT

This thesis entitled: "**THE FINANCIAL CREDITS AND THE BUSINESS DEVELOPMENT OF THE MICROS AND SMALL ENTREPRENEURS OF THE SALAS DISTRICT, ICA CITY, and PERIOD 2016.**" The purpose of this thesis was: To determine the incidence between credits and development Entrepreneurship of micro and small entrepreneurs of the district of Salas Guadalupe, city of Ica, period 2016.

It is a qualitative investigation because; I used data collection and analysis to answer research questions and to test previously established hypotheses, in addition the one used was descriptive, since it involves observing and describing the behavior of a subject without influencing him in any way. The study included micro and small entrepreneurs in the district of Salas Guadalupe, Ica city, according to records of the district municipality, these made 280. As a technique and instrument of information collection was used the survey and documentary analysis, and for the validity of the instrument the Cronbach Alpha was used.

It is concluded that there is a significant incidence between credits and business development of micro and small entrepreneurs in the district of Salas Guadalupe, city of Ica, period 2016. According to the value $p = 0.000$ obtained which is less than 5% allowed, which results be significant. Where it is established that 94% of respondents said that the credits had an impact on their business development. In addition, 6% stated that there was no such incident.

Key words: Credits, Business development, Strategic management.

ÍNDICE

TITULO	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	ix
INTRODUCCIÓN.....	x

CAPÍTULO II: EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del Problema	1
1.2. Formulación del Problema	7
1.2.1. Problema Principal	7
1.2.2. Problemas Secundarios	7
1.3. Objetivos de la Investigación	8
1.3.1. Objetivo General	8
1.3.2. Objetivos Específicos.....	8
1.4. Justificación de la Investigación	9
1.5. Limitaciones de la Investigación.....	9

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	10
2.2. Bases Teóricas	21
2.3. Definición de términos	51
2.4. Hipótesis de la Investigación	56
2.4.1. Hipótesis General	56

2.4.2. Hipótesis Específicas.....	56
2.5. Variables.....	57
2.5.1. Definición conceptual de la variable.....	57
2.5.2. Definición operacional de la variable	57
2.5.3. Operacionalización de la variable.	59
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	
3.1. Tipo y Nivel de la Investigación.....	61
3.2. Descripción del ámbito de la investigación	62
3.3. Población y Muestra de la Investigación.....	62
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.	63
3.5. Validez y confiabilidad de los instrumentos.	63
3.6. Plan para la recolección y procesamiento de datos.	64
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	65
CAPÍTULO V DISCUSION	92
CONCLUSIONES	95
RECOMENDACIONES	96
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	97
- Bibliográficas	97
- Páginas Web	97
ANEXOS	99
Matriz de consistencia	100
Cuestionario.....	101

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

INDICE DE TABLAS

1. TABLA N° 1. . Estadísticos de fiabilidad.	66
2. TABLA N° 2. Estadísticos del total de elementos.	66
3. TABLA N° 3. Factores asociados al acceso al crédito.	69
4. TABLA N° 4. Tasa de interés.	71
5. TABLA N° 5 Utilidad del crédito.	73
6. TABLA N° 6 Decisiones de financiamiento.	75
7. TABLA N° 7. Capacidad financiera.	78
8. TABLA N° 8. Competitividad.	81

INDICE DE GRÁFICOS

1. GRÁFICO N°1: Factores asociados al acceso al crédito.	69
2. GRÁFICO N°2: Tasa de interés.	71
3. GRÁFICO N° 3: Utilidad del crédito.	73
4. GRÁFICO N° 4: Decisiones de financiamiento.	76
5. GRÁFICO N° 5: Capacidad financiera.	79
6. GRÁFICO N° 6: Competitividad.	82

INTRODUCCIÓN

El crédito es el cambio de un bien presente por la promesa de entrega de un bien futuro, existente o no en el momento en que se concierta la operación. Es, en otros términos, un cambio de prestaciones no simultáneas.

Para que exista crédito hace falta que exista fe y confianza en la persona que lo solicita, a fin de que dicha persona que promete el cumplimiento de una cosa, demuestre, por medio de sus antecedentes morales y materiales, su capacidad para hacerla. En el comercio, el crédito se basa en la garantía moral y material de la persona que lo solicita. Así, por ejemplo, si Juan Pérez vende a Pedro Carda mercaderías a plazo, el señor Carda (comprador) goza ante el señor Pérez (vendedor) de un crédito, que le permite disponer de las mercaderías que recibe sin abonarlas en el acto, pero con el compromiso de pagarlas dentro del plazo estipulado.

El acceso a los distintos productos bancarios se ha convertido en una situación ineludible, para poder afrontar las necesidades de la vida cotidiana del consumidor.

Gran parte de los ciudadanos se ven obligados a solicitar, en algún momento de sus vidas, créditos personales, vinculados al consumo, hipotecarios... enfrentándose, a priori, a una posición de desventaja frente al conjunto de ofertas y a las complejas normas que regulan la prestación de éstos productos, agravada, además, por el amplio despliegue publicitario que utilizan las instituciones financieras para atraer a los potenciales clientes.

Utilizar crédito puede ser conveniente ya que le permite realizar compras grandes, para las que no tiene suficientes ahorros. Sin embargo, el crédito puede acumular una deuda que puede salirse de control si usted no lo administra con cuidado o si gasta demasiado.

En el presente trabajo de investigación se ha estructurado en cinco capítulos establecidos por la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales de la facultad de Ciencias Empresariales y la Universidad Alas Peruanas Filial Ica.

Como se detalla a continuación:

- Capítulo I: Problema de investigación.
- Capítulo II: Marco teórico.
- Capítulo III: Metodología.
- Capítulo IV: Resultados.
- Capítulo V: Discusión.

En las páginas complementarias presenta conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

El Autor.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema.

Los micros y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos.

El rol del Estado en torno al interés es favorable. El interés constituye un escudo fiscal, haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

La decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis. Los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger

líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%.

En ese sentido, las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado.

Otro punto indispensable es la regulación. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la Súper Intendencia de Banca y Seguro.

No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, bajas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley, remarca Agüero. Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa.

No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso.

Para recordar; Los empresarios deben tener en cuenta que las entidades financieras ofrecen sus productos con tasas de interés expresadas en términos diarios, mensuales o semestrales. Por tanto, la tarea consiste en llevarlo todo a una misma unidad de tiempo: el año. Y así optar por la tasa de interés de menor costo y con las mayores ventajas.

Rotación

Es clave examinar también las alternativas de inversión. El dinero de todo

empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión. Por ese motivo, hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades.

Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%”¹

Préstamos bancarios

Liquidez para tu negocio

En determinadas circunstancias tendrás que realizar desembolsos en el corto plazo que no pueden ser cubiertos por tus actuales ingresos. A ésta situación se le conoce como iliquidez. Esto no es necesariamente malo, puede ser, que estés comprando insumos, materia prima, mercadería, pagando a nuevos colaboradores con la finalidad de aumentar tus ventas en el corto plazo, debido ante la mayor demanda de tus clientes o de repente ante un pedido de cliente importante. Para no parar, será necesario que cuentes con fondos adicionales, a los que se les conoce como capital de trabajo. En caso de que no lo tengas, existe justamente una línea de financiamiento a corto plazo cuyo fin es apalancar las necesidades de liquidez inmediatas de tu negocio, a este producto se le conoce como crédito de capital de trabajo.

Crédito de Capital de Trabajo

Entre las principales características y ventajas de este producto están:

- a) El tiempo del financiamiento oscila entre 3 y 18 meses.
- b) La aprobación es más sencilla que otros productos de financiamiento.
- c) Se pueden realizar prepagos o el pago total anticipadamente.

¹ gestion.pe/.../todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680

d) Puede estar asociada a una línea de crédito con lo cual puedes retirar en cualquier momento la totalidad o una parte de la misma. Usualmente muchas entidades financieras la asocian a una tarjeta de crédito para poder disponer de los fondos en cajero o hacer pagos con ella.

Entre los requisitos más comunes están:

- a)** Tu negocio debe haber estado funcionando por lo menos entre 6 meses. El tiempo exigido depende de la entidad financiera. Por ejemplo las entidades de microcrédito son más flexibles en este aspecto pero sus tasa son más alta.
- b)** Las últimas declaraciones de impuestos (PDT) y declaración de renta anual. Sin embargo, es importante mencionar que esto no siempre es un requisito indispensable. Algunas entidades financieras también pueden otorgar financiamiento a negocios en proceso de formalización.

Préstamo de Activo Fijo

Si tienes necesidades de financiamiento para la compra de herramientas, equipos, maquinarias o mejoramiento de tu local es recomendable solicitar un préstamo de activo fijo que tiene como característica tener un tiempo de pago mayor que un crédito de capital de trabajo, dado que el aumento de los ingresos de tu negocio todavía serán reflejados en el futuro, producto del aprovechamiento de estos nuevos activos.

Entre las principales características están:

- a)** Son préstamos con un plazo de financiamiento con un promedio entre 24 y 36 meses llegando inclusive hasta 60 meses dependiendo del tipo de activo y monto a financiar.
- b)** En algunos casos se exige que tú pagues también un porcentaje del activo para compartir los riesgos con la entidad financiera.

Entre los requisitos que te pedirán están:

- a)** Documentos de la empresa si eres persona natural con negocio o persona jurídica como DNI, Copia Literal, Testimonio de la empresa, Ficha RUC, entre otros.

b) Las declaraciones de impuestos, niveles de ingresos mensuales y antigüedad de la empresa también serán considerados a la hora de la aprobación del préstamo.

c) En algunos casos se pide una proforma del activo que se va a comprar así como seguros y/o garantías hipotecarias.

Debido a las diferentes necesidades de financiamiento de los emprendedores, las entidades financieras ofrecen actualmente una gran variedad de productos para cubrir diversos requerimientos como por ejemplo:

Créditos para tu local comercial

El cual se puede destinar para la compra de locales, construcción, reparación y/o mejora de los mismos. Los plazos de financiamiento pueden ser hasta 60 meses y para montos mayores te solicitarán proformas de la compra o gastos relacionados para la mejora de tu local.

Créditos de línea múltiple

En donde en un solo producto te ofrecen diferentes tipos de préstamos cada uno con sus propios límites de capital, intereses y restricciones para ser usados.

Créditos para asociaciones de comerciantes, productores o mercados. Destinado para la compra de terrenos, locales terminados, remodelaciones entre otros. En este caso el contrato es entre la entidad financiera y la asociación de los emprendedores.

Compra de deuda

En la cual una entidad financiera puede asumir todas tus obligaciones financieras que tengas con otra entidad y ofrecerte nuevas condiciones de intereses y mayores plazos de pago.

Existen otros productos para necesidades más específicas que los veremos en detalle en los siguientes videos.²

² www.mep.pe/prestamos-bancarios-para-emprendedores-en-el-peru/

Situación problemática en la práctica. Los créditos financieros.

Aspectos positivos

- Primero que nada, permiten financiar de una sola vez la compra de bienes o el desarrollo de proyectos (activo fijo o capital de trabajo), para los que no se cuenta con suficiente efectivo en el momento que se requiere.
- Las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos siempre van a analizar tus ingresos y antecedentes financieros, para asegurarse de que puedan cumplir con los plazos de acuerdo a tus posibilidades y evitar el sobreendeudamiento.
- Disponen de intereses bajos. En la actualidad, las instituciones financieras y sitios que ofrecen esta clase de ayuda económica, ofrecen intereses que son muy razonables con tal de asegurarse más clientes. Esta es una ventaja de la que se puede aprovechar en un plazo corto de tiempo.
- Es un contrato que les conviene a ambos.
- Puedes usarlo de muchas maneras y hasta para asuntos más sencillos. Con un préstamo es posible comprar un vehículo o una vivienda, pagar renovaciones para el hogar o hasta adquirir objetos como electrodomésticos, muebles o artículos grandes y costosos que te hagan falta; sobre todo si empiezas a vivir independientemente.
- Son ideales para microempresas. Los pequeños y medianos emprendedores encontrarán en estos créditos un gran impulso, si están tratando de darse a conocer con sus negocios. No siempre es fácil empezar cuando vas a trabajar por tu cuenta y si sabes cómo administrar bien tu dinero, en poco tiempo podrías estar pagando tu préstamo y al mismo tiempo, convertirte en un empresario que no depende de nadie.
- Están al alcance de muchas personas. No solo trabajadores, sino amas de casa, gente de la tercera edad y jóvenes profesionistas.

Aspectos negativos

- Los trámites para conseguir uno se pueden volver complicado. Esto ocurre cuando tus intereses financieros no han sido muy buenos, pues los bancos revisan todo antes de dar luz verde para un préstamo. No obstante, siempre hay quienes aceptan llegar a un buen arreglo; aunque no quita que la tramitación se vuelva engorrosa.
- Si solicitas un préstamo de interés fijo, las comisiones por amortización anticipada pueden ser muy altas. Es algo que tienes que considerar al momento de ver cuáles son los plazos a cumplir y tus posibilidades para ir pagando.
- A veces los intereses pueden ir variando. Esto se debe a que el mercado es muy caprichoso y los precios en el mismo pueden subir o bajar de un día a otro. De ahí que muchas personas puedan quejarse por los intereses que se acumulan u oscilan. Pero esto es algo que ni los prestamistas pueden evitar y debes estar muy consciente de eso.
- Algunos te ponen condiciones respecto a cómo vas a utilizar el dinero. Esto puede limitarte un poco si estás pensando en una manera de financiar un nuevo negocio o hacerte con alguna propiedad. Por eso es esencial que hables de cada detalle con quien te asesorará para conseguir tu crédito y evitarte malentendidos.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿En qué medida los créditos financieros inciden en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?

1.2.2. Problemas Secundarios

Problema Secundario 1

¿De qué manera los factores asociados al acceso al crédito financiero inciden en el desarrollo empresarial de los micros y

pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?

Problema Secundario 2

¿De qué manera las tasas de interés inciden en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?

Problema Secundario 3

¿En qué medida la utilidad del crédito financiero incide en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar la incidencia que existe entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

1.3.2. Objetivos Específicos

Objetivo Especifico 1

Analizar la incidencia de los factores asociados al acceso al crédito financiero en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Objetivo Especifico 2

Analizar la incidencia de las tasas de interés en el desarrollo empresarial de las MYPES del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Objetivo Especifico 3

Determinar la incidencia que existe entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

1.4. Justificación del estudio

El papel que exige el crédito financiero dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un herramienta muy poderosa y efectiva, es una herramienta que interviene en el paso de la reactivación mercantil, ya que por razón del crédito, es una de las maneras más poderosos de conseguir promover el desarrollo de la economía.

Sin lugar a dudas, los créditos financieros, son el tipo de herramienta que el mercado incorpora para mejorar la calidad de la economía. Asimismo conseguimos aludir que simplemente a través de proyectos crediticios convenientes será viable que la economía reconquiste la eficacia que tanta falta hace actualmente, ello con el objeto de suministrar soluciones, entre otras, a las necesidades de labor y perfeccionamiento del país. Es ineludible, por lo tanto, establecer los asientos de un procedimiento financiero completo que estimule el desarrollo de los otros fragmentos de la economía.

1.5. Limitaciones de la investigación

Las limitaciones presentadas se relacionan con la búsqueda de información, como la ubicación de las Mypes en el distrito salas, así como también la empatía que pueda existir al realizar las entrevista con el grupo que es objeto de estudio; la veracidad de los datos en la búsqueda de información, así como la poca colaboración de los agentes estudiados.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Azahar López, Sonia Altagracia & Castillo Domínguez, Juan Francisco (El Salvador – 2016); en la investigación titulada INVESTIGACIÓN SOBRE LA DEMANDA DEL CRÉDITO BANCARIO POR PARTE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL SALVADOR, presentada por: Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Economía.³

Luego de haber concluido el estudio de la oferta de crédito bancario en El Salvador y de la demanda del mismo se pueden plantear las siguientes

Conclusiones:

1. Se puede afirmar que la baja demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs no radica en un problema de necesidad de financiamiento por parte de este sector empresarial, sino que son las condiciones de la oferta de crédito y las características empresariales internas las que hacen que la demanda no sea efectiva.

³ www.uca.edu.sv/deptos/.../media/.../bf3a02_tesisdemandadecreditobancarioapymes.p...

2. Se concluye que la banca comercial no es una banca especializada en PYMEs, sino que únicamente tiene un departamento para agilizar los trámites de los servicios prestados a las PYMEs , y en realidad no dan las ventajas que estas esperan.
3. Las condiciones para acceder al crédito bancario limitan la demanda de este financiamiento a las PYMEs, debido a que, los bancos realizan análisis de riesgo inadecuados; además la legislación existente para que los bancos ofrezcan crédito no tiene un tratamiento especial para PYMEs, sino que se enfoca a las empresas en general.
4. El mal récord crediticio con que cuentan algunas de las PYMEs, es un factor que genera la baja demanda de crédito bancario de este sector empresarial, debido a características internas de éstas empresas, tales como, la falta de conocimientos financieros precisos y la mala utilización de los recursos financieros por parte de las empresarias y los empresarios.

Monje García, Paola Regina (Managua – 2013); en la investigación titulada FACTORES FINANCIEROS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS MICRO FINANCIERAS QUE INTEGRAN ASOMIF, Tesis para obtener el título profesional de licenciado en Gerencia y Finanzas.⁴

Las instituciones micro financieras surgieron en Nicaragua en la década de los años 90, con el fin de actuar en la población del sector urbano y rural como un intermediario financiero, ya que a la población de escasos recursos se les dificulta ingresar en el sector financiero formal. Cuando las instituciones micro financieras se crearon, surgieron como alternativa inmediata para financiar este sector y no se tomó en cuenta, ni la sostenibilidad ni la eficiencia de estas, sino que se enfocaron en atender la mayor demanda

⁴ www.unithomasmore.edu.ni/tesis/Paola%20Regina%20Monje%20García.pdf

posible. En los últimos años Nicaragua sufrió dos grandes fenómenos como fueron la Crisis financiera mundial y la creación del Movimiento NO PAGO lo cual condujo a que muchas personas no pagaran sus préstamos afectándose de esta manera la rentabilidad de las IMF. Indicador por el que se rigen los fondeadores para determinar si invertir en las micro financieras o no.

Por esta razón en este estudio analice cuales son los factores que inciden en la rentabilidad del micro financieras asociadas a ASOMIF de la ciudad de Managua tomando como variables los siguientes indicadores: prestamos promedios por cliente, cartera en mora, cartera total de créditos, fondeo, provisión e intereses. Para esto se ejecute un modelo de regresión lineal bajo el Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios para analizar la dependencia de las variables independientes con relación a la variable dependiente.

Este estudio me permitió observar que la variable que tiene incidencia sobre la rentabilidad es la cartera en mora, la cual si aumenta en un 1% disminuye la rentabilidad 3,32%. Adicionalmente, llegué a la conclusión que las variables: prestamos promedios por cliente, cartera vencida, fondeo, provisión e intereses no tienen incidencia estadísticamente significativa en la rentabilidad del micro financieras asociadas a ASOMIF.

Vaca Estrada, Juan (Valencia - 2012); en la investigación titulada “ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS DE LAS PYMES PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO Y LAS VARIABLES QUE LO FACILITAN”, Tesis para optar el grado académico de Doctor en Organización de Empresas.⁵

El objetivo del presente trabajo es analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación, se analizan las

⁵ <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf?sequence=>

teorías de la literatura que hablan sobre la forma en que las pymes solicitan crédito y los distintos obstáculos que se encuentran para obtenerlo. La revisión de la literatura académica muestra que en ocasiones las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa.

Además, la literatura nos da a conocer varios obstáculos que la empresa tiene cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, las pequeñas tienen menos posibilidades; la edad, las menos antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras; la opacidad, las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito; garantía, en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral, bien que no siempre se tiene o se está disponible para tal fin y, tasa de interés, el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una pyme.

A partir de estas teorías se establece un modelo en el cual se enmarcan las variables que pueden ayudar o limitar la obtención de crédito de las empresas. Esto con la finalidad de establecer cuáles son las principales y cómo influyen en la obtención de un crédito. Además, si algunas de estas variables pueden ayudar o facilitar la obtención del mismo, Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan Pág.12 por ejemplo, la relación de préstamo, establecida como el conocimiento que el banco tiene de la empresa a través del contacto y relación con la empresa. Los resultados se analizarán a partir de 208 encuestas realizadas a nivel nacional; el estudio empírico analizado a través de la técnica de ecuaciones estructurales nos ayudará a contrastar las hipótesis establecidas y

poder validar el modelo propuesto en este estudio. Los resultados empíricos muestran que la relación causal entre la información, la garantía, la relación de préstamo y la edad de la empresa con la obtención de crédito está confirmada, y que tienen influencia en el resultado del mismo. Además, encontramos una relación entre el costo del crédito que se ve influenciado por la información, el tamaño de la empresa y la garantía. En cuanto a la tasa de interés, la dependencia que tiene respecto a la obtención del crédito no se ve una influencia significativa, con lo cual se desecha la hipótesis establecida en este precepto.

Este estudio contribuye a un mejor conocimiento entre los obstáculos de las pymes para obtener crédito y la relación entre las mismas para facilitar el conseguirlo. Además, muestra de una manera más detallada el papel del costo del crédito entre las distintas variables que se desprenden de los modelos establecidos previamente.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Sánchez Neyra, Jair Eduardo & Romero Tocto, Gian Nestor (Chiclayo – 2015); en la investigación titulada “INCIDENCIA DEL PBI, LA TASA ACTIVA Y LA LIQUIDEZ DEL SISTEMA FINANCIERO COMO FACTORES DE LA EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO PRIVADO EN EL PERÚ”, Tesis para optar el título profesional de Economista.⁶

En el presente trabajo de investigación se realiza una evaluación empírica de la relación entre el Producto Bruto Interno (PBI), la Tasa Activa en Moneda Nacional (TAMN), y la cantidad de liquidez del sistema financiero (LIQ) como determinantes de la demanda de crédito bancario privado (DBP) en la economía peruana para el periodo 2000 – 2012. Dada la naturaleza de las series, el análisis

⁶ tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/.../169/.../TL_SanchezNeyraJair_RomeroToctoGian.p...

econométrico se fundamenta en la estimación de un modelo vectorial de corrección de errores (modelo VEC o VECM), a partir de la cual se establece la existencia de una relación dinámica entre las variables (series). Esto, en un escenario donde las bajas tasas de intereses tanto locales como internacionales buscan fomentar el crédito bancario y existen una gran cantidad de cajas y bancos que prestan sus servicios en diferentes condiciones. Los resultados muestran la relación inversa entre la DBP y la TAMN, pero directa entre la DBP y la LIQ. El PBI, explicado mediante el ciclo o “shock económico” influencia de manera directa en la DBP en el corto plazo. PALABRAS CLAVES Crédito privado, liquidez, tasa activa.

Rengifo Silva, Jefferson (Pucallpa – 2011); en la investigación titulada “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO ARTESANÍA SHIPIBO-CONIBO DEL DISTRITO DE CALLERÍA- PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO- PERIODO 2009-2010”, Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.⁷

La presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son:

⁷ erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520140702072630.pdf

El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior: Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Agapito Mesta, Gustavo Adolfo (Piura – 2010); en la investigación titulada “DETERMINANTES DEL CRÉDITO DE CONSUMO POR TIPO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA EN EL PERÚ”, Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Economía y Finanzas.⁸

Estudio enfocado en la determinación, descripción y análisis de los factores económicos que rigen el comportamiento del crédito de consumo, segmentado por sólo tres tipos de institución financiera: Banca Múltiple, Cajas Municipales y Cajas Rurales, entre los años 2001 y 2009 en el Perú. Los aportes del estudio a la literatura económica son: (1) La identificación de las características del crédito de consumo asociado a cada tipo de institución financiera según las hipótesis planteadas y (2) El planteamiento de una serie de políticas preventivas con el objetivo de contrarrestar los efectos negativos propios del mercado financiero. El contenido del estudio se divide en ocho capítulos: El Estado Actual del Conocimiento,

⁸ pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1329/ECO_034.pdf?sequence=1

hace una breve revisión del contexto económico mundial y de las principales teorías crediticias vigentes.

El Marco Institucional, hace referencia a la normatividad y legislación que rigen en la economía, asimismo, se plantean características y clasificaciones propias del sistema financiero. El Crédito de Consumo en el Perú, profundiza en la definición, trascendencia, problemática, presente y futuro del crédito de consumo. Los Hechos estilizados, analizan estadísticamente el crédito de consumo en cada segmento de las instituciones financieras, y se definen los mecanismos de transmisión de las variables exógenas. La Hipótesis, esencialmente, plantea comprobar la compatibilidad entre la aplicación de estrategias (políticas) crediticias y teorías financieras sobre eficiencia, solvencia y liquidez. La Metodología, detalla paso a paso las diversas herramientas estadísticas y econométricas empleadas para la modelización del problema.

Los Resultados, presentan formalmente, una vez corregidos los problemas econométricos y paramétricos detectados, los modelos finales por tipo de institución financiera. De la misma manera, se da a conocer la fuerte estacionalidad mensual en el crédito de consumo a través de dos cambios de tendencia en Junio 2007 y Marzo 2008 en la Banca Múltiple y Cajas Municipales, respectivamente.

A partir de la recopilación, estimación y análisis de la evidencia empírica, así como del importante impacto socioeconómico del crédito de consumo como mecanismo de transmisión de la demanda interna; se plantea dentro de las Conclusiones y Recomendaciones, la implementación y consolidación de políticas crediticias flexibles, transparentes e íntegras dentro del sistema financiero.

Ferrer Tarazona, Royer Santelle (Lima – 2009); en la investigación titulada “EL IMPACTO DEL CRÉDITO FINANCIERO EN LAS PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO PERIODO 2000 – 2008”, Tesis para optar el grado académico de Doctor En Contabilidad Y Finanzas.⁹

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar y evaluar el impacto del crédito financiero en las personas naturales y jurídicas. Se utilizaron las técnicas de encuestas y cuestionarios para el procesamiento estadístico a través del modelo chi cuadrado. A fin de demostrar la hipótesis. “El costo del dinero es exageradamente alto en el Perú, lo que conduce a un impacto negativo tanto para las personas naturales y jurídicas que acceden al crédito del sistema financiero”. Los resultados de la encuesta indican que en un 58% el sistema financiero peruano es un agente usurario al cobrar altas tasas de interés por los préstamos otorgados y el 70% manifiesta que es usurario por pagar bajas tasas de interés por depósitos de ahorro. Del análisis de los datos se desprende que, la tasa activa equivale a 7 veces la tasa pasiva en moneda nacional. Para el caso de la microempresa, la tasa de interés del préstamo equivale a 28 veces la tasa de interés de ahorro. Estadísticamente las variables que influyen significativamente en el costo del dinero a través de la prueba Fisher, explican en un 84.91% que las utilidades que los bancos obtienen se debe a la excesiva tasa de interés activa, En el Perú durante el período de estudio, las Instituciones Financieras pagaron intereses por debajo de la tasa de inflación, ocasionando pérdidas en el poder adquisitivo de los depositantes, en ese sentido el Estado a través del BCRP cumpliendo su función de regular la política monetaria debería fijar una tasa de equilibrio ($r > 1$) que sea justa y transparente, para cautelar el poder adquisitivo de los

⁹ www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/342/1/ferrer_tr.pdf

depositantes. Además, debería establecer la tasa de referencia Limabor que actualmente es fijado por la Asociación de Bancos del Perú. Finalmente, para reducir la elevada tasa de interés para la Microempresa, el Estado debería constituir un Fondo de Garantía con el aporte de todos los usuarios de crédito, así como titularizar bienes muebles y de esta manera abaratar el costo del crédito

2.1.3. Antecedentes Locales

Acasiete Aparcana, Manuel Antonio; Palacios Espejo Javier Andrés; Yáñez Guillén, Cesar (Ica – 2013); en la investigación titulada “LAS FINANZAS CORPORATIVAS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL AGROEXPORTADOR DE ICA– PERIODO 2012.”¹⁰

El presente trabajo de investigación, confirmó que las Finanzas Corporativas influyen directamente en el desarrollo empresarial agroexportador de Ica - periodo 2012. Entendiéndose por Finanzas Corporativas, en el estudio de las decisiones financieras dentro de la empresa y como éstas afectan la creación de valor para los partícipes del negocio, en la búsqueda de la maximización del valor para la empresa a través del uso eficiente de los recursos financieros.

La naturaleza del problema es de nivel DESCRIPTIVO y EXPLICATIVO, el diseño utilizado para controlar las variables de estudio de carácter NO EXPERIMENTAL, con un enfoque hacia una investigación EXPOST - FACTO. La muestra de estudio del presente trabajo de investigación estuvo constituida por 57 empresas agroexportadoras de Ica.

Los métodos que se utilizaron en el proceso del desarrollo de la investigación fueron: La inducción, deducción, análisis y síntesis. Para recolectar los datos se aplicaron las técnicas de entrevista y la encuesta, mientras que el procesamiento de datos se realizó electrónicamente. Para contrastar la hipótesis se aplicó un

¹⁰ www.unica.edu.pe/vicerectorado-investigacion/.../trabajos-concluidos-2014.pdf

cuestionario compuesto por 12 preguntas, con alternativas de respuestas cerradas de tipo Likert.

Flores Avalos, Santos Eleuterio (Ica – 2013); en la investigación titulada “LA UTILIZACIÓN DEL LEASING Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS, DE LA PROVINCIA DE ICA”, Tesis para obtener el grado académico de Maestro en Gestión Empresarial.¹¹

La investigación tiene por objetivo determinar cómo la utilización del Leasing influye en la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) de la provincia de Ica.

El tema de investigación es relevante por no haber sido estudiado en la Provincia de Ica acerca de la utilización del Leasing vinculada a la necesidad de obtener una mayor competitividad de las MYPEs. El estudio se hace dentro del marco de la Administración Financiera, así como el manejo de su respectivo instrumental al interior de las mismas.

La población de estudio ha sido 1336 MYPEs manufactureras y de servicios, según censo del INEI 2008; el tamaño de muestra fue 298 MYPEs. Los elementos muestrales se seleccionaron utilizando la técnica de muestreo probabilístico, muestreo al azar simple. Para recolectar datos primarios se aplicó un cuestionario administrado.

Las conclusiones son: Se ha encontrado una alta influencia directa de la utilización del Leasing. Se ha encontrado que existe un alto grado de difusión del Leasing realizada por las instituciones financieras mostrando su alto nivel de influencia. Se determina que el aprovechamiento de las ventajas de accesibilidad y facilidad para la gestión del Leasing, muestran una gran incidencia. El costo del

¹¹ Flores, S. (2013). *La utilización del leasing y su influencia en la competitividad de las micro y pequeñas empresas manufactureras y de servicios, de la provincia de Ica*, 2013.. (Tesis para obtener el grado académico de maestro en Gestión Empresarial) Universidad Alas Peruanas. Ica-Perú, 2013.

Leasing muestra un alto grado de asociación con la competitividad. Y las facilidades encontradas para la gestión del Leasing, están relacionadas con la competitividad de las MYPEs; lo que se llega a la conclusión final que la utilización del leasing influye en la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la provincia de Ica.

PALABRAS CLAVE: Leasing, Competitividad, Micro y Pequeña Empresa, Administración financiera.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. El crédito.

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses.

Además, por permitirnos disponer de ese dinero debemos pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a unas condiciones pactadas. En un crédito sólo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición pero sin que por ello tengamos que pagar intereses. Llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación.

El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez. El crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente. Se

distinguen dos tipos de crédito: cuentas de crédito y tarjetas de crédito.

Es bastante común utilizar los términos “crédito” y “préstamo” como si fuera lo mismo, pero lo cierto es que son bastantes las diferencias entre crédito y préstamo.¹²

➤ **Diferencias entre créditos financieros y bancarios**

Como bien hemos dicho en muchos otros artículos de nuestro sitio, y no está de más repetirlo una vez más, los créditos financieros personales son la principal causa de endeudamiento que sufre la gente. Esto se debe a que las tasas de interés altas más los cortos plazos que se otorgan para devolver el dinero, suelen fusionarse provocando que sea prácticamente imposible realizar una pago de las cuotas puntual, y en la mayoría de los casos, estas situaciones derivan a una obligada solicitud de un refinanciación de deudas.

A diferencia del crédito bancario, el crédito financiero se divide en varios tipos, lo que le permite al cliente tener una posibilidad más amplia de elección. Los créditos bancarios se limitan únicamente a las hipotecas, y aunque éstos concedan muchos más beneficios que un crédito financiero, no existe la posibilidad de financiación para otro tipo de productos que también pueden ser requeridos por el cliente.¹³

Una de las razones principales por la cual el crédito financiero tiene muchas más posibilidades que el crédito bancario es que cada empresa necesita ganar cada vez más terreno en el mercado financiero para poder cumplir con sus objetivos, es por ello que la mayoría de los créditos financieros, poseen muchas ventajas que varían según la empresa contratada.

¹² www.todoprestamos.com/prestamos/credito/

¹³ www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/.../diferenciaprestamoycredito.html

Afortunadamente para el cliente interesado en un crédito financiero, la salvaje competencia que se sitúa entre las diferentes entidades financieras, nos da lugar a la posibilidad de tener más oportunidades de facilidades de pagos y beneficios en cuanto a la obtención del crédito financiero, es por eso que es necesario, no solo tener una asesoría profesional acerca del tema, sino también realizar diferentes tipos de comparaciones entre empresa y empresa, para de esta manera poder determinar cuál es el crédito financiero que más nos convendrá teniendo en cuenta todos los planes de pagos ofrecidos, con las tasas de interés y los plazos correspondientes para cancelar la deuda.

➤ **Préstamos personales**

Un préstamo personal es un contrato por el que la entidad financiera adelanta una cantidad de dinero (principal) a otra persona llamada prestatario, con la obligación de que devuelva el principal y abone además unos intereses pactados y los gastos derivados de la operación.

Las entidades de crédito ofertan infinidad de préstamos personales, también llamados préstamos de consumo, con distintos nombres comerciales (préstamos coche, créditos vacaciones, préstamos boda), pero con unas pequeñas variaciones todos son prácticamente lo mismo.

Características

Para comparar la gran oferta de préstamos de consumo en el mercado hay que considerar:

- Tipo de interés.
- Comisiones de apertura y cancelación (total o parcial).
- Otros gastos.
- Plazo de amortización (el tiempo para devolver el dinero prestado).
- Importe de la cuota mensual (vendrá determinado por la tasa anual equivalente y el plazo).

➤ **Tipo de interés**

El tipo de interés es el precio que la entidad financiera le cobrará por prestarle el dinero que solicita. Antes de decidirse, compare distintas ofertas, pero no se fije sólo en el tipo de interés nominal, sino en la tasa anual equivalente, (más certera si examina préstamos con un mismo plazo de amortización). La tasa anual equivalente es un cálculo, un tanto complejo, que incluye el tipo de interés nominal y las comisiones que puedan aplicarle a su préstamo, teniendo en cuenta el plazo de la operación. Es un indicador mucho más fiable del coste real del préstamo.

Algunos préstamos pueden tener un tipo de interés nominal bajo, pero muchas comisiones por otros conceptos (apertura, cancelación, amortización parcial, estudio). Si sumamos todos los conceptos, podemos descubrir que un préstamo al 3% de interés nominal nos sale más caro que otro al 5%, pero con menos comisiones.

➤ **Garantía**

El que contrata un préstamo personal ofrece como garantía todos sus bienes, presentes y futuros.

Los préstamos personales se diferencian de los préstamos hipotecarios por la garantía que tiene la entidad de crédito en caso de producirse un impago. El que contrata un préstamo personal ofrece como garantía todos sus bienes, presentes y futuros que, según el caso, pueden ser muchos o pocos. El titular de un préstamo hipotecario ofrece, además de la garantía personal, el propio bien inmueble hipotecado, que pasará a ser propiedad del banco en caso de impago.

Como consecuencia de este mayor riesgo por parte de los bancos y cajas, los préstamos personales suelen tener un tipo de interés más alto y un plazo de amortización más corto que los hipotecarios. Es decir, resultan más caros y disponemos de

menos tiempo para devolverlos. El importe prestado también es mucho menor de lo que se puede recibir en un préstamo hipotecario.

De todas formas, los clientes con saldos elevados en cuentas de la misma entidad y casas y otros bienes en propiedad, tendrán más posibilidad de conseguir préstamos con condiciones más favorables que aquellos sin mucho patrimonio neto.¹⁴

➤ **Tipos de Créditos en el Perú**

En algún momento llega siempre (o casi siempre) el momento de recurrir a un crédito. Lo cual, por cierto, no tiene nada de malo: si se necesita un capital del que no se dispone, uno puede recurrir tranquilamente a un crédito que pueda pagar; así es el mundo de los negocios, es la facilidad de una sociedad de mercado. De lo contrario, se estaría sujeto únicamente a los ahorros personales o al capital de una empresa, y todo avanzaría mucho más lento.

Debido a ello un gran número de entidades financieras compiten en el mercado por ganarse la preferencia de la gente, ya sea a partir de la confianza, la credibilidad, o la rentabilidad que ofrecen estas entidades.

Ahora bien, así como no todas las entidades financieras son iguales (existen bancos, cajas, prestamistas privados, etc.), no todos los créditos son iguales. Existen tipos de créditos distintos y acordes a las distintas necesidades de cada persona o empresa. El SBS reconoce 8 tipos distintos de créditos en el Perú:

- **Créditos corporativos:** Estos créditos son otorgados a personas jurídicas que tengan ventas de al menos s/. 200

¹⁴ www.finanzasparatodos.es/.../productosbancariosfinanciacion/prestamospersonales.ht...

millones al año. Es necesario que esa cifra sea real al menos en los dos últimos años antes de solicitar el crédito.

- **Créditos a grandes empresas:** Estos créditos se otorgan a personas jurídicas con ventas anuales mayores a s/. 20 mil pero menores a s/. 200 millones en los dos últimos años antes de solicitar el crédito.
- **Créditos a medianas empresas:** Este tipo de créditos se otorga a personas jurídicas que tengan un endeudamiento de al menos s/. 300 mil en el Sistema Financiero en los últimos seis meses y que no cumplen con las características para ubicarse entre los corporativos y las grandes empresas. Asimismo, este crédito se otorga a las personas naturales con deudas que no sean hipotecarias mayores a s/.300 mil en el SF en los últimos seis meses siempre y cuando parte de este crédito este destinado a pequeñas empresas o microempresas.
- **Créditos a pequeñas empresas:** Es un crédito otorgado a personas jurídicas o naturales para fines de prestación de servicios, comercialización o producción, cuyo endeudamiento en el SF sea de al menos s/. 20 mil y menor a s/. 300 mil en los últimos seis meses.
- **Créditos a microempresas:** Es un crédito otorgado a personas jurídicas o naturales para fines de iguales a los de las pequeñas empresas, salvo que en este caso el endeudamiento en el SF debe ser menor de s/. 20 mil.
- **Créditos de consumo revolvente:** Este tipo de crédito se otorga a las personas naturales con la finalidad de pagar servicios, bienes o deudas no empresariales. El crédito revolvente se refiere a que estos créditos pueden ser pagados por un monto inferior al de la factura, acumulándose la diferencia (a la que se le aplica la tasa de interés correspondiente) para posteriores facturas.

- **Créditos de consumo no revolvente:** Es, igual, un crédito que se otorga a personas naturales para fines distintos de la actividad empresarial. La diferencia está en que en este caso el crédito se debe pagar por el mismo monto facturado y no de manera diferida.
- **Créditos hipotecarios:** Estos créditos se otorgan a personas naturales para la compra, construcción, reparación, remodelación, ampliación, etc., de vivienda propia siempre y cuando esos créditos se amparen en hipotecas inscritas.

Asimismo, cabe resaltar que también se pueden clasificar los tipos de créditos de acuerdo a la institución que los emite. En ese sentido, encontramos los siguientes tipos de créditos.

Créditos gubernamentales: Son los créditos que emiten las instituciones públicas para distintas actividades generalmente de financiamiento a proyectos empresariales y de inversión privada. Entre las principales instituciones públicas de financiamiento están:

- **Corporación Financiera de Desarrollo:** También conocida como COFIDE, esta institución es un banco que realiza préstamos para instituciones financieras y empresas con intereses bajos y plazos cómodos, siendo una de las instituciones que brinda gran parte de los créditos de actividad empresarial en el Perú.
- **Agro bancó:** El Agro bancó brinda créditos para el sector agrícola, la ganadería, y la industrialización de los productos agrícolas y ganaderos.
- **Banco de Materiales:** El Banco de Materiales brinda créditos para la construcción de viviendas, ampliaciones, remodelaciones, etc.

- Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero: El Fondepes otorga créditos destinados a actividades de acuicultura y pesca artesanal.

Créditos de instituciones financieras privadas locales: Son los más frecuentes, generalmente bancos y cajas que prestan ya sea a personas naturales o a empresas (especialmente pymes) para actividades comerciales y empresariales.

Finalmente, es necesario remarcar que todo el tema de los créditos es supervisado por la Superintendencia de Banca y Seguros, que brinda una amplia información de las distintas tasas de interés y plazos de las distintas entidades financieras. Es cuestión de visitar su sitio web o llamar a uno de sus teléfonos de contacto.¹⁵

➤ **Intereses que cobran las entidades financieras**

En las tarjetas de crédito la TCEA llega al 149% anual, mientras que en un crédito vehicular la TCEA máxima es de 69%, reporta el aplicativo de la SBS que también compara los créditos hipotecarios y de consumo. Algunas entidades cobran hasta seis veces más que otras.

Hace unas semanas la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) presentó varios aplicativos que buscan dar mayor información sobre los productos financieros. Uno de ellos es un comparador de los intereses que cobran las entidades financieras (bancos, cajas municipales, rurales y financieras) en sus distintos tipos de créditos.

El aplicativo compara la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA), que representa el costo total del crédito. La TCEA incluye,

¹⁵ emprendedor.pe › Finanzas

además de la tasa de interés anual, las comisiones, seguros y otros gastos.

Uno de los productos más usados son las tarjetas de crédito. En el caso de las tarjetas clásicas con pago en cuotas, las TCEA cobradas por las entidades financieras varían entre 105% (Citibank) y 149% (Banco Azteca).¹⁶

➤ **Como analizan las entidades financieras las operaciones de crédito**

Una de las principales causas de la incomunicación, de los conflictos, de los desacuerdos entre partes estriba en el desconocimiento del otro. El saber qué busca, cómo nos ve, lo que es importante o no para él suele dar lugar a más de un desencuentro.

Por supuesto, las relaciones banca-clientes no son una excepción. De ahí que hayamos considerado conveniente el dedicar un post a conocer como analizan las entidades financieras las operaciones de crédito.

No pretendemos hacer un examen exhaustivo. Preferimos centrarnos en tres variables fundamentales, que van a determinar que nuestro préstamo, nuestro crédito prospere o no. Por supuesto hay más factores a tener en cuenta, hay mucho aspecto documental y algunos elementos aleatorios o incontrolables. Pero si fallamos en los que os voy a comentar no os preocupéis del resto. No habrá lugar. ¿Y cuáles son?

La capacidad de pago

Empezamos por la piedra angular. La capacidad de pago puede ser definida como nuestro potencial financiero para hacer frente a las cuotas o compromisos de pago derivados de la operación.

¹⁶ gestion.pe/.../compare-online-intereses-que-cobran-entidades-financieras-sus-creditos-...

Nuestra capacidad de pago viene definida por nuestra facilidad para generar recursos: la nómina, los rendimientos de actividades profesionales o empresariales, los rendimientos de activos financieros, las rentas de alquileres, etc....en definitiva nuestros ingresos.

Por supuesto estamos hablando de ingresos netos. Los profesionales o empresarios deberán tener claro que deberán descontar los gastos necesarios para obtenerlos. Y por supuesto, ellos y también los que cobran una nómina habrán de descontar finalmente de dichos ingresos los compromisos fijos de pago de la economía familiar: otras cuotas de préstamos, rentas, pensiones familiares, etc. Esa cuantía que nos quede, generalmente mensualizada para poder compararla con las cuotas habitualmente mensuales del préstamo que solicitamos va a ser la primera prueba del algodón.

Habitualmente se suele hablar de que la suma de esos compromisos mensuales de pago más nuestra cuota prevista deben moverse entre un 70 y un 85% de nuestros ingresos como máximo. Como primera aproximación es válida, pero debemos tener en cuenta al menos dos aspectos:

- Los ingresos tienen fuertes matices unos respecto de otros: de estabilidad, de frecuencia, de fiabilidad, de tendencia (creciente o decreciente) que serán aspectos que deban ser valorados por el Banco.
- Cuanto más ganemos más relativa es la aplicación de dicha regla. No es lo mismo que a una persona le queden libres 400 que 4.000 soles. Por mucho que la cuota comprometida sobre sus ingresos netos sea menor en que en el segundo, los bancos optaran por el primero.

Las garantías

Cuando hablamos de garantías hablamos de solvencia, hablamos de patrimonios con los que responder en caso de que la operación vaya mal. ¿Contra qué se puede dirigir el Banco? Inmuebles, acciones, saldos, etc. Es muy importante, pero en ningún caso suplirá una falta de capacidad de pago. Si no hemos pasado el punto anterior aquí poco tenemos que hacer, y si lo hemos superado por los pelos, llegados a este punto se dispararan las exigencias.

Las garantías pueden ser de dos tipos. Por una lado las personales, las que ofrece todo deudor, que se concretan en el patrimonio presente y futuro que pueda tener, y con el que responderá llegado el momento. Este debe ser acorde con la operación solicitada, y si no lo es, o se intenta reforzar el primer punto, se acudirá a la figura de los avalistas, que comprometerán su garantía personal. De ahí que nos obliguen a realizar una declaración de bienes, donde se desgranar nuestros activos (bienes) y pasivos (deudas), hasta determinar un neto patrimonial.

Por otro lado tenemos las garantías reales, aquellas por las que la entidad grava un bien que va a responder específicamente de la operación, y al que los terceros no podrán tocar. Si hablamos de inmuebles son las hipotecas. Si son cosas muebles las prendas o pignoraciones. Nos exigirán estas garantías en operaciones de elevado riesgo, cuantía o plazo. Los bancos no van a admitir operaciones en que no haya una consonancia entre el riesgo y la garantía.

El binomio precio/riesgo

En función de la operación planteada el banco determinará un precio mínimo, que irá acorde, de partida, y sin perjuicio de otros

condicionantes, del riesgo de la operación. Cuanto más arriesgada la vea mayor precio exigirá. De tal modo, y esto es importante, que por muy buena que sea la operación en los dos primeros puntos, no entrará si no obtiene esa rentabilidad mínima.

Atención, debemos ser conscientes de que en ocasiones dicha rentabilidad puede ser estimada más allá de lo que es la operación. Estamos hablando de que es frecuente que se estime una comparación del riesgo de la operación ya no con la rentabilidad de la misma, si no con la del cliente, actual o futura.¹⁷

➤ **¿Qué evalúa un banco para otorgar un préstamo a un emprendedor?**

Antes de desembolsar un préstamo, los bancos siempre realizan una evaluación crediticia que dependerá de cada institución, pero todas siempre revisan que el solicitante no tenga deudas morosas en el sistema financiero, indicó (según el diario Gestión).

Entre los aspectos que se toman en cuenta para determinar si una persona es sujeto de crédito destacan:

1. Si es un cliente que cumple con sus compromisos de pago en fecha.
2. Cuál es la actividad económica a que se dedica y la antigüedad que tiene su negocio.
3. Se tomará en cuenta su capacidad de pago, que es la cantidad de deuda que puede manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos personales (incluyendo las personas que dependan de él).

¹⁷ nfo.bbva.com › ... › Noticias › Entradas › Educación › Educación financiera

4. En algunos casos se tendrá en cuenta si dispone de capital adicional, si tiene cuentas de ahorro o alguna propiedad que pueda funcionar como garantía del préstamo.

Si el emprendedor nunca ha tenido una deuda y será la primera vez que solicite un préstamo para su negocio, es recomendable tener a la mano las boletas de compra y venta de su mercadería.

Toda esta documentación servirá para que los Asesores de Negocio puedan evaluar su empresa para un préstamo. También es recomendable guardar su título de propiedad, constancia de posesión, testimonio de compra venta, declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar la propiedad de su negocio y/o vivienda.

De lo contrario, si no tiene una propiedad, tenga siempre una copia de su contrato de alquiler y los pagos mensuales de su renta y sus constancias de pago de electricidad y agua.¹⁸

➤ **¿Cómo una empresa puede ser sujeta de crédito?**

La intermediación financiera en el Perú es una de las menores de América Latina, solo dos de cada diez empresas acceden al crédito bancario, las restantes se mantienen gracias al crédito del proveedor, de cajas municipales, rurales, EDPYMES, su propia liquidez, aporte de socios o préstamos de algún usurero o prestamista.

Según La Bolsa de Valores de Lima, se aprecia que en la agricultura los negocios tienen gastos financieros equivalentes a la mitad de las ventas y en menor escala con otros sectores. Esto nos debe llamar poderosamente la atención por cuanto los gastos financieros restan rentabilidad y viabilidad a los negocios, llegando inclusive a eliminarlos del mercado. Los Bancos

¹⁸ gestion.pe/tu-dinero/que-evalua-banco-otorgar-prestamo-emprendedor-2153386

conocen la realidad que explicamos, pero no es su negocio formar sujetos de crédito, dado que está en manos de otras instituciones dicha formación. Al respecto los bancos que ofrecen créditos a la pequeña y micro-empresa tienen que formar el perfil del cliente, estados financieros y Flujo de caja, así como el respectivo seguimiento, estas labores se estiman que componen un 70% de la tasa de interés que cobran. Por dicha razón, las tasas de interés son mucho más elevadas que en el caso de empresas medianas y grandes y es que los bancos no tienen suficiente información sobre la pequeña y micro-empresa.

En efecto, las empresas deberían conocer cómo convertirse en mejores sujetos de crédito para de esta manera acceder al crédito bancario, el cual tiene un menor interés que los prestamistas. Para que el Banco conozca si una empresa es sujeto de crédito o no, deben tener información de la empresa, para evaluar si el negocio puede cumplir con sus obligaciones.

A continuación les explicamos las bases para que la empresa sea un mejor sujeto de crédito:

- a) Revisar los Estados financieros de la empresa para conocer con que activos se cuenta, a fin de negociarlos como garantías ante bancos. Discutamos con nuestro Contador sobre la consistencia de las cifras del Balance y del Estado de Ganancias y Pérdidas. Si nuestras cifras arrojan pérdidas, expliquemos que haremos para revertir dicha situación. Cual es nuestro Planeamiento estratégico, o mejor expresado cual es nuestra salida ante la crisis. Es un punto favorable cuando de un año a otro los Estados financieros pese a arrojar pérdidas, mostrar que estas se van reduciendo, que la morosidad disminuye, que aumenta la liquidez, que la utilidad

bruta empieza a crecer. En suma, que somos una empresa que mostrará utilidad en el mediano plazo.

- b)** Evaluar el uso de uno u otro instrumentos financieros (Descuento de letras, Pagares, Financiamientos de Comercio Exterior, Factoring, Cartas Fianza, Stand by, Carta de Crédito, entre otros) Para esto se requiere conocer los activos que posee la empresa para detectar que tipo de financiamiento debe solicitar al banco. Es conveniente solicitar una línea de crédito, el cual es un importe máximo de obligaciones que podemos tomar por los tipos de financiamiento que la Banca ofrece.
- c)** Estimar el nivel de cobranza de los próximos seis meses, de manera similar los gastos corrientes y no corrientes de la empresa para dicho periodo. De esta manera, se conocerán los saldos mayores en el tiempo. Es decir, tendremos meses donde contaremos con mayor liquidez que en otros, en meses de mayor liquidez nuestras cuotas de pago deben ser mayores que en los meses de menor liquidez.
- d)** No es conveniente negociar con un solo banco, debemos operar con dos o tres. Los bancos pueden advertir que son los que tienen el monopolio del crédito con su empresa. Estimúlelo a competir en tasas de interés, plazos y créditos diversos, pero también ofrézcale el negocio de utilizar sus servicios bancarios como el cargo en cuenta de servicios, pago de planillas, pago de CTS, pago de AFP, transferencias y giros al exterior, certificación de cheques, entre otros. Cuando usted haga esto, entonces el banco entenderá que usted sabe negociar con ellos y empezará a ceder.
- e)** Solicite información sobre su empresa en las Centrales de Riesgo como Infocorp o Certicom, evite tener letras

protestadas no aclaradas. Existen muchas empresas que refinanciaron su deuda con proveedores o cancelaron sus obligaciones, sin embargo las letras que acreditan el pago, se pagaron fuera de fecha generando esto el protesto ante la Cámara de Comercio de Lima. Se sugiere que toda letra cancelada o refinanciada, mientras usted tenga el físico de la letra realice el levantamiento ante la Cámara de Comercio. No es mala imagen tener letras protestadas, lo peor es que no estén aclaradas y este es la primera mala señal para obtener créditos. Luego tenemos los créditos vencidos que son generados por préstamos impagos o por sobregiros en la cuenta corriente.

- f) En cuanto a la Calificación crediticia estas son cuatro : Normal, Problema Potencial, Deficiente, Dudoso y Pérdida, el primero indica que se cumple a tiempo con las obligaciones, en los otros casos existe un cada vez marcado nivel de iliquidez que imposibilita pagar deudas llegando a la insolvencia.
- g) Los bancos suelen solicitar el último pago de impuestos para detectar el nivel de ingresos del negocio, los Estados Financieros para evaluar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa, los principales clientes porque ellos son la fuente de ingresos algunos de estos clientes lo son también del banco y el riesgo de prestar disminuye.
- h) El récord crediticio se construye desde el momento que se paga a tiempo la cuota de un préstamo, así también cuando se aclaran las letras protestadas, cuando usted negocia otros instrumentos financieros, también al buscar otro proveedor

de créditos y finalmente cuando persigue acceder a préstamos bancarios de menor costo.¹⁹

2.2.2. Desarrollo empresarial.

Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.²⁰

➤ El crecimiento y el desarrollo de una empresa

Tanto el crecimiento como el desarrollo de la empresa hacen referencia a una evolución por la cual la empresa modifica su tamaño o el campo de actividad en el que actúa pero son términos que no pueden ser empleados como sinónimos.

El crecimiento de la empresa hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa.

Ello se debe a varios motivos:

- El crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza.
- En entornos tan dinámicos y competitivos las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente.
- El objetivo de crecimiento está estrechamente relacionado con la función de utilidad de los directivos de la empresa.

¹⁹ mundonegocio.pe/como-una-empresa-puede-ser-sujeta-de-crédito/

²⁰ www.byexpert.net/desarrollo/

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).

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.²¹

²¹ capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa

➤ **La gestión empresarial**

Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

La entrada en el nuevo siglo y el panorama cambiante del mercado, sumado al apareamiento y desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC's) ha hecho que las empresas tengan que desenvolverse en un entorno cada vez más complejo. Por lo tanto la empresa agrícola moderna debe asumir el enorme desafío de modificar su gestión para competir con éxito en el mercado. Se puede decir entonces que la mayor parte de las empresas agrícolas se han visto en la necesidad de abrazar una gestión de adaptación a los cambios y a las nuevas circunstancias venideras.

➤ **Capacidades y habilidades de la función gerencial:**

La función gerencial implica tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere capacidad técnica profesional espontánea y otros aspectos directivos a como se señalan a continuación:

- Capacidad para tomar decisiones
- Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia
- Habilidad para supervisar, controlar y liderar
- Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro
- Habilidad para despertar entusiasmo
- Habilidad para desarrollar nuevas ideas

- Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes
- Capacidad de trabajo
- Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos negocios
- Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos
- Imparcialidad y firmeza
- Capacidad de adaptarse al cambio
- Deseo de superación
- Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa
- Capacidad para el análisis y solución de problemas
- Paciencia para escuchar
- Capacidad para relacionarse

Factores de competitividad que afectan la gestión:

Puntos críticos y determinantes de la competitividad a diferentes niveles:

Nivel Micro:

- Capacidad de gestión
- Estrategias empresariales
- Gestión de innovación
- Prácticas en el ciclo de producción
- Capacidad de integración en redes de cooperación tecnológica
- Logística empresarial
- Interacción entre proveedores, productores y compradores

Nivel Macro:

- Política de infraestructura fiscal
- Política educacional
- Política tecnológica
- Política de infraestructura industrial

- Política ambiental
- Política regional
- Política de comercio exterior

➤ **Estrategias corporativas de desarrollo empresarial**

Los objetivos y las estrategias de las áreas funcionales (Que hacer y cómo hacerlo, en Comercialización, Producción/generación y apoyo administrativo, que puede incluir el financiero) deben contribuir a que la empresa como un todo, logre cumplir su misión (que es un objetivo en sí mismo) y generar la visión que quiere tener de ella.

Esa misión (objetivo empresarial global), qué debe hacer la empresa, debe estar acompañado de unas estrategias también globales indicando cómo hacerlo.

Los objetivos y estrategias funcionales, deben obedecer, estar supeditadas, no solamente a la misión globalmente descrita, sino a las estrategias globales.

Cuando se habla del nivel global de la empresa, a sus objetivos y estrategias, se les llama del nivel “corporativo”

Los objetivos y estrategias, tanto globales como funcionales, tienen el propósito de lograr crecimiento.

Una empresa debe necesariamente crecer (crecimiento de actividad reflejado en ventas/ingresos) por lo menos al ritmo de la inflación, para compensar el aumento de los costos que crecen en promedio - y salvo casos especiales, en la misma proporción de la inflación - para mantener sus utilidades y rentabilidad.

Las siguientes son estrategias corporativas, de la empresa como una unidad, es decir, que trascienden a cada área en cuanto al desarrollo propio, y las determinan y enmarcan:

Las estrategias para lograr el crecimiento pueden ser:

a) De Crecimiento orgánico

Para lograr el aumento de actividad requiere adquisición por renta o compra de infraestructura y equipos, de materias primas, de tecnología, contratación de personal, bien con fondos propios provenientes de capital de los socios actuales o nuevos o de crédito.

b) De Crecimiento por fusión

Consiste en la obtención de acceso a nuevos clientes y a tecnología, por compra (inversión) de otra empresa.

Y para ello, hay varias modalidades:

La empresa comprada, en la que se ha hecho la inversión, sigue operando como empresa independiente jurídica y fiscalmente, con su nombre, su personal, sus instalaciones, y sencillamente la que compro, aunque no tiene más ventas ni menos costos, recibe las utilidades de la comprada, en la proporción en que haya adquirido la propiedad.

La empresa que compra o hace la inversión liquida a la empresa comprada y “absorbe” sus activos, clientes, personal, deudas, etc. Es decir, jurídicamente los convierte en suyos. Esta modalidad se llama “fusión por absorción”.

Es igual a la anterior, con la diferencia de que aunque la empresa comprada (todos sus activos, pasivos y patrimonio) pasan a ser de propiedad de la que compra, y los empleados de la comprada ahora son empleados de la compradora, la comprada sigue operando bajo el nombre

que tenía antes, que se convierte en una marca o línea de la compradora.

c) De Crecimiento por desarrollo de producto

Consiste en que la empresa aprovecha los compradores que ya tiene, los contactos comerciales, y desarrolla líneas de productos que les puede vender, para que ellos hagan llegar al usuario final. Es el caso, por ejemplo, de Colombina, que produce dulces que vende en tiendas, a las que también puede hacer llegar otros productos que ellas venden, como helados, galletas, jugos y similares. La ventaja para la empresa, frente a otra que solo fabrica una de las cosas que vende la tienda, es que aprovecha, por ejemplo, un solo viaje de camión, para hacerle llegar el conjunto de productos.

Ese desarrollo de producto se puede lograr orgánicamente o por fusiones

d) De Crecimiento por desarrollo de mercado

Consiste en que la empresa aprovecha el recurso tecnológico que tiene, bien sea equipos, conocimiento, materiales, procesos, para no tener que invertir en ellos, y los aprovecha para fabricar nuevos productos, a los cuales tiene que buscarles mercado, clientes que se los compren.

Ese crecimiento también se puede lograr de manera orgánica, interna, o por fusiones.

e) De Crecimiento por diversificación

Es el caso en que para crecer y mantener su rentabilidad, la empresa resuelve generar nuevos productos para

nuevos mercados. Es un esfuerzo grande, pero si hay demanda suficiente, vale la pena hacerlo

De crecimiento mediante adquisición de franquicias. Como se ha explicado, al tomar una franquicia, la empresa que lo hace, adquiere de otra, por un precio o "regalía" que generalmente se paga en función de las ventas que hace la que ha adquirido la franquicia

Las anteriores estrategias, desde el punto de vista geográfico, se pueden lograr o bien enfocándose en el mercado Nacional, interno, o por Internacionalización, o parte y parte.²²

➤ **Claves para el crecimiento y desarrollo empresarial**

Si usted está pensando en generar mayor competitividad y cree que lo más conveniente es: cambiar el logotipo de su empresa para refrescar la marca, instaurar el área de marketing a través de personas encargadas o contar con grandes presupuestos para innovar, está equivocado. Tenga en cuenta las siguientes recomendaciones.

"Abandonar la zona de confort y lo seguro, es la única forma de crecer".

Cinco claves para el crecimiento empresarial:

- a) Las ventas:** son el motor de la empresa. Las compañías existen gracias a las ventas pero no crecen indefinidamente por ellas, pues llegará un momento del ciclo de vida en el que se estanquen y no se encuentren nuevas formas de prosperar. Es allí cuando aparece la segunda fuente.

²² www.gerencie.com/estrategias-corporativas-de-desarrollo-empresarial.html

- b) El marketing (o mercadeo):** cuando las ventas se estancan, las empresas empiezan a considerar el mercadeo. Sin embargo, su primera reacción es pensar a quién van a contratar y no cómo implementar una estrategia transversal que los haga crecer. Es decir, se piensa en el marketing más como una persona que ocupa un cargo o un departamento, que como un “modo de vida” de la empresa.
- c) La marca:** casi paralelamente al desarrollo de mercadeo en la compañía, el empresario siente la necesidad de ver más competitiva su marca. Generalmente, decide modificar el diseño de su logotipo pensando que la marca es sinónimo de imagen gráfica. Al sentirse más grande, piensa un poco más grande. El problema es que no se contemplan los atributos y valores de la marca, que son los que soportan la personalidad de la misma y su relación con sus públicos de interés, y a su vez hacen que un consumidor o usuario la prefiera sobre otras de la competencia.
- d) La innovación:** la mayoría de empresarios cree que la innovación es un asunto de tamaño. Es decir, que sólo empresas grandes tienen acceso a lo que se conoce como innovación y que se asocia, generalmente, con tecnología y grandes presupuestos de investigación y desarrollo.
- e) La gente:** ninguna de las anteriores fuentes de crecimiento se maneja por sí sola. Todas, sin excepción, requieren personas. Por ello, el recurso humano necesita potenciarse desde la administración de las empresas, tengan o no un departamento de recursos humanos. De hecho, la experiencia de este consultor evidencia que “la mayoría de empresas en Colombia, que son pymes, no cuentan con esta área y por tanto no se generan

programas que mejoren las habilidades y competencias de su gente”.²³

➤ **Planes empresariales: definición del proyecto**

¿Qué es un plan de empresa?

El plan de empresa (también denominado memoria del proyecto) es la plasmación escrita y ordenada de nuestra idea. La escritura permite realizar una reflexión sobre nuestra idea inicial, estructurando la idea inicial y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.

¿Para qué sirve un plan de empresa?

El objetivo último del plan de empresa es concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a medio y largo plazo. Esto nos permitirá llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo unos riesgos controlados, o si debe desecharse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro. Tanto en uno como en otro caso, el plan de empresa habrá sido una herramienta de gran utilidad.

Internamente sirve para que los promotores reflexionen acerca de su idea inicial, le den forma y la estructuren con coherencia, evaluando todas las posibilidades. El hacerlo por escrito constituye un medio de reflexión. De esta forma, un estudio exhaustivo del proyecto permite saber la viabilidad del proyecto, desde una perspectiva técnica, económica y jurídica.

Externamente, el plan de empresa es una carta de presentación de nuestro proyecto, útil a diversos niveles: obtener financiación, optar a posibles subvenciones, convencer a un posible socio para que participe, captar los primeros clientes, etc.

¿Qué aspectos debe incluir un plan de empresa?

²³ www.finanzaspersonales.com.co › Trabajo y educación

Con carácter general, suele afirmarse que un plan de empresa debería contener una referencia suficiente de, al menos, los siguientes elementos:

- Producto o servicio que se ofrecerá (características diferenciadoras, ventajas competitivas, competencia, etc.
- Equipo de personas que conforman la empresa (habilidades, experiencia, titulaciones)
- Mercado (búsqueda del nicho de mercado correspondiente, debilidades y fortalezas de nuestros competidores, preferencias del cliente)
- Operativa ordinaria de producción y de gestión (gestión diaria, procesos, tecnología, etc.)
- Previsiones financieras y económicas del negocio (costes, ventas, etc.)
- Mecanismos de financiación puestos en juego

¿Cómo redactar un plan de empresa?

Antes de comenzar a desarrollar esta estructura, cabe señalar ciertas recomendaciones generales que los expertos suelen efectuar a la hora de redactar el plan de empresa:

- Cuidar la presentación
- Concisión (no parece recomendable ir más allá de las 25 a 30 páginas)
- Orden, coherencia y buena estructuración
- Integridad de la información (aunque con brevedad, deberían tratarse todos aquellos aspectos que permitan emitir un juicio completo sobre el proyecto)
- Precisión y rigor (los datos aportados deberían incluir aquellos elementos -citas, fuentes de información, etc.- que permitan contrastar la veracidad de lo que se lee)

- Eficacia y atractivo.²⁴

➤ **El entorno empresarial en la primera década del siglo XXI**

Durante la primera década del siglo XXI, el escenario en el cual se desarrollan las empresas se ha visto signado por tres fenómenos fundamentales: la *Globalización*, la *Economía del Conocimiento* y la *Revolución Tecnológica*. Estos son altamente interdependientes, y es por ello que se suele pensar que alguno de estos es más influyente que los otros dos o, incluso, que alguno de ellos es la causa fundamental de los otros dos. Sin embargo, lo que realmente ocurre es que, a pesar de tener orígenes independientes, los tres confluyen, se retroalimentan y potencian entre sí.

Globalización

Esta es una tendencia creciente a constituir y dinamizar un escenario mundial transaccional, con preponderancia sobre los espacios locales, a partir de la transformación y adaptación de estos últimos. Conlleva una disminución de barreras tales como las fronteras nacionales para los mercados, las empresas y las personas, sumada a una adaptación de las reglas de juego económicas locales para alinearlas con las de carácter más general (global).

Sus implicaciones tienen un efecto que se extiende más allá de lo meramente comercial, impactando también los ámbitos político, social y cultural de cada nación, de los grupos sociales e incluso de los individuos. El fenómeno de la Globalización viene alterando significativamente el entorno empresarial a partir de hechos como los siguientes:

²⁴ desarrollo-profesional.universia.es/emprendedores/crear-empresa/definicion/

- Una fuerte tendencia a la internacionalización de capitales financieros, comerciales e industriales, motivada por el interés de buscar nuevos escenarios, más amplios, de generar riqueza.
- La disminución gradual de las barreras geográficas, comerciales y arancelarias para el flujo de bienes, servicios, capitales, conocimiento y personas.
- Una ampliación de los mercados a los que se tiene acceso y en los que se debe competir.
- La distribución de procesos de producción y prestación de servicios con participación de personas ubicadas en diferentes lugares del mundo (deslocalización) y entre quienes existen pocas o ninguna jerarquía, lo que les permite colaborar al mismo nivel (colaboración horizontal).
- Tendencia a la homogenización en el lenguaje de los consumidores y sus hábitos de consumo.
- La creciente estandarización de productos, servicios, reglas de juego (normatividad) como respuesta a un mercado más amplio.

Economía del conocimiento

Pese a que la información y el conocimiento han sido siempre importantes para el desarrollo económico y social, en general, y para la gestión empresarial, en particular. El rápido avance y el incremento gradual de la penetración que las Tecnologías de la Información y la Comunicación han venido teniendo durante las últimas décadas (con mayor rapidez y fuerza durante la última), han llevado a enfatizar en el estudio de los hechos económicos asociados con estos temas y su impacto en la economía mundial.

Esta nueva realidad, de alcance global (aunque su impacto no es uniforme en todos los países ni en todas las regiones geográficas), se soporta en la información y el saber (y por ende

en las tecnologías utilizadas para su gestión) como factores clave para el diseño, la producción y la distribución de bienes y servicios. Esto promueve una transición desde la preponderancia de lo tangible hacia lo intangible, de los bienes materiales a los inmateriales, de una economía tradicional a una “nueva” economía: la *economía del conocimiento*, la cual se caracteriza principalmente por:

- La preponderancia de los bienes y servicios que son basados en la información y el conocimiento (por ejemplo *Software*, Consultoría, Informes de tendencias, servicios de información sobre temas especializados, bases de datos documentales, etc.).
- El incremento de la valoración de *activos intangibles* tales como patentes, marcas, información, tecnologías.
- Tendencia a desarrollar actividades productivas de carácter transnacional con su correspondiente impacto en los fenómenos económicos.
- El conocimiento como base de la creación de valor, la generación de riqueza, la productividad, la competitividad y el crecimiento económico (Castells, 2000).

Revolución Tecnológica

El tercer factor de cambio del entorno empresarial se encuentra estrechamente relacionado con los dos anteriores puesto que los nutre y potencia, es la denominada *Revolución Tecnológica*, motivada por los rápidos y significativos avances en el desarrollo de la infraestructura y las herramientas para la comunicación global y la gestión de estructuras complejas de información y conocimiento, que han generado a su vez un fuerte impacto en el alcance y los modos de ser, hacer e interactuar entre las personas.

Esta revolución, viene caracterizada por:

- Un desarrollo tecnológico rápido, accesible, convergente y orientado a la movilidad de las personas.
- Desarrollos tecnológicos que relativizan el tiempo y el espacio, en la medida en que permiten la interacción y la comunicación asíncrona entre personas situadas en lugares distintos, sin importar la distancia entre ellos.
- Una fuerte tendencia a la digitalización de cualquier tipo de información, referida tanto a hechos presentes como anteriores, facilitando así su almacenamiento, transmisión y procesamiento. Además, la información digitalizada suele organizarse en estructuras interactivas e interconectadas, compuestas por varios medios como textos, imágenes, sonido, video, etc. (hipermedias).
- La automatización de los procesos de producción basados en el control del comportamiento de dispositivos físicos y virtuales (interactivos).
- La estandarización global de canales y protocolos de comunicación que permiten la conformación de redes de alcance global (por ejemplo Internet, las redes de telefonía móvil y la televisión satelital) que hacen posible la interconexión de redes del ámbito local y nacional, y la conectividad móvil.
- Un incremento exponencial de la penetración de las tecnologías de Internet y la telefonía móvil, disponibles incluso para los estratos socioeconómicos más bajos, lo cual a su vez contribuye a una rápida disminución de sus tarifas.

2.3. Definición de términos

- ✓ **Actividad (de mejora).** Es la acción realizada por una persona en una fecha determinada para contribuir al cumplimiento de un proyecto de mejora.

- ✓ **Amenaza.** Es todo aquel evento del medio ambiente que de presentarse podría afectar negativamente los resultados estratégicos de la organización en forma significativa.
- ✓ **Apalancamiento financiero.** Nivel de financiación de una actividad comercial con préstamos con respecto al patrimonio neto, es decir el endeudamiento de una empresa con respecto a su estructura de capital.
- ✓ **Asociatividad.** Forma de organización que se da entre personas, organizaciones o países, en donde manteniendo su independencia jurídica y autonomía, deciden participar voluntariamente en un esfuerzo conjunto para el logro de un objetivo común.
- ✓ **Autosostenibilidad.** Situación en que se encuentra una persona u organización, cuando tiene la capacidad de cubrir el 100% de sus egresos, con ingresos que provienen del giro de su actividad, por lo cual no necesita subvenciones de ninguna naturaleza para operar.
- ✓ **Capital (de) riesgo.** Inversión en nuevas actividades comerciales, con grandes posibilidades de crecimiento y con un alto nivel riesgo que limita su acceso a los mercados de capitales.
- ✓ **Capital.** En su acepción general, es el dinero utilizado para manejar un negocio. En un sentido más estricto, se aplica a las acciones de una empresa (autorizadas y/o emitidas).
- ✓ **Carta de crédito.** Documento financiero emitido por un banco a pedido de un comprador (solicitante) para garantizar el pago al vendedor (beneficiario) si se cumplen los términos y condiciones. Suele contener una breve descripción de los bienes, los documentos necesarios, la fecha de expedición y la fecha de vencimiento, tras la cual no se efectuará el pago.
- ✓ **Cliente.** Adquiriente de un proceso, bien o servicio. No es "Beneficiario", ya que este último tiene un enfoque de paternalismo/asistencialismo.

- ✓ **Competitividad.** Capacidad de una persona, organización o país, para mantener sistemáticamente ventajas comparativas y/o competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.
- ✓ **Consultor.** Persona capacitada que brinda sus servicios para dar apoyo a una persona u organización en la identificación de problemas y sus posibles soluciones.
- ✓ **Debilidad.** Es todo aquel aspecto o actividad que realiza la organización con un bajo grado de eficiencia. La Debilidad está bajo el control de la propia organización.
- ✓ **Empresario.** Persona que asume los riesgos y retos necesarios para iniciar y desarrollar una actividad económica, que busca lograr objetivos en beneficio propio y de su entorno inmediato.
- ✓ **Estrategia empresarial.** Es el conjunto de conceptos y lineamientos que utiliza la organización para sobrevivir y crecer, y para obtener productividad en el presente y asegurar su sustentabilidad en el futuro.
- ✓ **Fortaleza.** Es todo aquel aspecto o actividad que realiza la organización con un alto grado de eficiencia. La Fortaleza está bajo el control de la organización.
- ✓ **Medio ambiente externo.** Es el conjunto de elementos y factores que se encuentran fuera de la organización con los que la organización interactúa de manera continua.
- ✓ **Medio ambiente interno.** Es el conjunto de elementos y factores que se encuentran dentro de la organización.
- ✓ **Mercado financiero.** Término general que hace referencia al amplio espectro de mercados en los que se compra y vende dinero e instrumentos financieros. Los mercados financieros comprenden los de divisas, bonos, bonos del Tesoro, capital social, futuros, opciones, depósitos bancarios, efectos comerciales, etc.

- ✓ **Mercado.** Es el lugar donde coinciden los clientes, los oferentes y los productos, actuales y potenciales.
- ✓ **Misión de negocio.** Es la razón de ser de una empresa o una organización que identifica claramente las Necesidades que satisface de sus clientes, los Productos o servicios que les ofrece y los Mercados a los que se dirige.
- ✓ **Objetivo estratégico.** Es el resultado cuantitativo vital más importante para que la organización necesita para sobrevivir y crecer. Los objetivos estratégicos se identifican en el mapeo estratégico. Un objetivo estratégico se puede medir por medio de uno o varios indicadores.
- ✓ **Obligación.** Bono con interés fijo garantizados por los activos de la compañía emisora (pueden tratarse de activos específicos o de los activos generales de la empresa). Las obligaciones se diferencian de los bonos ordinarios en que los últimos no tienen garantía. Las obligaciones se abonan, independientemente de que la empresa registre o no beneficios y en caso de liquidación, los titulares de obligaciones son reembolsados con los activos restantes antes que los titulares de bonos ordinarios. Las obligaciones pueden comprarse o venderse en la bolsa.
- ✓ **Oportunidad.** Es todo aquel evento del medio ambiente que de presentarse facilitaría que la organización logre más fácilmente sus objetivos estratégicos.
- ✓ **Plan estratégico.** Es el documento que concentra las directrices estratégicas, los objetivos estratégicos, los proyectos de mejora y las actividades a desarrollar en un tiempo determinado (generalmente un año calendario) para alcanzar la visión, la misión, la disciplina y los valores organizacionales.
- ✓ **Redes Empresariales.** Asociaciones de empresarios que proporcionan tanto una fuente de apoyo mutuo, como el potencial para formar vínculos cooperativos y desempeñar funciones de apoyo.

Generalmente, son articulaciones de la cadena productiva de un bien o servicio.

- ✓ **Sostenibilidad.** Situación en que se encuentra una persona u organización, cuando tiene la capacidad de cubrir el 100% de sus egresos, con recursos que pueden provenir de distintas fuentes, incluyendo subvenciones.
- ✓ **Subvención.** Beneficio en efectivo o en especie, que el estado u otro organismo otorga a una persona física o jurídica a título gratuito para que obligatoriamente lo emplee en aquella actividad económica para la que fue concedido, además de cumplir determinados requisitos.
- ✓ **Tablero de control.** Es un documento que le permite al Equipo Directivo calificar cuando menos una vez al mes el cumplimiento de los objetivos estratégicos contra los resultados reales.
- ✓ **Tecnología de Información.** Plataforma de servicios, basada fundamentalmente en la red mundial de internet y sus componentes de comercio y negocios electrónicos, que ayuda al empresario en sus actividades productivas, le facilita la administración, procesamiento y aprovechamiento de la información, tanto de origen interno como externo.
- ✓ **Tecnología.** Suma total de inventos, técnicas y conocimientos organizados de los que se disponen para realizar algún tipo de producto o servicio.
- ✓ **Unidad estratégica de negocio (UEN).** Es una pequeña organización que genera ingresos propios, que tiene sus propios productos, sus propios mercados, sus propios competidores, su propia estructura, y podría tener incluso su propia razón social.
- ✓ **Ventaja competitiva.** Condición favorable que obtienen las empresas al realizar actividades de manera más eficiente que sus competidores lo que se refleja en un costo inferior; o realizarlas de una

forma peculiar que les permite crear un mayor valor para los compradores y obtener un sobreprecio.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

Existe incidencia significativa entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

2.4.2. Hipótesis Específicas:

Hipótesis Especifica 1

Existe incidencia significativa entre los factores asociados al acceso al crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis Especifica 2

Existe incidencia significativa entre las tasas de interés y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis Especifica 3

Existe incidencia significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

2.5. Variables.

2.5.1. Definición conceptual de las variables

Variable Independiente

Los créditos financieros: Crédito o contrato de crédito es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Variable Dependiente

Desarrollo empresarial: Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.

2.5.2. Definición operacional de la variable

Variable Independiente: Los créditos financieros

- Rotación de cartera
- Índice de morosidad
- Cartera de riesgo
- Gastos de provisión
- Cobertura de riesgo
- Créditos castigados

Variable Dependiente

Definición Operacional: Desarrollo empresarial

- Valores, hábitos y costumbres.

- Capital humano.
- Conocimiento del medioambiente empresarial
- Relación con los proveedores
- Relación con los consumidores y clientes
- Relación con la comunidad
- Relación con las entidades promotoras y reguladoras del estado

2.5.3. Operacionalización de las variables.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Créditos financieros (V.I)	Factores asociados al acceso al crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Cultura crediticia - Solicitud de créditos - Obtención de créditos de instituciones financieras - Contar con los requisitos necesarios - Calidad en el servicio
	Tasa de interés	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de la tasa de interés - Consideración de que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión y crecimiento - Consideración que las entidades financieras ven como un riesgo invertir en las Mypes
	Utilidad del crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Utilidad del crédito obtenido - El crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad - Volvería a solicitar crédito
Desarrollo empresarial (V.D.)	Decisiones de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Antigüedad en el ámbito empresarial - Limitado acceso al financiamiento - Contar con registro contable - Rentabilidad de la empresa - Problemas antes de solicitar un crédito
	Capacidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Dificultades después de recibir el financiamiento - Utilidad del crédito - Finalidad del crédito - Cambios percibidos por el crédito obtenido

	Competitividad	<ul style="list-style-type: none">- Apoyo para mejorar el negocio- Limitada capacidad financiera- Percepción de la competitividad de la empresa
--	----------------	---

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Nivel de la Investigación

3.1.1. Tipo de Investigación.

El tipo de investigación que se propuso fue aplicada basada en el método cualitativo porque; utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas del problema de investigación, probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.²⁵

3.1.2. Nivel de Investigación.

La presente investigación fue de nivel Descriptivo, dado que este tipo de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.²⁶

²⁵ ÁVILA, R. Metodología de la Investigación. Lima – Perú: Editorial estudios y ediciones R.A, 2001.

²⁶ Caballero A. (2000). Metodología de la Investigación Científica. Lima – Perú: Editorial UDEGRAF S.A., pág.34

3.2. Descripción del ámbito de la investigación.

El estudio se realizó en el distrito de Salas Guadalupe de la ciudad de Ica, el periodo corresponderá los meses de Agosto a Noviembre del año 2016.

3.3. Población y Muestra de la Investigación.

3.3.1. Población.

El estudio comprendió a los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas Guadalupe, ciudad de Ica, que según registros de la municipalidad distrital de Guadalupe, estos ascienden a 280.²⁷

3.3.2. Muestra.

La muestra resultante a encuestar fue de 163 micros y pequeños empresarios del distrito de Salas.

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{E^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

v Dónde:

z = Grado de confiabilidad (95 %)

p = Número de éxitos (0.50)

q = Número de fracasos (0.50)

N = Población =280

E = Margen de error = 5%

n= 163

²⁷ www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2015/Ica/.../estudio_ica_1.pdf

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.

3.4.1. Técnicas.

Para la recolección de datos se propone la utilización de las siguientes técnicas: Técnica de la encuesta.²⁸

3.4.2. Instrumentos.

El cuestionario será un instrumento auto administrado. El cuestionario solamente es un instrumento, una herramienta para recolectar datos con la finalidad de utilizarlos en una investigación. Primero debemos tener claro qué tipo de investigación queremos realizar, para entonces poder determinar si nos puede resultar útil aplicar un cuestionario.²⁹

3.5. Validez y confiabilidad de los instrumentos.

3.5.1. Validez.

En lo que respecta a la validez se utilizará el coeficiente alfa de Cronbach, Se trata de un índice de consistencia interna que toma valores entre 0 y 1 y que sirve para comprobar si el instrumento que se está evaluando recopila información defectuosa y por tanto nos llevaría a conclusiones equivocadas o si se trata de un instrumento fiable que hace mediciones estables y consistentes.

3.5.2. Confiabilidad.

Se debe en primera instancia, revisar cómo ha sido utilizada previamente las variables en otras investigaciones. Para luego, sobre la base de la anterior revisión, elaborar otro instrumento, en el cual, sea posible medir la variable. Como paso siguiente, se procede a consultar con los investigadores especializados en el tema de estudio, con el fin de evaluar la veracidad del instrumento.

²⁸ Caballero, A. (2000) Metodología de la Investigación Científica. Lima – Perú: Editorial UDEGRAF S.A.

²⁹ Martínez, F. (2002) El cuestionario. Un instrumento para la investigación en las ciencias sociales. Barcelona: Laertes Psicopedagogía.

Posteriormente, se hace una selección de los ítems, consecuentemente extrayéndose una muestra probabilística de ítems. Luego, se aplican los ítems y se hace una correlación de los resultados entre ellos, haciéndose estimaciones estadísticas, con la finalidad de comprobar si la muestra es representativa o no.

3.6. Plan para la recolección y procesamiento de datos.

Conocimiento de las normas para la elaboración del proyecto de tesis de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Alas Peruanas.

Determinación del tema de investigación, teniendo en cuenta la materia Administrativa.

- Elaboración del documento preliminar o borrador de trabajo.
- Formulación de los problemas de investigación, objetivos e hipótesis.
- Selección y operacionalización de variables de manera conceptual y operativa
- Elaboración del marco teórico, tomando en cuenta las variables de investigación.
- Diseño y aplicación de una prueba piloto para determinar la viabilidad de los instrumentos
- Obtención de los datos mediante aplicación de los instrumentos de obtención de datos en el trabajo de campo.
- Tabulación, sistematización y análisis de datos mediante la aplicación de las técnicas estadísticas correspondientes.
- Pruebas de Hipótesis: Chi cuadrado
- Conclusiones y recomendaciones.
- Elaboración, documento final.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS

4.1. Validez y Confiabilidad de los Instrumentos

Tabla Nº 1. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.817	24

Tabla Nº 2. Estadísticas de total de elementos

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1. ¿Considera usted que tiene cultura crediticia	41.23	42.164	.364	.798
2. ¿En algún momento ha solicitado micro créditos?	41.70	44.779	0.000	.818
3. ¿Ha obtenido créditos instituciones financieras?	41.66	43.758	.364	.809
4. Al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad financiera	41.47	42.238	.433	.797
5. El servicio que brinda la entidad financiera fue:	41.28	42.769	.272	.804
6. ¿Evalúa usted la tasa de interés al momento de sacar un crédito?	39.89	32.679	.560	.734
7. ¿Considera usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión y	40.99	44.420	.025	.820

crecimiento?				
8. ¿Considera usted que las entidades financieras ven como un riesgo invertir en las Mypes?	41.46	44.176	.074	.817
9. En que fue invertido el crédito que ud obtuvo	41.51	42.239	.466	.796
10. ¿El crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	41.70	44.779	0.000	.818
11. ¿Volvería a solicitar crédito?	41.61	43.573	.293	.808
12. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?	40.18	42.139	.072	.829
13. ¿Considera usted que una de las causas del fracaso de las Mypes es el limitado acceso al financiamiento?	41.51	45.548	-.174	.829
14. ¿Tiene usted libros registros contables?	40.90	44.168	.085	.816
15. ¿Considera usted que su empresa es rentable?	41.70	44.779	0.000	.818
16. ¿Qué tipo de problemas presentaba la empresa antes de solicitar el crédito?	40.42	36.652	.560	.754
17. ¿Qué tipo de problemas presenta la empresa después de aprobado el crédito?	40.18	46.917	-.307	.845
18. ¿El crédito fue realmente útil?	41.61	44.302	.102	.816

19. ¿Con que finalidad y para que utilizó el crédito?	40.42	43.467	.087	.817
20. ¿Qué cambió percibió en su empresa a partir de la obtención del crédito?	39.26	31.785	.508	.743
21. ¿A qué tipo de mercado va dirigido sus productos?	41.65	44.797	-.022	.819
22. ¿Qué tipo de apoyo necesitaría actualmente para mejorar su negocio?	39.82	34.719	.336	.787
23. ¿Cuál considera usted que su limitada capacidad financiera sea por algunos de los siguientes aspectos:	38.35	32.402	.321	.802
24. ¿Considera usted que su empresa es competitiva?	41.61	44.202	.133	.814

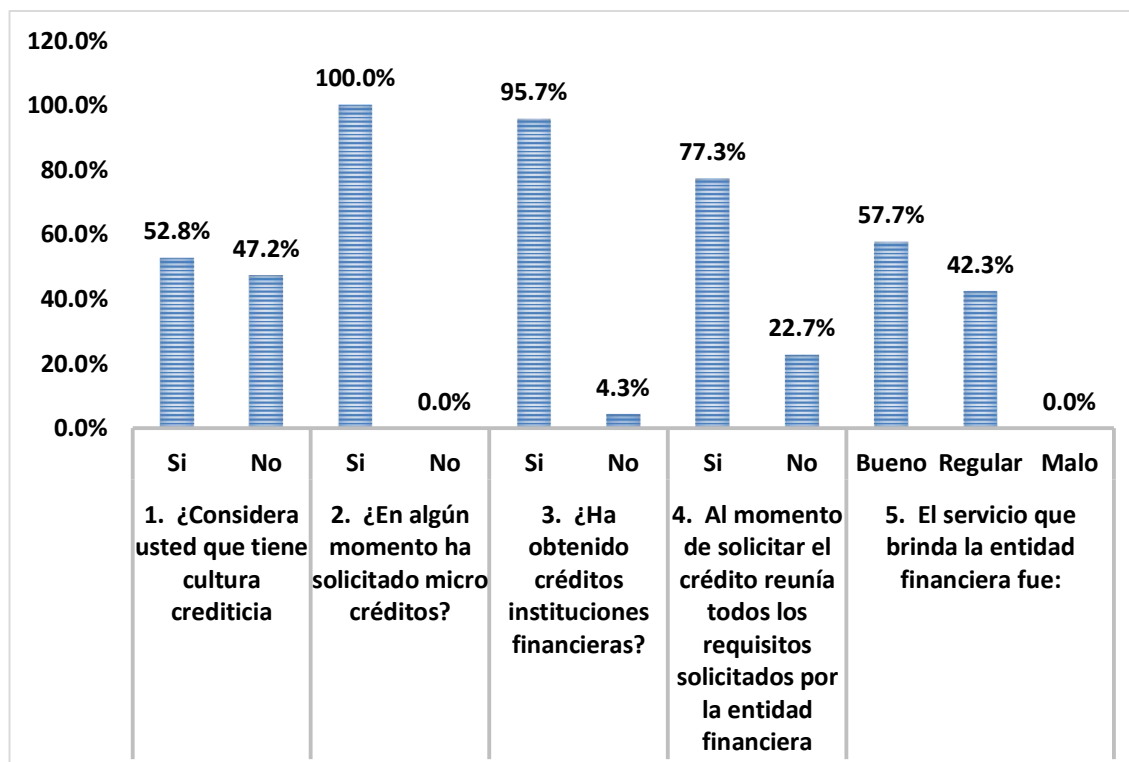
4.2. Presentación de resultados

TABLA N° 3. Factores asociados al acceso del crédito financiero

Factores asociados al acceso al crédito		N	%
1. ¿Considera usted que tiene cultura crediticia	Si	86	52.8%
	No	77	47.2%
2. ¿En algún momento ha solicitado micro créditos?	Si	163	100.0%
	No	0	0.0%
3. ¿Ha obtenido créditos instituciones financieras?	Si	156	95.7%
	No	7	4.3%
4. Al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad financiera	Si	126	77.3%
	No	37	22.7%
5. El servicio que brinda la entidad financiera fue:	Bueno	94	57.7%
	Regular	69	42.3%
	Malo	0	0.0%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°1. Factores asociados al acceso del crédito financiero



Fuente: Tabla N°3
Elaboración propia

Interpretación.

De la encuesta realizada se tiene los siguientes resultados

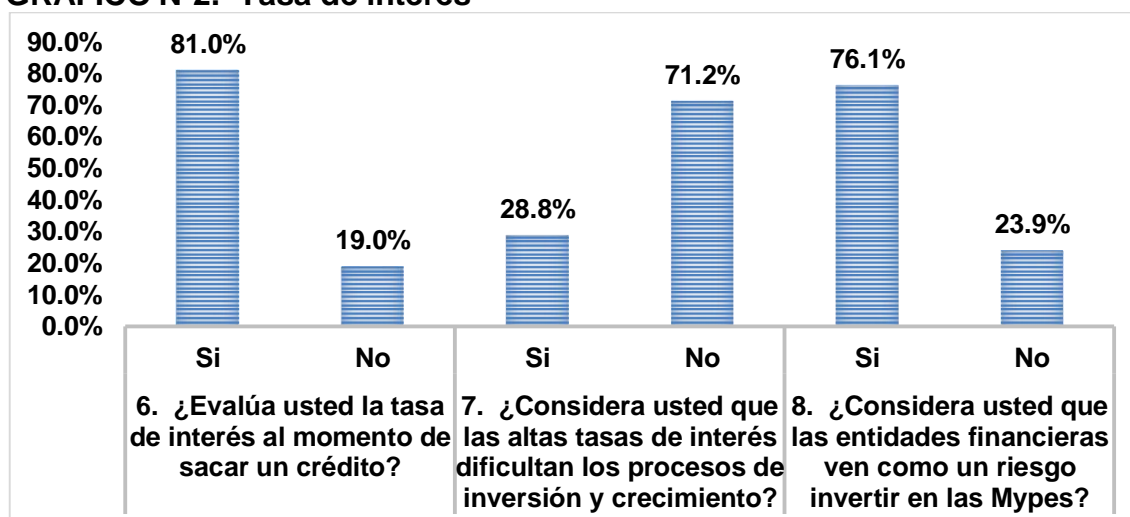
- En relación a la pregunta si usted tiene cultura crediticia el 52.8%, manifestó que sí la tiene y el 47.2% estableció que no.
- En relación a la pregunta si en algún momento ha solicitado micro créditos el 100% de los encuestados manifestó que si ha solicitado alguna vez.
- En cuanto a si ha obtenido créditos en instituciones financieras, el 95.7%, dijo que sí.
- En relación a si al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad financiera, el 77.3% de los encuestados dijo que si y un 22.7% manifestó que no cumplía con los requisitos.
- En cuanto a la calidad del servicio que brindado por la entidad financiera el 57.7%, dijo que fue bueno, también el 42.3% estableció que fue regular.

TABLA N° 4. Tasa de Interés

Tasa de Interés		N	%
6. ¿Evalúa usted la tasa de interés al momento de sacar un crédito?	Si	132	81.0%
	No	31	19.0%
7. ¿Considera usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión y crecimiento?	Si	47	28.8%
	No	116	71.2%
8. ¿Considera usted que las entidades financieras ven como un riesgo invertir en las Mypes?	Si	124	76.1%
	No	39	23.9%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°2. Tasa de interés



Fuente: Tabla N°4
Elaboración propia

Interpretación.

De la encuesta realizada se tiene los siguientes resultados:

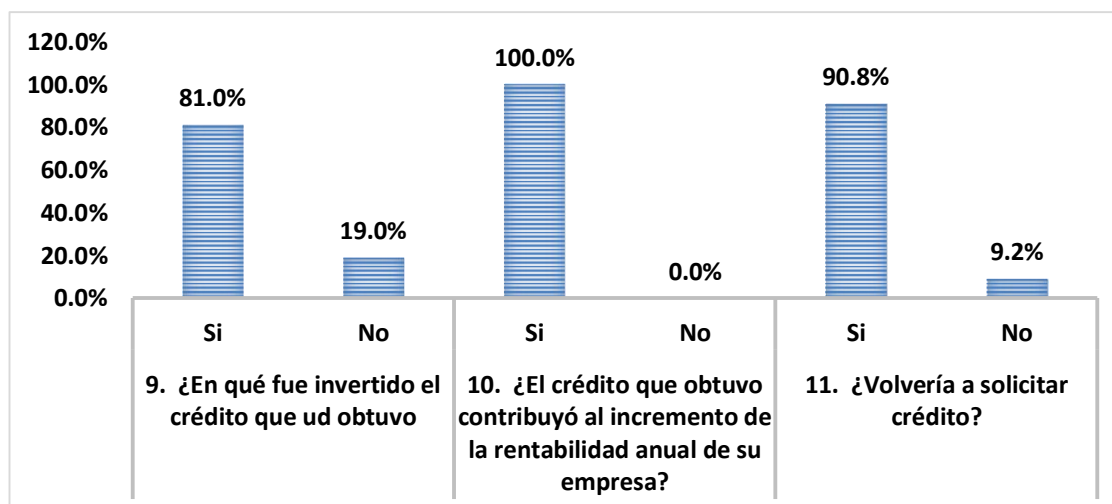
- En relación a si evalúa usted la tasa de interés al momento de sacar un crédito, el 81.0% de encuestados dijo que si, y el 19.0% manifestó que no.
- En cuanto a si considera usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión y crecimiento, el 71.2% manifestó que no y el 28.8% dijo que sí.
- En relación a si considera usted que las entidades financieras ven como un riesgo invertir en las Mypes, el 76.1% de los encuestados dio que si y el 23.9% manifestó que no.

TABLA N° 5. Utilidad del crédito financiero

Utilidad del crédito financiero		N	%
9. En qué fue invertido el crédito que Ud. obtuvo	Capital de trabajo	38	23.3%
	Mantenimiento y/o ampliación del local	47	28.8%
	Activos Fijos	32	19.6%
	Programa de capacitación	0	0.0%
	Otros	46	28.2%
10. ¿El crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	Si	163	100.0%
	No	0	0.0%
11. ¿Volvería a solicitar crédito?	Si	148	90.8%
	No	15	9.2%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°3.



Fuente: Tabla N°5
Elaboración propia

Interpretación.

De la encuesta realizada se tiene los siguientes resultados:

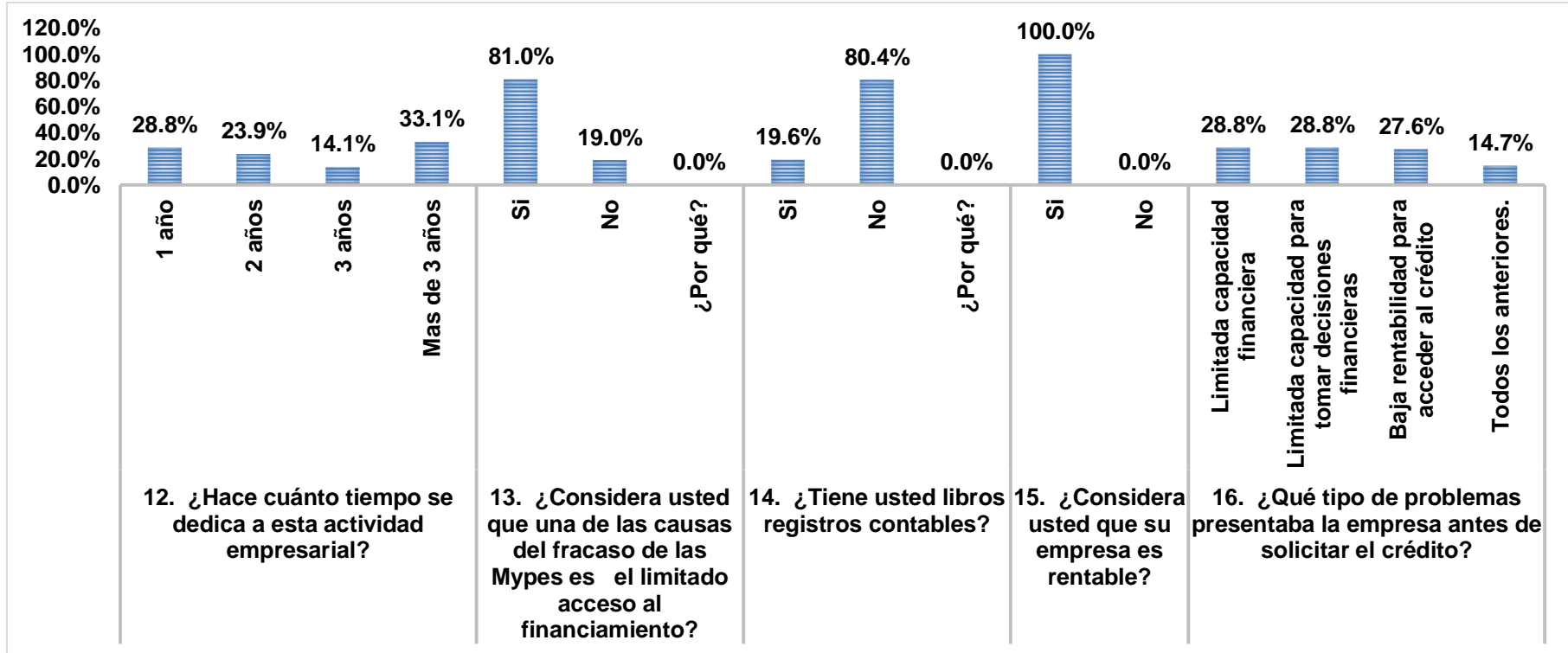
- A la pregunta en qué fue invertido el crédito que Ud. obtuvo, el 28.8% manifestó que en mantenimiento y/o ampliación del local, un 28.2% dijo en que otros, es decir compras fuera del negocio, un 23.3% estableció que como capital de trabajo, y un 19.6% preciso que en activos fijos.
- A la pregunta si el crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, el 100% de los encuestados dijo que sí.
- En relación a la pregunta si volvería a solicitar crédito, el 90.8% de los encuestados manifestó que sí.

TABLA Nº 6. Decisiones de financiamiento

Decisiones de financiamiento		N	%
12. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?	1 año	47	28.8%
	2 años	39	23.9%
	3 años	23	14.1%
	Más de 3 años	54	33.1%
13. ¿Considera usted que una de las causas del fracaso de las Mypes es el limitado acceso al financiamiento?	Si	132	81.0%
	No	31	19.0%
	¿Por qué?	0	0.0%
14. ¿Tiene usted libros registros contables?	Si	32	19.6%
	No	131	80.4%
	¿Por qué?	0	0.0%
15. ¿Considera usted que su empresa es rentable?	Si	163	100.0%
	No	0	0.0%
16. ¿Qué tipo de problemas presentaba la empresa antes de solicitar el crédito?	Limitada capacidad financiera	47	28.8%
	Limitada capacidad para tomar decisiones financieras	47	28.8%
	Baja rentabilidad para acceder al crédito	45	27.6%
	Todos los anteriores.	24	14.7%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°4. Decisiones de financiamiento



Fuente: Tabla N°6
Elaboración propia

Interpretación.

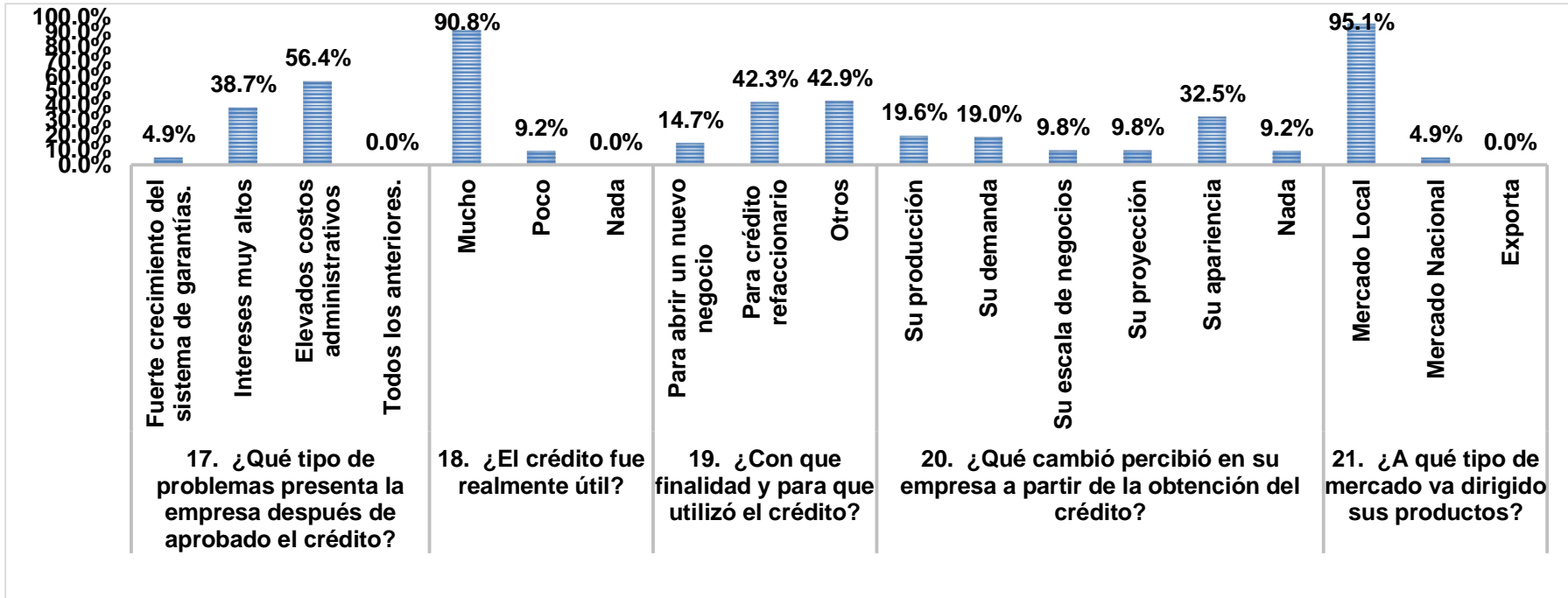
- A la pregunta, hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial, el 33.1% de los encuestados dijo que más de tres años, el 28.8% estableció que un año, el 23.9% manifestó 3 años.
- A la pregunta si considera que una de las causas del fracaso de las Mypes es el limitado acceso al financiamiento, el 81% de los encuestados dijo que si, y un 19% dijo que no está de acuerdo con esta pregunta.
- En relación a si tiene libros registros contables, el 80.4% de los encuestados dijo que si los posee, y un 19.6% dijo que no.
- En relación a si considera usted que su empresa es rentable, el 100% de los encuestados dijo que sí.
- .En relación al tipo de problema que presentaba la empresa antes de solicitar el crédito, el 28.8% dijo que capacidad financiera limitada, otro 28.8% estableció que limitada capacidad para tomar decisiones financieras, también un 27.6% de encuestados manifestó que baja rentabilidad para acceder al crédito.

TABLA Nº 7. Capacidad financiera

Capacidad financiera		N	%
17. ¿Qué tipo de problemas presenta la empresa después de aprobado el crédito?	Fuerte crecimiento del sistema de garantías.	8	4.9%
	Intereses muy altos	63	38.7%
	Elevados costos administrativos	92	56.4%
	Todos los anteriores.	0	0.0%
18. ¿El crédito fue realmente útil?	Mucho	148	90.8%
	Poco	15	9.2%
	Nada	0	0.0%
19. ¿Con que finalidad y para que utilizó el crédito?	Para abrir un nuevo negocio	24	14.7%
	Para crédito refaccionario	69	42.3%
	Otros	70	42.9%
20. ¿Qué cambio percibió en su empresa a partir de la obtención del crédito?	Su producción	32	19.6%
	Su demanda	31	19.0%
	Su escala de negocios	16	9.8%
	Su proyección	16	9.8%
	Su apariencia	53	32.5%
21. ¿A qué tipo de mercado va dirigido sus productos?	Mercado Local	155	95.1%
	Mercado Nacional	8	4.9%
	Exporta	0	0.0%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°5. Capacidad financiera



Fuente: Tabla N°7
Elaboración propia

Interpretación.

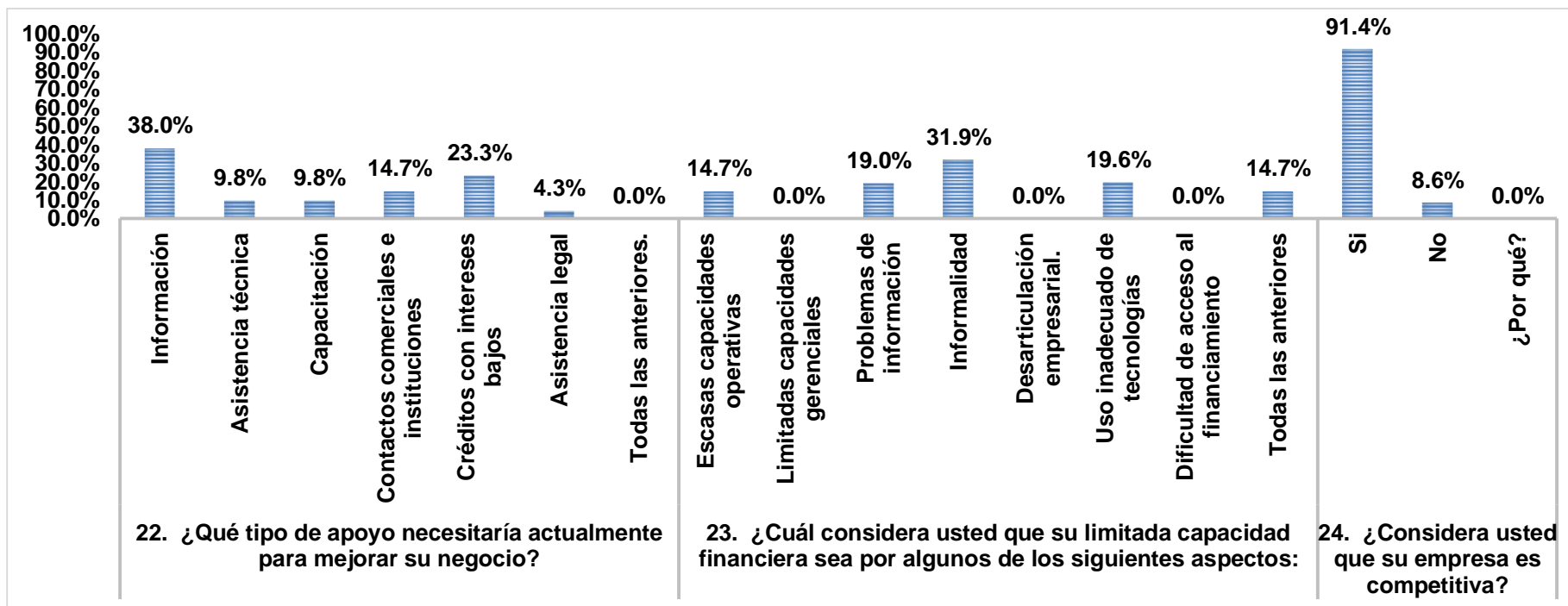
- A la pregunta acerca de que tipo de problemas presenta la empresa después de aprobado el crédito, el 56.4% de los encuestados dijo que costos administrativos muy elevados, y un 38.7% dijo intereses muy elevados.
- En relación a si el crédito fue realmente útil, el 90.8% de los encuestados dijo mucho y un 9.2% de ellos dijo que poco.
- En cuanto que finalidad y para qué utilizó el crédito, el 42.9% de encuestados dijo que otros (construcción de una ambiente de la casa, compra de ropa, amortizar cuotas de electrodomésticos, para pagos de letras de consumo).
- En relación a qué cambio percibió en su empresa a partir de la obtención del crédito, el 32.5% dijo su apariencia, su producción 19.6%, su demanda 19.0%, su escala de negocios, 9.8%, su proyección 9.8%.
- En relación a qué tipo de mercado va dirigido sus productos, el 95.1%, manifestó que mercado local, y un 4.9% mercado nacional.

TABLA Nº 8. Competitividad

Competitividad		N	%
22. ¿Qué tipo de apoyo necesitaría actualmente para mejorar su negocio?	Información	62	38.0%
	Asistencia técnica	16	9.8%
	Capacitación	16	9.8%
	Contactos comerciales e instituciones	24	14.7%
	Créditos con intereses bajos	38	23.3%
	Asistencia legal	7	4.3%
	Todas las anteriores.	0	0.0%
	23. ¿Cuál considera usted que su limitada capacidad financiera sea por algunos de los siguientes aspectos:	Escasas capacidades operativas	24
Limitadas capacidades gerenciales		0	0.0%
Problemas de información		31	19.0%
Informalidad		52	31.9%
Desarticulación empresarial.		0	0.0%
Uso inadecuado de tecnologías		32	19.6%
Dificultad de acceso al financiamiento		0	0.0%
Todas las anteriores		24	14.7%
24. ¿Considera usted que su empresa es competitiva?	Si	149	91.4%
	No	14	8.6%
	¿Por qué?	0	0.0%

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

GRÁFICO N°6. Competitividad



Fuente: Tabla N°8
Elaboración propia

Interpretación

- En relación a qué tipo de apoyo necesitaría actualmente para mejorar su negocio, 38.0% dijo que información, el 23.3% manifestó que créditos con intereses bajos, el 14.7% dijo que contactos comerciales e institucionales y un 9.8% dijo capacitación y asistencia técnica.
- Considera que su limitada capacidad financiera sea por algunos de los siguientes aspectos: el 31.9% dijo que la informalidad, el 19.6% manifestó que uso inadecuado de tecnologías, el 19.0% problemas de información, el 14.7% escasas capacidades operativas.
- A la pregunta si considera que su empresa es competitiva, el 91.4% manifestó que si, y el 8.6% dijo que no.

4.3. Prueba de Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica N° 01

Hipótesis alterna (Ha).

Existe incidencia significativa entre los factores asociados al acceso del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis alterna (Ho).

No existe incidencia significativa entre los factores asociados al acceso del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Nivel de Significación

El nivel de significación será 0.05 es decir $\alpha=0.05$

Estadístico de prueba.

Regla de decisión

Entonces para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta la hipótesis de investigación Ha y se rechaza la hipótesis nula Ho. Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta la hipótesis de Investigación Ho y se rechaza la hipótesis nula Ho.

Decisión

La hipótesis planteó la incidencia de los factores asociados al acceso del crédito financiero con el desarrollo empresarial, la Tabla 7 se aprecia la asociación encontrada entre ambas variables y el resultado encontrado fue de 0,000 lo que hace significativa la relación, al ser menor que $p=0.05$ se acepta hipótesis alterna.

Conclusión.

Por tanto, se comprueba la hipótesis. Es decir, que hay relación significativa entre factores asociados al acceso del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Tabla 6

		Desarrollo empresarial							
		Si		No		¿Por qué?		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Factores asociados al acceso del crédito	Sí	149	100.0%	7	50.0%	0	0.0%	156	95.7%
	No	0	0.0%	7	50.0%	0	0.0%	7	4.3%
	Total	149	100.0%	14	100.0%	0	0.0%	163	100.0%

Tabla 7

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	77,843	1	.000
N de casos válidos	163		

Hipótesis Específica N° 02

Hipótesis alterna (Ha).

Existe incidencia significativa entre las tasas de interés y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis alterna (Ho).

No existe incidencia significativa entre las tasas de interés y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Nivel de Significación.

El nivel de significación será 0.05 es decir $\alpha=0.05$

Estadístico de prueba.

Regla de decisión

Entonces para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta la hipótesis de investigación Ha y se rechaza la hipótesis nula Ho. Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta la hipótesis de Investigación Ho y se rechaza la hipótesis nula Ho.

Decisión

La hipótesis planteó la incidencia de la tasa de interés con el desarrollo empresarial, en la Tabla 9 aprecia la asociación encontrada entre ambas variables fue de 0,013 lo que hace significativa la relación, al ser menor que $p=0.05$ se acepta hipótesis alterna.

Conclusión.

Por tanto, se comprueba la hipótesis. Es decir, que hay relación significativa entre la tasa de interés y el desarrollo empresarial de los

micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Tabla 8

		DESARROLLO EMPRESARIAL							
		Si		No		¿Por qué?		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Tasa de Interés	Si	47	31.5%	0	0.0%	0	0.0%	47	28.8%
	No	102	68.5%	14	100.0%	0	0.0%	116	71.2%
	Total	149	100.0%	14	100.0%	0	0.0%	163	100.0%

Tabla 9

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	6,205	1	.013
N de casos válidos	163		

Hipótesis Específica N° 03

Hipótesis alterna (Ha).

Existe incidencia significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis alterna (Ho).

No existe incidencia significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Nivel de Significación.

El nivel de significación será 0.05 es decir $\alpha=0.05$

Estadístico de prueba.

Regla de decisión

Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta la hipótesis de investigación Ha y se rechaza la hipótesis nula Ho. Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta la hipótesis de Investigación Ho y se rechaza la hipótesis nula Ho.

Decisión

La hipótesis planteó la influencia de utilidad del crédito financiero con el desarrollo empresarial, la Tabla 11 la asociación encontrada entre ambas variables fue de 0,000 lo que hace significativa la relación, al ser menor que $p=0.05$ se acepta hipótesis alterna.

Conclusión.

Por tanto, se comprueba la hipótesis. Es decir, que hay relación significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Tabla 10

		DESARROLLO EMPRESARIAL							
		Si		No		¿Por qué?		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Utilidad del crédito	Si	148	99.3%	9	64.3%	0	0.0%	157	96.3%
	No	1	.7%	5	35.7%	0	0.0%	6	3.7%
	Total	149	100.0%	14	100.0%	0	0.0%	163	100.0%

Tabla 11**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	44,326	1	.000
N de casos válidos	163		

4.4. Prueba de Hipótesis General

Comprobación de hipótesis

En la comprobación de la hipótesis general se procedió a realizar la prueba del chi cuadrado con cada indicador de la variable créditos y desarrollo empresarial.

Hipótesis alterna (Ha).

Existe incidencia significativa entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Hipótesis alterna (Ho).

No existe incidencia significativa entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Nivel de Significación.

El nivel de significación será 0.05 es decir $\alpha=0.05$

Estadístico de prueba.

Regla de decisión

Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta Ha y se rechaza Ho. Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05, se acepta Ho y se rechaza Ha.

Decisión

La hipótesis planteó la incidencia de los créditos financieros y el desarrollo empresarial, la Tabla 13 se establece que la asociación encontrada entre ambas variables fue de 0,000 lo que hace significativa la incidencia, al ser menor que $p=0.05$ se acepta hipótesis alterna.

Conclusión.

Por tanto, se comprueba la hipótesis. Es decir, que hay relación significativa entre el crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.

Tabla 12

		DESARROLLO EMPRESARIAL							
		Si		No		¿Por qué?		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
CRÉDITOS	Si	140	94.0%	5	35.7%	0	0.0%	145	89.0%
	No	9	6.0%	9	64.3%	0	0.0%	18	11.0%
	Total	149	100.0%	14	100.0%	0	0.0%	163	100.0%

Tabla 13

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	44,196	1	.000
N de casos válidos	163		

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión

En el presente trabajo de investigación se encontró incidencia entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial, entre los principales resultados se obtuvo los siguientes: El 52.8% tiene cultura crediticia, y el 47.2% estableció que no la tiene, el 100% de los encuestados manifestó que si ha solicitado alguna vez créditos, el 95.7%, dijo haber obtenido créditos de una institución bancaria; el 77.3% de los encuestados al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad financiera, el 81.0% de encuestados dijo que si evalúa usted la tasa de interés al momento de sacar un crédito y el 19.0% manifestó que no, factores importantes para alcanzar el desarrollo empresarial.

El problema en este trabajo de investigación radica en la falta de desarrollo de las Mypes. Dicha situación se configura en la falta de economía (altos costos y mínimos beneficios), falta de eficiencia (inadecuada racionalización de recursos), falta de efectividad (falta de cumplimiento de metas y objetivos), falta de mejora continua (no existen programas de cambios cualitativos y cuantitativos) y falta competitividad (como consecuencia de lo antes indicado). Esta situación configura una falta de ampliación de las empresas únicas, falta de ampliación en cuanto a establecimientos anexos, falta de diversificación de los productos y servicios, etc. Ahora bien, el tema de los costos de transacción tiene

varias aristas, algunas relativas a las entidades financieras y otras al usuario del crédito.

En el caso de las entidades financieras, en particular las bancas comerciales, al aplicar la tecnología convencional de crédito, basada en alto nivel de información del cliente, alta relación de colaterales por monto pactado y análisis técnicos de la capacidad de pago, se tiene que incurrir en costos de transacción adicionales para servir eficientemente a los mercados rurales. Por otro lado, las entidades financieras no bancarias, principalmente cooperativas e Instituciones Micro-financieras a pesar de su relativamente mayor inserción en los procesos locales aún tienen un peso mayor de su actividad en las principales ciudades de los países de Centroamérica. Sin embargo, existen experiencias exitosas en la aplicación de tecnologías de crédito rural y un número creciente de MYPES que están incursionando en las zonas rurales, aun con problemas en la débil estructuración legal e institucional de la intermediación financiera para entidades no bancarias. Los costos de transacción para el usuario del crédito constituyen una carga adicional en el acceso al dinero y como tal un obstáculo para aumentar la demanda efectiva. Los costos adicionales a las tasas de interés nominales incluyen costos por comisiones de desembolso, costos legales más altos por el registro de propiedad, tanto por el costo de transporte y comunicaciones como por la debilidad de sus garantías.³⁰

Según FUNDAPYME (2002), las PYMEs, consideran que el segundo principal obstáculo para el desarrollo de este sector empresarial, es el acceso al crédito. Según este estudio, los principales factores que inciden en este obstáculo son las tasas de interés, sistema de garantías y requisitos exigidos por los bancos.⁷ En el presente capítulo se trata de profundizar en el análisis de la oferta de crédito bancario a las PYMEs, desde la perspectiva de los empresarios y empresarias del sector PYMEs. En el primer apartado, se presentan los aspectos metodológicos del capítulo. Se describen las PYMEs entrevistadas, el rubro en que se

³⁰ www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf

desempeñan, y además se da a conocer el proceso de entrevista desde el contacto con los empresarios y empresarias hasta finalizar la misma. En el segundo apartado se identifican los obstáculos, que en opinión de las empresarias y empresarios de las PYMEs, son limitantes al acceso al crédito a las PYMEs. Se hacen tres divisiones, aspectos atribuibles a la oferta de crédito, a la demanda y al entorno. En el tercer apartado, se presentan la opinión general de los entrevistados y las entrevistadas sobre el bajo nivel de demanda de crédito, del sector empresarial en estudio. En el cuarto apartado se presentan las recomendaciones brindadas por los empresarios y empresarias de las PYMEs para mejorar el acceso al crédito de ese sector empresarial.³¹

Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse. Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financiero por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras. Desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez provoca desconfianza de todos los socios. No cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuanto seria la proyección para un determinado tiempo.³²

³¹ www.uca.edu.sv/deptos/.../media/.../bf3a02_tesisdemandadecreditobancarioapymes.p...

³² tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/.../Miguel%20Ángel%20Rengifo%20Arias.pd...

CONCLUSIONES

Se concluye que:

- Existe incidencia significativa entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016. Según el valor $p= 0.000$ obtenido, resulta ser menor al 5% permitido, lo cual resulta ser significativo. Es decir se establece que el 94% de entrevistados dijo que los créditos incidieron en su desarrollo empresarial. Además el 6% manifestó que no hubo tal incidencia.
- Existe incidencia significativa entre los factores asociados al acceso del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito desalas, ciudad de Ica, periodo 2016. Según el valor $p= 0.000$ obtenido el cual resulta ser menor al 5% permitido, del cual resulta ser significativo. Es decir se establece que el 100% de encuestados estableció estar de acuerdo que los factores asociados al crédito inciden en el desarrollo empresarial.
- Existe incidencia significativa entre las tasas de interés y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios. Según el valor $p= 0.013$ obtenido, resulta ser menor al 5% permitido, lo cual resulta ser significativo. Es decir se establece que el 68.5% de encuestados que dijo no estar de acuerdo con las tasas de interés, estas incidieron en su desarrollo empresarial.
- Existe incidencia significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios. Según el valor $p= 0.000$ obtenido el cual resulta ser menor al 5% permitido, lo cual resulta ser significativo. Es decir se establece que el 94.0% de los encuestados manifestó que los créditos otorgados incidieron positivamente en su desarrollo empresarial y un 6.0% de ellos dijo que no incidió favorablemente.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los micros y pequeños empresarios, tengan en cuenta elementos de evaluación, análisis e interpretación de los estados financieros: como los ratios financieros (de liquidez, solvencia y rentabilidad); asimismo factores de riesgo y la tasa de retorno requerida antes de tomar decisiones de inversión.
Para ello la superintendencia nacional administración tributaria y las facultades de administración y contabilidad de las universidades de la región juegan un papel importante.
- Se recomienda desarrollar una cultura financiera y la base para desarrollarla siempre partirá por tener claro los conceptos de ahorro, presupuesto y crédito en sus diferentes modalidades, así como conocer al sistema financiero y hoy con una variable muy importante a la cual no le damos la importancia necesaria el ahorro previsional.
- Desarrollar la capacidad de evaluación de las tasa de interés antes de sacar un crédito y saber elegir un crédito es de gran importancia. Sin embargo, para optar por el que se ajuste a sus necesidades es necesario que conozca los elementos que influyen en el costo del financiamiento, y las tasas de interés son el rubro por el que debería comenzar a comparar productos financieros.
- Se recomienda no sacar un crédito para usarlo en actividades ajenas al negocio, un crédito, bien utilizado es una herramienta poderosa que nos ayuda a lograr nuestros objetivos. Entender cuáles son nuestras condiciones para acceder al crédito es fundamental para que resulte ser un apoyo útil y permanente de desarrollo empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliográficas

- ÁVILA, R. Metodología de la Investigación. Lima – Perú: Editorial estudios y ediciones R.A, 2001.
- CABALLERO A. (2000). Metodología de la Investigación Científica. Lima – Perú: Editorial UDEGRAF S.A., pág.3
- MARTÍNEZ, F. (2002) El cuestionario. Un instrumento para la investigación en las ciencias sociales. Barcelona: Laertes Psicopedagogía
- CHIAVENATTO, I. (1992). Administración de Recursos Humanos. México: Mc Graw-Hill.
- Flores, S. (2013). *La utilización del leasing y su influencia en la competitividad de las micro y pequeñas empresas manufactureras y de servicios, de la provincia de Ica, 2013..* (Tesis para obtener el grado académico de maestro en Gestión Empresarial) Universidad Alas Peruanas. Ica-Perú, 2013.

Referencias bibliográficas de internet

- gestion.pe/.../todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680
- www.mep.pe/prestamos-bancarios-para-emprendedores-en-el-peru/
- www.bolsahoy.com/financiera/credito-financiero.html
- https://es.over-blog.com/Que_es_el_desarrollo_empresarial-1228321767-art173750.h...
- <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf?sequence=>
- www.uca.edu.sv/deptos/.../media/.../bf3a02_tesisdemandadecreditobancarioapymes.p...
- www.unithomasmore.edu.ni/tesis/Paola%20Regina%20Monje%20García.pdf
- www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/342/1/ferrer_tr.pdf

- pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1329/ECO_034.pdf?sequence=1
- tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/.../169/.../TL_SanchezNeyraJair_RomeroToctoGian.p...
- erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520140702072630.pdf
- www.todoprestamos.com/prestamos/credito/
- www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/.../diferenciaprestamoycredito.html
- www.finanzasparatodos.es/.../productosbancariosfinanciacion/prestamospersonales.ht...emprendedor.pe › Finanzas
- gestion.pe/.../compare-online-intereses-que-cobran-entidades-financieras-sus-creditos-...
- nfo.bbva.com › ... › Noticias › Entradas › Educación › Educación financiera
- gestion.pe/tu-dinero/que-evalua-banco-otorgar-prestamo-emprendedor-2153386
- mundonegocio.pe/como-una-empresa-puede-ser-sujeta-decredito/
- www.byexpert.net/desarrollo/
- capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa
- www.gerencie.com/estrategias-corporativas-de-desarrollo-empresarial.html
- www.finanzaspersonales.com.co › Trabajo y educación
- desarrollo-profesional.universia.es/emprendedores/crear-empresa/definicion/
- metodos-comunicacion.sociales.uba.ar/files/2014/04/Hernandez-Sampieri-Cap-1.pdf

ANEXOS

1. MATRIZ DE CONSISTENCIA: “LOS CRÉDITOS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL DISTRITO DE GUADALUPE, CIUDAD DE ICA, PERIODO 2016”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema General ¿En qué medida los créditos financieros inciden en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?</p> <p>Problemas Secundarios</p> <p>Problema Secundario 1 ¿De qué manera los factores asociados al acceso del crédito financiero inciden en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?</p> <p>Problema Secundario 2 ¿De qué manera las tasas de interés inciden en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?</p> <p>Problema Secundario 3 ¿De qué medida la utilidad del crédito financiero incide en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016?</p>	<p>Objetivos General. Determinar la incidencia que existe entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>Objetivo Específico 1 Analizar la incidencia de los factores asociados al acceso del crédito financiero en el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Objetivo Específico 2 Analizar la incidencia de las tasas de interés en el desarrollo empresarial de las MYPES del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Objetivo Específico 3 Determinar la incidencia que existe entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p>	<p>Hipótesis General Existe incidencia significativa entre los créditos financieros y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>Hipótesis Específica 1 Existe incidencia significativa entre los factores asociados al acceso del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Hipótesis Específica 2 Existe incidencia significativa entre las tasas de interés y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p> <p>Hipótesis Específica 3 Existe incidencia significativa entre la utilidad del crédito financiero y el desarrollo empresarial de los micros y pequeños empresarios del distrito de Salas, ciudad de Ica, periodo 2016.</p>	<p>V.I Crédito financiero</p> <p>V.D. Desarrollo empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Factores asociados al acceso del crédito - Tasas de interés - Utilidad del crédito - Decisiones de financiamiento - Capacidad financiera - Acceso al crédito

2. CUESTIONARIO



ENCUESTA: "LOS CRÉDITOS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL DISTRITO DE SALAS, CIUDAD DE ICA, PERIODO 2016"

Elige una, y sólo UNA respuesta para cada pregunta y coloca un ASPA sobre la alternativa que corresponde a tu respuesta

Créditos

Factores asociados al acceso al crédito financiero

1. ¿Considera usted que tiene cultura crediticia
 - a) Si
 - b) No

2. ¿En algún momento ha solicitado micro créditos?
 - a) Si
 - b) No

3. ¿Ha obtenido créditos en instituciones financieras?
 - a) Si
 - b) No

4. Al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad financiera
 - a) Si
 - b) No

5. El servicio que brinda la entidad financiera fue:
 - a) Bueno
 - b) Regular
 - c) Malo

Tasa de interés

6. ¿Evalúa usted la tasa de interés al momento de sacar un crédito?

a) Si

b) No

7. ¿Considera usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión y crecimiento?

a) Si

b) No

8. ¿Considera usted que las entidades financieras ven como un riesgo invertir en las Mypes?

a) Si

b) No

Utilidad del crédito financiero

9. En que fue invertido el crédito que ud obtuvo

a) Capital de trabajo

b) Mantenimiento y/o ampliación del local

c) Activos fijos

d) Programa de capacitación

e) Otros.- Especificar.....

10. ¿El crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

a) Si

b) No

11. ¿Volvería a solicitar crédito?

a) Si

b) No

Utilidad del crédito

Decisiones de financiamiento

12. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

- a) 01 año
- b) 02 años
- c) 03 años
- a) Más de 3 años

13. ¿Considera usted que una de las causas del fracaso de las Mypes es el limitado acceso al financiamiento?

- a) Si
- b) No

¿Por qué?.....

14. ¿Tiene usted libros registros contables?

a) Si

b) No ¿Por qué?.....

15. ¿Considera usted que su empresa es rentable?

- a) Si
- b) No

16. ¿Qué tipo de problemas presentaba la empresa antes de solicitar el crédito?

- a) Limitada capacidad financiera
- b) Limitada capacidad para tomar decisiones financieras
- c) Baja rentabilidad para acceder al crédito
- d) Todos los anteriores

Capacidad financiera

17. ¿Qué tipo de problemas presenta la empresa después de aprobado el crédito?

- a) Fuerte crecimiento del sistema de garantías

- b) Intereses muy altos
- c) Elevados costos administrativos
- d) Todos los anteriores

18. ¿El crédito fue realmente útil?

- a) Mucho
- b) Poco
- c) Nada

19. ¿Con qué finalidad y para qué utilizó el crédito?

- a) Para abrir un nuevo negocio
- b) Para crédito refaccionario
- c) Otros

20. ¿Qué cambio percibió en su empresa a partir de la obtención del crédito?

- a) Su producción
- b) Su demanda
- c) Su escala de negocios
- d) Su proyección
- e) Su apariencia
- f) Nada

21. ¿A qué tipo de mercado va dirigido sus productos?

- a) Mercado local
- b) Mercado nacional
- c) Exporta

Competitividad

22. ¿Qué tipo de apoyo necesitaría actualmente para mejorar su negocio?

- a) Información
- b) Asistencia técnica

- c) Capacitación
- d) Contactos comerciales e institucionales
- e) Créditos con interese bajos
- f) Asistencia legal
- g) Todas las anteriores

23. ¿Cuál considera usted que su limitada capacidad financiera sea por algunos de los siguientes aspectos:

- a) Escasas capacidades operativas.
- b) Limitadas capacidades gerenciales.
- c) Problemas de información.
- d) Informalidad.
- e) Desarticulación empresarial.
- f) Uso inadecuado de tecnologías.
- g) Dificultad de acceso al financiamiento.
- h) Todas las anteriores

24. ¿Considera usted que su empresa es competitiva?

- a) Si
- b) No ¿Por qué?.....

Gracias por su colaboración....