



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN



FACULTAD DE ECONOMÍA E. A. P. ECONOMÍA

TESIS:

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

**GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO PARA EL
DESARROLLO DE LAS MYPES PRODUCTORAS
DE PRENDAS DE VESTIR DE LA CIUDAD DE
HUÁNUCO: 2015.**

BACHILLERES:

- **DÁVILA MARTEL, DAVID.**
- **PRIMO ISIDRO, DEILY DALINA.**
- **CCOSI ESPINOZA, JULIO ANTONIO.**

**HUÁNUCO- PERÚ
2016**

Dedicatoria:

A Dios por guiarnos espiritualmente; a nuestros padres por su amor incondicional y a nuestras familias por su apoyo y confianza que nos brindaron.

Agradecimiento:

A la institución que nos formó y nos dio las capacidades necesarias para ser profesionales competitivos en nuestro contexto; a los docentes que con sus sabios consejos supieron guiarnos por su dedicación y guía en la realización de la presente investigación; a los trabajadores de las Mypes productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco que nos facilitaron los datos para realizar la presente investigación.

RESUMEN

En nuestro país, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas han tomado mucha importancia en los últimos años, debido a que es fuente principal de ingresos de las empresas y trabajadores. Las estadísticas reportan que las micro y pequeñas empresas tienen una gran capacidad de generación de empleos, la Población Económicamente Activa (PEA) participa aproximadamente en un 87%, se ha convertido en el principal centro de atención para la economía, porque dinamiza la economía local, adquiriendo cada vez mayor fuerza logrando ser un motor generador de riqueza y bienestar.

La hipótesis general que guio nuestra investigación fue: “La Gestión del Financiamiento influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015”

Para la presente investigación se tomaron como población a las 15 MYPES que vienen laborando en la ciudad de Huánuco con un promedio de 04 trabajadores cada empresa los que hacen un total de 60 personas que nos darán la información primaria y para ello se elaboró un cuestionario.

Los métodos que se utilizaron en la presente investigación fueron: el DEDUCTIVO que tuvo como técnica la revisión documental y como instrumento se usaron las fichas bibliográficas, Hemerográficas y de resumen; el INDUCTIVO que tuvo relación con la técnica de la estadística descriptiva y como instrumento la encuesta (cuestionario); el ANÁLISIS también uso como técnica a la estadística descriptiva y como instrumento se tuvo los cuadros comparativos. La SÍNTESIS,

fue cuando se utilizó la técnica del resumen y como instrumento se utilizó las fichas de resumen.

Una de las conclusiones de nuestra investigación, fue que se demostró que existe una alta tasa de necesidad de contar con liquidez para las Mype, ya que carecen de insumos y para adquisición de bienes de capital para lo cual hacen una gestión del financiamiento donde los requisitos y la legalidad de la empresa es fundamental, todo ello les permite cumplir con los pedidos realizados por los clientes generándose así el desarrollo económico de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015”

SUMMARY:

In our country, Micro, Small and Medium Enterprises have become very important in recent years, because it is the main source of income for companies and workers. Statistics show that micro and small enterprises have a large capacity to generate jobs, the Economically Active Population (EAP) participates in approximately 87%, has become the main center of attention for the economy, because it dynamizes the local economy , Acquiring more and more force, being able to be a generator of wealth and well-being.

The general hypothesis that guided our research was: "Financing Management has a direct influence on the development of the MYPES producing garments in the city of Huánuco: 2015"

For the present investigation the 15 MYPES that were working in the city of Huánuco were taken as population with an average of 04 workers each company that make a total of 60 people who will give us the primary information and for this a questionnaire was elaborated.

The methods that were used in the present investigation were: the DEDUCTIVE that had as documentary review technique and used as bibliographical, Hemerographic and abstract fact sheets; The INDUCTIVE one that had relation with the technique of the descriptive statistic and as instrument the survey (questionnaire); The ANALYSIS also used as a technique to descriptive statistics and as instrument had the comparative tables. Synthesis was when the technique of the abstract was used and as an instrument was used the summary sheets.

One of the conclusions of our investigation was that it was demonstrated that there is a high rate of need for liquidity for the Mype, since they lack inputs and for acquiring capital goods, for which they manage the financing where the requirements And the legality of the company is fundamental, all this allows them to fulfill the orders made by the customers, thus generating the economic development of the MYPES producing garments of the city of Huánuco: 2015.

INTRODUCCIÓN

La tesis titulada: “Gestión del financiamiento para el desarrollo de las Mypes productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015”, trata de buscar la relación de dependencia que existe entre las diferentes actividades que realizan los dueños de las Mypes productoras de prendas de vestir en el área de Gestión del financiamiento con la finalidad de lograr un desarrollo económico el mismo que se vara reflejado en las utilidades y los beneficios económicos durante el año 2015.

Es importante para poder dar a conocer a la sociedad huanuqueña la problemática que atraviesan las Mypes y así tomar posibles correcciones en la gestión del financiamiento desde que inicia sus labores económicas hasta el momento en que se convierte en una Mype madura.

El objetivo general que guio nuestra investigación fue: “Analizar la Gestión del Financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015”. Los objetivos específicos fueron: a. Describir la determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. b. Precisar la relación de la búsqueda de información de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. c. Precisar la forma de la elección del proveedor financiero, de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. d. Establecer sobre la documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. e. Detallar la relación de la evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. f. Precisar las formas de aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015. g. Describir sobre el pago del crédito de la gestión del

financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.

Las razones por la cual se justificó la presente investigación fueron: a. La región de Huánuco se caracteriza por contar con un potencial económico para desarrollar las actividades empresariales, especialmente en la ciudad de Huánuco, sin embargo los recursos Financieros no son utilizados eficientemente a pesar de contar con una creciente demanda de servicios financieros. b. Existe la necesidad de contar con recursos financieros para poder desarrollarse como empresa, especialmente durante los primeros años de iniciación de las MYPES, de allí el estudio de esta problemática. c. Se depende en el futuro de una oferta de Financiamiento, porque cada año se observa que la población se traslada a la ciudad y se requieren de nuevos emprendimientos o MYPES que generen nuevos puestos de trabajo. d. Es por ello que nos interesa conocer la situación de la gestión del financiamiento en dicha ciudad y a partir de los resultados del trabajo, se pretende elaborar lineamientos que ayuden en la construcción de políticas públicas buscando el beneficio de los empresarios de Huánuco ya que la planeación del desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir, generara servicios de calidad y mayor dinamismo económico en beneficio de la población.

La investigación en el Capítulo I trata sobre el problema de investigación, en el capítulo II se presenta el marco teórico que nos permitió conceptualizar las variables en estudio, el capítulo III trata sobre la metodología implementada para poder demostrar la hipótesis, en el capítulo IV se presentan los resultados obtenidos de las fuentes primarias y secundarias, al final se plantean las conclusiones y sugerencias.

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	03
SUMARY	04
INTRODUCCIÓN	07
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.	16
1.1 Descripción del problema de investigación	16
1.2 Formulación del problema	22
1.2.1 Problema general	22
1.2.2 Problemas específicos	22
1.3 Objetivos	24
1.3.1 Objetivo general	24
1.3.2 Objetivos específicos	24
1.4. Hipótesis	25
1.4.1 Hipótesis general	25
1.4.2 Hipótesis específicas	25
1.5. Variables e indicadores	27
1.6. Justificación e importancia	28
1.7. Limitaciones	29
CAPITULO II: MARCO TEORICO.	30
2.1 Antecedentes de la investigación	30
2.2 Bases teóricas	32
2.2.1 Variable 1	32
2.2.2 Variable 2	60
2.3 Definición de términos básicos	67
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO.	72
3.1 Tipo de investigación	72
3.2 Nivel investigación	72
3.3 Enfoque de Investigación	73
3.4 Diseño de Investigación	73
3.5 Universo Población y muestra	74
3.6 Métodos	75
3.7 Técnicas de la Investigación	77
3.8 Instrumentos de la Investigación	77
3.9 Técnicas de recolección y Tratamientos de datos	78

CAPITULO IV: RESULTADOS	79
4.1 Resultado de las variables.	79
4.1.1 Análisis e interpretación de resultados de las Variables	79
4.2. Comprobación de hipótesis	139
CONCLUSIONES	144
SUGERENCIAS	146
BIBLIOGRAFÍA	147
ANEXOS	148

LISTA DE CUADROS

N°	NOMBRE DEL CUADRO	PAG.
01	CARACTERIZACIÓN DE TIPOS DE EMPRESAS POR RANGO DE VENTAS, NÚMERO DE TRABAJADORES Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.	64
02	CATEGORÍA DE EMPRESAS.	66
03	APOYO FINANCIERO EN FORMA RÁPIDA Y OPORTUNA.	79
04	EVALUACIÓN DE LA NECESIDAD DE DINERO.	80
05	LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE PUEDE TENER UN NEGOCIO PRESENTAN DOS DIMENSIONES: TEMPORALIDAD (TAMBIÉN CONOCIDO COMO PLAZO) Y MONEDA (SOLES O DÓLARES).	81
06	APOYO FINANCIERO DE CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO.	82
07	CARACTERÍSTICAS DE LA NECESIDAD PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO.	83
08	APOYO FINANCIERO QUE UNA EMPRESA PUEDA REQUERIR ES UTILIZADO PARA FINANCIAR LOS ACTIVOS O CAPITAL DE TRABAJO	84
09	PLAZO DEL APOYO FINANCIERO DETERMINADO A PARTIR DE LA ELABORACIÓN DE UN FLUJO DE CAJA	85
10	MONTO NECESARIO PARA AFRONTAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE SE QUIEREN CUBRIR.	86
11	CONOCIMIENTO DEL FINANCIAMIENTO COMO POSIBILIDAD DEL LEASING.	87
12	USO DE LAS MYPE PRODUCTORAS DE LA CARTA FIANZA Y LOS SEGUROS DE EXPORTACIÓN.	88
13	CONOCIMIENTO DE LAS MYPES A DÓNDE RECURRIR PARA OBTENER EL APOYO FINANCIERO.	89
14	BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN ACERCA DE QUIÉNES OFRECEN EL PRODUCTO QUE NECESITO Y EN QUÉ CONDICIONES LO HACEN.	90
15	BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN POR LAS MYPES PARA COMPARAR Y TOMAR LA MEJOR DECISIÓN.	91
16	ACCESO DE LAS MYPES: VÍA INTERNET A LAS PÁGINAS WEB DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.	92
17	VISITA DE LAS MYPES A LAS OFICINAS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA RECABAR INFORMACIÓN.	93
18	LOGRO DE LAS MYPES EN LA ELECCIÓN A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE ACUDIRÉ EN BUSCA DE LOS FONDOS REQUERIDOS.	94
19	ELECCIÓN DE LAS MYPES PARA IR DONDE COBRAN MÁS BARATO.	95
20	EVALUACIÓN DE LAS MYPES EN LA DIFERENCIA ENTRE TASAS PARA ELEGIR A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA.	96
21	ELECCIÓN DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA TENIENDO EN CUENTA EL COSTO DEL CRÉDITO Y LA RAPIDEZ DEL SERVICIO.	97
22	ELECCIÓN DE LAS MYPES Y LA INSTITUCIÓN FINANCIERA PRESTATARIA QUE VA CON SUS PREFERENCIAS PERSONALES.	98
23	LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS NECESITAN INFORMACIÓN PARA EVALUAR LA SOLICITUD DE CRÉDITO.	99
24	OTORGAMIENTO DE LA INFORMACIÓN MÍNIMA NECESARIA QUE SE DEBE CONTAR PARA GESTIONAR UN CRÉDITO DE CAPITAL DE TRABAJO.	100
25	LA INSTITUCIÓN FINANCIERA NECESITA INFORMACIÓN.	101

26	PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN O DOCUMENTACIÓN ADICIONAL, QUE LA ENTIDAD FINANCIERA CONSIDERA RELEVANTE PARA LA OPERACIÓN ESPECÍFICA QUE ESTÁ EVALUANDO.	102
27	CONOCIMIENTO QUE REQUIERE TENER EL BANCO VA DE LA MANO DE LA CANTIDAD DE INFORMACIÓN QUE PUEDA REUNIR.	103
28	LA ENTIDAD FINANCIERA BUSCARÁ INFORMACIÓN DE CARÁCTER CUALITATIVO (NO NUMÉRICO).	104
29	LO ANTERIOR LE PERMITIRÁ CONOCER ANTECEDENTES DE CUMPLIMIENTO (O INCUMPLIMIENTO) CON PROVEEDORES E INSTITUCIONES.	105
30	ASIMISMO LA EXPERIENCIA DE LOS DUEÑOS DEL NEGOCIO.	106
31	ADEMÁS LA CARTERA DE CLIENTES Y AÑOS DE PERMANENCIA EN EL NEGOCIO.	107
32	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO SE PONDRÁ ESPECIAL ATENCIÓN A LA SITUACIÓN IMPERANTE EN LA ECONOMÍA.	108
33	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO, BÁSICAMENTE EL BALANCE GENERAL Y EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.	109
34	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCARA EN LA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE EFECTIVO, LA QUE SE MIDE A TRAVÉS DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO.	110
35	UN PUNTO EN EL QUE PONE ESPECIAL CUIDADO EL BANCO ES EN DETERMINAR CON EXACTITUD EL MONTO DE VENTAS.	111
36	ADEMÁS EL BANCO OBSERVA, LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA Y EL PROCESO PRODUCTIVO.	112
37	UNO DE LOS MAYORES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS SOLICITANTES ES EL TIEMPO QUE DEMORA LA ENTIDAD EN EVALUAR Y APROBAR (O EVENTUALMENTE, EN DENEGAR) EL PRÉSTAMO.	113
38	A VECES SE APRUEBA MI CRÉDITO SOLICITADO SIN GARANTÍAS.	114
39	LA MAYORÍA DE LAS VECES LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO ES CON GARANTÍAS.	115
40	LA EMPRESA QUE RECIBIÓ EL CRÉDITO, SI PAGA EL DINERO RECIBIDO EN FORMA OPORTUNA Y SIN RETRASOS LE PERMITIRÁ:	116
41	UTILIZO EL DINERO RECIBIDO PARA EL FIN SOLICITADO.	117
42	TRATO DE NO ATRASARME EN EL PAGO DE LAS CUOTAS.	118
43	INDIQUE EL N° DE TRABAJADORES QUE TIENE SU EMPRESA:	119
44	CUÁL ES EL MONTO INVERTIDO EN TOTAL EN SU EMPRESA:	120
45	SUS PAGOS DE IMPUESTOS (ANUAL) DE SU EMPRESA ES:	121
46	INDIQUE LA FORMA DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA QUE TIENE SU EMPRESA.	122
47	MARQUE EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO QUE TIENE SU EMPRESA:	123
48	DIGA CUÁL DE LOS REQUISITOS CUMPLE SU EMPRESA:	124
49	FUENTE PRINCIPAL DE FINANCIAMIENTO PARA INICIAR MI NEGOCIO	125
50	SI SU FINANCIAMIENTO FUE EXTERNO CUALES FUERON LOS MONTOS.	126
51	¿CUÁLES FUERON LOS REQUISITOS SOLICITADOS?	127
52	¿REQUIERE UD. ACTUALMENTE DE FINANCIAMIENTOS?	128
53	DE DONDE PROVIENE SU FINANCIAMIENTO ACTUAL:	129

54	¿CUÁLES SON LOS MONTOS REQUERIDOS?	130
55	¿PARA QUÉ UTILIZARÍA SU NUEVO PRÉSTAMO?	131
56	¿CUÁLES FUE EL PLAZO OBTENIDO?	132
57	¿CUÁL FUE LA TASA ANUAL PACTADA?	133
58	SU AMORTIZACIÓN FUE:	134
59	LAS GARANTÍAS QUE LE SOLICITARON FUERON:	135
60	CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES MOTIVOS QUE GENERARON EL RECHAZO DE SUS SOLICITUDES DE CRÉDITO	136
61	¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO EN LA ACTUALIDAD?	137
62	¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS PARA CUMPLIR LOS REQUISITOS DE INFORMACIÓN EXIGIDA?	138

LISTA DE GRÁFICOS

N°	NOMBRE DEL GRAFICO	PAG.
01	SE OBTUVO APOYO FINANCIERO EN FORMA RÁPIDA Y OPORTUNA	79
02	SE PUDO EVALUAR SI REALMENTE NECESITA EL DINERO.	80
03	LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE PUEDE TENER UN NEGOCIO PRESENTAN DOS DIMENSIONES: TEMPORALIDAD (TAMBIÉN CONOCIDO COMO PLAZO) Y MONEDA (SOLES O DÓLARES)	81
04	SE REQUIERE APOYO FINANCIERO DE CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO	82
05	SE TUVO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DE LA NECESIDAD PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO	83
06	EL APOYO FINANCIERO QUE UNA EMPRESA PUEDA REQUERIR ES UTILIZADO PARA FINANCIAR LOS ACTIVOS O CAPITAL DE TRABAJO	84
07	EL PLAZO DEL APOYO FINANCIERO DEBE DETERMINARSE A PARTIR DE LA ELABORACIÓN DE UN FLUJO DE CAJA	85
08	EL MONTO DEBE SER ABSOLUTAMENTE NECESARIO PARA AFRONTAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE SE QUIEREN CUBRIR	86
09	CONOZCO EN EL FINANCIAMIENTO LA POSIBILIDAD DEL LEASING	87
10	PARA LAS MYPE LOS PRODUCTOS MÁS UTILIZADOS SON LA CARTA FIANZA Y LOS SEGUROS DE EXPORTACIÓN	88
11	SÉ A DÓNDE RECURRIR PARA OBTENER EL APOYO FINANCIERO	89
12	BUSQUE INFORMACIÓN ACERCA DE QUIÉNES OFRECEN EL PRODUCTO QUE NECESITO Y EN QUÉ CONDICIONES LO HACEN.	90
13	BUSQUE INFORMACIÓN PARA COMPARAR Y TOMAR LA MEJOR DECISIÓN	91
14	ACCEDÍ VÍA INTERNET A LAS PÁGINAS WEB DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	92
15	VISITE LAS OFICINAS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA RECABAR INFORMACIÓN	93
16	LOGRE ELEGIR A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE ACUDIRÉ EN BUSCA DE LOS FONDOS REQUERIDOS	94
17	MI ELECCIÓN FUE IR DONDE COBRAN MÁS BARATO	95
18	EVALUÉ LA DIFERENCIA ENTRE TASAS PARA ELEGIR A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	96
19	ELEGÍ LA INSTITUCIÓN FINANCIERA TENIENDO EN CUENTA EL COSTO DEL CRÉDITO Y LA RAPIDEZ DEL SERVICIO	97
20	LA ELECCIÓN POR LA INSTITUCIÓN FINANCIERA PRESTATARIA VA CON SUS PREFERENCIAS PERSONALES	98
21	LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS NECESITAN INFORMACIÓN PARA EVALUAR LA SOLICITUD DE CRÉDITO	99
22	OTORGUE LA INFORMACIÓN MÍNIMA NECESARIA QUE SE DEBE CONTAR PARA GESTIONAR UN CRÉDITO DE CAPITAL DE TRABAJO	100
23	LA INSTITUCIÓN FINANCIERA NECESITA INFORMACIÓN	101
24	SE PRESENTA INFORMACIÓN O DOCUMENTACIÓN ADICIONAL, QUE LA ENTIDAD FINANCIERA CONSIDERA RELEVANTE PARA LA OPERACIÓN ESPECÍFICA QUE ESTÁ EVALUANDO	102
25	EL CONOCIMIENTO QUE REQUIERE TENER EL BANCO VA DE LA MANO DE LA CANTIDAD DE INFORMACIÓN QUE PUEDA REUNIR	103
26	LA ENTIDAD FINANCIERA BUSCARÁ INFORMACIÓN DE CARÁCTER CUALITATIVO (NO NUMÉRICO)	104

27	LO ANTERIOR LE PERMITA CONOCER ANTECEDENTES DE CUMPLIMIENTO (O INCUMPLIMIENTO) CON PROVEEDORES E INSTITUCIONES ¹⁰⁶	105
28	ASIMISMO LA EXPERIENCIA DE LOS DUEÑOS DEL NEGOCIO	106
29	ADEMÁS LA CARTERA DE CLIENTES Y AÑOS DE PERMANENCIA EN EL NEGOCIO	107
30	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO SE PONDRÁ ESPECIAL ATENCIÓN A LA SITUACIÓN IMPERANTE EN LA ECONOMÍA	108
31	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO, BÁSICAMENTE EL BALANCE GENERAL Y EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	109
32	PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCARA EN LA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE EFECTIVO, LA QUE SE MIDE A TRAVÉS DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO	110
33	UN PUNTO EN EL QUE PONE ESPECIAL CUIDADO EL BANCO ES EN DETERMINAR CON EXACTITUD EL MONTO DE VENTAS	111
34	ADEMÁS EL BANCO OBSERVA, LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA Y EL PROCESO PRODUCTIVO	112
35	UNO DE LOS MAYORES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS SOLICITANTES ES EL TIEMPO QUE DEMORA LA ENTIDAD EN EVALUAR Y APROBAR (O EVENTUALMENTE, EN DENEGAR) EL PRÉSTAMO	113
36	A VECES SE APRUEBA MI CRÉDITO SOLICITADO SIN GARANTÍAS	114
37	LA MAYORÍA DE LAS VECES LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO ES CON GARANTÍAS	115
38	LA EMPRESA QUE RECIBIÓ EL CRÉDITO, SI PAGA EL DINERO RECIBIDO EN FORMA OPORTUNA Y SIN RETRASOS LE PERMITIRÁ:	116
39	UTILIZO EL DINERO RECIBIDO PARA EL FIN SOLICITADO	117
40	TRATO DE NO ATRASARME EN EL PAGO DE LAS CUOTAS	118
41	INDIQUE EL N° DE TRABAJADORES QUE TIENE SU EMPRESA:	119
42	CUÁL ES EL MONTO INVERTIDO EN TOTAL EN SU EMPRESA:	120
43	SUS PAGOS DE IMPUESTOS (ANUAL) DE SU EMPRESA ES:	121
44	INDIQUE LA FORMA DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA QUE TIENE SU EMPRESA	122
45	MARQUE EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO QUE TIENE SU EMPRESA:	123
46	DIGA CUÁL DE LOS REQUISITOS CUMPLE SU EMPRESA:	124
47	CUÁL FUE LA PRINCIPAL FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA INICIAR SU NEGOCIO?	125
48	SI SU FINANCIAMIENTO FUE EXTERNO: CUALES FUERON LOS MONTOS	126
49	¿CUÁLES FUERON LOS REQUISITOS SOLICITADOS?	127
50	¿REQUIERE UD. ACTUALMENTE DE FINANCIAMIENTOS?	128
51	DE DONDE PROVIENE SU FINANCIAMIENTO ACTUAL	129
52	¿CUÁLES SON LOS MONTOS REQUERIDOS?	130
53	¿PARA QUÉ UTILIZARÍA SU NUEVO PRÉSTAMO?	131
54	¿CUÁLES FUE EL PLAZO OBTENIDO?	132
55	¿CUÁL FUE LA TASA ANUAL PACTADA	133
56	SU AMORTIZACIÓN FUE	134
57	LAS GARANTÍAS QUE LE SOLICITARON FUERON:	135
58	¿CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES MOTIVOS QUE GENERARON EL RECHAZO DE SUS SOLICITUDES DE CRÉDITO?	136
59	¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO EN LA ACTUALIDAD?	137
60	¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS PARA CUMPLIR LOS REQUISITOS DE INFORMACIÓN EXIGIDA?	138

CAPITULO I:

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Las nuevas tendencias de los negocios, los cambios vertiginosos que conlleva la Globalización, cada vez más exigente en estándares de calidad y competitividad, empresarial, dinamiza los diseños de estrategias para permanecer en el mercado, estando inmersas en el riesgo de perder importantes inversiones incluso a las grandes corporaciones.

En nuestro país, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas han tomado mucha importancia en los últimos años, debido a que es fuente principal de ingresos de las empresas y trabajadores. Las estadísticas reportan que las micro y pequeñas empresas tienen una gran capacidad de generación de empleos, la Población Económicamente Activa (PEA) participa aproximadamente en un 87%, se ha convertido en el principal del centro de atención para la economía, porque dinamiza la economía local, adquiriendo cada vez mayor fuerza logrando ser un motor generador de riqueza y bienestar.

Existen empresas exitosas que empezaron como MYPES y a lo largo de varios años de dedicación, lograron ser competitivas y posicionarse en el mercado nacional, consiguiendo actualmente un sitio importante en su rubro e incluso consiguieron proyectar sus actividades en el exterior.

En el Perú, las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPE) son actualmente de gran trascendencia en su desarrollo económico,

constituyéndose en el sector empresarial que más produce y más empleo oferta.

En efecto, unos de los indicadores más importantes de nuestro crecimiento económico es el Producto Bruto Interno (PBI), que expresa el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un periodo determinado. El incremento de las cifras del PBI se traduce así, en el bienestar material de una sociedad, y desde el año 1999, el PBI peruano ha tenido un crecimiento continuo, incrementándose del 2010 al 2011 en un 6.9%, y desde el 01 de enero al 31 de mayo del presente año, en un 5.9%, según registra el Banco Central de Reserva (BCR) y el Instituto Nacional de Estadística e Informática. (INEI).

Es el caso que las MYPE, que constituyen el 98.5% del total de empresas del país, aportan el 42.1% al PBI nacional, y ocupan un lugar preponderante en la generación de empleo, ofreciendo el 77% de puestos laborales a nivel nacional. Sin embargo, estas unidades económicas han venido enfrentándose a problemas de contrabando, competencia desleal, dificultad para acceder a créditos, brechas tecnológicas, entre otros, causados principalmente por su informalidad; por lo que el Estado en su rol impulsor de la inversión privada ha establecido un marco normativo especial, definido por una serie de beneficios, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

De acuerdo al **Dr. Nemesio Espinoza Herrera, (2012)** profesor principal de la UNMSM Indica que los tres grandes problemas de las MYPES en el Perú

son: ***“El primer problema principal de las MYPES en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales”***. Si no hay quien les compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las MYPES en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc., es con la finalidad de vender cada vez más y bien.

Resulta, por lo tanto, sumamente importante (vital) poner énfasis en que vender (que significa tener cada vez mejores mercados o clientes), es el objetivo principal de las MYPES (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de las MYPES en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las MYPES no hay mercados porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay y de sobra- sino decimos que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las MYPES, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo gran problema de las MYPES en el Perú, **“... es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para**

invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las MYPES no tienen capital no porque no haya –dinero hay y de sobra- sino porque por una serie de razones las MYPES no pueden hacer uso del dinero o de capitales.

La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Enorme cantidad de pequeños y microempresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener, por ejemplo, créditos. Un gran contingente de jóvenes potencialmente empresarios, por ejemplo, con proyectos en mano, tiene prematuras frustraciones debido a la falta de capital y a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales.

Un tercer gran problema de las MYPES que dificulta su desarrollo en el Perú, **es la casi absoluta ausencia de la tecnología.** En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las MYPES si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la

investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes). Es en este tema que las universidades – centros eminentemente productores y de transferencia de ciencia, tecnología e innovación a través de las investigaciones científicas- tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las MYPES en el Perú.

La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPE) productoras de prendas de vestir, de la ciudad de Huánuco considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero.

Aunque en sus campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores, **“pasa por caja a recoger el dinero,”** la verdad es que nadie les dará efectivo **“así no más.”** Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito. También pueden exigirle el aval de un tercero. Debemos señalar que en el campo de las microfinanzas existen créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante.

En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad

de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito,” es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una gestión financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo.

A los morosos se le cierran todas las puertas y para los puntuales, llueven ofertas de créditos. Cuando se cierran las puertas por ser morosos, lo que único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. A ello debemos agregar el riesgo de encontrarnos con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de nuestra casa u otros bienes. Nuestra imagen crediticia se cuida también cuando al tener algún incumplimiento en el pago de nuestras deudas acudimos inmediatamente a la entidad financiera y exponemos nuestro problema. Debemos dar muestras de responsabilidad, desde la solicitud del crédito hasta su cancelación total.

Tanto para evitar situaciones problemáticas en el manejo económico de la empresa, como para acceder a los diversos productos financieros que el mercado formal ofrece para los empresarios de la micro y pequeña empresa, la gestión del financiamiento es básico ya que nos dará una valiosa orientación que permite optimizar el proceso de toma de decisiones en dichos ámbitos.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Ante la problemática descrita nos planteamos la siguiente pregunta general:

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿En qué medida la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?

1.2.2 PROBLEMA ESPECÍFICOS

Tratando de responder a la problemática general nos hacemos las siguientes preguntas específicas:

1. ¿De qué manera la determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?
2. ¿Cómo se relaciona la búsqueda de información de la gestión del financiamiento, en el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?
3. ¿De qué forma la elección del proveedor financiero, de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?

4. ¿En qué manera la documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?
5. ¿Cómo se relaciona la evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento, en el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?
6. ¿De qué forma la aprobación implementación y desembolso de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?
7. ¿En qué manera el pago del crédito de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015?

1.3 OBJETIVOS.

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

“Analizar la Gestión del Financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016”.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Describir la determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
2. Precisar la relación de la búsqueda de información de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
3. Precisar la forma de la elección del proveedor financiero, de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015
4. Establecer sobre la documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
5. Detallar la relación de la evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.

6. Precisar las formas de aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.

7. Describir sobre el pago del crédito de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.

1.4 HIPÓTESIS.

1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La Gestión del Financiamiento influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015

1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1. La determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento, influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015
2. La búsqueda de información de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
3. La elección del proveedor financiero de la gestión del financiamiento influyen positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015

4. La documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
5. La evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento está influenciando positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
6. La aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.
7. El pago del crédito de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2015.

1.5 SISTEMA DE VARIABLES- DIMENSIONES E INDICADORES

VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES DE LAS VARIABLES: INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO	Determinación de la necesidad financiera	Producto
		Plazo
		Moneda
	Búsqueda de información	Productos
		Requerimiento de Información
		Tasas de interés
		Costos asociados
	Elección del Proveedor financiero	Recursos internos
		Aporte de accionistas
		Deuda de terceros
	Documentación sustentatorio	Capital de trabajo
		Financiamiento de activos
	Evaluación de riesgo crediticio	Análisis de datos cualitativos
		Análisis de datos Cuantitativos
Aprobación, implementación y desembolso	Crédito sin garantías	
	Crédito con garantías	
Pago del crédito	Uso adecuado de préstamo	
	Cumplimiento de pagos	
DESARROLLO DE LAS MYPES PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR.	empleo (n° de trabajadores)	tramo generado por las empresas
	capital invertido	tramo de activos invertidos por la empresa
	ingresos	tramo de ventas generadas por año
	madurez de las empresas	antigüedad de las empresas
	forma jurídica	régimen legal bajo el cual opera la empresa
	grado de formalización	tipo de registros con los que cuenta
	obstáculos y limitaciones de incidencia en el desempeño de la empresa	aspectos sociales, políticos y económicos
		competencia desleal (contrabando e informalidad)
	acceso a financiamiento	

1.6 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.

- **Justificación práctica.**

La región de Huánuco se caracteriza por contar con un potencial económico para desarrollar las actividades empresariales, especialmente en la ciudad de Huánuco, sin embargo los recursos Financieros no son utilizados eficientemente a pesar de contar con una creciente demanda de servicios financieros.

Existe la necesidad de contar con recursos financieros para poder desarrollarse como empresa, especialmente durante los primeros años de iniciación de las MYPES, de allí el estudio de esta problemática.

Se depende en el futuro de una oferta de Financiamiento, porque cada año se observa que la población se traslada a la ciudad y se requieren de nuevos emprendimientos o MYPES que generen nuevos puestos de trabajo. Es por ello que nos interesa conocer la situación de la gestión del financiamiento en dicha ciudad y a partir de los resultados del trabajo, se pretende elaborar lineamientos que ayuden en la construcción de políticas públicas buscando el beneficio de los empresarios de Huánuco ya que la planeación del desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir, generara servicios de calidad y mayor dinamismo económico en beneficio de la población.

- **Justificación académica.**

Los estudiantes o académicos podrán beneficiarse de la información obtenida y podrán utilizarla como base de futuras investigaciones y proyectos de tesis.

1.7 LIMITACIONES.

Las limitaciones son:

- Es el acceso a la información total de los empresarios ya que guardan en forma celosa su “nojau” por miedo a que surjan otros competidores.
- El factor tiempo, ya que venimos laborando en instituciones del Estado y los permisos se nos hacen complicados.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

- **Internacionales.-**

a. Consultoría por la bolsa de valores de Bolivia y fundación para producción (FUNDA-PRO) y la cooperación Suiza (2007) “Financiamiento de PYMES a través del mercado de valores. Quienes llegan a las siguientes conclusiones: a nivel internacional se denomina MIPYME para agrupar a los estratos; el entorno económico, político y social ee el ámbito macro es la principal limitante para el crecimiento empresarial y la importancia del acceso al financiamiento motiva la predisposición a buscar otras fuentes de financiamiento.

b. M.A.N.F Jorge Ricardo Vásquez Sánchez.(2009). “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”. Las conclusiones a las que arriban fueron: un país se fortalece a través de su economía cuando crea oportunidades, desarrollando dependencias, programas y estrategias para que su gente busque fuentes de ingreso que haga que el flujo de efectivo cada vez sea más constante y más sólido. El objetivo de este trabajo ha sido plasmar lo qué es una microempresa y cómo ésta tiene el impacto que hemos descubierto que tiene en México.

Efectivamente las microempresas son la fuerza más importante para nuestro país, ya que corresponden a un casi 92.36% del total de empresas

que tiene actividades y que generan grande sumas de dinero que se ven reflejadas en nuestro PIB y en nuestras cuentas corrientes.

El Plan de Desarrollo Económico creado en el sexenio pasado, es uno de los programas de apoyo, en donde, las microempresas gozan de más oportunidades para poder no sólo ser empresas destacadas dentro del país sino fuera también. Así es como los financiamientos son más frecuentes, las tasas de interés y de riesgo son más bajas y las oportunidades de crecimiento hacia el extranjero nos hacen convertirnos en un país altamente competitivo y que busca siempre la evolución hacia algo mejor para sus habitantes. La falta de una visión, una buena administración y control de los insumos y las tecnologías de información, son algunos factores que impiden el crecimiento de las microempresas.

- **Nacionales.-**

- a. VEGA PAREDES, Cyntia. (2011) "Análisis del financiamiento para las PYMES en la región de Piura". Tesis para optar el grado de Master. Universidad de Andalucía-Peru. Quien llega a las siguientes conclusiones; 1. Las PYMES en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo del país. 2. Las CMACs (Cajas Municipales de ahorro y crédito) se han constituido en los principales entes financieros de las provincias. 3. Las MYPES formales están concentradas en los sectores comercio, servicios y manufactura.
- b. BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES y EDWIN ROCA (2007) "Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES) CENTRUM Católica. Llegaron a las siguientes

conclusiones (a) no se hacen generalizaciones estadísticas acerca de la población; (b) la recolección de datos está basada en entrevistas en profundidad, y los empresarios podrían no haber compartido razones personales y profundas acerca de los factores que limitan el crecimiento de sus empresas; (c) la definición de formalidad está referida a los aspectos legal y tributario de las empresas, es decir, son consideradas como formales aquellas que tienen una actividad económica legal, que operan como personas jurídicas o personas naturales con actividad empresarial, aunque ello no necesariamente significa que cumplen con todas las normativas laborales y fiscales; y (d) una de las dificultades de investigar a las MYPES es la falta de una base de datos sobre la cual construir muestras representativas, por lo que la investigación ha usado un muestreo de propósito que disminuye la generalización de los resultados.

2.2. CONCEPTOS FUNDAMENTALES:

2.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO

ETIMOLOGÍA

Según Rincón, (2008) **GESTION**: la palabra gestión viene del latín, *gestio*, *gestionis* compuesta de *gestus* (hecho, concluido), participio del verbo *gerere* (hacer, gestionar, llevar a cabo) y el sufijo *-tio* (*-cion*=acción y efecto). De ahí también la palabra *gestionar*.

Según la Real Academia Española: **GESTIÓN**, proviene de la acepción latina *gestiō*, *-ōnis*, acción del verbo *genere* que quiere decir o significa acción y efecto

de gestionar, la gestión constituye el acto de gestionar o de administrar, concretado en hacer diligencias para el logro de los objetivos de la empresa.

El Glosario Iberoamericano de Contabilidad de **GESTIÓN** plantea que la gestión “significa administración u organización de unos elementos, actividades o personas con objetivos de eficiencia y eficacia organizativa”.

Según DRAE (Diccionario de la Lengua Española) **FINANCIAMIENTO**: la palabra financiamiento viene del francés, *financer* (sufragar una deuda), y al palabra francesa viene del latín *finis* y lleva la idea de poner fin a la deuda.

DEFINICIONES.

GESTIÓN:

- ✓ **Según Gustavo Rebolledo Saavedra:** Gestión es la capacidad de la institución para definir, alcanzar y evaluar sus propósitos, con el adecuado uso de los recursos disponibles.
- ✓ **Gestionar, de acuerdo a Puebla (2010):** es tomar una serie de decisiones - en función de la información disponible que lleven a realizar acciones que aseguren el logro de los objetivos propuestos. El concepto de gestión se aplica en el mundo empresarial como la acción o efecto de gestionar y administrar. Gestionar es realizar diligencias que aseguren el logro de objetivos propuestos.

En síntesis la gestión significa:

“gestionar los recursos que la empresa necesita para una eficiente operación como también administrar todos los recursos adquiridos para el logro de los objetivos propuestos por la empresa.

FINANCIAMIENTO:

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Según Aguirre (1992) define el financiamiento como: "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO

- ✓ Se entiende la gestión del financiamiento como la diligencia o administración del dinero aportado o tomado como préstamo en una empresa con la finalidad de que se realice una determinada actividad u obra, hasta que se logre o finalice.
- ✓ La gestión del financiamiento viene a ser la administración del dinero o de recursos monetarios que provienen de fuentes de financiamiento externos e internos como son créditos, préstamos, aporte de los dueños, ahorros de los mismos, con lo mismo que también se tendrá en cuenta las garantías y otros requisitos que podrán avalar los diversos operaciones financieras que la

empresa realizara Con la finalidad de iniciar su producción como también para ampliar o diversificar la producción con la adquisición de nueva maquinarias y materia prima.

- ✓ Es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera, y es de vital importancia para la optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización, a partir de un análisis profundo del comportamiento del mismo. Una adecuada caracterización y cumplimiento de esta función así como la claridad de los objetivos emanados de los más altos niveles de decisión que son clave para el desarrollo de emprendimientos exitosos y perdurables.
- ✓ También podemos decir que la gestión del Financiamiento ayudan en la **toma de decisiones** tanto las situaciones previstas en **planes financieros** así como aquellas que surgen inesperadamente; y tales decisiones no se enfocan solamente en determinar la mejor manera de financiar las inversiones, sino también en la mezcla óptima tanto de crédito, prestamos, aporte de los dueños, ahorros como también del capital que se utilizarán para facilitar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- ✓ Conjunto de acciones que toda empresa debe realizar para la toma de decisiones en base a la información existente, para **controlar** y evaluar los recursos obtenidos a través de las diversas **fuentes de financiamiento** para el logro de los objetivos.
- ✓ Capacidad de la empresa para realizar un conjunto de acciones que tiene como finalidad la obtención, control y evaluación de los recursos obtenidos a

través de las diversas fuentes de financiamiento en base a la información existente para el logro de los objetivos propuestos.

Gestión financiera empresarial.

Uno de los componentes fundamentales del sistema de gestión empresarial es la función financiera, encargada de la obtención y asignación de los recursos necesarios para el desarrollo de las operaciones del negocio, en el corto y largo plazo. La presencia de este componente, al igual que en el resto de las funciones empresariales, es una característica deseable para todo tipo de organización; en el caso de las Pyme, se plantea en esta investigación que a medida que se logre un mayor uso y coordinación de las herramientas de gestión financiera puede lograrse un mejor desempeño (Burk y Lehnman, 2004), traducido en resultados superiores en materia de inversiones y acceso a fuentes variadas de financiamiento.

Para efectos conceptuales y operativos, se define la gestión financiera como un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, y comprende el diseño de objetivos, selección de estrategias y políticas, ejecución de acciones y aplicación de mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y financiamiento, considerando sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo (Brealey y Myers, 2005; Suárez, 2003).

El abordaje teórico sobre esta variable permite esquematizar su análisis en los siguientes componentes:

- 1) Condiciones para el desarrollo de la gestión financiera (Santandreu y Santandreu, 2000; Francés, 2001): referidas a las características y procesos que

deben estar presentes para su correcto funcionamiento, tales como la existencia de prácticas de planificación empresarial, de control estratégico y las características del departamento financiero o similar.

2) Desarrollo de procesos de planificación y control en la función financiera (Brealey y Myers, 2005; Díez y López, 2001; Suárez, 2003).

3) Parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo (Suárez, 2003; Kogan Page y col, 2002; Ortiz, 2005).

4) Parámetros financieros para toma de decisiones de corto plazo (Ortiz, 2005; Santandreu y Santandreu, 2000; Brigham y Houston, 2006; Gitman, 2007).

Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PyMES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

Distintos Enfoques en el Estudio de la Gestión Financiera.

Mazón, Olsina, Aguilá (2003) definen la función financiera como un conjunto de procesos dentro de la empresa y con otros participantes externos, que se dan a través de la optimización de la cadena de valor financiero y se puede conseguir mediante esa gestión colaborativa, esa visibilidad en los procesos, la toma de decisiones acertadas y la utilización de técnicas, instrumentos y herramientas de gestión financiera.

Brealey, R. y Myers, S. (2001), dicen que la función del directivo financiero es actuar como un intermediario de la empresa y los mercados de capitales, donde se negocian los títulos de la empresa. En el caso de las Pymes que no cotizan en el mercado de valores sus acciones, entonces la función del directivo de la empresa se remitirá a darle valor a esa inversión. Visto de manera más sencilla como hacer para que el dinero invertido en una empresa vuelva a manos de los inversores con un plus de su valor inicial llamado ganancia, beneficio o rentabilidad.

Según la Biblioteca práctica de negocios (1995) La Gestión Financiera, estudia todas las decisiones que tienen que ver como se adquieren los activos con los

respectivos pasivos específicos, así como los problemas de tamaño y crecimiento de la empresa.

Las PYMES se enfrentan a un acceso limitado al financiamiento, especialmente al crédito a largo plazo y al financiamiento de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, a expansión y la actualización de un negocio. Por esta razón las PYMES tienden a estar financiadas principalmente por recursos provenientes de sus beneficios o de los recursos personales de los dueños. La segunda fuente de financiamiento después del autofinanciamiento, es el sector bancario. Esto es así porque estas empresas no cuentan con un historial largo con el sistema financiero y no alcanzan el mínimo de beneficios que exige la banca para otorgar créditos; además que, las PYMES no poseen los tradicionales colaterales como pueden ser un inmueble u otro activo tangible.

Las PyMES mexicanas manifiestan que el financiamiento obtenido se concentra en operaciones a corto plazo, destinadas a financiar capital de trabajo.

Además señalan que los directores, cuando requieren de financiamiento externo prefieren deuda y sólo en última instancia recurren al capital accionario para obtener liquidez (Zoppa, 2002). Sin embargo, el financiamiento que prefieren las empresas es a corto plazo en lugar de un financiamiento a largo plazo, aun cuando las oportunidades de crecimiento sean mayores en las empresas que se financian a largo plazo Ravindra (1997). Esto se puede explicar por la menor capacidad que tiene este tipo de sociedades para asumir los mayores costos fijos que implica la emisión de deuda a largo plazo (Titman y Wessels, 1988; Chittenden, Hall y Hutchinson, 1996).

GESTION DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES.

En este rubro se explica cómo las MYPE, pueden optimizar su proceso de toma de decisiones en la búsqueda de financiamiento. Se parte describiendo, en detalle, las etapas del proceso de financiamiento de este tipo de negocios gracias a la gestión del financiamiento que se debería hacer y se culmina identificando las ventajas y riesgos: cuando se paga a tiempo y cuando ocurren atrasos en el pago.

Etapas del proceso de financiamiento de las Mype.

El esquema que le mostramos consta de siete pasos, los cuales revisaremos detalladamente de acuerdo a LIRA BRICEÑO, Paul (2009); Cabe destacar que los primeros cuatro pasos son de responsabilidad directa del *deudor*, el paso 5 es de responsabilidad sólo del *acreedor*, en tanto que el paso 6 es compartido por ambos, por último, el paso 7 vuelve a ser responsabilidad del deudor.

En lo que sigue, se asumirá que la empresa o persona que solicita el crédito está en condiciones de solicitarlo. Sin embargo, existen situaciones que pueden descalificarlo como sujeto de crédito ante las entidades financieras.

PASO 1: Determinación de la necesidad financiera.

Afrontar con éxito el paso 1 es de vital importancia si se quiere obtener apoyo financiero en forma rápida y oportuna. Antes de seguir, tenga presente este consejo: **Nadie (persona natural o empresa) debe aceptar un crédito porque se lo ofrecen. Antes debe evaluar si realmente necesita el dinero.**

Con esto en mente, recordemos que las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).

En cuanto a la temporalidad, se puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores a 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que se solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

¿De qué dependen el plazo y la moneda elegida? Pues, principalmente, de las características de la necesidad que requiera financiar y en menor medida de las características de la empresa.

El apoyo financiero que una empresa pueda requerir es utilizado para financiar activos o capital de trabajo. Si los fondos servirán para adquirir activos entonces deben ser devueltos en el largo plazo. Si el dinero se utilizará para financiar capital de trabajo, entonces el plazo de devolución será menor a un año.

Como una regla simple, el plazo de los préstamos para capital de trabajo debe estar sincronizado con el número de días en los cuales se recibirá el pago de la venta financiada; en el caso de financiamientos destinados a la adquisición de activos fijos, el plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja, puesto que a partir de este se proyectará la generación futura de efectivo del negocio. Por último, el monto debe ser absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se quiere financiar.

Por lo tanto: **“Las adquisiciones de activos deben ser financiadas por recursos de largo plazo y las necesidades de capital de trabajo con recursos de corto plazo. El plazo de pago que debe solicitar a la institución financiera, debe ser como mínimo igual al número de días en los que la empresa recibirá el pago de las ventas financiadas, en el caso de la adquisición de activos el plazo lo determinará el flujo de caja de la empresa. Por último, el monto a financiar debe ser el absolutamente necesario para cubrir las necesidades específicas que se quieren cubrir.”**

Por otro lado, la decisión de solicitar el préstamo en soles o dólares dependerá exclusivamente de la moneda en la cual la empresa recibe sus ingresos. Si sólo produce para vender en el mercado interno, entonces debe endeudarse en soles, porque en esa moneda recibirá sus ingresos; si exporta su producción, endeudarse en dólares será la decisión correcta, pues las ventas serán canceladas en esa moneda. ¿Y si produce para vender tanto al mercado local como para exportar? Entonces, endéudese en la moneda en la que recibirá los ingresos de la producción que ha financiado.

Bien, ya sabemos en qué plazo y en qué moneda solicitar apoyo financiero. Ahora toca determinar qué producto seleccionar entre todos los que las instituciones financieras ponen a nuestra disposición.

El cuadro siguiente ofrece en forma resumida las razones que llevan a elegir un producto de corto plazo frente a otro:

Tipo de productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir	Ventaja	Desventaja
Sobregiros	Bancos	< 8 días	soles/dólares	Pagos de proveedores (materias primas, insumos) mano de obra, servicios, tributos- Capital de trabajo	Rapidez	Costoso, de cortísimo plazo, debe tener línea aprobada
Tarjetas de crédito	Bancos, IMFNB	< 30 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Rapidez	Costoso, de cortísimo plazo, debe tener línea aprobada
Pagares	Bancos, IMFNB	< 360 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Menor costo, mayor plazo	
Descuento de letras	Bancos, IMFNB	< 180 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Rapidez en desembolso	Sólo en algunas IMFNB, producto que puede ser utilizado sólo si vende con letras, requiere línea aprobada
Factoring nacional	Bancos SAFI - Fondos de Inversión	< 180 días	soles/dólares	Capital de trabajo	Traslado del riesgo al comprador	Sólo en bancos y la compra de facturas a clientes A-1 y en algunos fondos de inversión
Factoring internacional	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Traslado del riesgo al comprador	Sólo en bancos y la compra de facturas a clientes A-1, requiere que la empresa exporte
Pre embarque	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Menor costo	Sólo en bancos y para empresas exportadoras
Post embarque	Bancos	< 180 días	dólares	Capital de trabajo	Menor costo	Sólo en bancos y para empresas exportadoras

Enfatizamos que no es conveniente tomar prestado dinero bajo la modalidad de sobregiros o tarjetas de crédito, salvo que el producto esté especialmente diseñado para las MyPE. En ambos casos, el costo resulta prohibitivo y los plazos de devolución del préstamo son muy cortos, lo que puede traer problemas de flujo de caja, al presentarse la necesidad de cancelar el crédito antes de haber recibido el pago de la mercancía que este préstamo financió.

Si se vende al crédito con letras de cambio entonces utilizar el descuento de letras. Para tal efecto, su empresa debe gestionar que le aprueben una línea de crédito denominada “línea de descuento de letras”. Pero, si vende con facturas puede gestionar que se las compren. El único problema, es que la institución

financiera que las adquiera exigirá que sus clientes sean A-1 y si es un factoring internacional, a lo anterior habrá que agregar que la venta haya sido al exterior.

Por otro lado, si es una empresa que exporta, puede gestionar una línea de pre embarque o, dependiendo de la situación, de post-embarque. La ventaja es el menor costo que puede obtener; pero entre sus desventajas es que sólo los bancos pueden otorgar este tipo de apoyo financiero y que, a pesar que la venta que quiera financiar es una exportación, no es seguro que el banco le otorgará este tipo de operación.

En el caso que su necesidad sea a plazos mayores de un año; entonces tiene a su disposición las opciones que se presentan en el cuadro siguiente:

Tipo de productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Pagare	Bancos, IMFNB	> 1 año	soles/dólares	Adquisición de activos (terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario)
Arrendamiento Financiero (Leasing)	Bancos, empresas de leasing y algunas IMFNB	> 2 años	soles/dólares	Adquisición de activos (terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario)
Retroarrendamiento Financiero (lease back)	Bancos, empresas de leasing y algunas IMFNB	> 2 años	soles/dólares	Capital de trabajo de largo plazo

La mayoría de las MyPE, la única posibilidad de préstamo que conocen es la del pagaré; sin embargo, recomendamos la posibilidad del leasing, dependiendo de las características de la empresa, se puede obtener interesantes beneficios tributarios y un menor costo financiero; pero, recuerde que si realiza sus

operaciones como persona natural entonces le resultará bastante caro, al agregar a cada pago que realice el IGV correspondiente, que podrá utilizar como crédito fiscal posteriormente.

El caso del Lease-back¹¹⁷ es interesante, aunque reiteramos que esta operación al igual que el Leasing sólo puede ser utilizada por personas jurídicas. Si su empresa se quedó sin capital de trabajo puede aplicar sin problema alguno a un lease-back, con el cual la empresa recupera esos fondos y sigue manteniendo en uso el activo que ahora es propiedad de la entidad financiera y por el cual paga un alquiler.

Todas las modalidades anteriores comparten una característica en común, representan una entrega en efectivo que va desde la entidad financiera al cliente. Sin embargo, hay productos financieros que no representan dinero entregado para la empresa solicitante. Para las MyPE los productos más utilizados son la Carta Fianza y los Seguros de Exportación.

¿Cuándo se deben utilizar Cartas Fianza?

La carta fianza es un documento que extiende el banco a favor del cliente y que garantiza a un tercero, que en caso de incumplimiento del pago de una deuda o de un compromiso asumido vía contrato, es la institución financiera la que asumirá la obligación, hasta por el monto garantizado y los plazos estipulados en el documento.

Dado que la carta fianza es una garantía, su uso se ve circunscrito a cuando el cliente debe entregar una garantía a favor de un tercero, y dentro de este contexto las operaciones que típicamente se adecuan a esta clase de producto son tres: 1)

Cuando la empresa recibe una línea de crédito de parte de un proveedor y este le exige como garantía una carta fianza. 2) Cuando se presenta en concursos para suministrar bienes o servicios a empresas estatales o privadas. 3) Puede ser el caso que un cliente le entregue un adelanto para financiar la producción a cambio del cual solicita una garantía.

Con eso en mente se puede entender el cuadro que sigue:

Tipo de Productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Carta Fianza	Bancos	< 1 año renovable	soles/dólares	Garantizar: a) Línea de crédito otorgada por proveedores b) Oferta de suministro en presentación a concursos públicos y privados y c) Adelanto efectuado por cliente

Un caso especial de apoyo que no representa entrega de efectivo a la empresa solicitante son los denominados Seguros de Exportación, los cuales garantizan a la empresa exportadora el pago por la venta al exterior. Este tipo de productos son ofrecidos por empresas especializadas. El cuadro siguiente resume lo dicho:

Tipo de Productos	Institución	Plazo	Moneda	Necesidad a cubrir
Seguros de exportación	SECREX/ FOGAPI	< 1 año	dólares	Garantizar pago por venta al exterior

PASO 2: Búsqueda de información.

El paso anterior sirvió para determinar el tipo de necesidad que tenía la empresa y el tipo de producto que podría satisfacerla.

Ahora toca saber, a dónde recurrir para obtener el apoyo financiero. Para eso se debe buscar información acerca de quiénes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen.

¿Para qué buscar información? Para comparar y tomar la mejor decisión. Si se quiere adquirir un carro ¿lo compra al primero que se lo ofrece? La respuesta es un rotundo no. Usted sigue averiguando hasta obtener una propuesta que se ajuste a lo que desea en producto y costo. Pues lo mismo se aplica cuando se está pidiendo apoyo financiero. Se tiene que buscar hasta tener el panorama completo, pues de esa manera se podrá tomar la mejor decisión posible.

¿Cómo encontrar ese tipo de información? Le ofrecemos dos vías para lograrlo:

1. Visitar las oficinas de las instituciones financieras.

Si bien se tiene contacto personal, la principal desventaja es el tiempo y los recursos que consume este tipo de actividades; sin contar que es imposible que se pueda contactar con todas las instituciones financieras del medio.

2. Acceder vía Internet a las páginas web de las instituciones financieras. Existen agendas donde se detallan las direcciones electrónicas de la totalidad de instituciones financieras que operan en el medio.

Con esta modalidad usted puede, desde la comodidad de su escritorio, tener un panorama completo de lo que ofrecen bancos, IMFNB y empresas especializadas.

Como todas las páginas web de este tipo de instituciones tienen una estructura similar le será fácil orientarse. Busque la pestaña PRODUCTO S o CREDITO S y

haciendo clic ahí se desplegará la totalidad de productos que ofrece la institución. Algunas presentarán toda la información necesaria en tanto que otras la presentan por separado. Recuerde que cuando hablamos de información relevante estamos hablando de características, plazos y sobre todo de tasas de interés aplicables.

Es también una opción válida consultar el portal de la SBS. En esta dirección (<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBs/TipoTasa/indice.htm>) podrán encontrar una pantalla que muestra la tasa de costo efectivo y costo de créditos por tipo de producto y entidad financiera.

Sin embargo, la principal desventaja que tiene esta fuente de información, es que no muestra todas las opciones de crédito en montos y plazos que están realmente disponibles; pero a pesar de esto se la recomendamos, porque le dará una buena idea de lo que le costaría contar con apoyo financiero que usted está gestionando. Este portal le permitirá elaborar una tabla comparativa de costos: Asegúrese de incluir todos los costos que forman parte del crédito que está evaluando tomar.

Si tiene una tabla construida de esa manera, rápidamente podrá darse cuenta que el Banco A es el que cobra menos por este tipo de préstamos. Lo que puede hacer que usted elija ese banco para que le preste el apoyo financiero o, en su defecto, estaría en condiciones de negociar con la institución financiera de la cual es cliente para que le ofrezcan un costo similar o que le reduzcan la tasa significativamente.

Sea que se elija a la institución financiera a través de visitas personales o vía Internet, no olvide solicitar la *Hoja Resumen Informativa*, donde se consignan detalladamente las condiciones del crédito. Adicionalmente, solicite la simulación

del *cronograma de pagos*, donde constará el número y monto de las cuotas que cobrará el banco o IMFNB incluyendo los intereses y comisiones.

Nunca olvide que ***Información es igual a poder***. Si no tiene la información completa acerca de la oferta que las instituciones financieras pueden brindarle en materia de apoyo crediticio, estará en desventaja frente a su competencia (que sí puede tenerla); pero sobre todo no estará en igualdad de condiciones a la hora de negociar con la institución financiera con la que usted está conversando la posibilidad de un préstamo. Lo que puede traer resultados no deseados: preferir un banco que le cobra más por el mismo producto o le otorga menor tasa o le aprueba un menor plazo o no le da período de gracia; por esto insistimos en la importancia de recopilar información, que es una tarea previa a la elección del intermediario financiero que lo apoyará, sobre todo teniendo en cuenta que existe Internet que le permite ahorrar tiempo y dinero en la búsqueda de la mejor opción para su empresa.

PASO 3: Elección del proveedor financiero.

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos.

Dónde debemos acudir a pedir el préstamo que necesitamos, tiene una respuesta que no es tan simple como pareciera, pues si bien lo primero que se nos viene a la mente es ir donde cobran más barato, en la práctica esto no es a veces factible de hacer. Las razones van desde el hecho que usted o su empresa no es cliente

de la institución financiera elegida, hasta la simple preferencia personal (usted se siente muy cómodo con el servicio que recibe donde ya es cliente).

Sin embargo, permítanos darle un consejo muy simple:

Si usted no es cliente de ninguna institución del sistema financiero, entonces contacte con la que le cobra menos por el apoyo financiero que requiere. Por otro lado, si usted ya es cliente y se siente muy cómodo trabajando con ellos, entonces su primera alternativa será solicitar el préstamo en esa institución; sin embargo, como ya mencionamos en el paso anterior, no deje de estar enterado de lo que cobran las otras empresas financieras en productos similares, porque manejar ese tipo de información le permitirá conseguir, probablemente, mejores condiciones en la empresa de la cual usted ya es cliente.

Pero, si la diferencia entre tasas es muy pronunciada, entonces vale la pena que considere la posibilidad de solicitar el préstamo en la otra institución financiera; claro, que al no ser su cliente la evaluación que le aplicará será más exhaustiva y durará más tiempo. Nuevamente, hacemos hincapié que usted es el que debe elegir, poniendo en un platillo de la balanza el costo del crédito y en el otro, la rapidez del servicio; el lado al que se incline la balanza tiene que ver exclusivamente con sus preferencias personales.

PASO 4: Documentación sustentatorio.

En los tres pasos anteriores se contestaron las preguntas: ¿Qué se quiere financiar? ¿Cómo y dónde financiarlo? ¿Cuánto costará aproximadamente? Ahora toca conocer qué información es necesaria reunir para presentar la solicitud de crédito.

¿Por qué las instituciones financieras necesitan información acerca de la empresa o persona que les solicita el crédito? Porque necesitan información para evaluar la solicitud de crédito. La ecuación que maneja el sistema financiero cuando estudia la conveniencia de entregar un crédito es: *A MÁS INFORMACIÓN ENTONCES MENOR RIESGO*. En ese sentido, mientras más información *relevante* se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

Entendido lo anterior, es momento de discutir qué tipo de información se necesita tener a la mano cuando se pide apoyo crediticio al sistema financiero. El cuadro siguiente presenta, en forma resumida, la información mínima necesaria con la que se debe contar para gestionar un crédito de capital de trabajo.

Requerimiento de información mínima: Crédito para capital de trabajo

Tipo de financiamiento	Tipo de requerimiento	Persona Natural	Persona Jurídica
Capital de trabajo	Generales	RUC/RUS	RUC/RUS
		No aplicable	Testimonio de constitución
		No aplicable	Certificado de vigencia de poderes
		copia DNI	Copia DNI representantes legales
		Recibo de energía eléctrica/agua	Recibo de energía eléctrica/agua
	Sustento ingresos	Estados Financieros	Estados Financieros (mínimo dos años)
		Ultima declaración de impuesto a la renta	Ultima declaración de impuesto a la renta
		Ultimo pago IGV	Ultimo pago IGV
	Sustento de operación	Pedidos/ordenes de compra	Pedidos/ordenes de compra
		Flujo de caja proyectado (opcional)	Flujo de caja proyectado (opcional)
	Sustento de patrimonio	Autoavalúo propiedades	Autoavalúo propiedades
	Sustento de actividad crediticia	Estado de cuentas bancarias	Estado de cuentas bancarias

Si se observa con atención, la institución financiera necesita información para: 1) Saber quién es el que le pide el financiamiento. 2) Conocer cuánto genera de ingresos. 3) Entender para qué necesita el dinero. 4) Saber con cuánto cuenta para respaldar la operación solicitada. 5) Conocer si tiene experiencia previa en el sistema financiero.

Lo anterior también aplica para cuando se gestiona un financiamiento para la adquisición de activos, lo que equivale a solicitar apoyo financiero a plazos mayores de un año. El cuadro siguiente presenta la información con la cual se debe contar:

Requerimiento de información mínima: Crédito para financiamiento de activos

Tipo de financiamiento	Tipo de requerimiento	Persona Natural	Persona Jurídica
Financiamiento de activos	Generales	RUC/RUS	RUC/RUS
		No aplicable	Testimonio de constitución
		No aplicable	Certificado de vigencia de poderes
		copia DNI	Copia DNI representantes legales
		Recibo de energía eléctrica/agua	Recibo de energía eléctrica/agua
	Sustento de ingresos	Estados Financieros	Estados Financieros (mínimo dos años)
		Ultima declaración de impuesto a la renta	Ultima declaración de impuesto a la renta
		Ultimo pago IGV	Ultimo pago IGV
	Sustento de operación	Flujo de caja proyectado al plazo del financiamiento solicitado	Flujo de caja proyectado al plazo del financiamiento solicitado
		Cotización de la maquinaria y equipo a adquirir o presupuesto de las edificaciones a ejecutar	Cotización de la maquinaria y equipo a adquirir o presupuesto de las edificaciones a ejecutar
	Sustento de patrimonio	Autoavalúo propiedades	Autoavalúo propiedades
	Sustento de actividad crediticia	Estado de cuentas bancarias	Estado de cuentas bancarias

Como se ve, el requerimiento de información es similar en ambos tipos de financiamiento, salvo en el rubro: Sustento de la operación. Revisemos el porqué de las diferencias.

Cuando se solicita apoyo financiero para capital de trabajo que, como ya se sabe, es un apoyo financiero de corto plazo, lo que más le importa a la entidad financiera es identificar el medio de pago y en ese sentido, contar con pedidos u órdenes de compra que respalden la solicitud y la existencia de activos de corto plazo (caja, cuentas por cobrar e inventarios) cobran mayor importancia.

De otro lado, el financiamiento de activos fijos por definición, es un apoyo financiero de largo plazo y por lo tanto, la institución financiera querrá saber con cuánto efectivo contará a futuro el solicitante, para hacer frente a las cuotas del préstamo que eventualmente se le otorgue.

El flujo de caja proyectado al plazo solicitado, por lo tanto, toma un papel protagónico en el proceso de toma de decisiones. Adicionalmente, será necesario contar con una cotización del bien que se quiere comprar o un presupuesto de las obras que se quieren ejecutar, para que de esta manera la entidad pueda conocer con exactitud cuánto es el monto a financiar.

Queremos resaltar el carácter mínimo de la información que se ha detallado aquí. Hay un rubro adicional que denominaremos **Otros**, que representa información o documentación adicional, que la entidad financiera considera relevante para la operación específica que está evaluando. Dentro de este rubro se encuentra un formato de datos de la empresa, que cada institución financiera maneja y en la que de forma resumida se pedirá consignar los datos del negocio.

PASO 5: El proceso de evaluación del riesgo crediticio.

El paso anterior determinó qué clase de información se debe reunir antes de presentar la solicitud a la institución financiera seleccionada. Ahora nos centraremos en el proceso que sigue la entidad para aprobar o denegar el financiamiento solicitado. A este proceso se le denomina *Evaluación de riesgo crediticio* y se centra en contestar dos preguntas: 1) *¿El solicitante querrá pagar?* y 2) *¿El solicitante podrá pagar?*

Antes de iniciar el proceso en sí, la entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir. Recuerde que para el banco: *A MAYOR CONOCIMIENTO = MENOR RIESGO.*

Una parte de la información que necesita el banco es de responsabilidad del solicitante del crédito (Ver **Paso 4**). Sin embargo, información adicional será obtenida a través de las visitas que harán los representantes de la entidad al negocio, consultas a las Centrales de Riesgo y, en caso de ser necesario, consultas puntuales a través de llamadas telefónicas a los clientes, proveedores e instituciones financieras del solicitante.

Para contestar la primera pregunta: ¿Querrá pagar?, la entidad financiera buscará información de carácter cualitativo (no numérico) que le permita conocer antecedentes de cumplimiento (o incumplimiento) con proveedores e instituciones financieras, experiencia de los dueños del negocio, cartera de clientes y años de permanencia en el negocio. Asimismo, se investigará la industria al cual pertenece la empresa o persona solicitante, especial atención merecerá la situación imperante en la economía. La recopilación y posterior análisis de esta información, le permitirá a la institución conocer la intención de pago futuro del solicitante.

La respuesta a la segunda pregunta surge del análisis de datos cuantitativos. En este caso, el trabajo de investigación del banco se enfoca en los estados financieros del negocio, básicamente el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, así como en su capacidad de generación de efectivo, la que se mide a través del Flujo de Caja proyectado. Un punto en el que se pone especial

cuidado es en determinar con exactitud el monto de ventas, para lo cual se cruzará la información proporcionada con el comprobante de pago del IGV.

Parte importante del peso de la evaluación recae en la visita que los representantes de la institución financiera efectúen al negocio. El propósito de la visita es doble, por un lado, se busca aclarar cualquier duda que se haya originado luego del análisis de la información entregada y por otro, observar las instalaciones de la empresa y el proceso productivo.

Posteriormente, y con toda la información recabada se preparará un informe de evaluación (en la jerga bancaria, una *propuesta de crédito*) que será presentada ante el funcionario que cuenta con la autonomía para aprobar esos montos, o, en su defecto, al Comité de Crédito de la institución financiera.

Llegado a este punto, vale la pena destacar lo que un buen número de personas y empresas que solicitan apoyo financiero mencionan como uno de los mayores problemas que enfrentan: el tiempo que demora la entidad en evaluar y aprobar (o eventualmente, en denegar) el préstamo.

Lamentablemente, para el solicitante el tiempo que se puede tomar el banco es su prerrogativa.

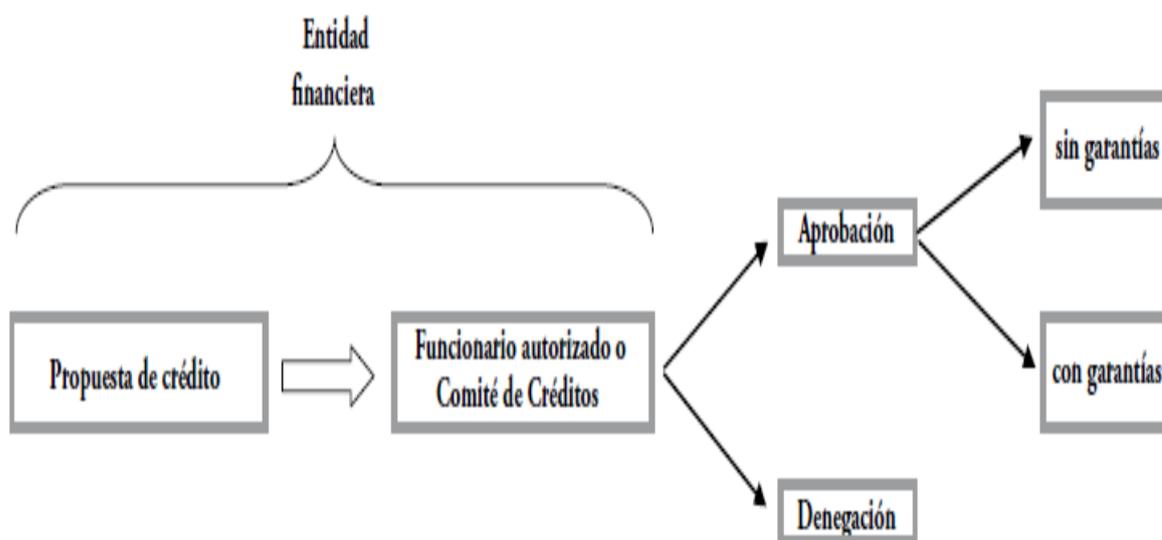
Sin embargo, hay algunas acciones que puede emprender si desea acortar ese plazo: 1) Tener y sobretodo presentar de manera oportuna toda la información que se le solicita, 2) Asistir a todas las reuniones que la entidad le solicite, así como estar presente en la visita que se efectúe a las instalaciones del negocio y 3) Estar seguro que se cuenta con el apoyo del funcionario de créditos de la entidad financiera.

PASO 6: Aprobación, implementación y desembolso.

Como ya se mencionó en el paso anterior, la aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado, se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera.

La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito.

Asumamos ahora, que el apoyo financiero solicitado ha sido aprobado. El esquema que se presenta a continuación resume las alternativas que la empresa solicitante puede afrontar cuando se aprueba el crédito:



Como puede se puede ver, en caso de aprobarse el crédito, la institución financiera podrá solicitarle garantías

La etapa de formalización, es decir la suscripción de los documentos que posibilitan el desembolso del crédito puede durar mucho o poco. El lapso que

tome, depende sobretodo de las características de la operación y el tiempo de respuesta que la empresa solicitante tome para afrontar este pasó.

Pongámonos en el caso 1, esto es, se aprueba el crédito solicitado sin garantías. En esa posibilidad, lo único que falta hacer antes de recibir el desembolso, es suscribir el pagaré y, en algunos casos, la suscripción de un contrato de préstamo (un *mutuo* en la jerga de los abogados).

En el caso 2, aprobación del crédito con garantías. En esta situación, antes de contar con el desembolso, la entidad financiera le exigirá la firma del pagaré correspondiente y la suscripción del contrato de garantía que se inscribirá en los Registros Públicos.

Las operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back) tienen una dinámica de formalización particular, puesto que el bien es propiedad de la entidad financiera lo único que hay que hacer antes de contar con el bien (en caso del leasing) ó con el dinero (en el caso del lease-back) es firmar el contrato respectivo.

PASO 7: Pago del crédito.

Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero.

El paso 7, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es sólo uno de siete pasos, quizás sea de los más importantes para la empresa que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener buen un record crediticio que a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

Es por lo tanto primordial que siga estos principios:

1. Utilizar el dinero recibido para el fin solicitado. Si se requirió para capital de trabajo, pues su destino debe ser financiar las ventas o comprar materias primas o insumos para producir. Por otro lado, si el apoyo financiero fue requerido para adquirir activos entonces estos se deben comprar.

Veamos las consecuencias de no utilizar el dinero para lo que fue solicitado. Si una empresa recibe fondos para financiar capital de trabajo y los utiliza en comprar activos, se estará quebrando el principio de temporalidad¹⁴⁰ y le aseguramos que tendrá problemas en pagar el crédito, pues los vencimientos se producirán antes de que la máquina empiece a contribuir al incremento de las ventas o la disminución de los costos. Peor aún, si los fondos que recibió los distrajo para fines personales, le aseguramos que el negocio no estará en condiciones de pagar la deuda y malogrará su historial crediticio en la institución financiera que le otorgó el financiamiento. Pues al hecho que no pudo pagar su deuda, se agrega el uso de los fondos recibidos para un fin no autorizado por la entidad financiera.

2. No atrasarse en el pago de las cuotas. Dos razones fundamentan este consejo: 1) Los atrasos generan sobrecostos que incrementan significativamente el costo efectivo del crédito recibido.

Los atrasos constantes deterioran su historial crediticio ante los ojos de la entidad acreedora y el sistema financiero en general.

Para terminar, tenga presente un consejo más: Trabaje con mínimo dos y máximo tres instituciones financieras. Porque, si trabaja con una sola institución financiera

puede perder la oportunidad de comparar y conseguir mejores condiciones crediticias. Y en caso de trabajar con muchas, en ninguna podrá lograr que su empresa se convierta en cliente preferencial y acceder a mejores condiciones.

Por lo tanto, trabaje con mínimo dos y máximo tres instituciones financieras y trate siempre de consolidar el apoyo crediticio que recibe, lo que significa que cuando tenga más de un préstamo en diversos bancos negocie para que uno de ellos le compre la deuda a los demás lo que se traduce en un menor costo financiero (no sólo en tasas sino también en las comisiones que tiene que pagar cuando cancela la cuota de los préstamos recibidos).

2.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE: DESARROLLO DE LAS MYPES PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR.

Teoría tradicional de la Empresa.

La teoría tradicional de la empresa está basada en el modelo clásico, el cual supone que la empresa pretende maximizar beneficios (diferencia entre el ingreso total y el costo total) con una estructura de mercado de competencia perfecta. En estas condiciones las decisiones se toman en forma marginal, es decir, el empleador ajustará las variables bajo su control hasta que sea imposible aumentar los beneficios, lo que significa evaluar el beneficio adicional o marginal que es decreciente y su análisis puede hacerse en el corto y largo plazo dependiendo de la variabilidad de los factores de producción.

Teoría Moderna de la Empresa.

La interpretación más recientes tienen en cuenta las complejas características de las empresas modernas, que suelen tener varias líneas de producción y en las que asumir decisiones se logra en mayor o menor medida de una forma descentralizada. Así, según las concepciones modernas, las empresas prefieren aplazar el objetivo de la maximización de ganancias para lograr beneficios satisfactorios e intentan maximizar las ventas o el crecimiento de la empresa.

Micro y Pequeña Empresa.

Definición.

Hasta hoy, es difícil llegar a una sola definición para estas organizaciones existen diferentes puntos de vista para conceptualizar a las MYPEs, así, por ejemplo:

Desde el punto de vista legal, la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley N° 28015, en su artículo 2, establece que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Desde el punto de vista organizativo, las MYPES son una unidad formalmente familiar, donde no existen diferencia entre el patrimonio familiar y el de la

empresa, además son empresas que actúan fuera del marco jurídico vigente, es decir, son fundamentalmente informales.

A manera de consenso de ideas se define a las Micro y Pequeñas Empresas como aquellas unidades económicas que han sido constituidas con capitales pequeños, en diferentes modalidades jurídicas de acuerdo a la Ley General de Sociedades, regida por las leyes laborales, tributarias y normatividad vigente y cuyo patrimonio y administración por lo general es de carácter familiar, pudiendo éstas desarrollar cualquier tipo de actividades comerciales, tanto de producción transformación de productos, así como prestación de servicios, entre otras.

Rol de las Micro y Pequeñas Empresas.

Actualmente, existe consenso en cuanto al rol fundamental que cumplen el micro y pequeñas empresas (MYPE) dentro de la estructura económica del Perú. Son varios los factores que explican la importancia de este tipo de unidades económicas. Por un lado, se debe mencionar su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran el 98.35% del total de empresas, contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado. Por otro lado, es necesario resaltar el enorme potencial de éstas para conformar un tejido empresarial competitivo, adaptable y eficiente.

En efecto, según la experiencia internacional, las MYPE poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible: descentralizado porque representan a la mayor cantidad de unidades

económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza interna; y flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, en comparación con las grandes compañías que, como resultado de las inversiones a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Este es un punto que además permite que las MYPE puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, aprovechando las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector.

Sin embargo, a pesar de la capacidad e importancia para sustentar un verdadero desarrollo nacional, las MYPE encuentran una serie de impedimentos para aprovechar sus diversas potencialidades”.

Características de las MYPE

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 100 trabajadores inclusive.

Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias –UIT.
- Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

**Cuadro N° 01:
CARACTERIZACIÓN DE TIPOS DE EMPRESAS POR RANGO DE VENTAS,
NÚMERO DE TRABAJADORES Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.**

Tipo de empresas	Número de trabajadores (N) 1/	Ventas Brutas Anuales (VBA) en UIT	VBA 2006 Nuevos Soles 2/	Organización Empresarial 3/
Microempresa	$1 \leq N \leq 10$	$VBA \leq 150 \text{ UIT}$	$VBA \leq 532,500$	Persona natural o Persona Jurídica
Pequeña Empresa	$11 \leq N \leq 100$	$150 \text{ UIT} < VBA \leq 1700$	$532,500 < VBA \leq 6,035,000$	Persona natural o Persona jurídica
Mediana y Gran Empresa	$N > 100$	$VBA > 1700 \text{ UIT}$	$VBA > 6,035,000$	Persona jurídica

Fuente: D.L. N°1086
Elaboración Propia

También es común para estas empresas algunas características, por lo que generalmente se resaltan las siguientes:

- Administración independiente: Usualmente está dirigida y operada por el propio dueño.
- Incidencia no significativa en el mercado: El área de operaciones es relativamente pequeño y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo: Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; es decir, el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, distribución, etc.
- Actividad no intensiva en capital: En sus actividades productivas predomina el uso de la mano de obra.

- Limitados recursos financieros: El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño.
- Tecnología: Existen dos opciones con relación a este punto:
 1. Aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología con relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
 2. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

ELEMENTOS DE UNA EMPRESA.

Se consideran elementos de la empresa todos aquellos factores, tanto internos como externos, que influyen directa o indirectamente en su funcionamiento.

Los principales elementos de la empresa son los siguientes:

- a) El *empresario*:** Es la persona o conjunto de personas encargadas de gestionar y dirigir tomando las decisiones necesarias para la buena marcha de la empresa. No siempre coinciden la figura del empresario y la del propietario, puesto que se debe diferenciar el *director*, que administra la empresa, de los *accionistas* y *propietarios* que han arriesgado su dinero percibiendo por ello los beneficios.
- b) Los *trabajadores*:** Es el conjunto de personas que rinden su trabajo en la empresa, por lo cual perciben unos salarios.
- c) La *tecnología*:** Está constituida por el conjunto de procesos productivos y técnicas necesarias para poder fabricar (técnicas, procesos, máquinas, ordenadores, etc.).

d) Los proveedores: Son personas o empresas que proporcionan las materias primas, servicios, maquinaria, etc., necesarias para que las empresas puedan llevar a cabo su actividad.

✓ **VENTA ANUAL**

Según el Artículo N° 5 del TUO de la Ley MYPE, para ser considerado como una MYPE, debe tener ventas anuales equivalente en UIT, según los siguientes límites:

- Microempresa: debe tener ventas anuales hasta de 150 UIT⁴ o su equivalente hasta S/. 540 000 Nuevos Soles.
- Pequeña empresa: debe tener ventas anuales hasta 1 700 UIT ó su equivalente hasta S/. 6 120 000 Nuevos Soles.

**Cuadro N°02
CATEGORIA DE EMPRESAS**

VENTA ANUAL	MYPE	
	n°	%
MICROEMPRESAS	1 136 767	94,7%
0 – 13 UIT	882 298	73,5%
13 – 75 UIT	213 330	17,8%
75- 150 UIT	41 139	3,4%
PEQUEÑA EMPRESA	55 534	4,6%
150 - 850 UIT	48 402	4,0%
850 - 1700 UIT	7 132	0,6%
TOTAL MYPE	1 192 301	99,3%
MEDIANA Y GRAN EMPRESA	8 363	0.70%
TOTAL EMPRESAS	1 200 664	100,0%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2010

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Emp

✓ TIPO DE CONTRIBUYENTE

El sistema del Registro Único de Contribuyentes, identifica al contribuyente por tipo, de organización que asume para el desarrollo de su actividad económica, sea como persona natural o jurídica en sus diferentes modalidades según la naturaleza de la actividad que va a desarrollar.

Los tipos de contribuyentes, registrados en el padrón RUC, según la naturaleza de las actividades que desarrollan son:

- Persona Natural con negocio.
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- Sociedades: Conyugal, Indivisa, Anónima, Civil, Irregular, en Comandita Simple o por acciones, Colectiva, Anónima, Comercial de Responsabilidad Limitada, Anónima Cerrada, Minera de Responsabilidad Limitada.
- Sucesión.
- Universidades, Centros Educativos y Culturales.
- Comunidad Campesina Nativa Comunal.
- Cooperativas, Sociedad Agraria de Interés Social (SAIS), Cooperativa Agraria de Producción (CAPS)
- Empresa de Propiedad Social.

3.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

Acreeedores: En términos generales, personas o empresas que han otorgado créditos al negocio o a la persona.

Activo: Conjunto de bienes y derechos que posee una persona o empresa.

Activo fijo: Bienes tangibles poseídos por la empresa y que se encuentran sujetos a depreciación.

Activo intangible: Derechos y servicios poseídos por la empresa tales como patentes, franquicias y software

Agentes deficitarios: Se llaman así a las personas, empresas (y también el gobierno) cuando están necesitados de dinero.

Agentes superavitarios: Se llaman así a las personas, empresas (y también el gobierno) cuando tienen excedentes de dinero.

Agiotistas: Personas y empresas que se dedican informalmente a prestar dinero. Sus actividades no están supervisadas por la SBS y cobran tasas de interés prohibitivas por el apoyo financiero que facilitan.

Analista de crédito: Funcionario de la División de Créditos de la entidad financiera (ver funcionario de negocios).

Aval bancario: Garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré.

Aval: Garantía similar a la fianza, en el cual el garante (denominado avalista), persona natural o empresa, garantiza con su patrimonio total o parcialmente la obligación de un deudor contenida en un título valor (letra de cambio, pagaré o factura conformada por citar las más utilizadas)

Banca múltiple: Conjunto de empresas autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras que la ley permita. Reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de

comercio exterior. Adicionalmente, emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (forwards, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito: También conocida como CMAC, institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Capital de trabajo: Conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo. En términos más simples, se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo, mientras cobra los productos que vende.

Central de Riesgo: Bases de datos de acceso público a través de Internet, que reúne y presenta toda la información de personas naturales o empresas que servirá a cualquier interesado, a determinar su historial de cumplimiento con respecto a las obligaciones contraídas en el pasado con diversas empresas o instituciones financieras.

Comisiones:

Cobros que las instituciones financieras hacen tanto a los ahorros como a los préstamos y pueden tomar la forma de cargos en cuenta corriente o en las cuentas de ahorro, así como cobros que se hacen efectivos cuando se desembolsa un crédito o se paga una cuota.

Costo efectivo del financiamiento: Costo total en el que se incurre al recibir un financiamiento de cualquier institución financiera. Se expresa en porcentaje e incluye todos los cargos adicionales (comisiones y seguros) a la tasa de interés que se cobran al cliente. Véase, también, Tasa de costo efectivo.

Crédito: Uso de dinero o bienes de otra persona o empresa a cambio del compromiso de devolverlos posteriormente en efectivo y con los intereses correspondientes.

Créditos comerciales: Operaciones crediticias destinadas a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US\$30,000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

Entidad para el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa:

También conocida como EDPYME. Institución cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Evaluación del riesgo crediticio: Proceso de análisis a la que se ve sometida la solicitud de financiamiento por parte de la entidad financiera. Busca saber si el cliente querrá y podrá pagar el dinero solicitado.

Garantía mobiliaria:

Derechos que tiene un acreedor sobre bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, enseres, repuestos, herramientas, inventarios, etc.) del garante. A este tipo de garantías se le conocía antes del 2006 como prendas.

Garantía personal: Garantía que emiten las personas y empresas sobre su patrimonio.

Garantía real: Garantía sobre activos tangibles.

Garantías: Derechos sobre bienes muebles e inmuebles o el patrimonio de empresas y personas que sirven para asegurar o proteger al acreedor de cualquier riesgo que ponga en peligro o impida el pago de las obligaciones a cargo del deudor.

Gastos financieros: Gastos derivados del pago de un crédito. Dentro de esta categoría se encuentran los intereses y las comisiones.

Hipoteca: Garantía real que recae sobre inmuebles (terrenos y obras civiles) y constituye un derecho formalizado por el deudor hacia el acreedor, que le permite asegurar vía la ejecución judicial correspondiente el pago de una deuda actual o futura.

Intereses: Es el pago que en efectivo se realiza por el uso del dinero de un tercero.

Riesgo crediticio: Posibilidad que el cliente no pague o no pague a tiempo el crédito solicitado.

Sujeto de crédito: Empresa y persona que luego del proceso de evaluación crediticia por parte de la institución financiera es considerada digna de recibir el apoyo financiero solicitado.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN:

Considerando el propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, el tipo de la investigación fue **APLICADO**, porque tratamos de dar respuesta para contribuir a la solución del problema a través de la verificación y el análisis de la realidad

- Indagaremos la relación entre las variables de la gestión del Financiamiento para el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco.
- Especificamos la Gestión del Financiamiento en su contexto; con las respectivas descripciones
- Adaptamos teorías de las Finanzas.
- Adaptamos instrumentos de medición de la estadística.

3.2. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Será una “**investigación descriptiva–relacional**,

Descriptivo, porque busca especificar las propiedades, características y los perfiles de las personas, procesos, recursos que se derivan de la Gestión del Financiamiento, lo cual nos permitirá mostrar con precisión las dimensiones, los indicadores y factores que inciden en el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco.

Relacional, Cuyo propósito es conocer el grado de asociación que existe entre la gestión del financiamiento y el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco. Tiene en cierto grado un valor explicativo, aunque parcial, ya que el hecho de saber que dos conceptos o variables se relacionan aporta cierta información explicativa

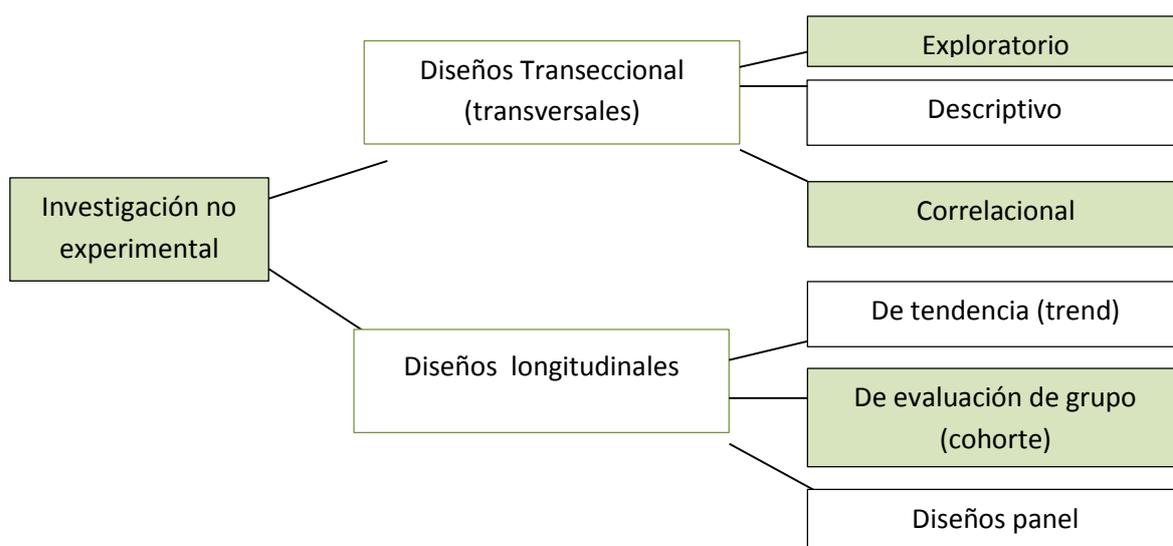
3.3. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.-

Se hará uso del enfoque Mixto, porque en las diferentes fases de la investigación se considera los 2 enfoques: el cualitativo y el cuantitativo.

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestro diseño de investigación será NO EXPERIMENTAL, ya que no realizamos la manipulación de las variables, y sólo observaremos los fenómenos en su contexto natural para después analizarlos.

En conclusión a lo que menciona (Sampieri Hernandez, 2010), la investigación no experimental se divide del siguiente modo.



En esta investigación los diseños a aplicarse son:

Diseños Transeccional (transversales) por que se analiza y recopilan los datos en un momento único:

Son Descriptivos dado a que: describiremos con precisión y fidelidad la realidad del desarrollo da las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco y la gestión del Financiamiento que realizan estas empresas para la obtención de crédito, etc.

También **son relacionales** porque: Describimos relaciones entre variables, conceptos categorías, en términos correlacionales, en un momento dado por la gestión del financiamiento y el desarrollo da las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco.

3.5. UNIVERSO POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.5.1 CRITERIOS

A.- CRITERIO DE INCLUSIÓN:

Se van a tomar en cuenta las 15 empresas más representativas que vienen laborando como productores de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco, los que a su vez tienen sus sucursales en toda la Región.

Se les solicitara información a los dueños o funcionarios de las empresas seleccionadas, así como también a sus trabajadores que vienen laborando a la fecha.

B.- CRITERIO DE EXCLUSIÓN:

No se tomaran en cuenta a las MYPES comercializadoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco.

3.5.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para la presente investigación se tomara como población a las 15 MYPES que vienen laborando en la ciudad de Huánuco con un promedio de 04 trabajadores cada empresa los que hacen un total de 60 personas que nos darán la información primaria y para ello se elaborara un cuestionario.

La muestra aplicada a los trabajadores de estas empresas hace un total de 60 trabajadores y para ello se utilizara como técnica la encuesta y su instrumento fue el cuestionario (ver anexo N° 01). La muestra empresarial o dueños es de 20 personas, se tuvo como técnica la entrevista y su instrumento fue el cuestionario estructurado. (ver anexo N° 02).

3.5.2.1. TIPO DE MUESTREO.

Para la presente investigación se utilizará el muestreo no probabilístico y a juicio de expertos, dado que se encuestará al total de funcionarios y trabajadores de las empresas en estudio.

3.6. MÉTODOS.

En la presente investigación se pretende establecer la relación entre la variable independiente (Gestión del Financiamiento) con la variable dependiente (Desarrollo de las Empresas de productores de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco), razón por la cual se usaran los siguientes métodos:

a. Método Deductivo. Este método nos permitió inicialmente, revisar, clasificar, analizar y resumir la información general tanto teórica y básica de la Gestión del Financiamiento y del Desarrollo de las Empresas de productores de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco, lo cual nos sirvió para plantear el problema y a la vez estructurar el marco teórico particular de nuestro estudio.

b. Método Inductivo. Consiste en iniciar de lo particular a lo general, este método se utilizara en la etapa de la comprobación de la hipótesis ya que dicho método nos permitirá recopilar los datos de las fuentes primarias, para así tener una aproximación empírica netamente del área de influencia a través de la encuesta .

c. Método de Análisis. Nos permitirá descomponer cada variable tanto de la Gestión del Financiamiento y el Desarrollo de las Empresas de productores de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco con sus respectivas dimensiones e indicadores, para luego ser descritos y comparados logrando así obtener sus características y propiedades, además sus diferencias y relaciones de cada variable, y a la vez en conjunto.

d. Método de Síntesis. Este método nos ayudara a conglomerar los ítems de cada variable teniendo en cuenta los agregados del análisis y así tener una estructura completa del tema de investigación y a partir de ello sustentar las conclusiones y posibles recomendaciones que serán sustentadas en la presente investigación.

3.7. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

- a. **Revisión Documental.** Esta técnica consistirá en la recolección de información de fuentes secundarias así como libros, tesis, revistas y pagina web del internet teniendo en cuenta las variables de estudio para que de esa manera haya respaldo y consistencia dentro de nuestra investigación tanto en la elaboración del planteamiento del problema y del marco teórico.
- b. **Estadística.** Esta técnica nos permitirá procesar, organizar y encontrar las diferentes medidas de tendencia central a través de los Datos presentados en cuadros y gráficos. De acuerdo a la recopilación y manejo del procesamiento de datos, nos va arrojar resultados que permitan dar conclusiones sólidas y a partir de ello dar recomendaciones que coadyuven a salir del problema de estudio.

3.8. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

- a. **Fichas: Bibliográficas, Etnográficas, de Resumen.** Este instrumento ayudo a plantear el marco teórico y a la vez el problema, lo cual consistió en realizar resúmenes de carácter sistemático y lógico sobre la Gestión del Financiamiento y el Desarrollo de las Empresas de productores de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco.
- b. **Cuadros y Tablas.** Se utilizara para contrarrestar la teoría y la lógica empírica.

3.9. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS

Se elaborara un cuestionario como instrumento de la encuesta, con preguntas cerradas y abiertas en concordancia con los indicadores propuestos por la variable independiente y dependiente descrita anteriormente, después de aplicadas las encuestas se utilizara el software SPSS versión 18 para lograr el procesamiento de la investigación.

CAPITULO IV

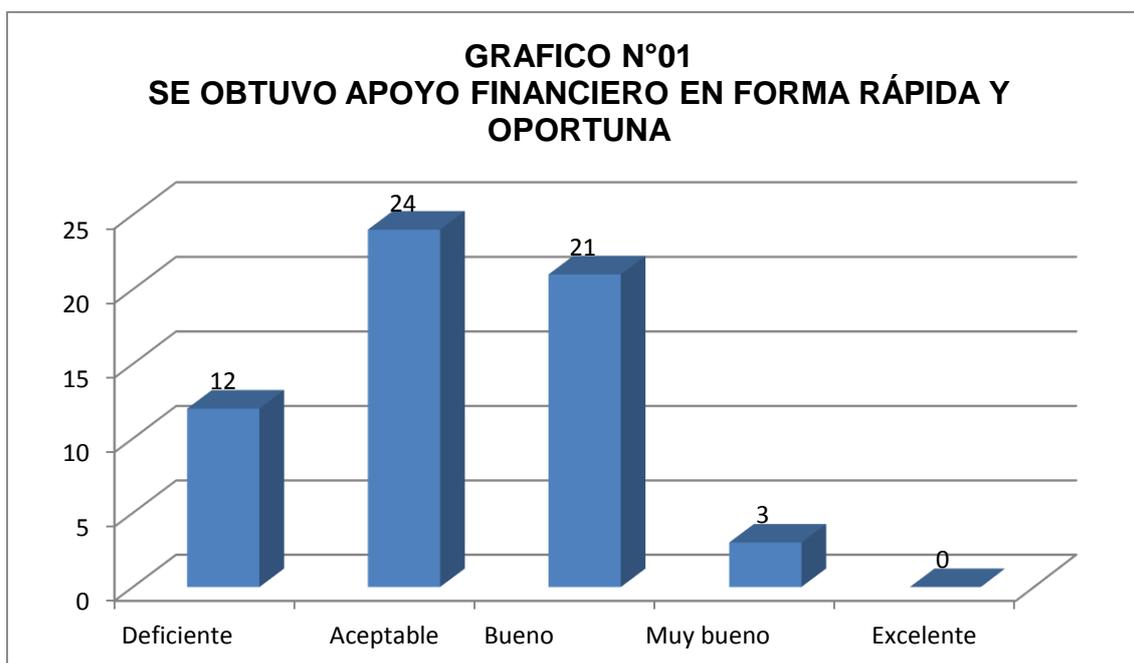
RESULTADOS:

4.1. RESPUESTA DE LAS ENCUESTAS A LOS DUEÑOS O FUNCIONARIOS DE LAS MYPES PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO.

CUADRO N°03
APOYO FINANCIERO EN FORMA RÁPIDA Y OPORTUNA

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	12	12	0.2	0.2
2= Aceptable	24	36	0.4	0.6
3= Bueno	21	57	0.35	0.95
4=Muy bueno	3	60	0.05	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACIÓN: PROPIA



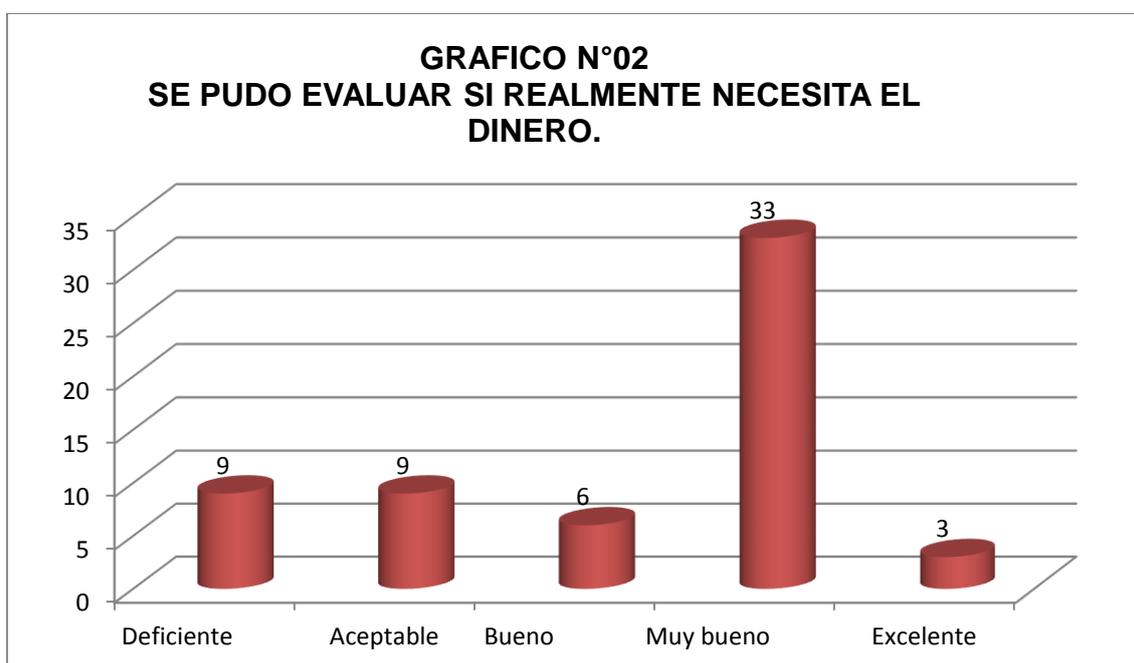
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.

Del 100% de encuestados, el 40% o 24 personas respondieron aceptable, mientras que un 35% o 21 personas de los encuestados respondieron bueno, un 20% o 12 personas respondieron que es deficiente, 5% o 3 personas que es muy bueno, 0 personas excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en aceptable y bueno.

CUADRO N°04
EVALUACIÓN DE LA NECESIDAD DE DINERO.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	9	9	0.15	0.15
2= Aceptable	9	18	0.15	0.3
3= Bueno	6	24	0.1	0.4
4=Muy bueno	33	57	0.55	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.

Del total de encuestados, el 55% o 33 personas respondieron muy bueno, mientras que un 15% o 9 personas de los encuestados respondieron deficiente, como también un 15% o 9 personas respondieron que es aceptable, 10% o 6 personas que es bueno, 5% o 3 personas excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno.

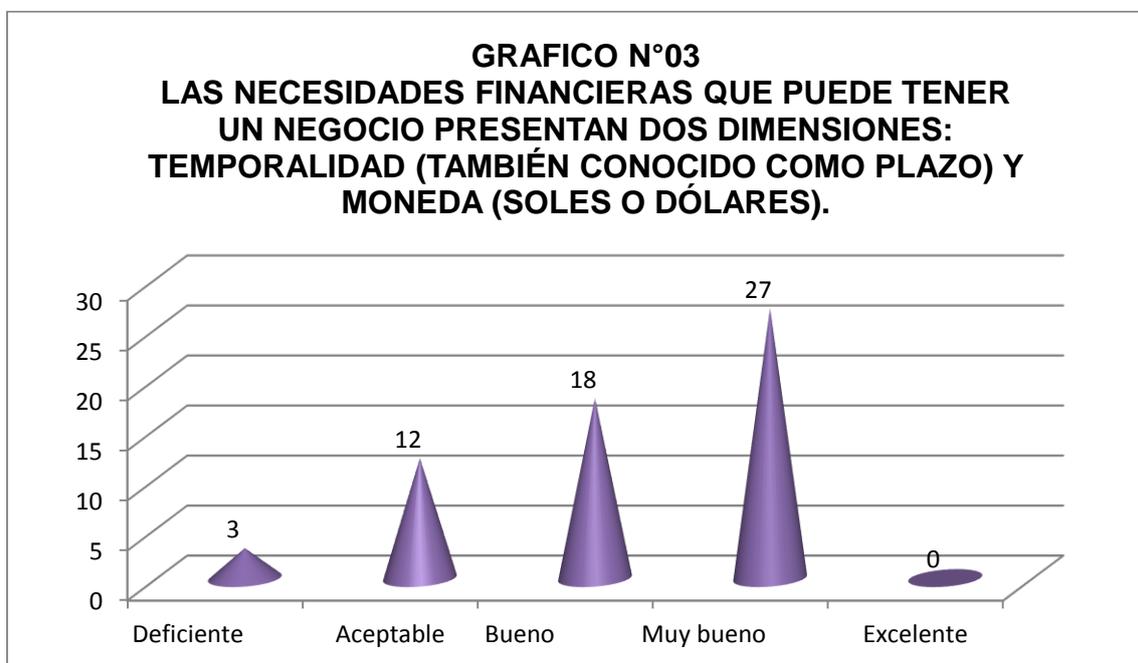
CUADRO N°05

LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE PUEDE TENER UN NEGOCIO PRESENTAN DOS DIMENSIONES: TEMPORALIDAD (TAMBIÉN CONOCIDO COMO PLAZO) Y MONEDA (SOLES O DÓLARES).

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	12	15	0.2	0.25
3= Bueno	18	33	0.3	0.55
4=Muy bueno	27	60	0.45	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



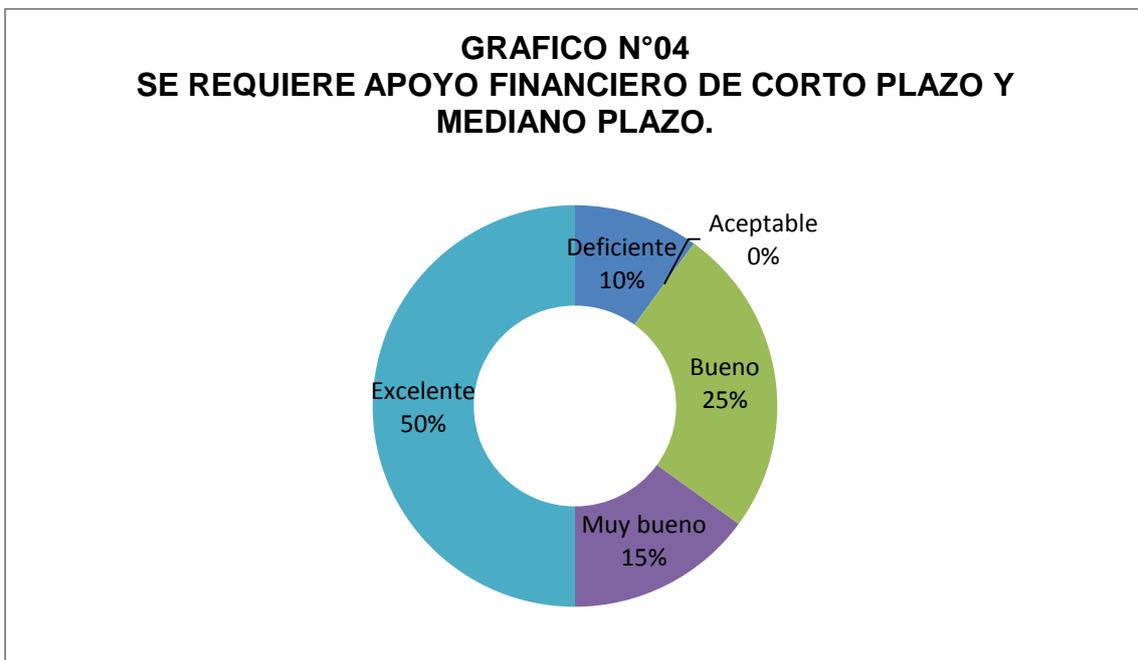
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del Cuadro y Grafico N° 03, el 5% o 3 personas respondieron que es deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 30% o 18 personas respondieron que es bueno, 45% o 27 personas respondieron que es muy bueno y ninguna persona excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

CUADRO N°06
APOYO FINANCIERO DE CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	6	6	0.1	0.1
2= Aceptable	0	6	0	0.1
3= Bueno	15	21	0.25	0.35
4=Muy bueno	9	30	0.15	0.5
5. Excelente	30	60	0.5	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



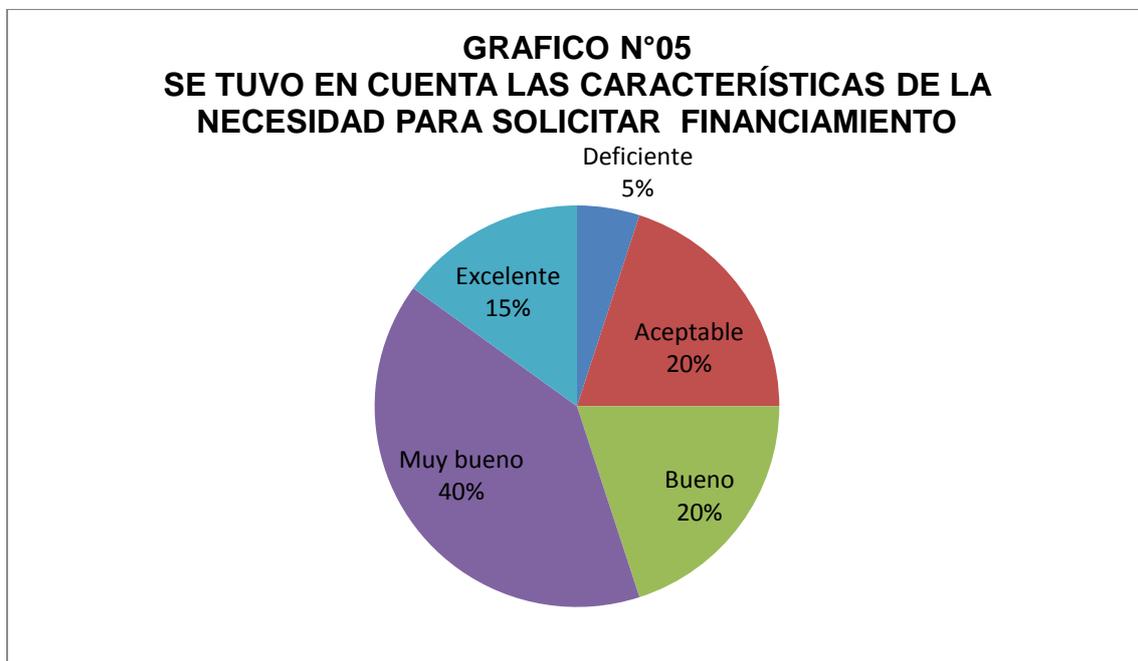
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 10% o 6 personas respondieron que es deficiente, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, 15% o 9 personas respondieron que es muy bueno y 50% o 30 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente y bueno.

CUADRO N°07
CARACTERÍSTICAS DE LA NECESIDAD PARA SOLICITAR
FINANCIAMIENTO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	12	15	0.2	0.25
3= Bueno	12	27	0.2	0.45
4=Muy bueno	24	51	0.4	0.85
5. Excelente	9	60	0.15	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del 100% de encuestados, el 5% o 3 personas respondieron que es deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, de igual manera, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno.. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y aceptable.

CUADRO N°08

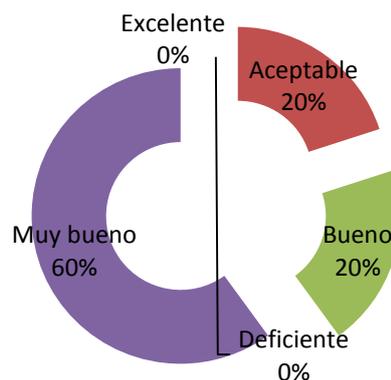
APOYO FINANCIERO QUE UNA EMPRESA PUEDA REQUERIR ES UTILIZADO PARA FINANCIAR LOS ACTIVOS O CAPITAL DE TRABAJO

RESPUESTAS	nj	Nj	hj	Hj
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	12	12	0.2	0.2
3= Bueno	12	24	0.2	0.4
4=Muy bueno	36	60	0.6	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°06 EL APOYO FINANCIERO QUE UNA EMPRESA PUEDA REQUERIR ES UTILIZADO PARA FINANCIAR LOS ACTIVOS O CAPITAL DE TRABAJO



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

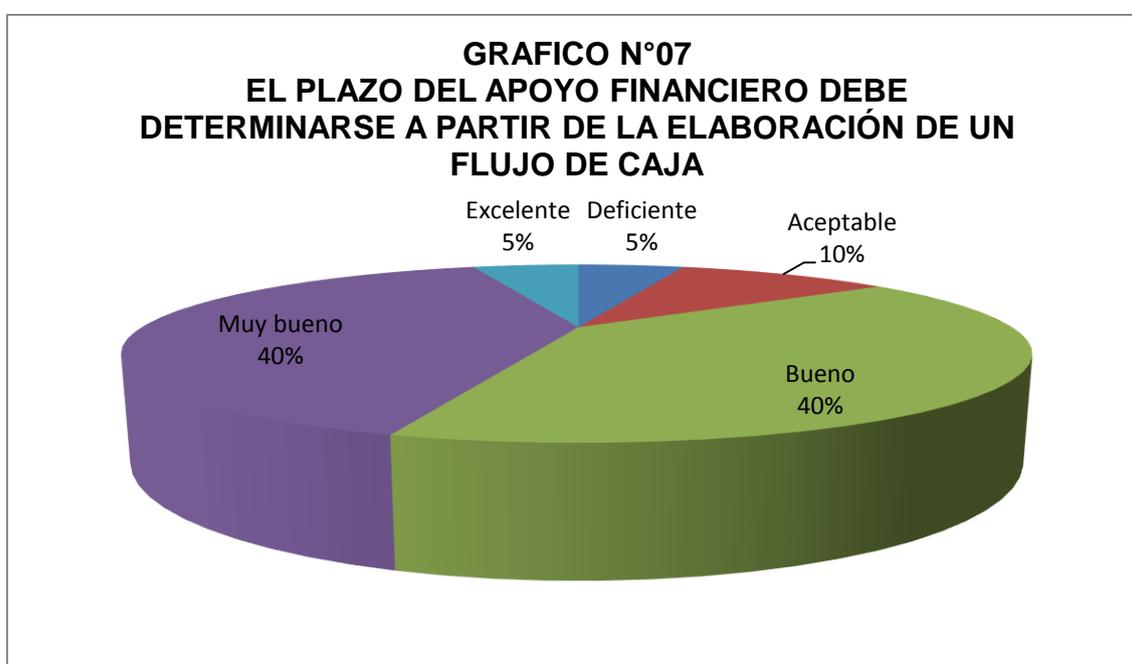
Del Cuadro y Grafico N° 06, el, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, de igual manera 20% o 12 personas respondieron que es bueno, 60% o 36 personas respondieron que es muy bueno y ninguna persona excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y aceptable.

CUADRO N°09

PLAZO DEL APOYO FINANCIERO DEBE DETERMINARSE A PARTIR DE LA ELABORACIÓN DE UN FLUJO DE CAJA

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	6	9	0.1	0.15
3= Bueno	24	33	0.4	0.55
4=Muy bueno	24	57	0.4	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



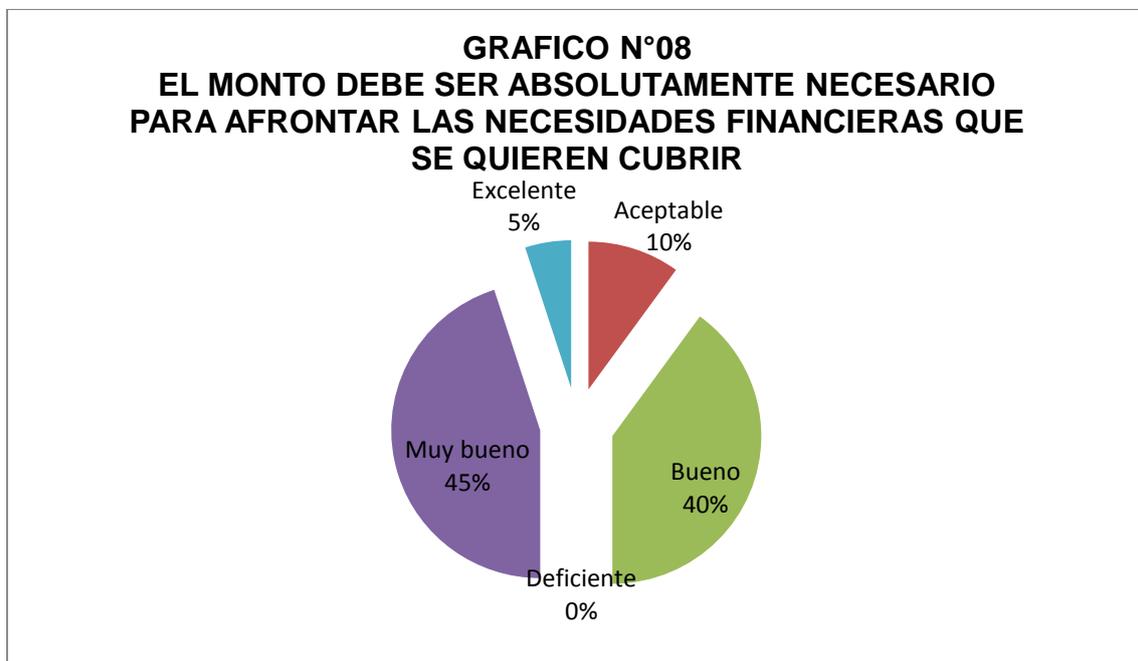
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del 100% de encuestados, el 5% o 3 personas respondieron que es deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 40% o 24 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 persona excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

CUADRO N°10
MONTO NECESARIO PARA AFRONTAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS QUE SE QUIEREN CUBRIR

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	6	6	0.1	0.1
3= Bueno	24	30	0.4	0.5
4=Muy bueno	27	57	0.45	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

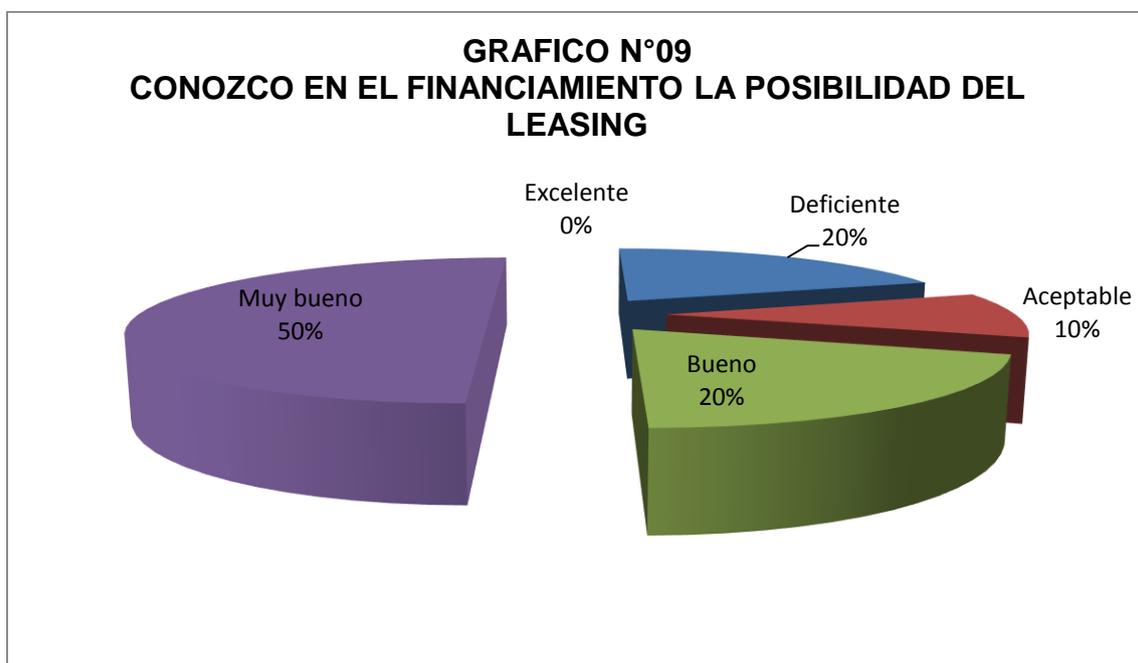
Del total de encuestados, el 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 40% o 24 personas respondieron que es bueno, 45% o 27 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 personas excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

CUADRO N°11

CONOCIMIENTO DEL FINANCIAMIENTO COMO POSIBILIDAD DEL LEASING

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	12	12	0.2	0.2
2= Aceptable	6	18	0.1	0.3
3= Bueno	12	30	0.2	0.5
4=Muy bueno	30	60	0.5	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



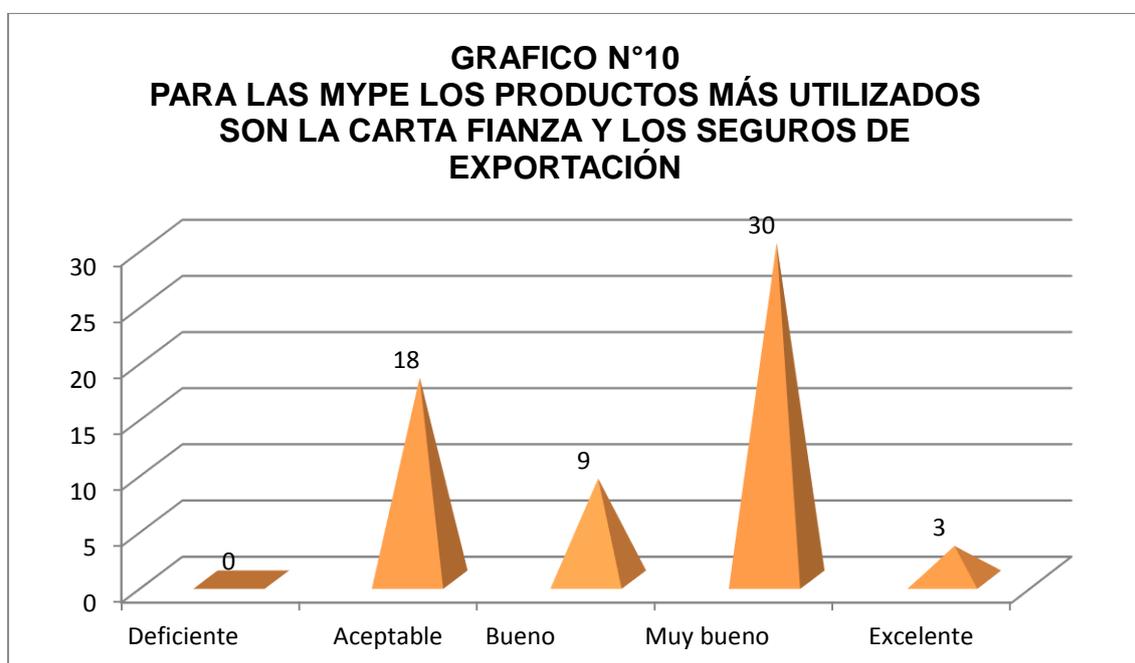
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 20% o 12 personas respondieron que es deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y ninguna persona excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno.

CUADRO N°12
USO DE LAS MYPE PRODUCTORAS DE LA CARTA FIANZA Y LOS
SEGUROS DE EXPORTACIÓN

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	18	18	0.3	0.3
3= Bueno	9	27	0.15	0.45
4=Muy bueno	30	57	0.5	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



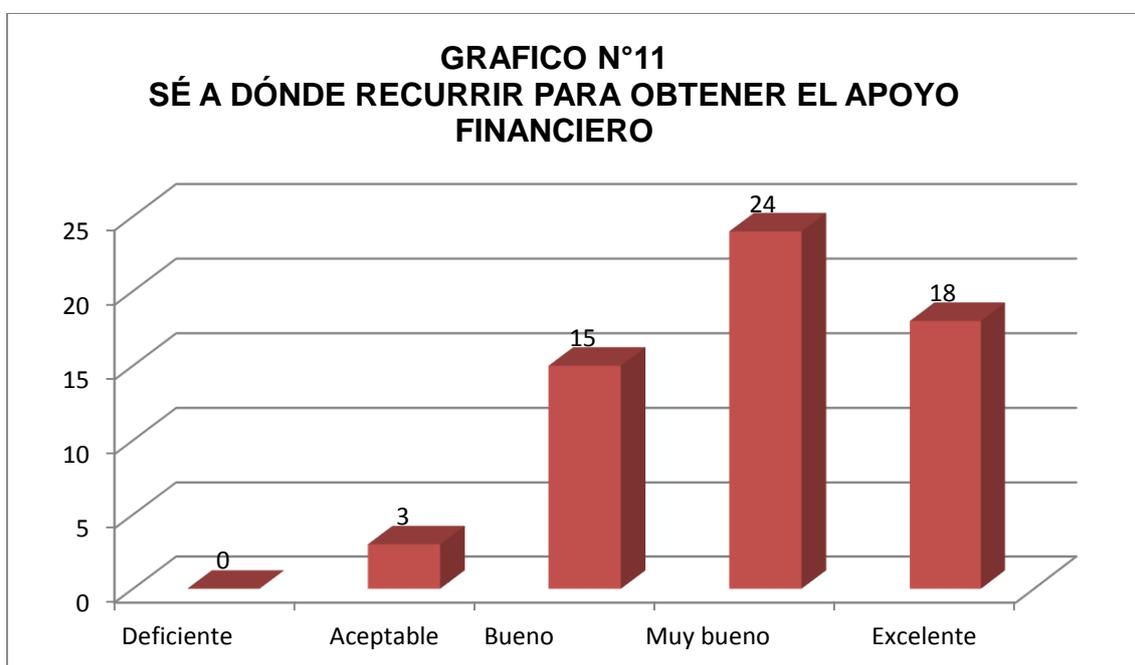
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del 100% de encuestados, 0 personas respondieron que es deficiente, 30% o 18 personas respondieron que es aceptable, 15% o 9 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 persona excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y aceptable.

CUADRO N°13
CONOCIMIENTO DE LAS MYPES A DÓNDE RECURRIR PARA OBTENER EL APOYO FINANCIERO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	15	18	0.25	0.3
4=Muy bueno	24	42	0.4	0.7
5. Excelente	18	60	0.3	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

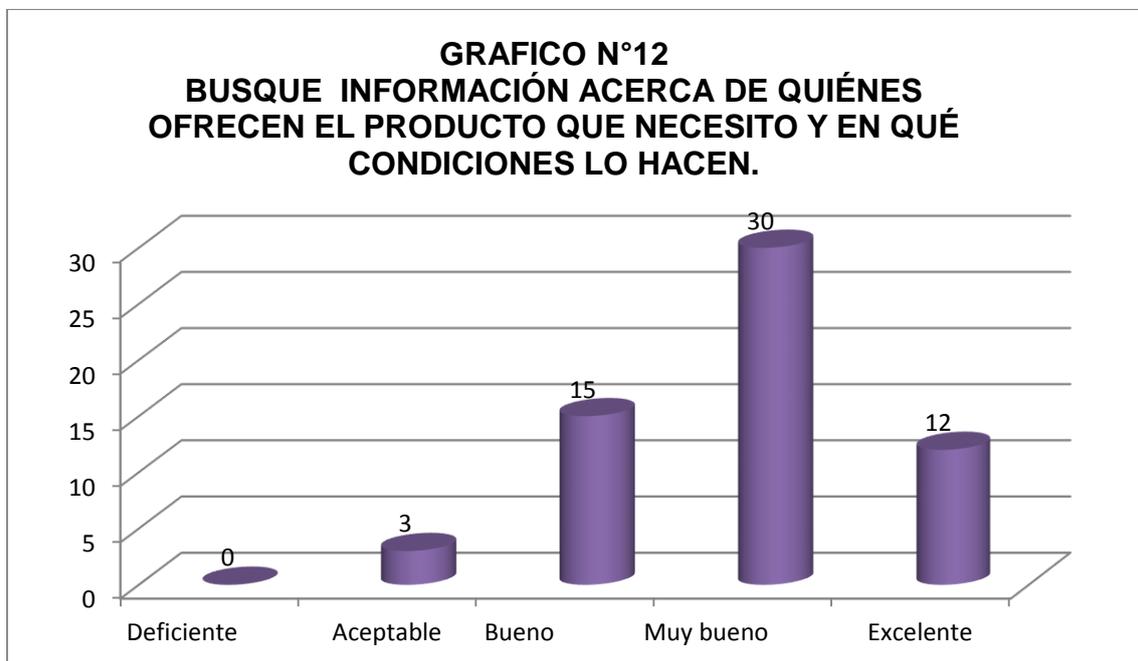
Del cuadro y gráfico N°11, 0 personas respondieron que es deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 30% o 18 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, excelente y bueno.

CUADRO N°14

BUSQUEDA de INFORMACIÓN ACERCA DE QUIÉNES OFRECEN EL PRODUCTO QUE NECESITO Y EN QUÉ CONDICIONES LO HACEN.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	15	18	0.25	0.3
4=Muy bueno	30	48	0.5	0.8
5. Excelente	12	60	0.2	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



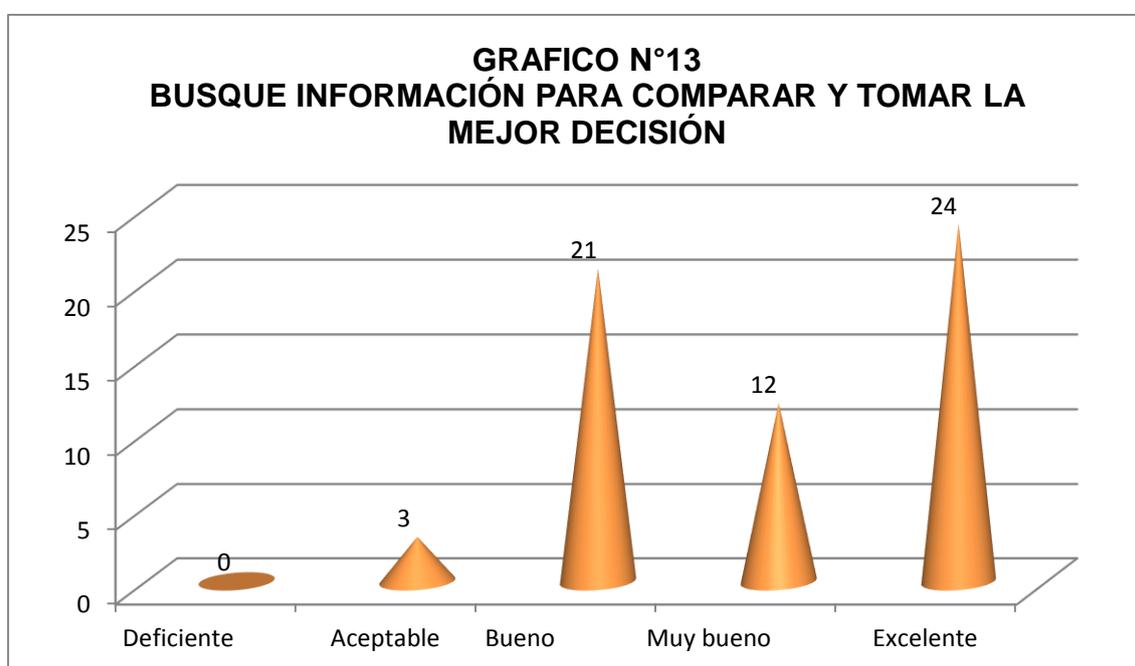
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 20% o 12 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno. Y excelente.

CUADRO N°15
BUSQUEDA DE INFORMACIÓN POR LAS MYPES PARA COMPARAR Y
TOMAR LA MEJOR DECISIÓN

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	21	24	0.35	0.4
4=Muy bueno	12	36	0.2	0.6
5. Excelente	24	60	0.4	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

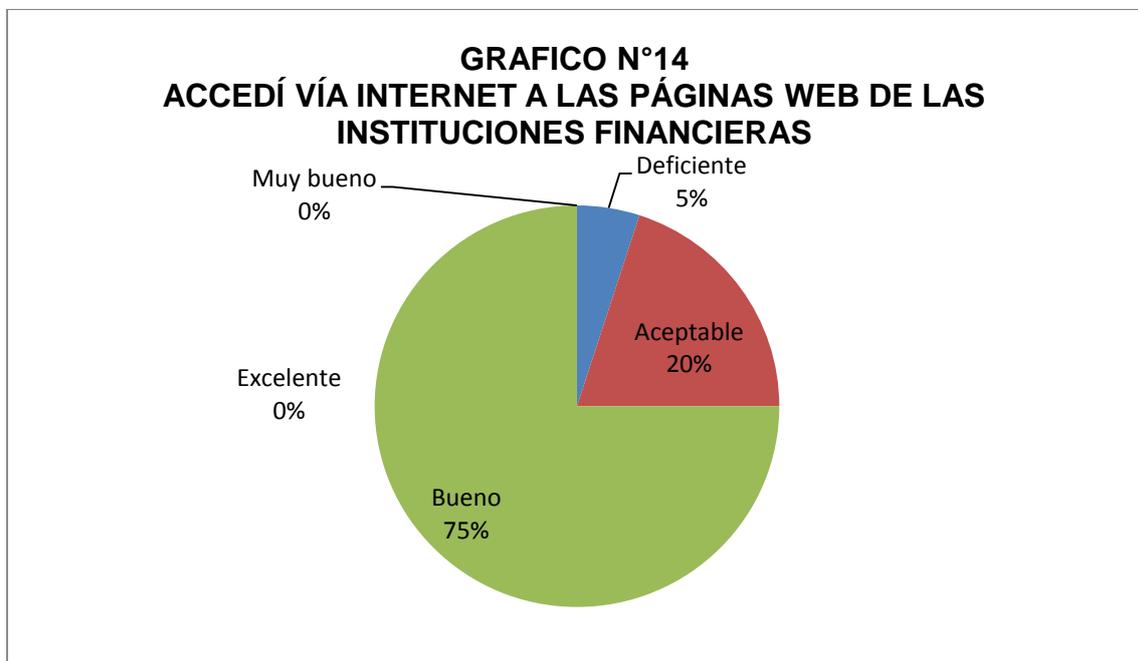
Del 100% de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 35% o 21 personas respondieron que es bueno, 20% o 12 personas respondieron que es muy bueno y 40% o 24 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente, bueno y muy bueno.

CUADRO N°16

ACCESO DE LAS MYPES: VÍA INTERNET A LAS PÁGINAS WEB DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	12	15	0.2	0.25
3= Bueno	45	60	0.75	1
4=Muy bueno	0	60	0	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



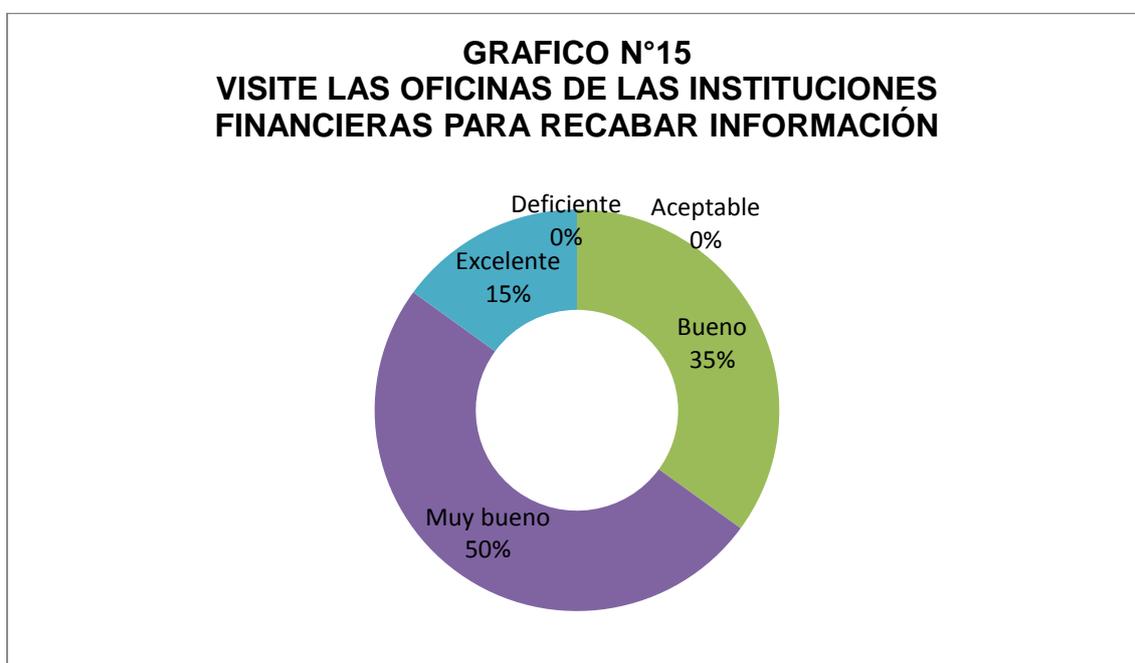
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 5% o 3 personas respondieron que es deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 75% o 45 personas respondieron que es bueno, Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en bueno y aceptable.

CUADRO N°17
VISITA DE LAS MYPES A LAS OFICINAS DE LAS INSTITUCIONES
FINANCIERAS PARA RECABAR INFORMACIÓN

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	0	0	0	0
3= Bueno	21	21	0.35	0.35
4=Muy bueno	30	51	0.5	0.85
5. Excelente	9	60	0.15	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

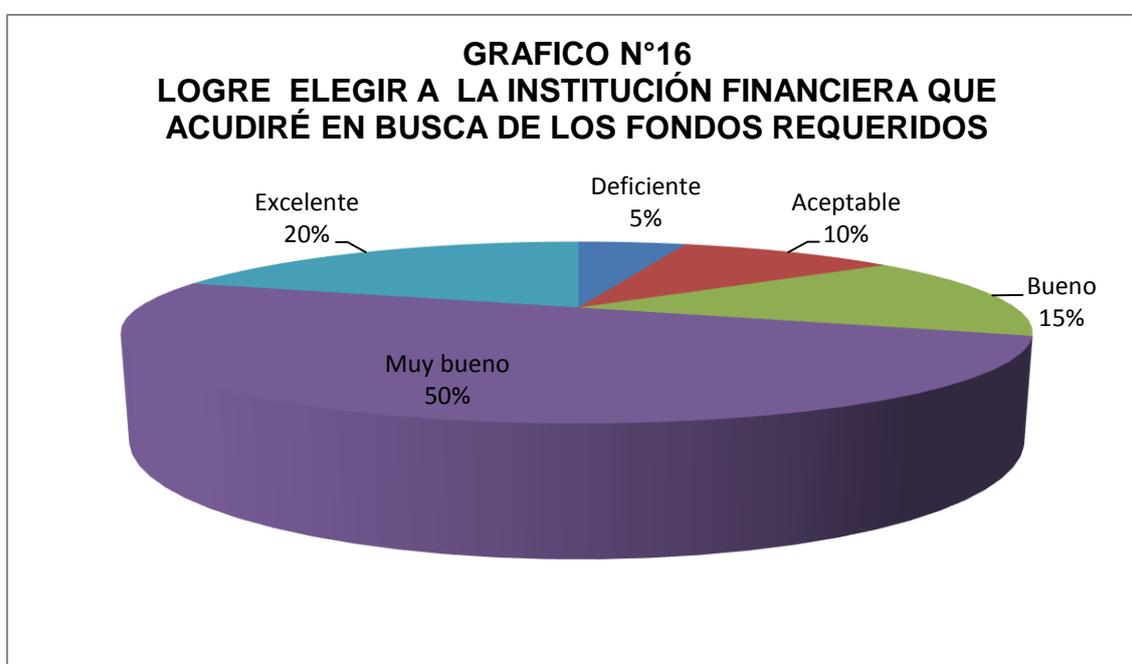
Del cuadro y grafico N° 15, 0 personas deficiente, 0 personas que es aceptable, 35% o 21 personas respondieron que es bueno, 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 15% o 9 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y excelente.

CUADRO N°18

LOGRO DE LAS MYPES EN LA ELECCION A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA QUE ACUDIRÉ EN BUSCA DE LOS FONDOS REQUERIDOS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	6	9	0.1	0.15
3= Bueno	9	18	0.15	0.3
4=Muy bueno	30	48	0.5	0.8
5. Excelente	12	60	0.2	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



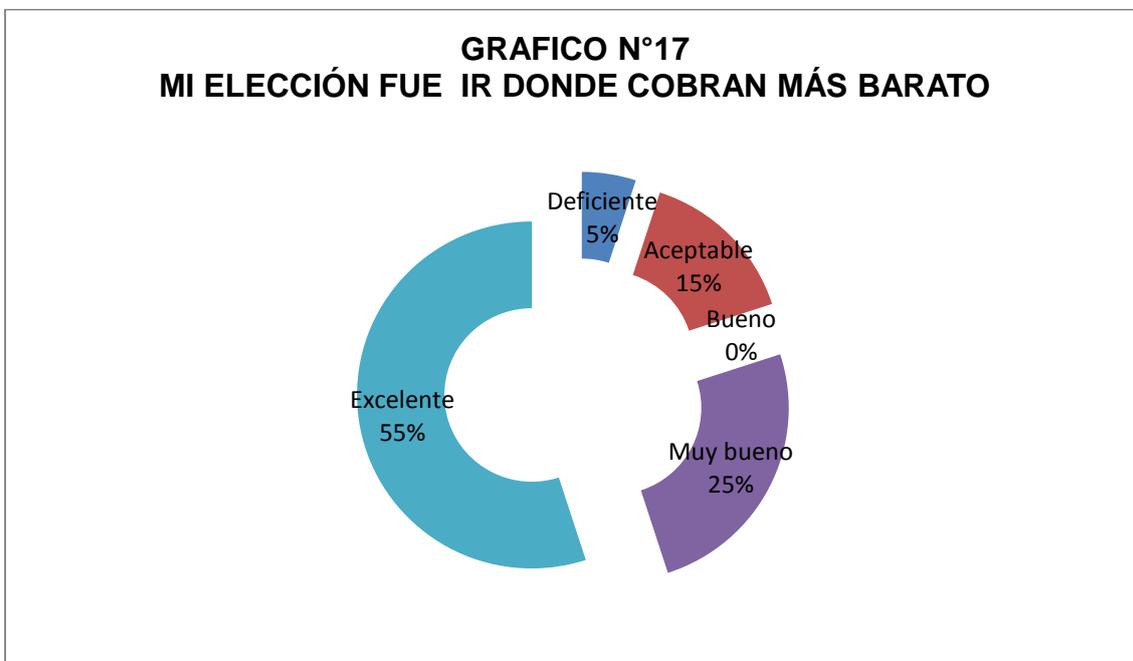
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del cuadro y gráfico N° 16, 5% o 3 personas respondieron que es deficiente, 10% o 6 personas respondieron que es aceptable, 15% o 9 personas respondieron que es bueno, 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 20% o 12 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y excelente.

CUADRO N°19
ELECCIÓN DE LAS MYPES PARA IR DONDE COBRAN MÁS BARATO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	9	12	0.15	0.2
3= Bueno	0	12	0	0.2
4=Muy bueno	15	27	0.25	0.45
5. Excelente	33	60	0.55	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 15% o 09 personas respondieron que es aceptable, 0 personas bueno, de igual manera 25% o 15 personas respondieron que es muy bueno y 55% o 33 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente, muy bueno y aceptable.

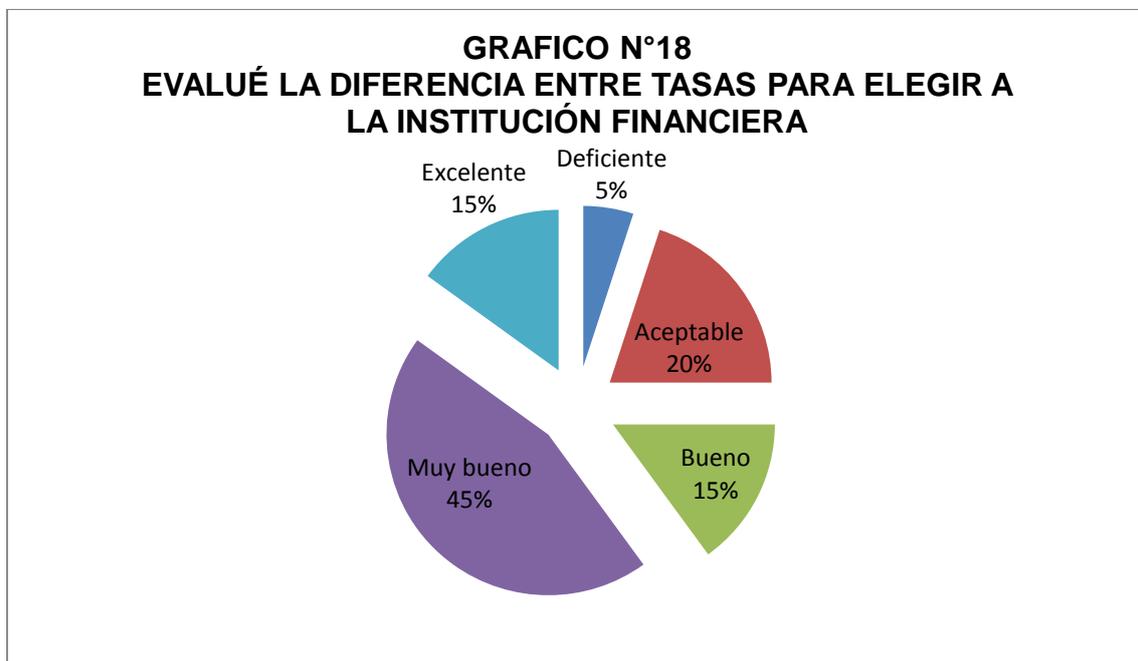
CUADRO N°20

EVALUACION DE LAS MYPES EN LA DIFERENCIA ENTRE TASAS PARA ELEGIR A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	12	15	0.2	0.25
3= Bueno	9	24	0.15	0.4
4=Muy bueno	27	51	0.45	0.85
5. Excelente	9	60	0.15	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



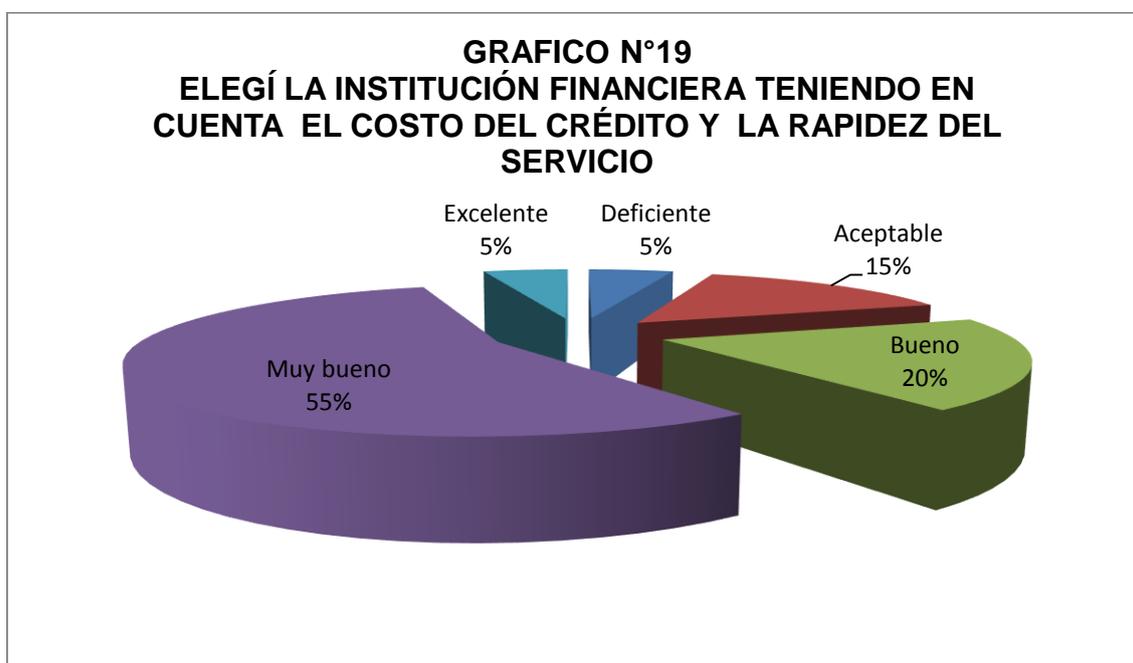
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 15% o 09 personas respondieron que es bueno, de igual manera 45% o 27 personas respondieron que es muy bueno y 15% o 09 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, aceptable. Bueno y excelente.

CUADRO N°21
ELECCION DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA TENIENDO EN CUENTA EL
COSTO DEL CRÉDITO Y LA RAPIDEZ DEL SERVICIO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	9	12	0.15	0.2
3= Bueno	12	24	0.2	0.4
4=Muy bueno	33	57	0.55	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 15% o 09 personas respondieron que es aceptable, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, de igual manera 55% o 33 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno. Y aceptable.

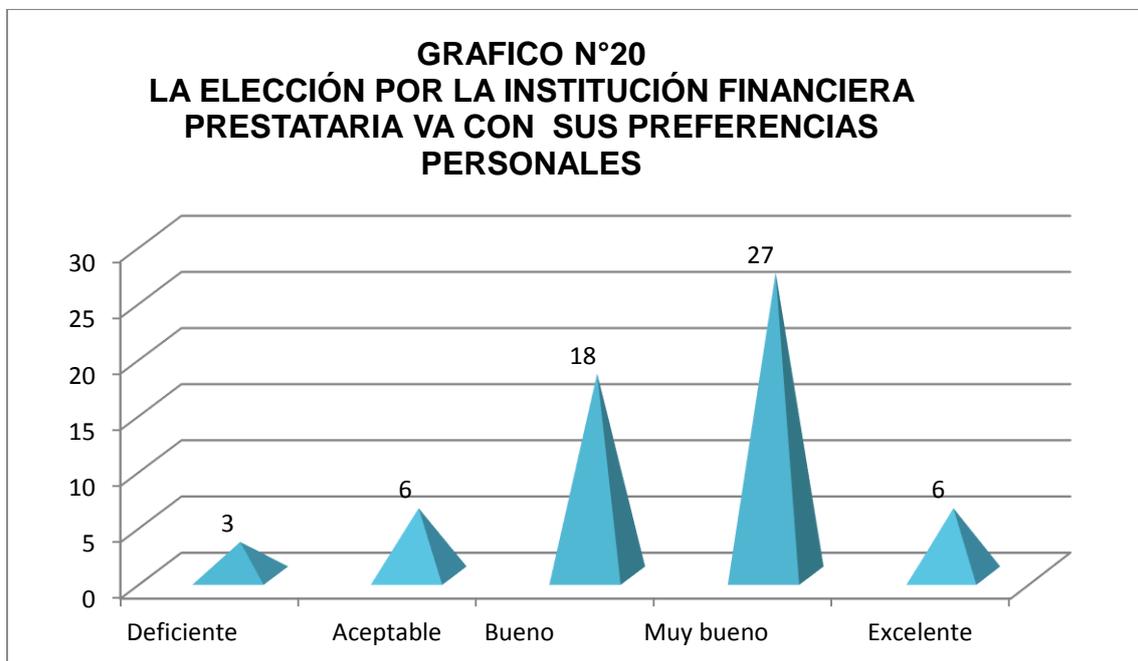
CUADRO N°22

ELECCIÓN DE LAS MYPES Y LA INSTITUCIÓN FINANCIERA PRESTATARIA QUE VA CON SUS PREFERENCIAS PERSONALES

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	6	9	0.1	0.15
3= Bueno	18	27	0.3	0.45
4=Muy bueno	27	54	0.45	0.9
5. Excelente	6	60	0.1	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

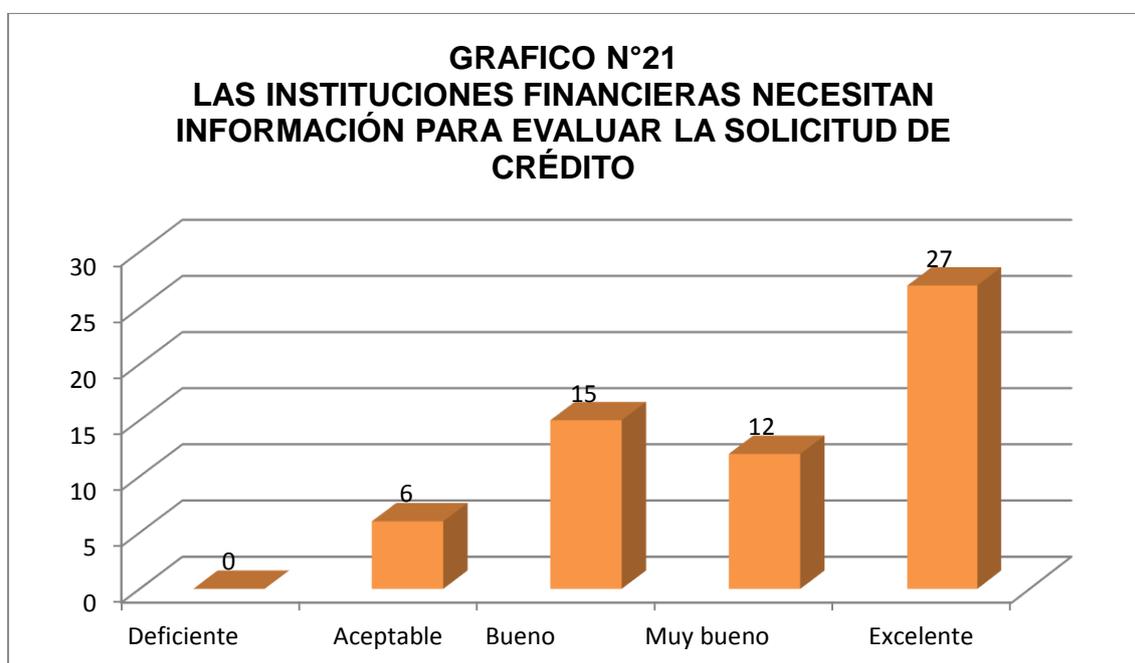
Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 30% o 18 personas respondieron que es bueno, de igual manera 45% o 27 personas respondieron que es muy bueno y 10% o 06 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

CUADRO N°23

LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS NECESITAN INFORMACIÓN PARA EVALUAR LA SOLICITUD DE CRÉDITO.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	6	6	0.1	0.1
3= Bueno	15	21	0.25	0.35
4=Muy bueno	12	33	0.2	0.55
5. Excelente	27	60	0.45	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

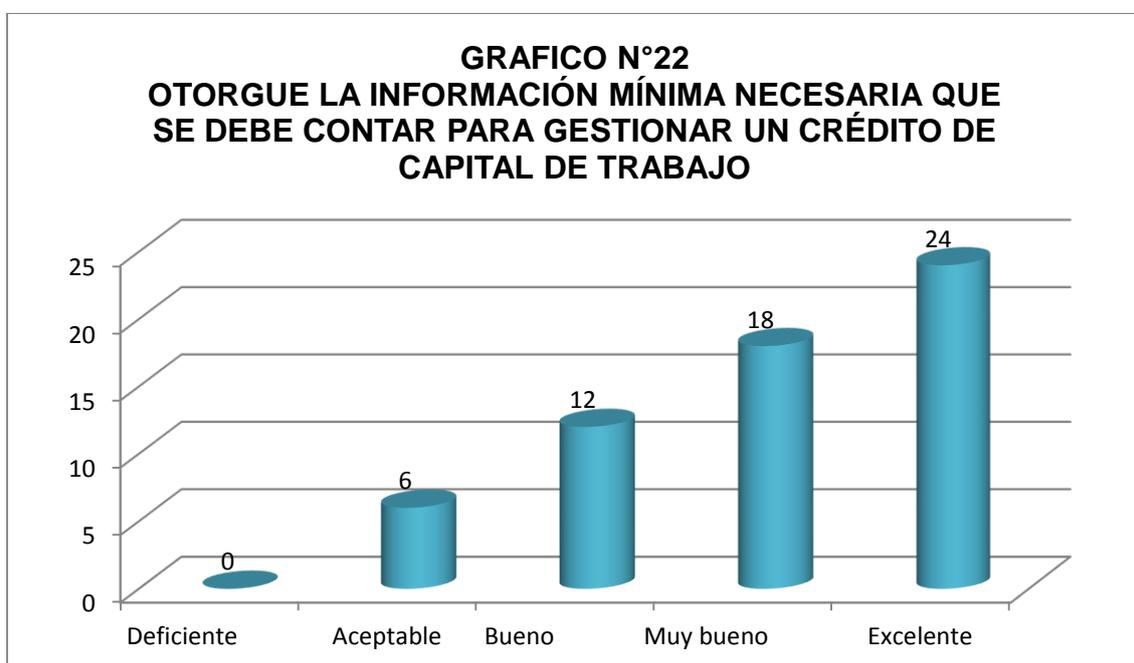
Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 20% o 12 personas respondieron que es muy bueno y 45% o 27 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente, bueno y muy Bueno.

CUADRO N°24

OTORGAMIENTO DE LA INFORMACIÓN MÍNIMA NECESARIA QUE SE DEBE CONTAR PARA GESTIONAR UN CRÉDITO DE CAPITAL DE TRABAJO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	6	6	0.1	0.1
3= Bueno	12	18	0.2	0.3
4=Muy bueno	18	36	0.3	0.6
5. Excelente	24	60	0.4	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

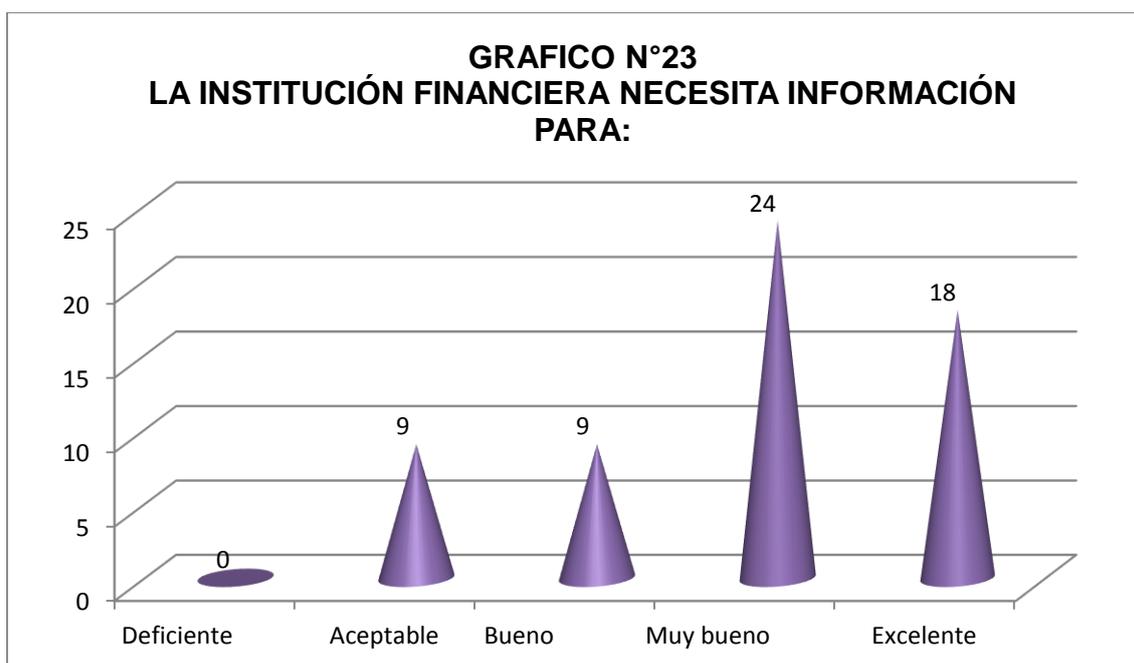
Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, de igual manera 30% o 18 personas respondieron que es muy bueno y 40% o 24 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente, muy bueno y bueno.

CUADRO N°25

LA INSTITUCIÓN FINANCIERA NECESITA INFORMACIÓN PARA:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
a. Saber quién es el que le pide el financiamiento	0	0	0	0
b. Conocer cuánto de ingresos genera las Mypes	9	9	0.15	0.15
c. Entender para qué necesita el dinero	9	18	0.15	0.3
D, Saber con cuánto cuenta para respaldar la operación solicitada	24	42	0.4	0.7
e. Conocer si tiene experiencia previa en el sistema financiero	18	60	0.3	1
TOTAL	60		1	

**FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA**



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 15% o 09 personas respondieron que es aceptable, 15% o 09 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 30% o 18 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y excelente.

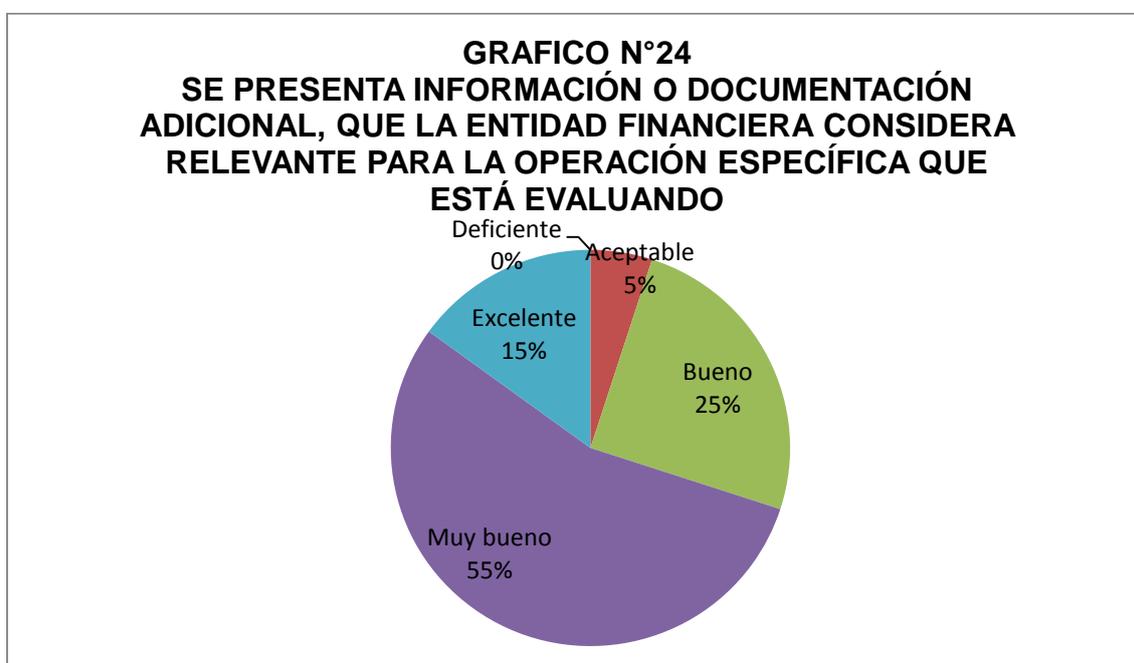
CUADRO N°26

PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN O DOCUMENTACIÓN ADICIONAL, QUE LA ENTIDAD FINANCIERA CONSIDERA RELEVANTE PARA LA OPERACIÓN ESPECÍFICA QUE ESTÁ EVALUANDO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	15	18	0.25	0.3
4=Muy bueno	33	51	0.55	0.85
5. Excelente	9	60	0.15	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

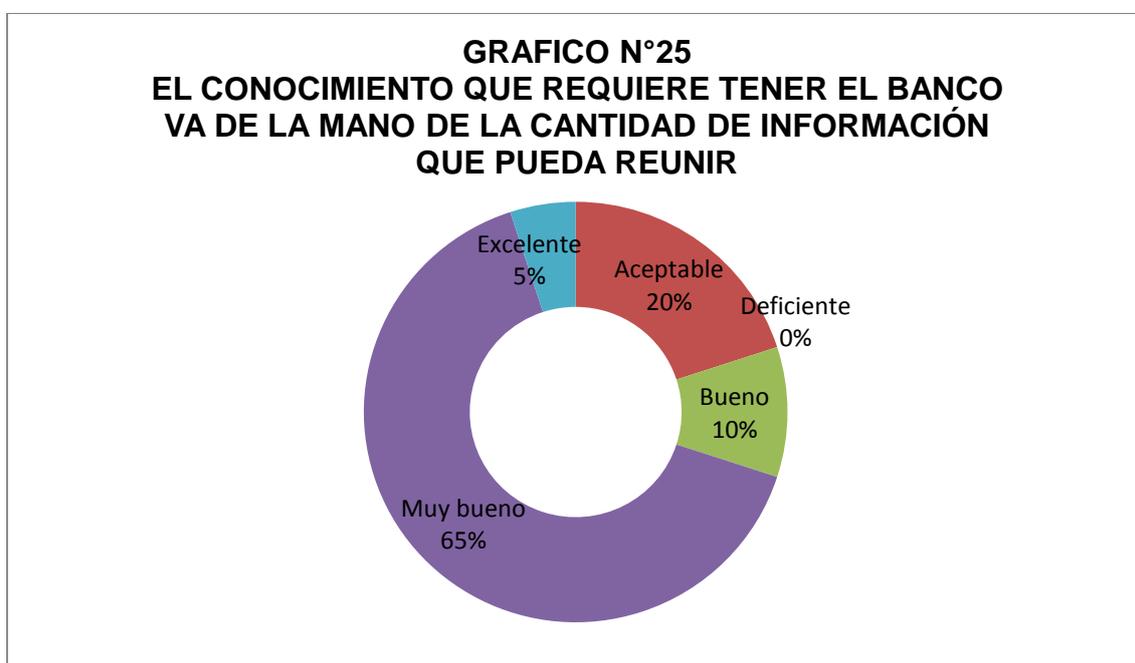
Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 55% o 33 personas respondieron que es muy bueno y 15% o 09 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y excelente.

CUADRO N°27

CONOCIMIENTO QUE REQUIERE TENER EL BANCO VA DE LA MANO DE LA CANTIDAD DE INFORMACIÓN QUE PUEDA REUNIR

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	12	12	0.2	0.2
3= Bueno	6	18	0.1	0.3
4=Muy bueno	39	57	0.65	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

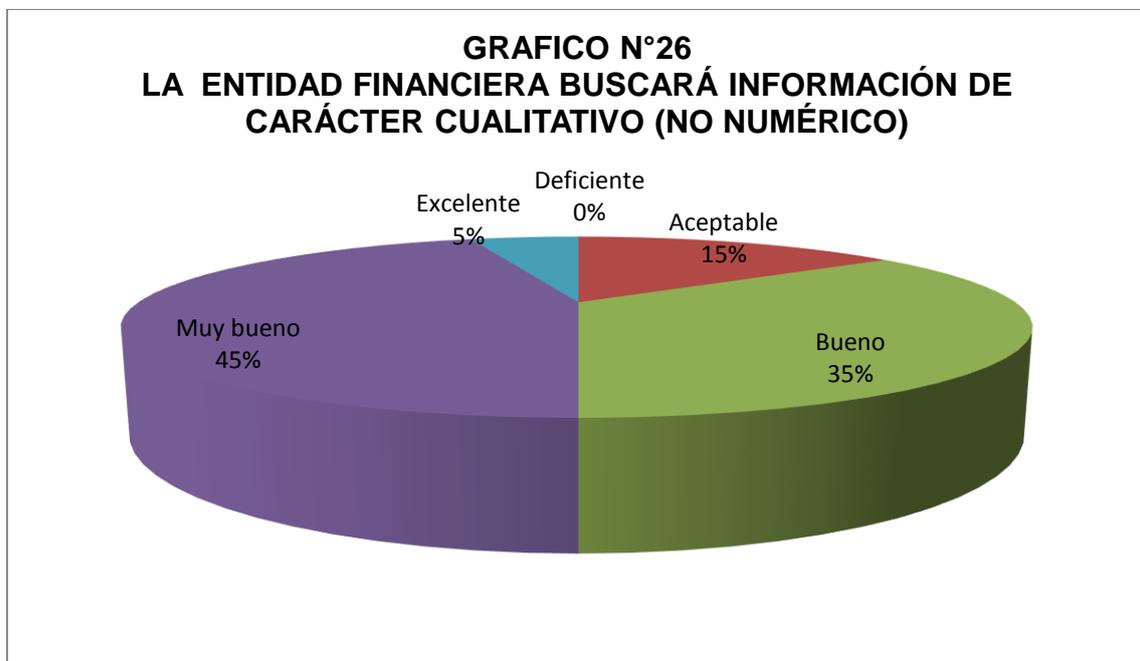
Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 10% o 06 personas respondieron que es bueno, de igual manera 65% o 39 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, aceptable y bueno.

CUADRO N°28

LA ENTIDAD FINANCIERA BUSCARÁ INFORMACIÓN DE CARÁCTER CUALITATIVO (NO NUMÉRICO)

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	9	9	0.15	0.15
3= Bueno	21	30	0.35	0.5
4=Muy bueno	27	57	0.45	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 15% o 09 personas respondieron que es aceptable, 35% o 21 personas respondieron que es bueno, de igual manera 45% o 27 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno. Y aceptable.

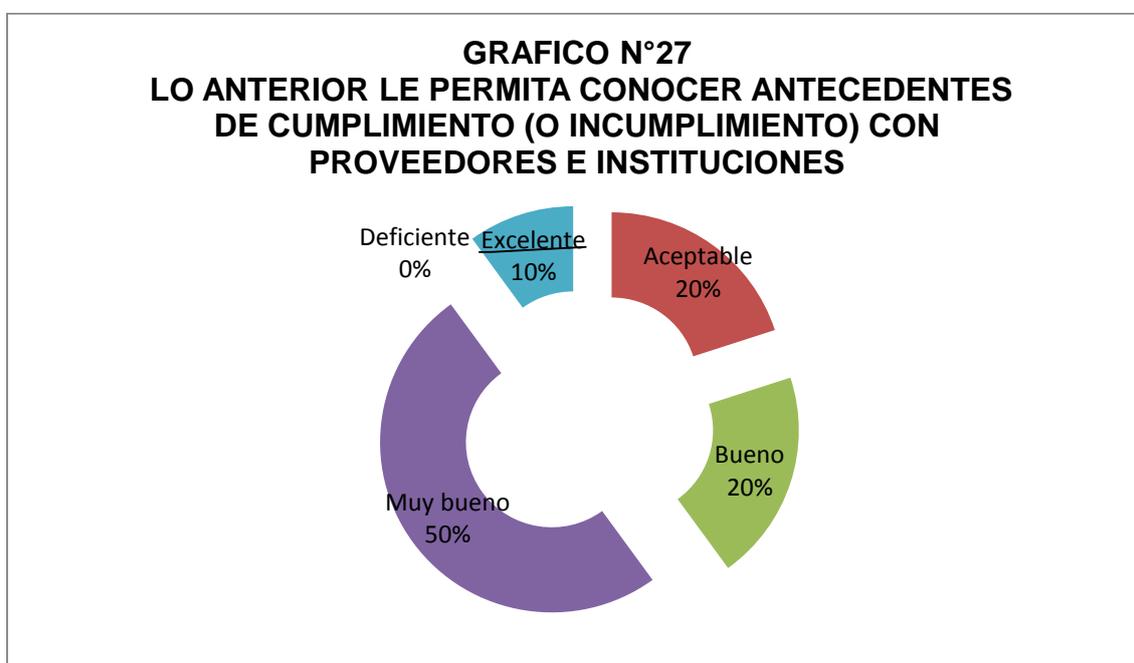
CUADRO N°29

LO ANTERIOR LE PERMITIRA CONOCER ANTECEDENTES DE CUMPLIMIENTO (O INCUMPLIMIENTO) CON PROVEEDORES E INSTITUCIONES

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	12	12	0.2	0.2
3= Bueno	12	24	0.2	0.4
4=Muy bueno	30	54	0.5	0.9
5. Excelente	6	60	0.1	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



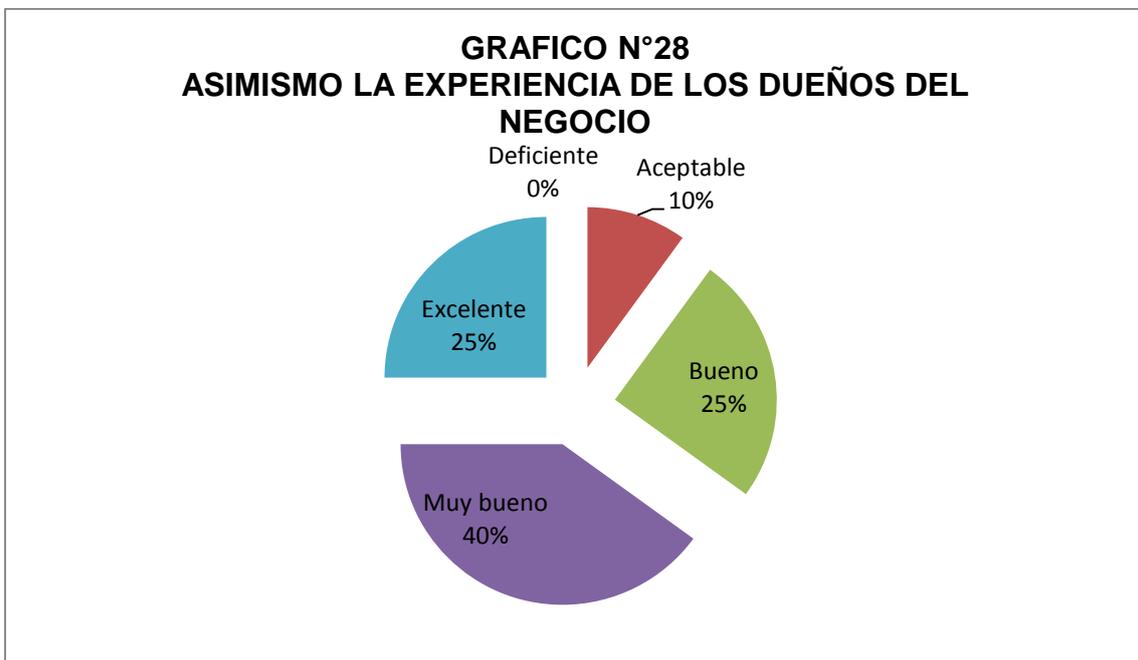
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 10% o 06 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y aceptable.

CUADRO N°30
ASIMISMO LA EXPERIENCIA DE LOS DUEÑOS DEL NEGOCIO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	6	6	0.1	0.1
3= Bueno	15	21	0.25	0.35
4=Muy bueno	24	45	0.4	0.75
5. Excelente	15	60	0.25	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



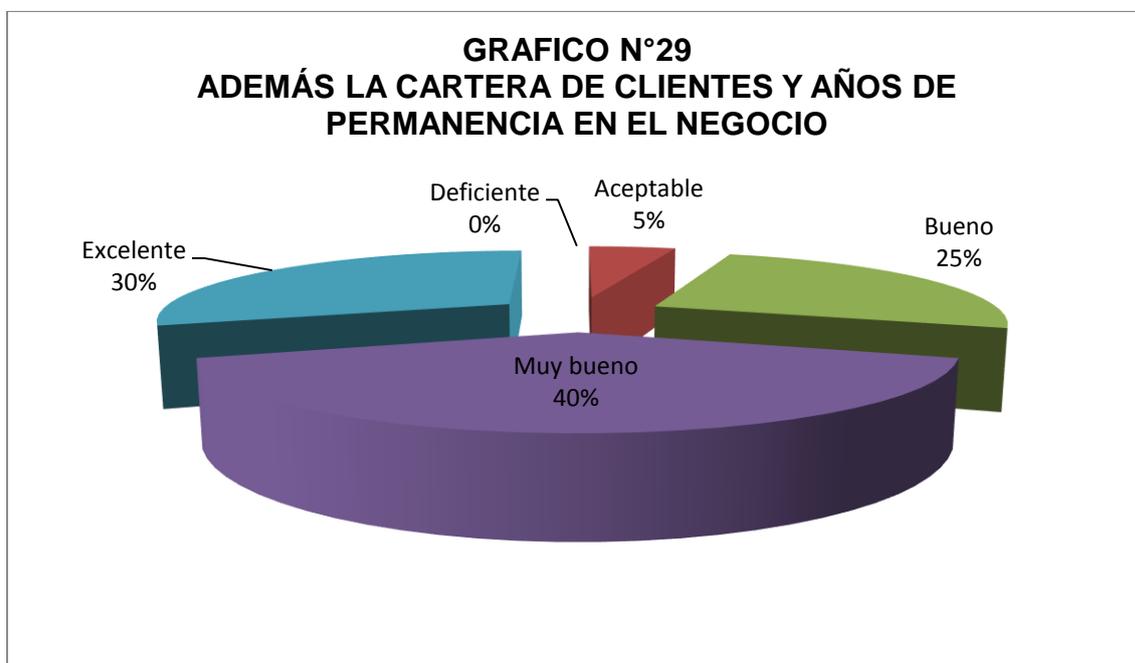
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 10% o 06 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 25% o 15 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y excelente.

CUADRO N°31
ADEMÁS LA CARTERA DE CLIENTES Y AÑOS DE PERMANENCIA EN EL NEGOCIO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	15	18	0.25	0.3
4=Muy bueno	24	42	0.4	0.7
5. Excelente	18	60	0.3	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
 ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 30% o 18 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, excelente y bueno.

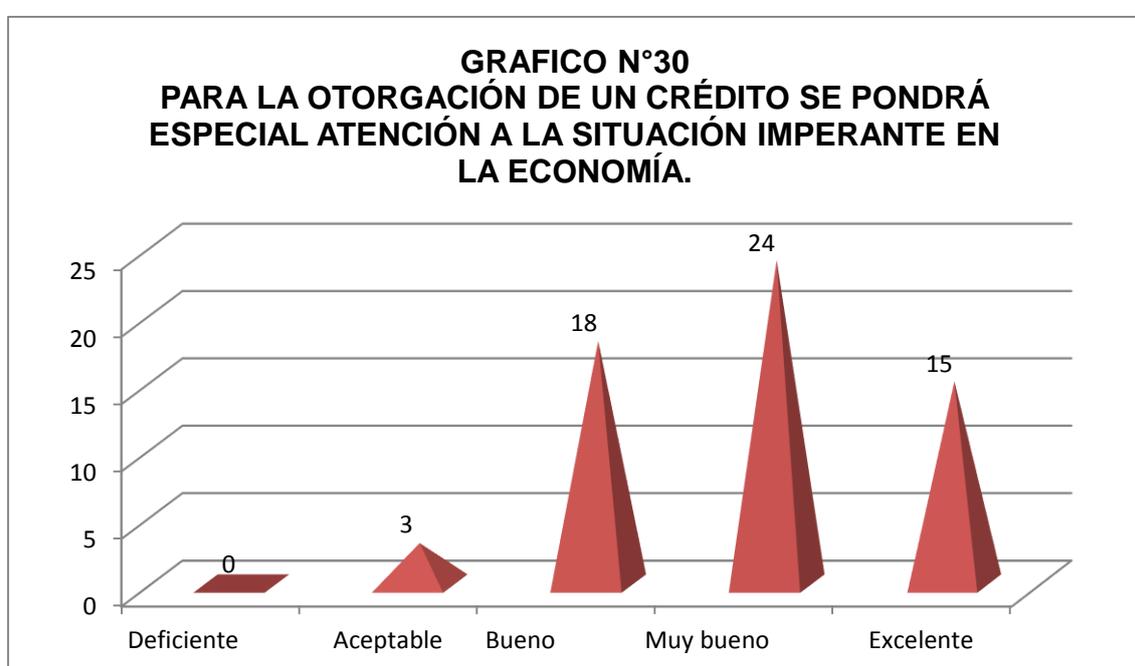
CUADRO N°32

PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO SE PONDRÁ ESPECIAL ATENCIÓN A LA SITUACIÓN IMPERANTE EN LA ECONOMÍA.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	18	21	0.3	0.35
4=Muy bueno	24	45	0.4	0.75
5. Excelente	15	60	0.25	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANÁLISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 30% o 18 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno y 25% o 15 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y excelente.

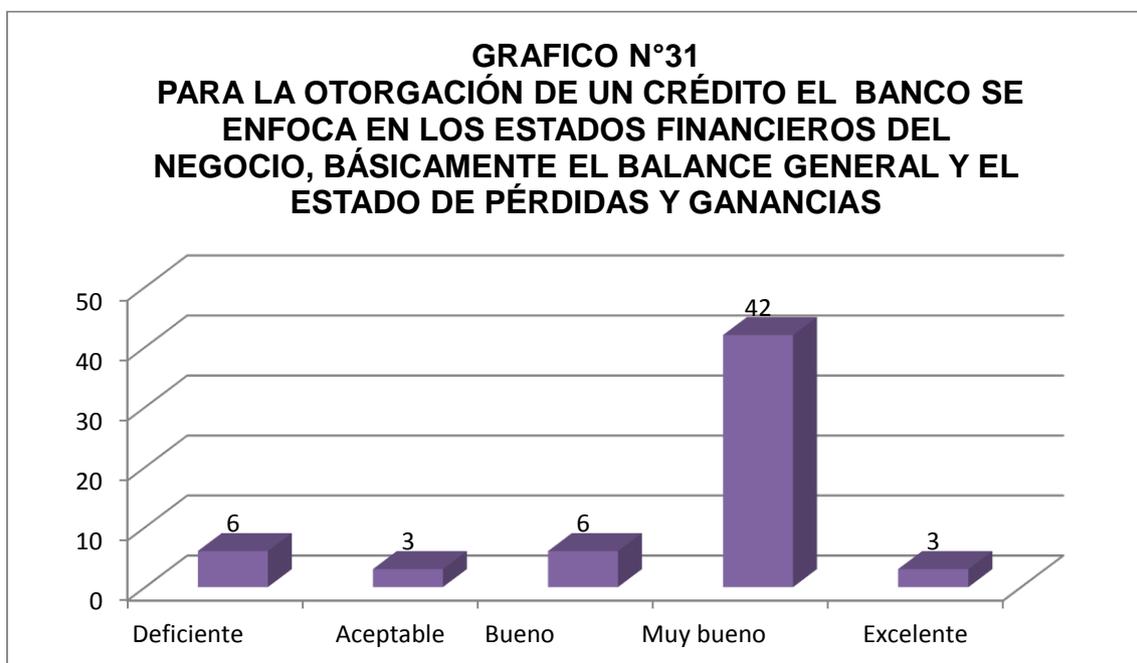
CUADRO N°33

PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO, BÁSICAMENTE EL BALANCE GENERAL Y EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	6	6	0.1	0.1
2= Aceptable	3	9	0.05	0.15
3= Bueno	6	15	0.1	0.25
4=Muy bueno	42	57	0.7	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 10% o 06 personas respondieron que es deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 10% o 06 personas respondieron que es bueno, de igual manera 70% o 42 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 03 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y deficiente.

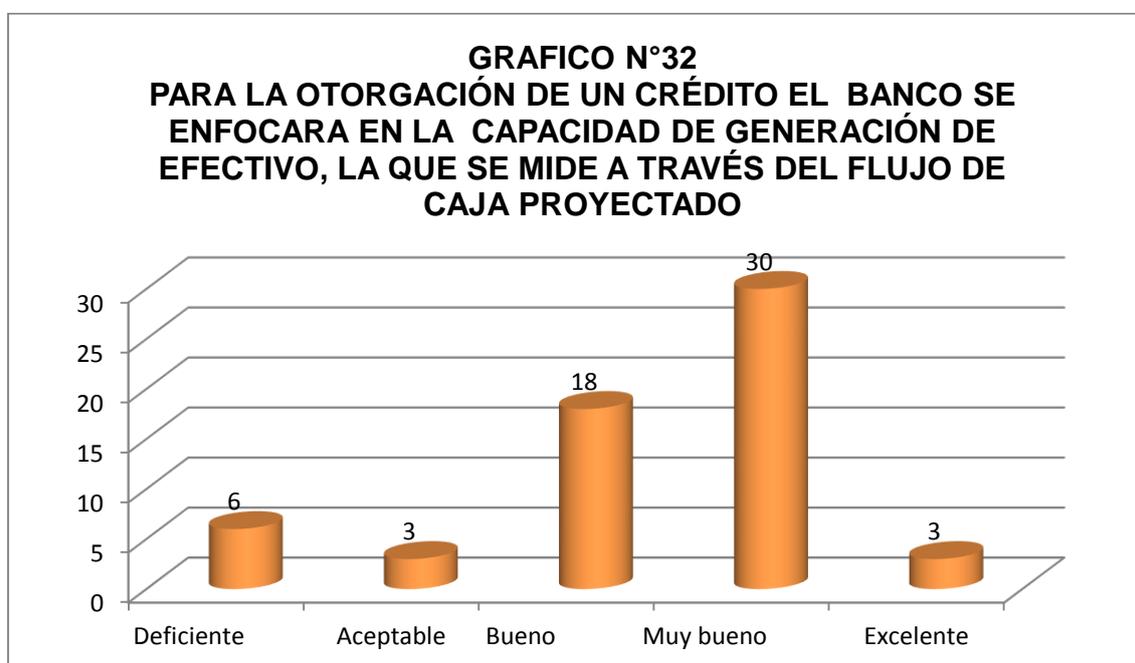
CUADRO N°34

PARA LA OTORGACIÓN DE UN CRÉDITO EL BANCO SE ENFOCARA EN LA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE EFECTIVO, LA QUE SE MIDE A TRAVÉS DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	6	6	0.1	0.1
2= Aceptable	3	9	0.05	0.15
3= Bueno	18	27	0.3	0.45
4=Muy bueno	30	57	0.5	0.95
5. Excelente	3	60	0.05	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

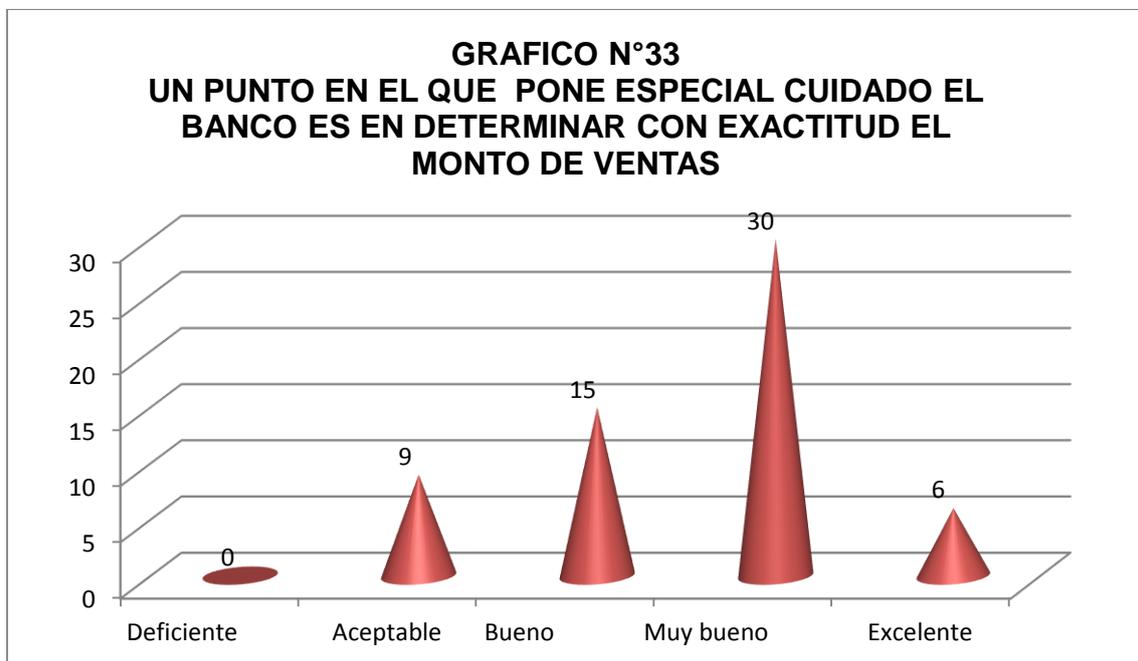
Del total de encuestados, 10% o 6 personas respondieron que es deficiente, 5% o 3 personas respondieron que es aceptable, 30% o 18 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 5% o 3 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

CUADRO N°35

UN PUNTO EN EL QUE PONE ESPECIAL CUIDADO EL BANCO ES EN DETERMINAR CON EXACTITUD EL MONTO DE VENTAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	9	9	0.15	0.15
3= Bueno	15	24	0.25	0.4
4=Muy bueno	30	54	0.5	0.9
5. Excelente	6	60	0.1	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 15% o 09 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 50% o 30 personas respondieron que es muy bueno y 10% o 06 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno y bueno.

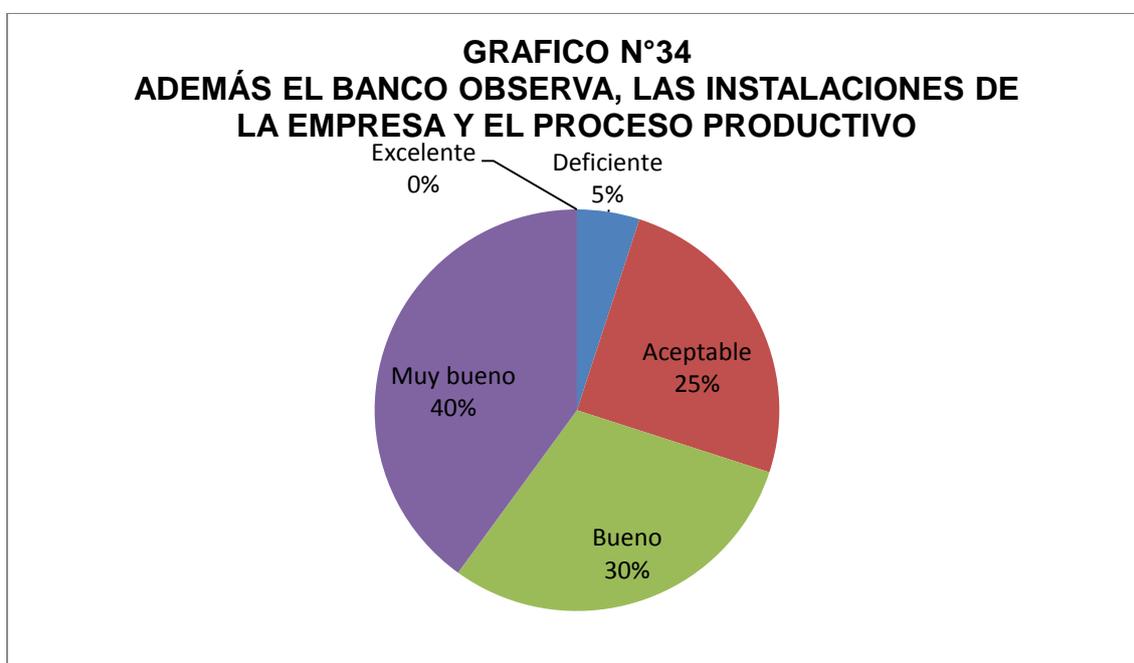
CUADRO N°36

ADEMÁS EL BANCO OBSERVA, LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA Y EL PROCESO PRODUCTIVO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	15	18	0.25	0.3
3= Bueno	18	36	0.3	0.6
4=Muy bueno	24	60	0.4	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 25% o 15 personas respondieron que es aceptable, 30% o 18 personas respondieron que es bueno, de igual manera 40% o 24 personas respondieron que es muy bueno, 0 personas excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno y aceptable.

CUADRO N°37

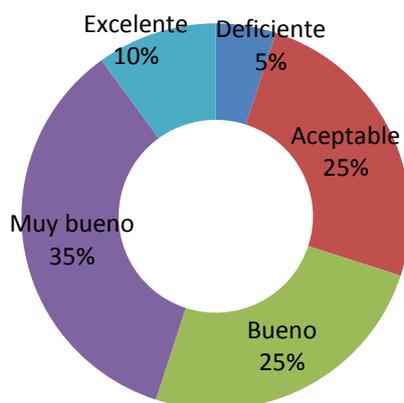
UNO DE LOS MAYORES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS SOLICITANTES ES EL TIEMPO QUE DEMORA LA ENTIDAD EN EVALUAR Y APROBAR (O EVENTUALMENTE, EN DENEGAR) EL PRÉSTAMO.

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	3	3	0.05	0.05
2= Aceptable	15	18	0.25	0.3
3= Bueno	15	33	0.25	0.55
4=Muy bueno	21	54	0.35	0.9
5. Excelente	6	60	0.1	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°35
UNO DE LOS MAYORES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS SOLICITANTES ES EL TIEMPO QUE DEMORA LA ENTIDAD EN EVALUAR Y APROBAR (O EVENTUALMENTE, EN DENEGAR) EL PRÉSTAMO.



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

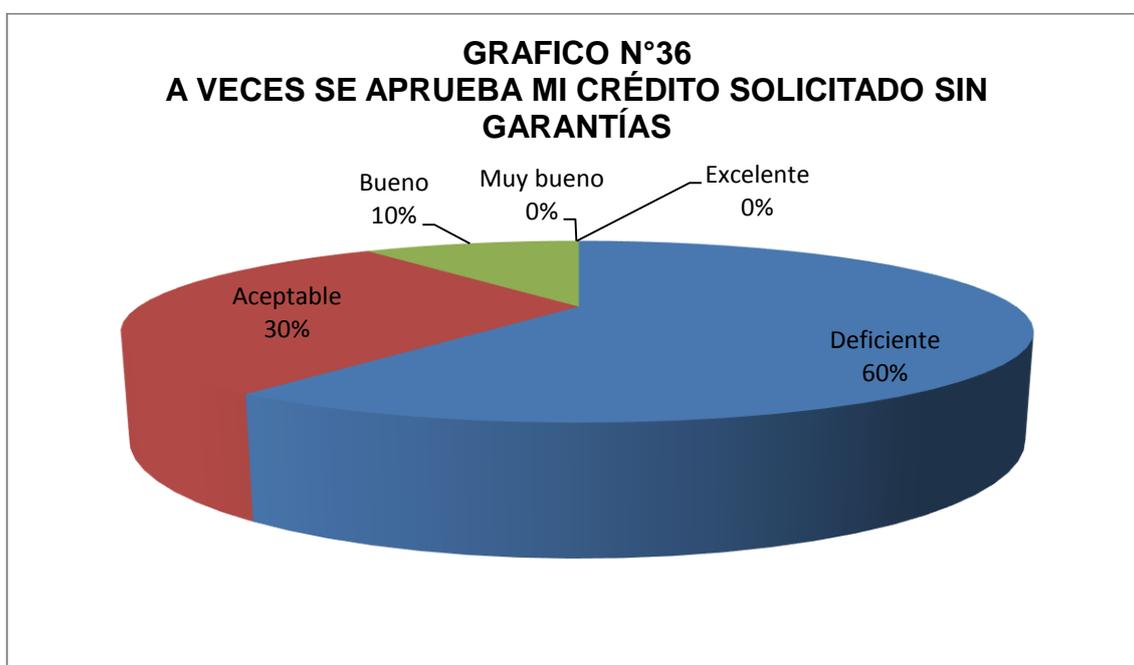
Del total de encuestados, 5% o 03 personas respondieron que es deficiente, 25% o 15 personas respondieron que es aceptable, 25% o 15 personas respondieron que es bueno, de igual manera 35% o 21 personas respondieron que es muy bueno y 10% o 06 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en muy bueno, bueno, y aceptable.

CUADRO N°38

A VECES SE APRUEBA MI CRÉDITO SOLICITADO SIN GARANTÍAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	36	36	0.6	0.6
2= Aceptable	18	54	0.3	0.9
3= Bueno	6	60	0.1	1
4=Muy bueno	0	60	0	1
5. Excelente	0	60	0	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

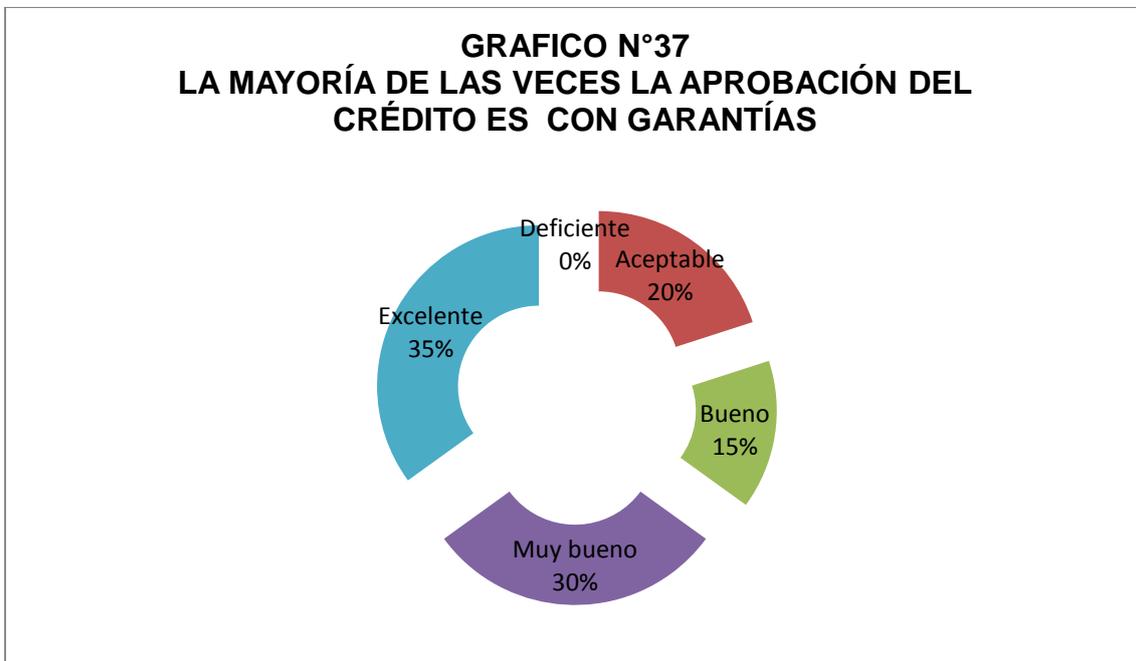
Del total de encuestados, 60% o 36 personas respondieron que es deficiente, 30% o 18 personas respondieron que es aceptable, 10% o 06 personas respondieron que es bueno. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en deficiente y aceptable.

CUADRO N°39

LA MAYORÍA DE LAS VECES LA APROBACIÓN DEL CRÉDITO ES CON GARANTÍAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	12	12	0.2	0.2
3= Bueno	9	21	0.15	0.35
4=Muy bueno	18	39	0.3	0.65
5. Excelente	21	60	0.35	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 20% o 12 personas respondieron que es aceptable, 15% o 09 personas respondieron que es bueno, de igual manera 30% o 18 personas respondieron que es muy bueno y 35% o 21 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente, muy bueno y bueno.

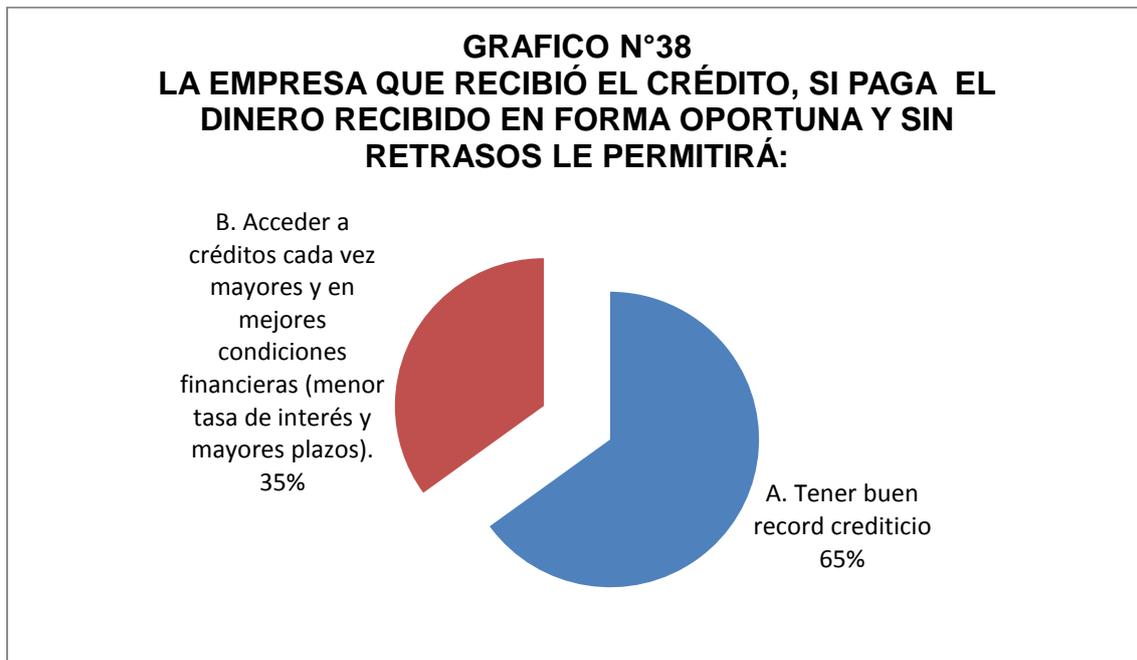
CUADRO N°40

LA EMPRESA QUE RECIBIÓ EL CRÉDITO, SI PAGA EL DINERO RECIBIDO EN FORMA OPORTUNA Y SIN RETRASOS LE PERMITIRÁ:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
A. Tener buen record crediticio	39	39	0.65	0.65
B. Acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).	21	60	0.35	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 65% o 39 personas respondieron tener buen record crediticio, 35% o 21 personas respondieron Acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos). . Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en tener buen record crediticio

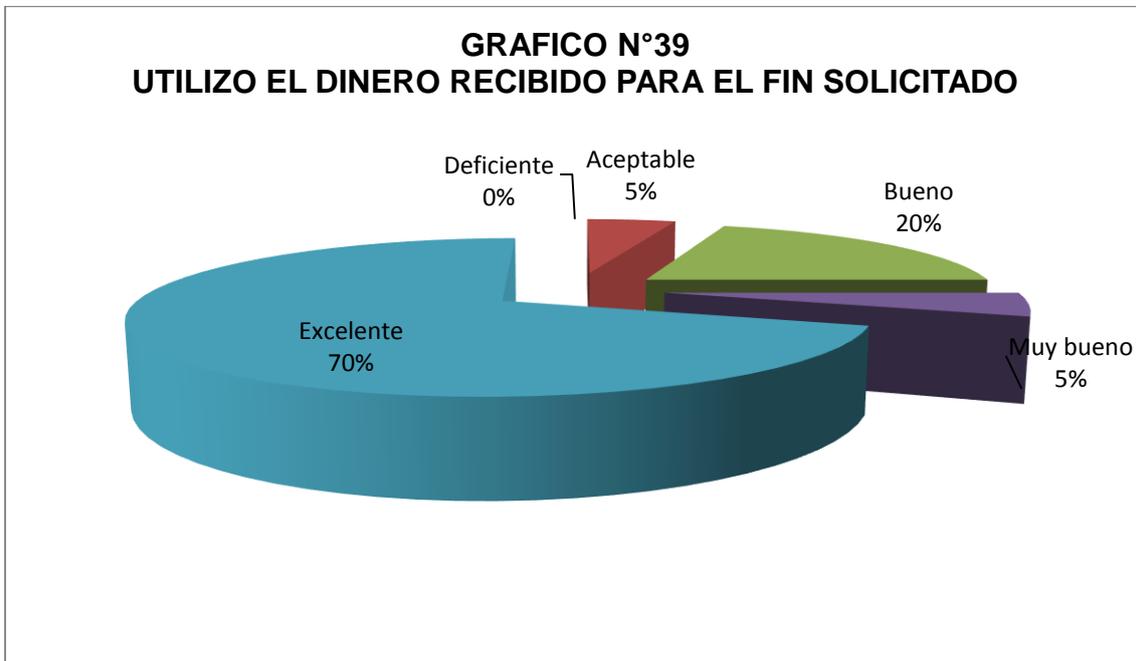
CUADRO N°41

UTILIZO EL DINERO RECIBIDO PARA EL FIN SOLICITADO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	12	15	0.2	0.25
4=Muy bueno	3	18	0.05	0.3
5. Excelente	42	60	0.7	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 20% o 12 personas respondieron que es bueno, de igual manera 5% o 03 personas respondieron que es muy bueno y 70% o 42 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente y bueno.

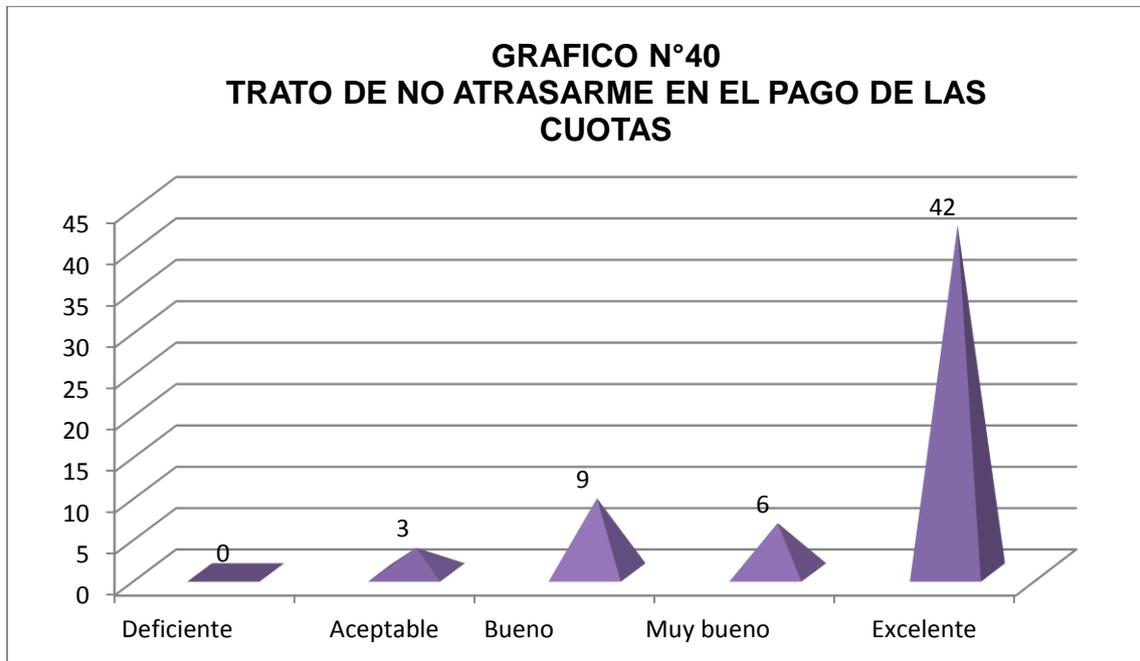
CUADRO N°42

TRATO DE NO ATRASARME EN EL PAGO DE LAS CUOTAS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1 = Deficiente	0	0	0	0
2= Aceptable	3	3	0.05	0.05
3= Bueno	9	12	0.15	0.2
4=Muy bueno	6	18	0.1	0.3
5. Excelente	42	60	0.7	1
TOTAL	60		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, 0 personas deficiente, 5% o 03 personas respondieron que es aceptable, 15% o 09 personas respondieron que es bueno, de igual manera 10% o 06 personas respondieron que es muy bueno y 70% o 42 personas respondieron que es excelente. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en excelente y bueno.

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS:

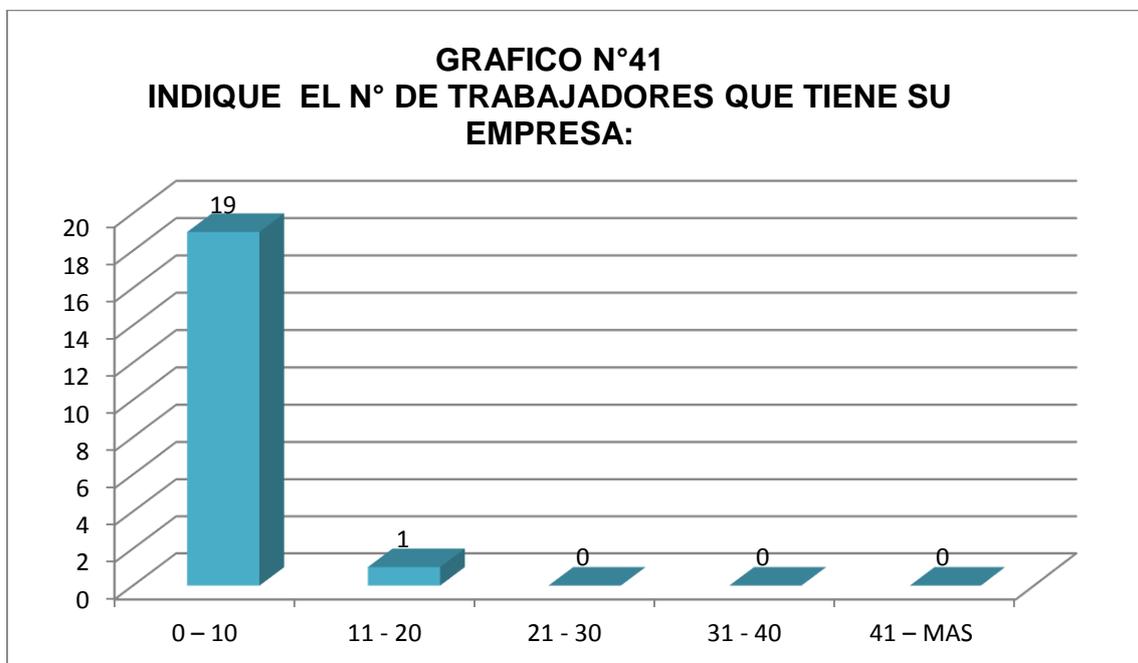
CUADRO N°43

INDIQUE EL N° DE TRABAJADORES QUE TIENE SU EMPRESA:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
0 - 10	19	19	0.95	0.95
11 - 20	1	20	0.05	1
21 - 30	0	20	0	1
31 - 40	0	20	0	1
41 - MAS	0	20	0	1
TOTAL	20		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

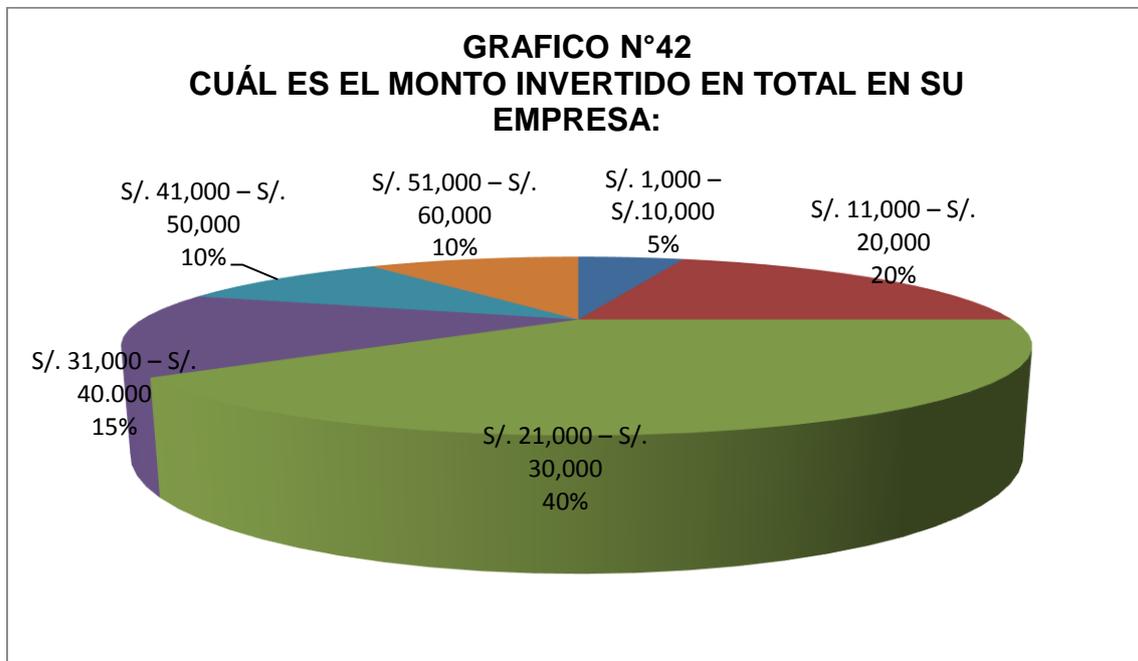
Del cuadro y grafico N° 41 del 100% de encuestados 95% o 19 empresas respondieron tener entre 0 y 10 trabajadores, 5% o una empresa respondió tener de 11 a 20 trabajadores, por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en tener entre 0 y 10 trabajadores.

CUADRO N°44

CUÁL ES EL MONTO INVERTIDO EN TOTAL EN SU EMPRESA:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
S/. 1,000 – S/.10,000	1	1	0.05	0.05
S/. 11,000 – S/. 20,000	4	5	0.2	0.25
S/. 21,000 – S/. 30,000	8	13	0.4	0.65
S/. 31,000 – S/. 40,000	3	16	0.15	0.8
S/. 41,000 – S/. 50,000	2	18	0.1	0.9
S/. 51,000 – S/. 60,000	2	20	0.1	1
TOTAL	20		1.00	

**FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA**



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

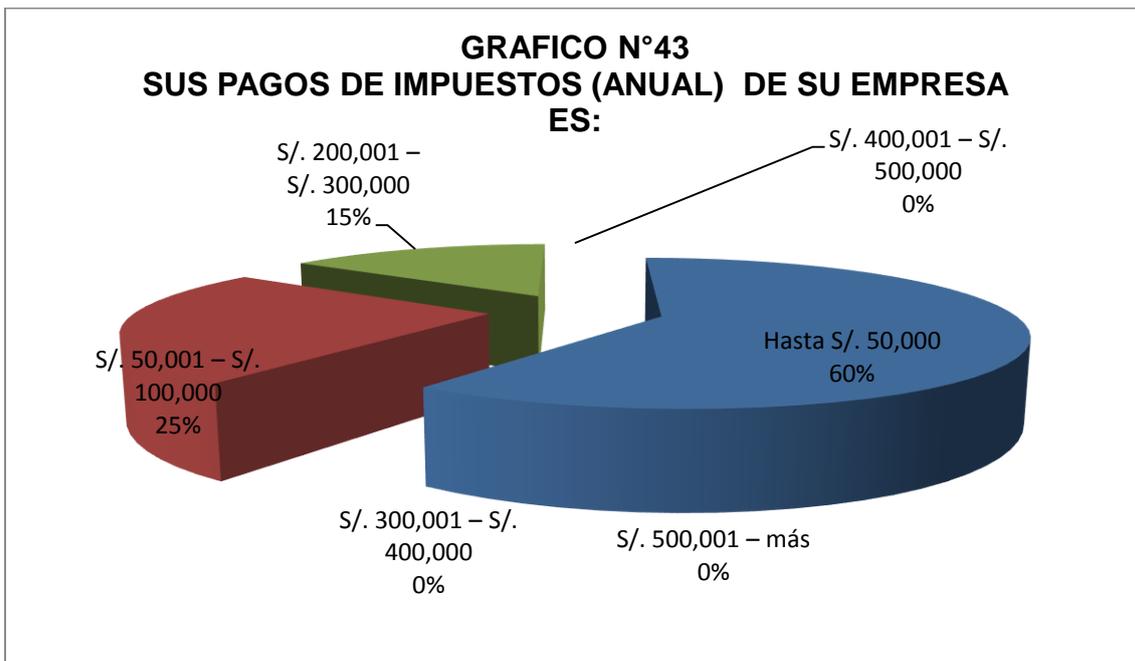
De la pregunta N° 42, 5% o 1 empresa tiene invertido entre 1,000 y 10 000 soles, 20% o 04 empresas tiene invertido entre 11 000 y 20 000 soles, el 40% o 8 empresas tiene invertido entre 21 000 y 30 000 soles, 15% o 03 empresas tienen invertido entre 31 000 y 41 000 soles, el 10% o 02 empresas tienen invertido entre 41 000 y 50 000 y por ultimo un 10% o 02 empresas tienen invertido entre 51 000 y 60 000. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en 21 000 y 30 000 soles y el de 11 000 y 20 000 soles.

CUADRO N°45

SUS PAGOS DE IMPUESTOS (ANUAL) DE SU EMPRESA ES:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Hasta S/. 50,000	12	12	0.6	0.6
S/. 50,001 – S/. 100,000	5	17	0.25	0.85
S/. 200,001 – S/. 300,000	3	20	0.15	1
S/. 300,001 – S/. 400,000	0	20	0	1
S/. 400,001 – S/. 500,000	0	20	0	1
S/. 500,001 – más	0	20	0	1
TOTAL	20		1.00	

**FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA**



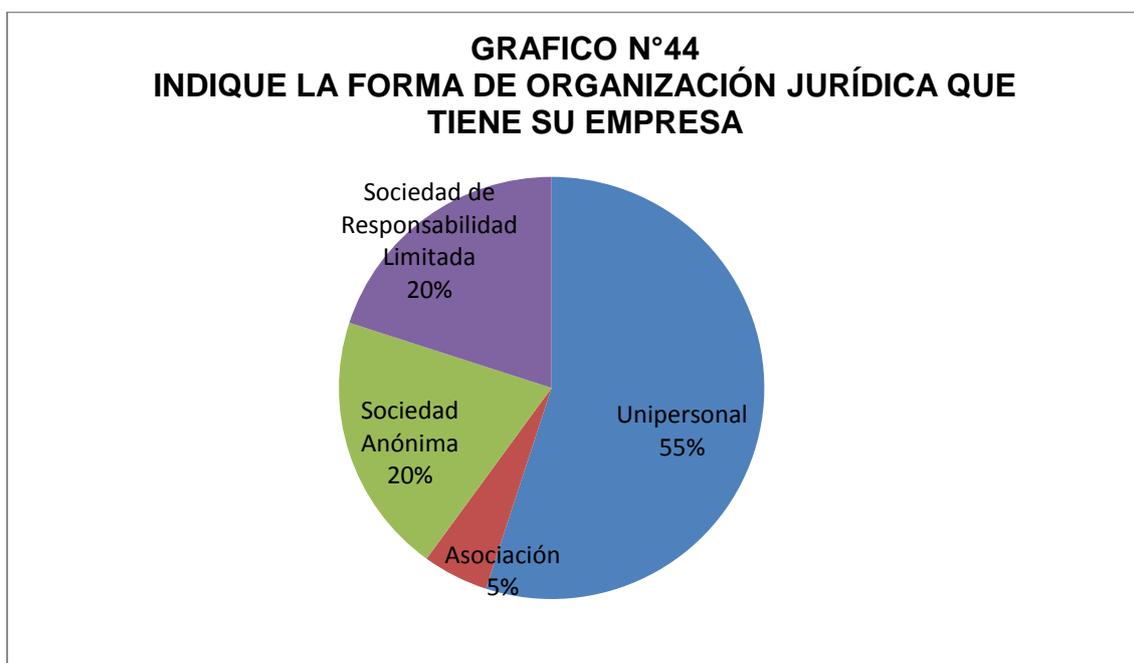
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados tenemos que, 60% o 12 empresas pagan en impuestos anuales hasta S/ 50 000, 25% o 05 empresas pagan impuestos anuales entre S/ 50 001 y 100 000, el 15% o 03 empresas pagan impuestos anuales entre S/ 200 001 y 300 000, por lo que se confluje que el mayor porcentaje está en pagos de hasta S/ 50 000.

CUADRO N°46
INDIQUE LA FORMA DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA QUE TIENE SU
EMPRESA

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Unipersonal	11	11	0.55	0.55
Asociación	1	12	0.05	0.6
Sociedad Anónima	4	16	0.2	0.8
Sociedad de Responsabilidad Limitada	4	20	0.2	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION

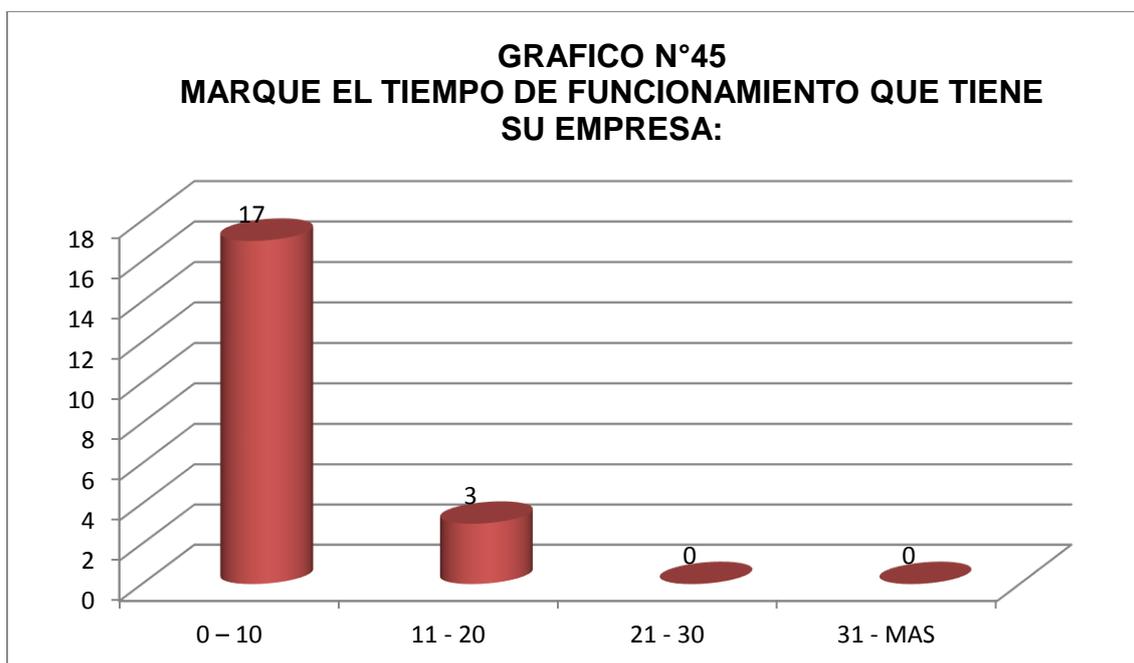
Del cuadro y grafico N° 44, el 55% o 11 empresas respondieron que su empresa es unipersonal, 5% o 1 empresa respondió que su empresa es una asociación, 20% o 04 empresas respondió que son una Sociedad Anónima y el 20% o 04 empresas respondieron que son Sociedad limitada. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje son empresas Unipersonales.

CUADRO N°47

MARQUE EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO QUE TIENE SU EMPRESA:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
0 - 10	17	17	0.85	0.85
11 - 20	3	20	0.15	1
21 - 30	0	20	0	1
31 - MAS	0	20	0	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

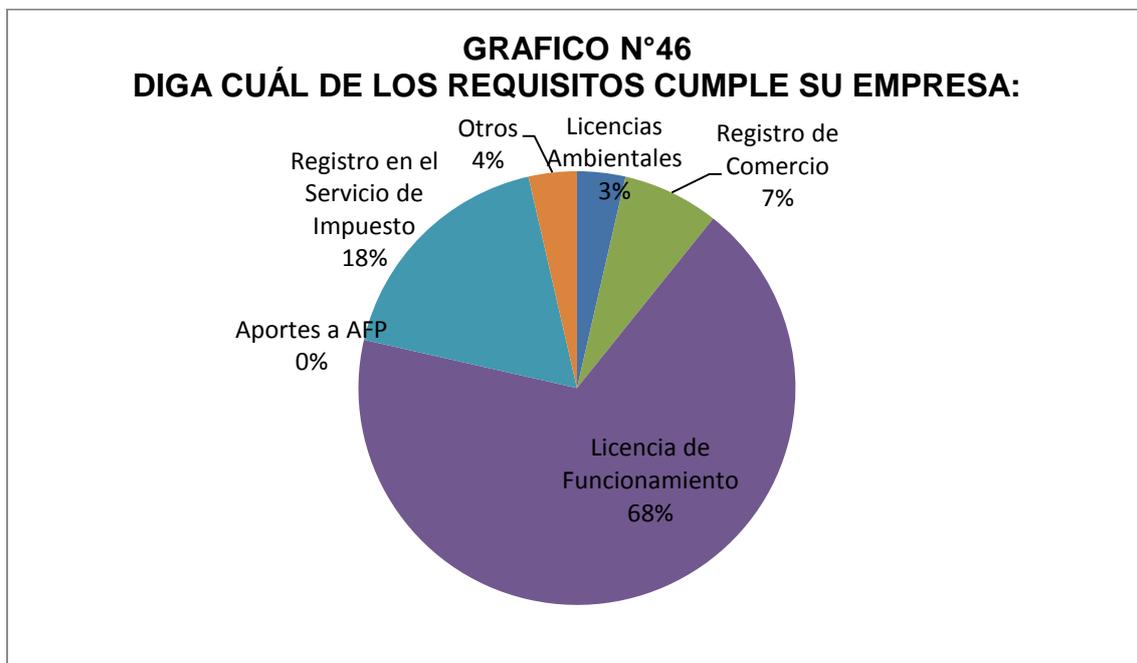
Del total de encuestados, 85% o 17 empresas respondieron estar funcionando entre 0 y 10 años, 15 o 03 empresas tienen funcionando entre 11 y 20 años. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje de empresas tienen funcionando entre 0 y 10 años.

CUADRO N°48

DIGA CUÁL DE LOS REQUISITOS CUMPLE SU EMPRESA:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Licencias Ambientales	1	1	0.04	0.04
Aportes a AFP	0	1	0.00	0.04
Registro de Comercio	2	3	0.07	0.11
Licencia de Funcionamiento	19	22	0.68	0.79
Registro en el Servicio de Impuesto	5	27	0.18	0.96
Otros	1	28	0.04	1.00
TOTAL	28		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



* Algunos encuestados marcaron más de una opción

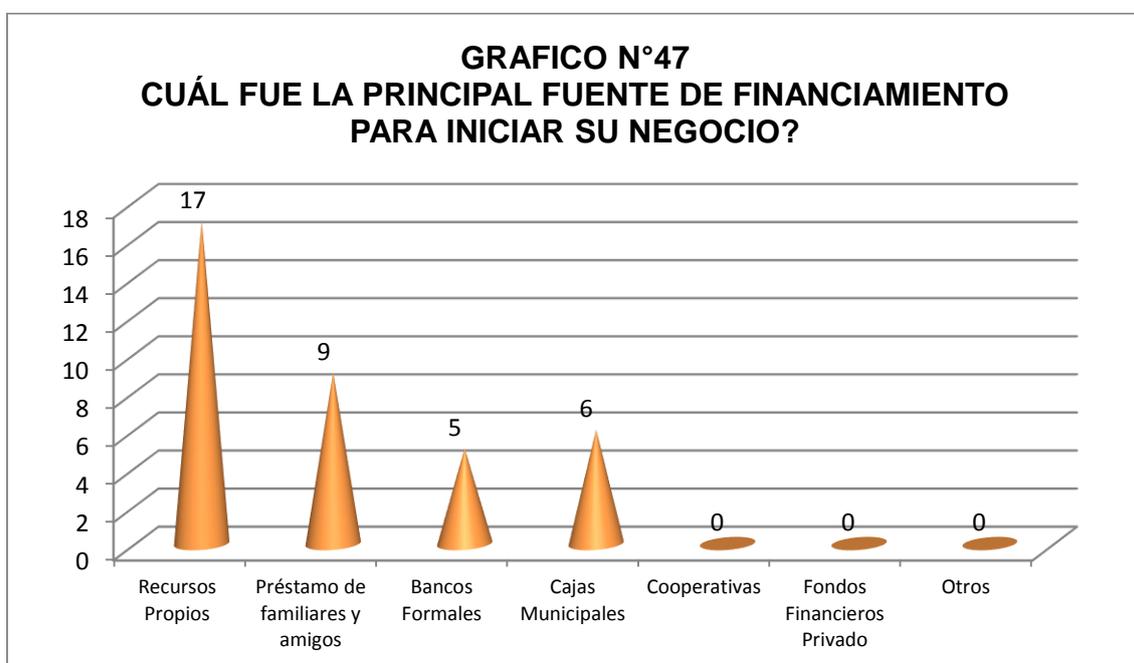
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

De la pregunta y grafico N° 46, 4% o 01 empresa cumple con licencias ambientales, 7% o 02 empresas cumplen con registro de comercio, el 68% o 19 empresas con tener la licencia de funcionamiento, el 18% o 05 empresas cumplen con el registro en el servicio de impuesto, y el 4% o 01 empresa cumplen con otros requisitos. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en las empresas que cumplen con la licencia de funcionamiento.

CUADRO N°49
FUENTE PRINCIPAL DE FINANCIAMIENTO PARA INICIAR MI NEGOCIO

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Recursos Propios	17	17	0.46	0.46
Préstamo de familiares y amigos	9	26	0.24	0.70
Bancos Formales	5	31	0.14	0.84
Cajas Municipales	6	37	0.16	1.00
Cooperativas	0	37	0.00	1.00
Fondos Financieros Privado	0	37	0.00	1.00
Otros	0	37	0.00	1
TOTAL	37		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



* Algunos encuestados marcaron más de una opción

ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 46% o 17 empresas se financio con recursos propios, el 24% o 09 empresas se financio con préstamos de familiares y amigos, el 14% o 05 empresas se financiaron con bancos formales y el 16% o 06 empresas se financiaron con cajas municipales. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje de las empresas se financiaron con recursos propios.

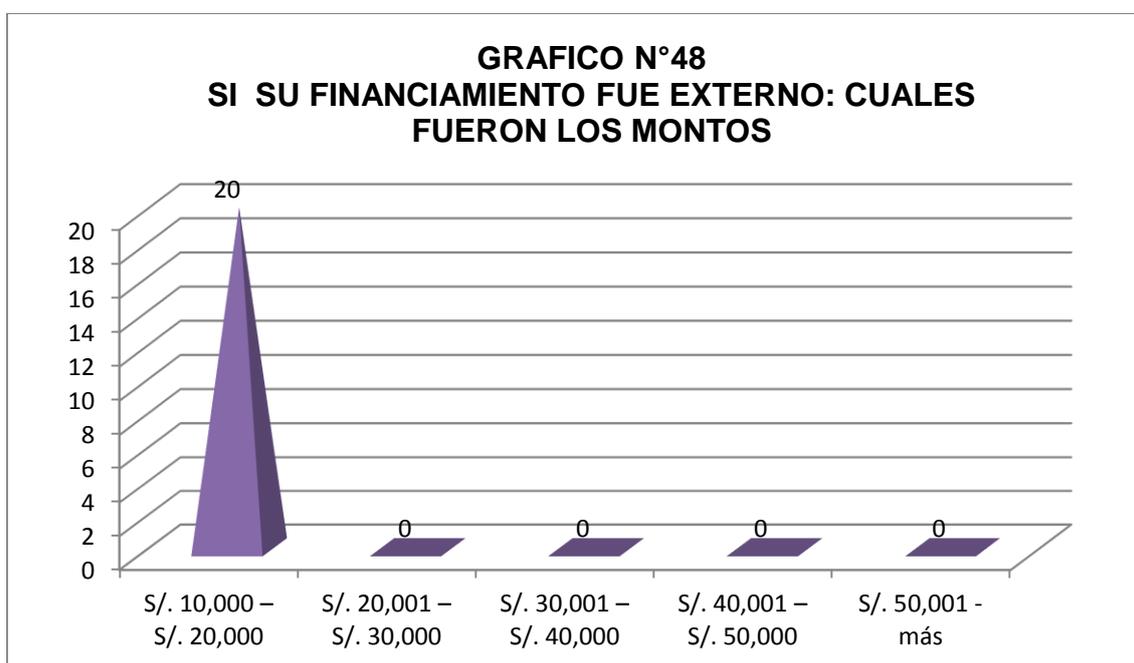
CUADRO N°50

SI SU FINANCIAMIENTO FUE EXTERNO: CUALES FUERON LOS MONTOS

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
S/. 10,000 – S/. 20,000	20	20	1	1
S/. 20,001 – S/. 30,000	0	20	0	1
S/. 30,001 – S/. 40,000	0	20	0	1
S/. 40,001 – S/. 50,000	0	20	0	1
S/. 50,001 - más	0	20	0	1
TOTAL	20		1	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 100% tuvo financiamiento externo entre S/ 10 000 y S/ 20 000.

CUADRO N°51

¿CUÁLES FUERON LOS REQUISITOS SOLICITADOS?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Información financiera	4	4	0.2	0.2
Garantías: (terreno, carro, etc.)	5	9	0.25	0.45
Documentación legal de la empresa.	10	19	0.5	0.95
Otros.	1	20	0.05	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°49

¿CUÁLES FUERON LOS REQUISITOS SOLICITADOS?



ANALISIS E INTERPPRETACION DE DATOS

Del cuadro y grafico N° 49, al 20% o 04 empresas se le solicito la información financiera, al 25% o 5 empresas se le solicitaron garantías (terrenos, carros, etc) al 50% o 10 empresas se le solicito documentación legal de la empresa, y al 5% o 01 empresa se le solicito otros. Por lo que el mayor porcentaje está en las empresas a las que se les solicito documentación legal de la empresa.

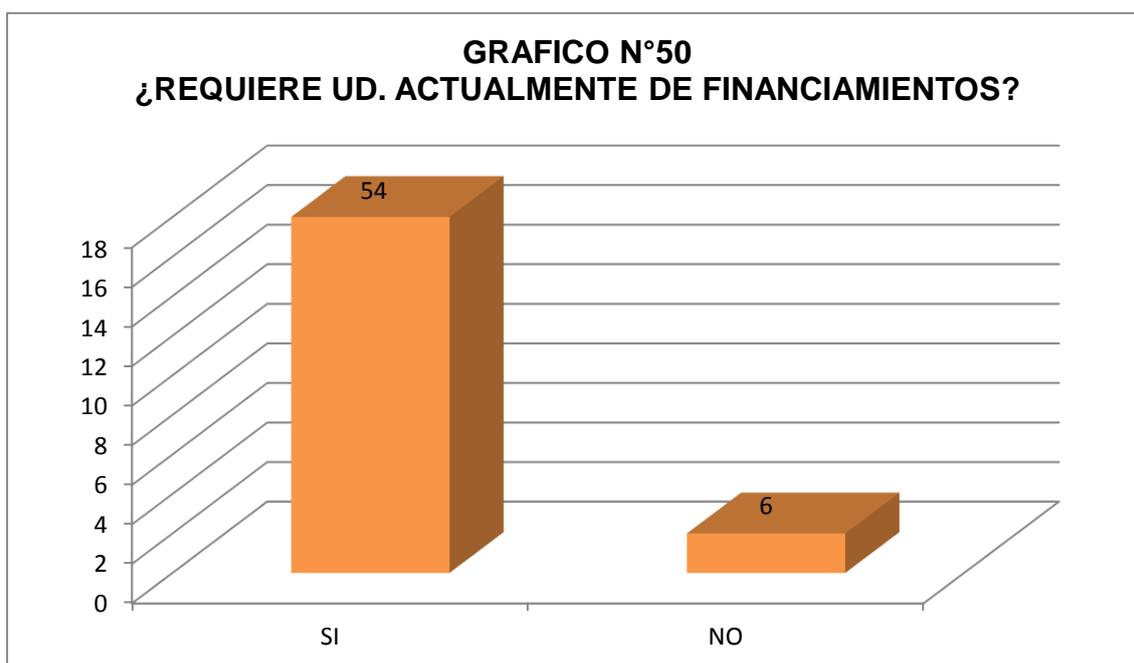
CUADRO N°52

¿REQUIERE UD. ACTUALMENTE DE FINANCIAMIENTOS?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
SI	18	18	0.9	0.9
NO	2	20	0.1	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

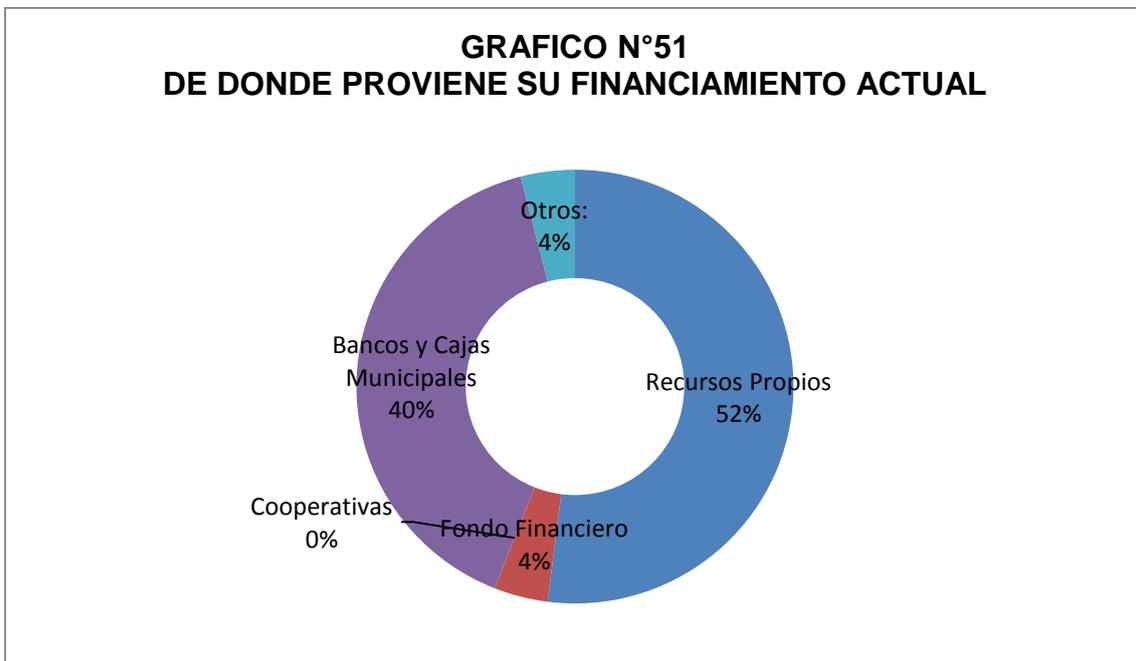
Del 100% de encuestados, el 90% o 18 empresas respondió que si requiere actualmente de financiamiento mientras que el 10% o 02 empresas respondió que no necesita financiamiento actualmente. Por lo que se concluye que si hay empresas que necesitan financiamiento.

CUADRO N°53
DE DONDE PROVIENE SU FINANCIAMIENTO ACTUAL:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Recursos Propios	13	13	0.52	0.52
Fondo Financiero	1	14	0.04	0.56
Cooperativas	0	14	0.00	0.56
Bancos y Cajas Municipales	10	24	0.40	0.96
Otros:	1	25	0.04	1.00
TOTAL	25		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°51
DE DONDE PROVIENE SU FINANCIAMIENTO ACTUAL



* Algunos encuestados marcaron más de una opción

ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del cuadro y grafico N° 51, el 52% o 13 empresas respondió que su financiamiento actual proviene de recursos propios, el 4% o 01 empresa respondió que su financiamiento actual proviene del fondo financiero, el 40% o 10 empresas respondió que su financiamiento actual provienen de bancos y cajas municipales y el 4% o 01 empresa respondió que su financiamiento actual proviene de otros. Por lo que el mayor porcentaje está en los que se financian con recursos propios.

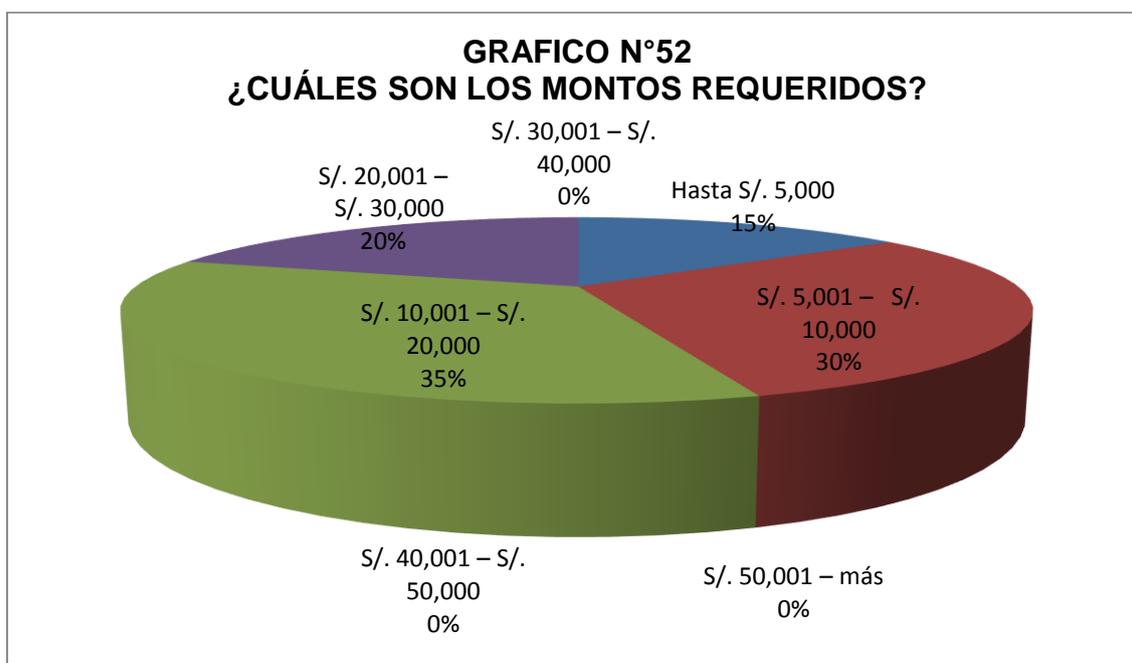
CUADRO N°54

¿CUÁLES SON LOS MONTOS REQUERIDOS?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Hasta S/. 5,000	3	3	0.15	0.15
S/. 5,001 – S/. 10,000	6	9	0.3	0.45
S/. 10,001 – S/. 20,000	7	16	0.35	0.8
S/. 20,001 – S/. 30,000	4	20	0.2	1
S/. 30,001 – S/. 40,000	0	20	0	1
S/. 40,001 – S/. 50,000	0	20	0	1
S/. 50,001 – más	0	20	0	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.

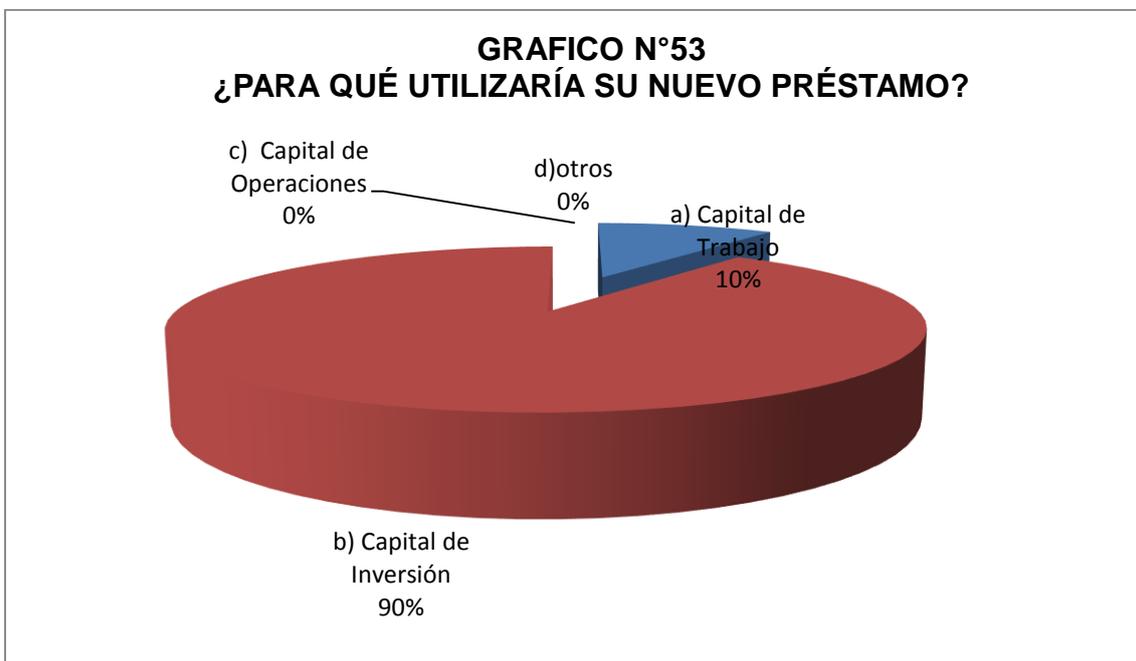
Del total de encuestados, el 15% o 03 empresas requieren montos de hasta S/ 5 000, el 30% o 06 empresas requieren montos de entre S/5 001 y S/ 10 000, el 35 % o 07 empresas requieren montos de S/ 10 001 y S/ 20 000, y el 20% o 04 empresas requieren montos entre S/ 21 000 y S/ 30 000. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en los que requieren montos de 10 001 y 20 000 soles.

CUADRO N°55

¿PARA QUÉ UTILIZARÍA SU NUEVO PRÉSTAMO?

RESPUESTAS	n _j	N _j	h _j	H _j
a) Capital de Trabajo	2	2	0.1	0.1
b) Capital de Inversión	18	20	0.9	1
C) Capital de Operaciones	0	20	0	1
d) otros	0	20	0	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

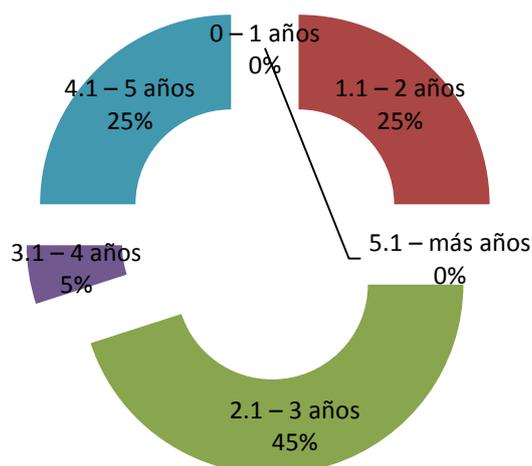
Del total de encuestados, el 10% o 02 empresas utilizaría su nuevo préstamo para capital de trabajo, y el 90% o 18 empresas utilizaría su nuevo presta para capital de inversión. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en empresas que utilizarían su nuevo préstamo en capital de inversión.

CUADRO N°56
¿CUÁLES FUE EL PLAZO OBTENIDO?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
0 – 1 años	0	0	0	0
1.1 – 2 años	5	5	0.25	0.25
2.1 – 3 años	9	14	0.45	0.7
3.1 – 4 años	1	15	0.05	0.75
4.1 – 5 años	5	20	0.25	1
5.1 – más años	0	15	0	0.75
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA

GRAFICO N°54
¿CUÁLES FUE EL PLAZO OBTENIDO?



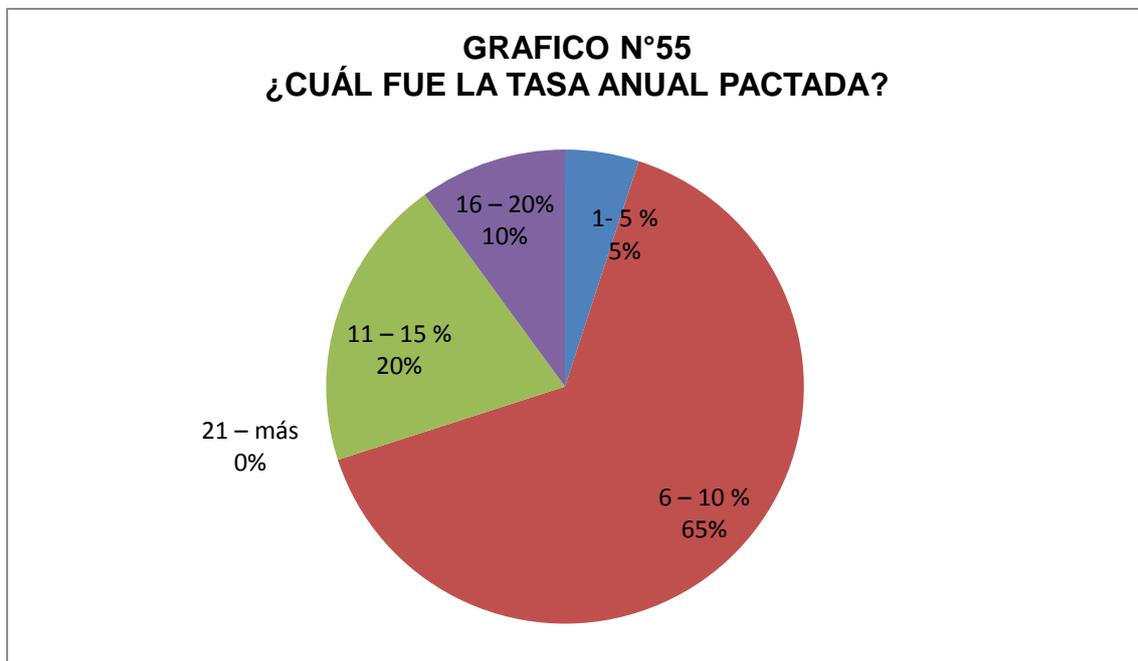
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del total de encuestados, el 25% o 5 empresas respondió que obtuvo un plazo entre 1.1 y 2 años, el 45% o 09 empresas respondió que obtuvo un plazo entre 2.1 y 3 años, el 5% o 01 empresa respondió que obtuvo un plazo del 3.1 y 4 años y el 25% o 05 empresas respondió que obtuvo un plazo de entre 4.1 y 5 años. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en plazos de 2.1 y 3 años.

CUADRO N°57
¿CUÁL FUE LA TASA ANUAL PACTADA?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
1- 5 %	1	1	0.05	0.05
6 – 10 %	13	14	0.65	0.7
11 – 15 %	4	18	0.2	0.9
16 – 20%	2	20	0.1	1
21 – más	0	20	0	1
TOTAL	20		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



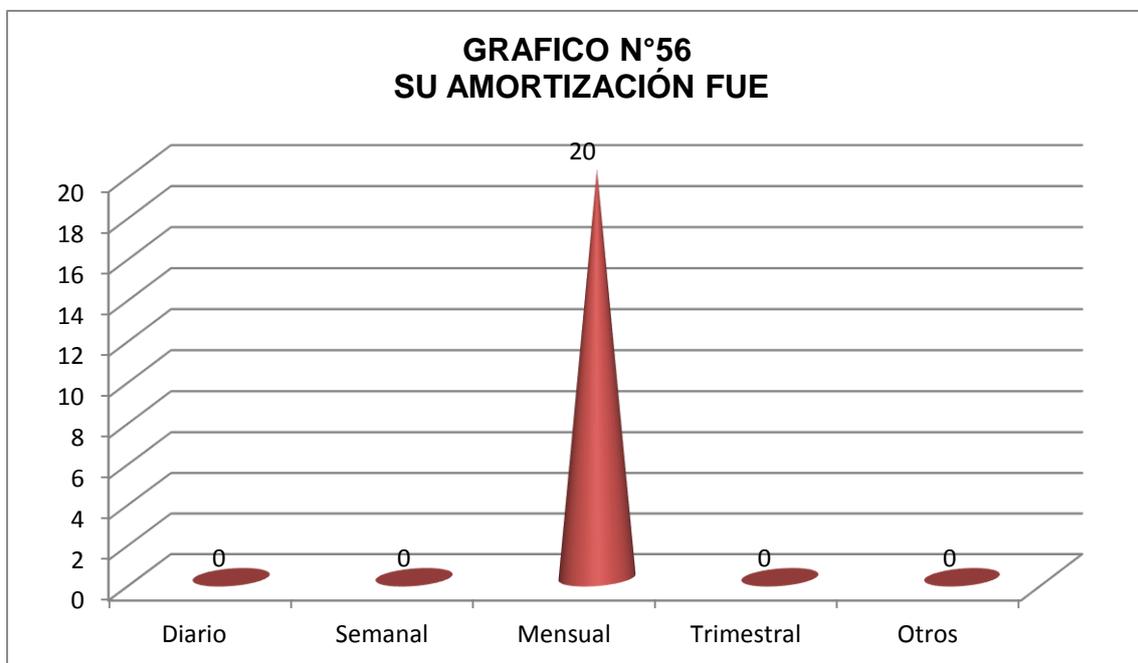
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 5% o 1 empresas respondió que la tasa anual pactada fue entre 1% y 5%; el 65% o 13 empresas respondió que la tasa anual pactada fue entre 6% y 10%; el 20% o 4 empresas respondió que la tasa anual pactada fue entre 11% y 15%; el 10% o 2 empresas respondió que la tasa anual pactada fue entre 16% y 20%. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en la tasa anual de 6% y 10%.

CUADRO N°58
SU AMORTIZACIÓN FUE:

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Diario	0	0	0	0
Semanal	0	0	0	0
Mensual	20	20	1	1
Trimestral	0	20	0	1
Otros	0	20	0	1
TOTAL	20		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

Del total de encuestados, el 100% respondió que su amortización fue mensual.

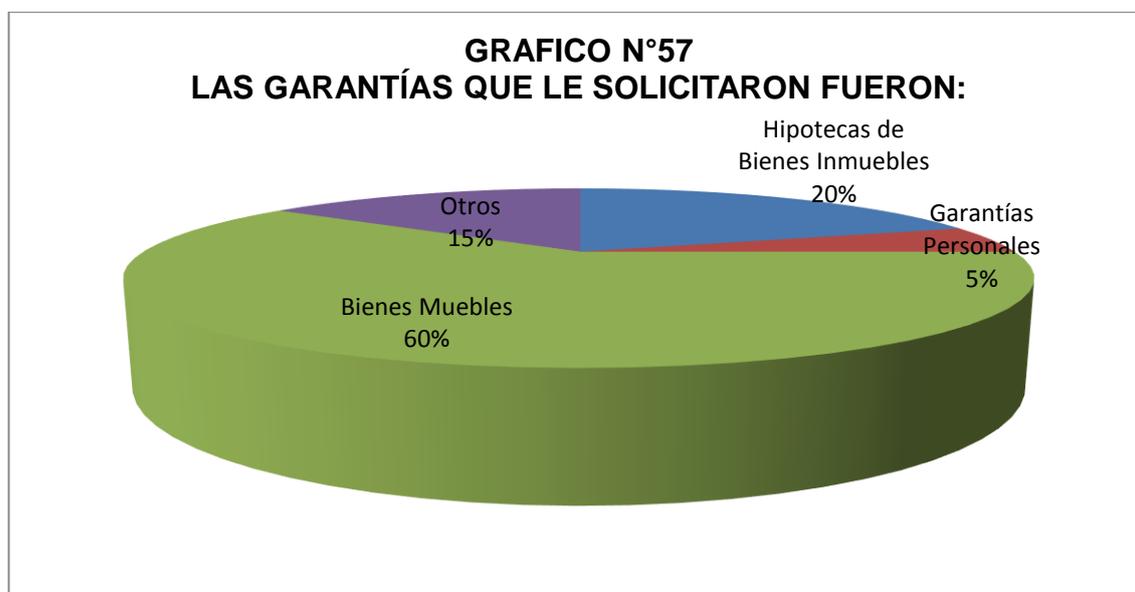
CUADRO N°59

. LAS GARANTÍAS QUE LE SOLICITARON FUERON:

RESPUESTAS	n _j	N _j	h _j	H _j
Hipotecas de Bienes Inmuebles	4	4	0.2	0.2
Garantías Personales	1	5	0.05	0.25
Bienes Muebles	12	17	0.6	0.85
Otros	3	20	0.15	1
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



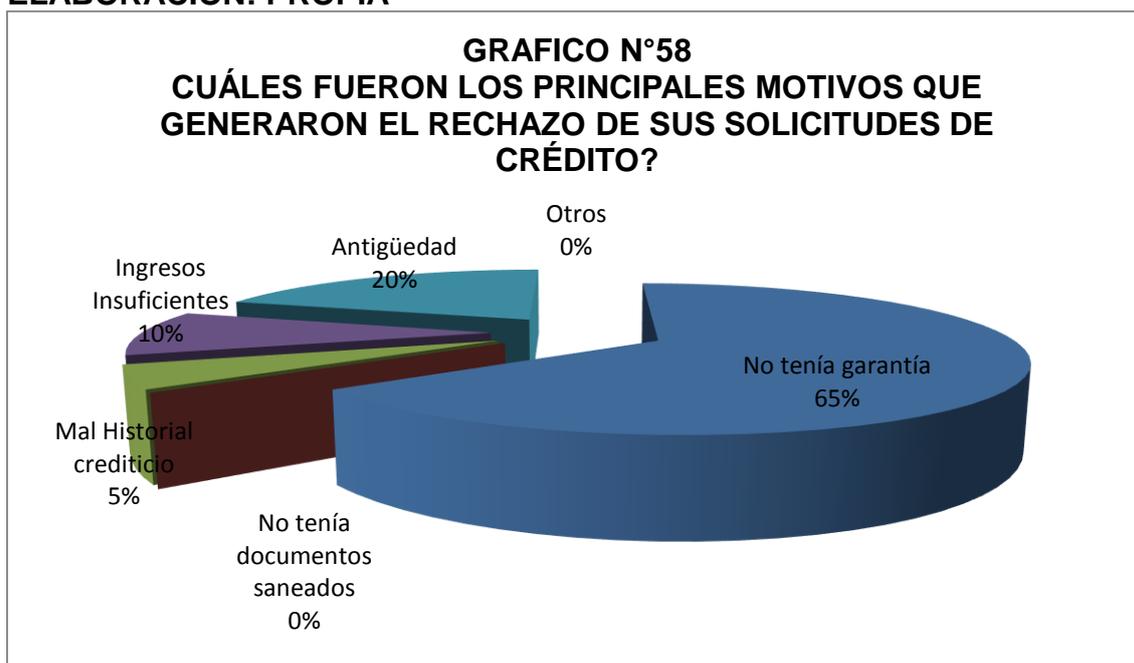
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del cuadro y grafico N° 57, al 20% o 04 empresas les solicitaron como garantía hipotecas de bienes inmuebles, al 5% o 01 empresa le solicitaron como garantía garantías personales, al 60% o 12 empresas le solicitaron como garantías bienes muebles y al 15% o 03 empresas le solicitaron como garantías otros. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en bienes muebles.

CUADRO N°60
CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES MOTIVOS QUE GENERARON EL RECHAZO DE SUS SOLICITUDES DE CRÉDITO

RESPUESTAS	n _j	N _j	h _j	H _j
No tenía garantía	13	13	0.65	0.65
No tenía documentos saneados	0	13	0	0.65
Mal Historial crediticio	1	14	0.05	0.7
Ingresos Insuficientes	2	16	0.1	0.8
Antigüedad	4	20	0.2	1
Otros	0	16	0	0.8
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del total de encuestados, el 65% o 13 personas respondió que su solicitud de crédito se rechazó por no tener garantía, al 5% o 01 empresa respondió que se le rechazo su solicitud de crédito por mal historial crediticio, al 10% o 02 empresas respondieron que se le rechazo su solicitud de crédito por ingresos insuficientes, al 20% o 04 empresas respondió que se le rechazo su solicitud de crédito por antigüedad. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje esta en que no tuvieron garantía.

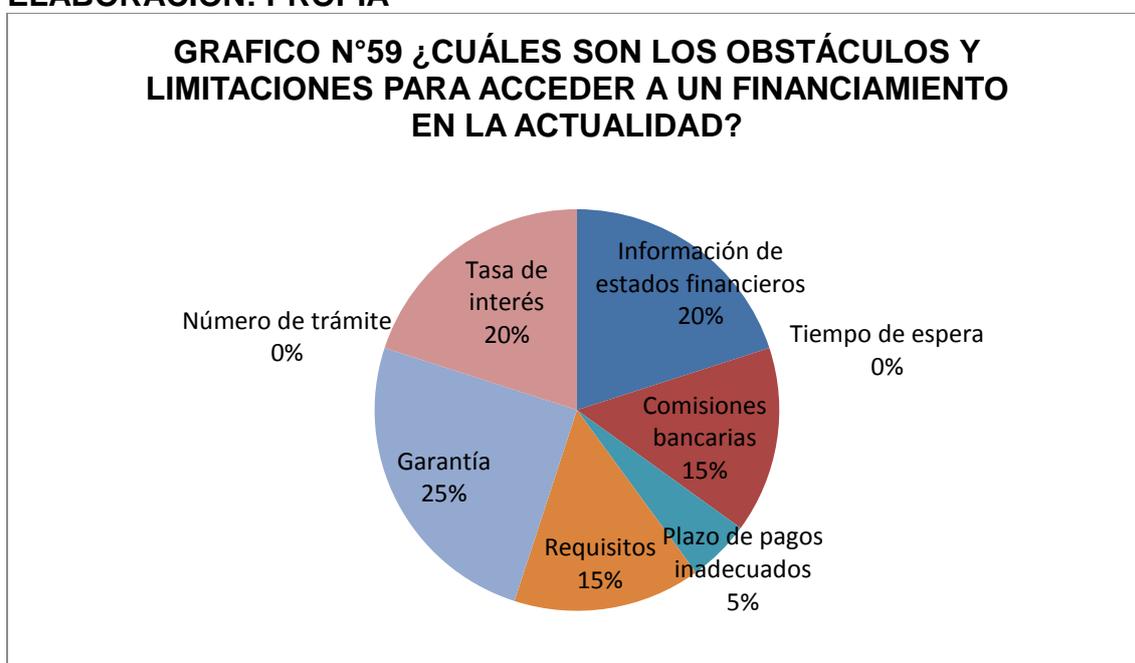
CUADRO N°61

¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS Y LIMITACIONES PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO EN LA ACTUALIDAD?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Información de estados financieros	4	4	0.2	0.2
Comisiones bancarias	3	7	0.15	0.35
Número de trámite	0	7	0	0.35
Tiempo de espera	0	7	0	0.35
Plazo de pagos inadecuados	1	8	0.05	0.4
Requisitos	3	11	0.15	0.55
Garantía	5	16	0.25	0.8
Tasa de interés	4	11	0.2	0.55
TOTAL	20		1.00	

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACION: PROPIA



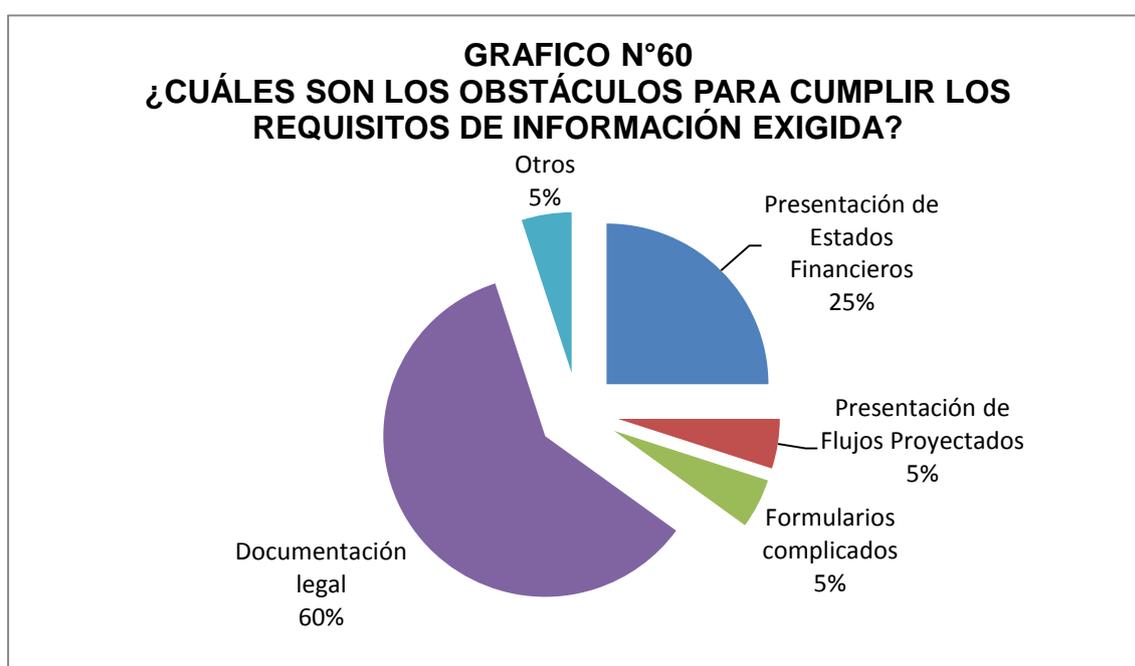
ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del cuadro y grafico N° 59, el 20% o 04 empresas respondió que su limitaciones para acceder a un financiamiento son información de Estados Financieros, 15% o 03 empresas respondió que sus limitaciones para acceder a un financiamiento son las comisiones bancarias, el 5% o 01 empresa respondió que sus limitaciones para acceder a un crédito es plazo de pagos inadecuados, el 15% o 03 empresas respondió que sus limitaciones para acceder a un financiamiento es los requisitos, el 25% o 05 empresas respondió que sus limitaciones para acceder a un financiamiento es la garantía y el 20% o 04 empresas respondió que sus limitaciones para acceder a un financiamiento es la tasa de interés. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en la garantía.

CUADRO N°62
¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS PARA CUMPLIR LOS REQUISITOS DE INFORMACIÓN EXIGIDA?

RESPUESTAS	n_j	N_j	h_j	H_j
Presentación de Estados Financieros	5	5	0.25	0.25
Presentación de Flujos Proyectados	1	6	0.05	0.3
Formularios complicados	1	7	0.05	0.35
Documentación legal	12	19	0.6	0.95
Otros	1	20	0.05	1
TOTAL	20		1	

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACION: PROPIA



ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

Del total de encuestados, el 25% o 05 empresas respondió que su obstáculo para cumplir los requisitos de información exigida es presentación de Estados Financieros, el 5% o 01 empresa respondió que su obstáculo para cumplir los requisitos de información exigida es la presentación de flujos proyectados, 5% o 01 empresa respondió que su obstáculo para cumplir los requisitos de información exigida es los formularios complicados, el 60% o 12 empresas respondió que su obstáculo para cumplir los requisitos de información exigida es documentación legal y el 5% o 01 empresa respondió que su obstáculo para cumplir los requisitos de información exigida es otros. Por lo que se concluye que el mayor porcentaje está en documentación legal.

4.3. DESCRIPCIÓN DE HIPÓTESIS.

Para poder demostrar las hipótesis general propuesta se pone a consideración la demostración de las Hipótesis específicas siguientes:

H_1 = “La determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento, influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016”

De acuerdo a los cuadros N° 03, 04, 05, 06,07, 08, 09, 10 y 11 se pudo comprobar que el apoyo financiero necesario es aceptable y bueno; los trabajadores indicaron que hacen la evaluación constante de la necesidad del dinero, donde los plazos y la escasez de contar con soles o dólares es básico y recurren al apoyo financiero de corto y mediano plazo y las características que muestran las entidades financieras es muy bueno y aceptable; afirman también que lo utilizan para financiar los activos o capital de trabajo, donde el flujo de caja es indispensable para calificar como apto, los montos que solicitan cubren las carencias financieras del momento. Todo lo analizado guarda relación con los cuadros N° 49,50 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60 que indican que para iniciar su negocio se utilizaron capitales propios, pero que a medida que pasaron los años si utilizaron los financiamientos que les otorgan el sistema financiero Bancario y No bancario de la ciudad de Huánuco. Por todo lo descrito indicamos que la Hipótesis es **VERDADERA**.

H₂ = La búsqueda de información de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

Para poder demostrar la Hipótesis Especifica N°02 se tuvo que recurrir a los cuadros N° 13, 14, 15, 16 y 17, donde las respuestas de conocimiento a información sobre quienes ofrecen financiamiento a las Mype con las condiciones y los productos financieros fue de muy bueno y excelente, lo que les ha permitido tomar decisiones más acertadas ya que tuvieron acceso a sus páginas web y a las visitas del personal de las instituciones financieras. De acuerdo a los cuadros N° 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60 podemos indicar que las solicitudes de financiamiento externo fueron tomadas en cuenta por el sistema financiero, donde los montos prestados fueron de S/.10 000.00 a S/. 20 000.00, la documentación legal fue el requisito más importante, el uso que le van a dar es para capital de inversión debido a la ampliación de pedidos de la clientela, la amortización viene siendo mensual y las garantías que les han solicitado fueron bienes y muebles. Todo lo expuesto guarda relación con la hipótesis planteada por lo que indicamos que es **VERDADERA**.

H₃ = La elección del proveedor financiero de la gestión del financiamiento influyen positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

De acuerdo a los cuadros N°18, 19, 20, 21 y 22 podemos indicar que las Mype que requieren financiamiento acuden en busca de fondos en el sistema Financiero (Banca comercial y Cajas municipales), eligen lo más barato en las tasas de

interés para el pago y la rapidez en la atención del servicio. De acuerdo a los cuadros N° 50, 51,52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60 nos muestran que las Mype continuamente están requiriendo de préstamos para poder cubrir sus necesidades y están recurriendo constantemente a los Bancos Comerciales y a las Cajas Municipales, lo cual les viene generando un desarrollo económico en forma constante, de allí que esta Hipótesis también es VERDADERA.

H₄ = La documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

En concordancia con los cuadros N° 23, 24, 25 y 26 podemos indicar que las instituciones financieras para poderles dar cualquier préstamo a las Mype, estas deben presentar información legal, dado que sin ellas no accederán a ningún préstamo e incluso les solicitan documentación adicional de acuerdo a la operación específica para la cual se destinaran la liquidez solicitada. Los cuadros N° 50, 51,52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60 nos muestran la relación que guarda la documentación sustentatorio, para poder acceder a un préstamo de las entidades financieras y estas, vienen influenciando en su desarrollo económico, debido a que sin liquidez fresco no podrán cumplir con sus compromisos con sus clientes, por lo tanto la hipótesis planteada es **VERDADERA**.

H₅ = La evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento está influenciando positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

La demostración de esta hipótesis nos lleva a plantear que las financieras solicitan información a las Mype para su respectiva evaluación y estos están de acuerdo, los que son de carácter cualitativo no numérico el mismo que les permitirá conocer los antecedentes de cumplimiento con los proveedores e instituciones anteriores, así como la experiencia de los dueños en el negocio, además se pone mucha atención en la economía actual, los bancos se enfocan en el balance general y especialmente en el estado de pérdidas y ganancias, también el flujo de caja proyectado es de interés de los bancos, así como la determinación del monto de las ventas y las instalaciones de la empresa; uno de los problemas que tienen las Mype es el tiempo de demora para aprobar su préstamo solicitado. (ver cuadros N° 27,28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36 y 37)

Lo anterior guarda relación con los prestamos obtenidos durante el periodo de funcionamiento que tienen las Mype cuando realizan la gestión para financiar sus necesidades y así tener liquidez para mejorar su negocio y adquirir insumos que les permitan desarrollarse con empresarios en nuestro contexto demasiado dinámico, lo que se muestra en los cuadros N° 50, 51,52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60, Por todo lo anterior la hipótesis propuesta es **VERDADERA**.

H₆ = La aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

La aprobación de los créditos a veces son aprobados sin garantías pero la mayor parte de las veces lo hacen con garantías que va de acuerdo a los montos solicitados, si son pequeños las garantías no son necesarias pero si representan

montos mayores a los S/ 10 000.00 si se requieren (ver cuadros N° 38, 39, 51, 52, 53, 54,55, 56); todo ello está relacionado al desarrollo económico de las Mype, lo que se muestran en los cuadros ya descritos anteriormente por lo que la hipótesis propuesta es **VERDADERA**.

H₇ = El pago del crédito de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

La Mype que solicitaron los créditos están tratando de pagar en forma oportuna y sin retrasos lo que les permite tener un buen record crediticio y vienen demostrando que fueron utilizados para los fines que solicitaron (insumos y la compra de bienes de capital) ver en los cuadros N° 40, 41 y 42. El mismo que guarda relación con el desarrollo económico de las Mype dedicadas a la producción de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco, en concordancia con los cuadros N° 50, 51,52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60, Por todo ello la hipótesis planteada es **VERDADERA**.

HIPÓTESIS GENERAL

La Gestión del Financiamiento influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016

Después de haber demostrado las hipótesis específicas y dado que estas son verdaderas, estamos en condiciones de indicar que la Hipotesis General también es **VERDADERA**.

CONCLUSIONES

- Queda demostrado que existe una alta tasa de necesidad de contar con liquidez para las Mype, ya que carecen de insumos y para adquisición de bienes de capital para lo cual hacen una gestión del financiamiento donde los requisitos y la legalidad de la empresa es fundamental, todo ello les permite cumplir con los pedidos realizados por los clientes generándose así el desarrollo económico de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016”
- La búsqueda de información en la etapa de la gestión del financiamiento de las Mype, les conlleva a utilizar los medios informáticos y la visita a las instituciones, para obtener datos de las tasas de interés que cobran el sistema financiero, luego los comparan y la toma de decisiones es aceptable lo que repercute en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.
- Podemos indicar que las Mype cuando requieren financiamiento acuden en busca de fondos en el sistema Financiero (Banca comercial y Cajas municipales), eligen lo más barato en las tasas de interés para el pago y la rapidez en la atención del servicio, esta elección influye positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.
- Las instituciones financieras para atender las solicitudes de créditos de las Mype, exigen información de documentos legales a la vez les

solicitan documentación adicional de acuerdo a la operación específica para la cual se van a destinaran la liquidez lo que influye positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.

- Para que las instituciones financieras aprueben, implementen y desembolsen créditos para las Mype productoras de prendas de vestir, ejecutan una evaluación de riesgo en INFOCOR, el que significa determinar el grado de cumplimiento y responsabilidad, de compromisos financieros obtenidos en otras instituciones, para lo cual los bancos se enfocan en el balance general y especialmente en el estado de pérdidas y ganancias, también el flujo de caja proyectado es de interés , así como la determinación del monto de las ventas y las instalaciones de la empresa.
- La Mype productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco en el periodo del 2016, que solicitaron créditos están tratando de pagar en forma oportuna y sin retrasos lo que les permite tener un buen record crediticio y vienen demostrando que fueron utilizados para los fines que solicitaron (insumos y la compra de bienes de capital), el mismo que influye en el desarrollo empresarial.

RECOMENDACIONES

- Sensibilizar a los dueños de las Mype a tener en orden sus documentos y estas deben ser legales, ya que es un requisito para poder acceder a créditos del sistema financiero.
- Proponer a las Instituciones financieras, que los montos de créditos deben ser mayores a los S/. 20 000.00 debido a que los bienes de capital son costosos.
- Es básico la capacitación a las Mype productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco en gestión del financiamiento.
- Incidir que los préstamos hechos por las Mype productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco, debe servir para la necesidad real de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES y EDWIN ROCA (2007) "Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)
CENTRUM Católica.

Constitución Política del Estado 1979,

FRIAS, Félix Juan, "Derecho Economía y Técnica en materia de Correos, Imprenta Editorial Centenario, 1940, Buenos Aires, Argentina.

Fundación para producción (FUNDA-PRO) y la cooperación Suiza (2007) "Financiamiento de PYMES a través del mercado de valores". Informe boliviano recuperado de la pagina web:www. Financiamiento, Pymes.pdf.

VEGA PAREDES, Cyntia.(2011)"Análisis del financiamiento para las PYMES en la región de Piura". Tesis para optar el grado de Master. Universidad de Andalucía-Peru.

A, R. S. (2000). *Finanzas Corporativas*. Mexico: IRWIN.

BAHAMONDE ESPEJO, H. (2000). *Manual Teorico Practico para Constituir una Empresa*. lima: San Marcos.

INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. (2004). *DIRECCION Y GESTION FINANCIERA*. LIMA: PACIFICO EDITORES.

JOHNSON Gerry y Scholes, K. (1999). *Direccion Estrategica*. Madrid: Prentice May International Ltd.

Lawrence, G. (1986). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA*. MEXICO: Harper& Row Latinoamericana.

RODRIGUEZ, L. (1997). *Planificacion y Direccion de la Pequeña Empresa*. Mexico: Continental S.A.

VAN HORNE, J. (1995). *administracion financiera*. Mexico: Continental SA.

Vera, M. (2000). Gestión Financiera de la pequeña y mediana empresa en la Ciudad de Maracaibo. *Revista Ciencias Sociales*, 6, 65-89.

Weston, F. &. (1994). *Fundamentos de Administración financiera*. México: Ed McGraw-Hill Interamericana.

ANEXOS

ANEXO N° 01
ENCUESTA A LOS DUEÑOS O FUNCIONARIOS DE LAS MYPES
PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO

La presente encuesta tiene como objetivo: “Analizar la Gestión del Financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016”. **Marque con una “X” y Clasifique su nivel de satisfacción de acuerdo con las siguientes afirmaciones:**

1 = Deficiente 2= Aceptable
 3= Bueno 4=Muy bueno 5. Excelente

COD	AFIRMACIONES:	RESPUESTAS				
		1	2	3	4	5
I	1. Se obtuvo apoyo financiero en forma rápida y oportuna.					
	2. SE pudo evaluar si realmente necesita el dinero.					
	3. Las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).					
	4. Se requiere apoyo financiero de corto plazo y mediano plazo.					
	5. Se tuvo en cuenta las características de la necesidad para solicitar financiamiento					
	6. El apoyo financiero que una empresa pueda requerir es utilizado para financiar los activos o capital de trabajo					
	7. El plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja					
	8. El monto debe ser absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir.					
	9. Conozco en el financiamiento la posibilidad del leasing					
	10 Para las MyPE los productos más utilizados son la Carta Fianza y los Seguros de Exportación.					
II.	11. Sé a dónde recurrir para obtener el apoyo financiero					
	12. Busque información acerca de quiénes ofrecen el producto que necesito y en qué condiciones lo hacen.					
	13 Busque información para comparar y tomar la mejor decisión.					
	14. Accedí vía Internet a las páginas web de las instituciones					

	financieras					
	15. Visite las oficinas de las instituciones financieras para recabar información.					
III	16. Logre elegir a la institución financiera que acudiré en busca de los fondos requeridos.					
	17. mi elección fue ir donde cobran más barato					
	18. Evalué la diferencia entre tasas para elegir a la institución financiera.					
	19. Elegí la institución financiera teniendo en cuenta el costo del crédito y la rapidez del servicio;					
	20. La elección por la institución financiera prestataria va con sus preferencias personales					
IV	21. Las instituciones financieras necesitan información para evaluar la solicitud de crédito.					
	22. Otorgue la información mínima necesaria que se debe contar para gestionar un crédito de capital de trabajo					
	23. la institución financiera necesita información para: a. Saber quién es el que le pide el financiamiento. b. Conocer cuánto de ingresos genera las Mypes c. Entender para qué necesita el dinero. D, Saber con cuánto cuenta para respaldar la operación solicitada e. Conocer si tiene experiencia previa en el sistema financiero.					
	24. Se presenta información o documentación adicional, que la entidad financiera considera relevante para la operación específica que está evaluando					
V	25. El conocimiento que requiere tener el Banco va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir.					
	26. La entidad financiera buscará información de carácter cualitativo (no numérico)					
	27. Lo anterior le permita conocer antecedentes de cumplimiento (o incumplimiento) con proveedores e instituciones					
	,28. Asimismo la Experiencia de los dueños del negocio,					
	29. Además la cartera de clientes y años de permanencia en el negocio.					
	30. Para la otorgación de un crédito se pondrá especial					

	atención a la situación imperante en la economía.					
	31. Para la otorgación de un crédito el banco se enfoca en los estados financieros del negocio, básicamente el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias,					
	32. Para la otorgación de un crédito el banco se enfocara en la capacidad de generación de efectivo, la que se mide a través del Flujo de Caja proyectado					
	33. Un punto en el que pone especial cuidado el Banco es en determinar con exactitud el monto de ventas					
	34. Además el Banco observa, las instalaciones de la empresa y el proceso productivo.					
	35. uno de los mayores problemas que enfrentan los solicitantes es el tiempo que demora la entidad en evaluar y aprobar (o eventualmente, en denegar) el préstamo.					
VI	36. A veces se aprueba mi crédito solicitado sin garantías					
	37. La mayoría de las veces la aprobación del crédito es con garantías					
VII	38. La empresa que recibió el crédito, si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá: <ul style="list-style-type: none"> a. Tener buen record crediticio b. Acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos). 					
	39.Utilizo el dinero recibido para el fin solicitado					
	40.Trato de no atrasarme en el pago de las cuotas					

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

ENTREVISTA

La siguiente entrevista tiene como objetivo de reunir información sobre la **gestión del financiamiento** de las empresas dedicadas a la producción de prendas de vestir en la ciudad de Huánuco para lo cual contaremos con su colaboración sincera. Marque con una "X" la respuesta que crea conveniente.

1.1. Indique el N° de trabajadores que tiene su empresa:

0 – 05	<input type="checkbox"/>	26 – 30	<input type="checkbox"/>
6 – 10	<input type="checkbox"/>	31 – 35	<input type="checkbox"/>
11 – 15	<input type="checkbox"/>	36 - 40	<input type="checkbox"/>
16 - 20	<input type="checkbox"/>	41 – más	<input type="checkbox"/>
21 – 25	<input type="checkbox"/>		

1.2. Cuál es el monto invertido en total en su empresa:

S/. 1,000 – S/.10, 000	<input type="checkbox"/>
S/. 11,000 – S/. 20,000	<input type="checkbox"/>
S/. 21,000 – S/. 30,000	<input type="checkbox"/>
S/. 31,000 – S/. 40.000	<input type="checkbox"/>
S/. 41,000 – S/. 50,000	<input type="checkbox"/>
S/. 51,000 – S/. 60,000	<input type="checkbox"/>

1.3. Sus pagos de impuestos (ANUAL) de su empresa es:

Hasta S/. 50,000	<input type="checkbox"/>
S/. 50,001 – S/. 100,000	<input type="checkbox"/>
S/. 200,001 – S/. 300,000	<input type="checkbox"/>
S/. 300,001 – S/. 400,000	<input type="checkbox"/>
S/. 400,001 – S/. 500,000	<input type="checkbox"/>
S/. 500,001 – más	<input type="checkbox"/>

1.4. Indique la forma de Organización jurídica que tiene su empresa:

Unipersonal	<input type="checkbox"/>	Sociedad Anónima	<input type="checkbox"/>
Asociación	<input type="checkbox"/>	Sociedad de Responsabilidad Limitada	<input type="checkbox"/>

1.5. Marque el tiempo de fruncimiento que tiene su empresa:

0 -05 años	<input type="checkbox"/>	21 – 25 años	<input type="checkbox"/>
06 – 10 años	<input type="checkbox"/>	26 – 30 años	<input type="checkbox"/>
11 – 15 años	<input type="checkbox"/>	30 – más años	<input type="checkbox"/>
16 – 20 años	<input type="checkbox"/>		

1.6. Diga cuál de los requisitos cumple su empresa:

- a) Licencias Ambientales
- b) Aportes a AFP
- c) Registro de Comercio
- d) Licencia de Funcionamiento
- e) Registro en el Servicio de Impuesto
- f) Otros

1.7.Cuál fue la principal fuente de financiamiento para iniciar su negocio?

- a) Recursos Propios
- b) Préstamo de familiares y amigos
- c) Bancos Formales
- d) Cajas Municipales
- e) Cooperativas
- f) Fondos Financieros Privados
- g) Otros

1.8. Si su financiamiento fue externo: cuales fueron los montos:

- a) S/. 10,000 – S/. 20,000
- b) S/. 20,001 – S/. 30,000
- c) S/. 30,001 – S/. 40,000
- d) S/. 40,001 – S/. 50,000
- e) S/. 50,001 - más

1.9. ¿Cuáles fueron los requisitos solicitados?

- a) Información financiera
- b) Garantías: (terreno, carro, etc.)
- c) Documentación legal de la empresa.
- d) Otros.

1.10. ¿Requiere Ud. actualmente de financiamientos?

- Sí No

1.11. De donde proviene su financiamiento actual:

- a) Recursos Propios
- b) Fondo Financiero
- c) Cooperativas
- d) Bancos y Cajas Municipales
- e) Otros:

1.12. ¿Cuáles son los montos requeridos?

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| Hasta S/. 5,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 5,001 – S/. 10,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 10,001 – S/. 20,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 20,001 – S/. 30,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 30,001 – S/. 40,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 40,001 – S/. 50,000 | <input type="checkbox"/> |
| S/. 50,001 – más | <input type="checkbox"/> |

1.13. Para qué utilizaría su nuevo préstamo?

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| a) Capital de Trabajo | <input type="checkbox"/> | Capital de Operaciones | <input type="checkbox"/> |
| b) Capital de Inversión | <input type="checkbox"/> | | |
| c) otros | <input type="checkbox"/> | | |

1.14. ¿Cuáles fue el plazo obtenido?

- | | |
|----------------|--------------------------|
| 0 – 1 años | <input type="checkbox"/> |
| 1.1 – 2 años | <input type="checkbox"/> |
| 2.1 – 3 años | <input type="checkbox"/> |
| 3.1 – 4 años | <input type="checkbox"/> |
| 4.1 – 5 años | <input type="checkbox"/> |
| 5.1 – más años | <input type="checkbox"/> |

1.15. ¿Cuál fue la tasa anual pactada?

- | | |
|-----------|--------------------------|
| 1- 5 % | <input type="checkbox"/> |
| 6 – 10 % | <input type="checkbox"/> |
| 11 – 15 % | <input type="checkbox"/> |
| 16 – 20% | <input type="checkbox"/> |
| 21 – más | <input type="checkbox"/> |

1.16. Su amortización fue:

- | | |
|------------|--------------------------|
| Diario | <input type="checkbox"/> |
| Semanal | <input type="checkbox"/> |
| Mensual | <input type="checkbox"/> |
| Trimestral | <input type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> |

1.17. Las garantías que le solicitaron fueron:

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| a) Hipotecas de Bienes Inmuebles | <input type="checkbox"/> |
| b) Garantías Personales | <input type="checkbox"/> |

- c) Bienes Muebles
- d) Otros

1.18 Cuáles fueron los principales motivos que generaron el rechazo de sus solicitudes de crédito?

- a) No tenía garantía
- b) No tenía documentos saneados
- c) Mal Historial crediticio
- d) Ingresos Insuficientes
- e) Antigüedad
- f) Otros

1.19. ¿Cuáles son los obstáculos y limitaciones para acceder a un financiamiento en la actualidad?

- a) Información de estados financieros
- b) Comisiones bancarias
- c) Número de trámite
- d) Tiempo de espera
- e) Plazo de pagos inadecuados
- f) Requisitos
- g) Garantía
- h) Tasa de interés

1.20. ¿Cuáles son los obstáculos para cumplir los requisitos de información exigida?

- a) Presentación de Estados Financieros
- b) Presentación de Flujos Proyectados
- c) Formularios complicados
- d) Documentación legal
- e) Otros

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

TITULO: GESTION DEL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPES PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO: 2016.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACION Y MUESTRA	METODOS, TECNICAS E INSTRUMENTOS			
<p>GENERAL: ¿En qué medida la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?</p>	<p>GENERAL: "Analizar la Gestión del Financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016".</p>	<p>GENERAL: La Gestión del Financiamiento influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016</p>	GESTION DEL FINANCIAMIENTO	Determinación de la necesidad financiera	Producto Plazo Moneda	N=15 Empresas Población y muestra= 60 personas	METODOS; Inductivo Deductivo Análisis Síntesis			
				Búsqueda de información	Productos Requerimiento de Información Tasas de interés Costos asociados					
				Elección del Proveedor financiero	Recursos internos Aporte de accionistas Deuda de terceros					
				Documentación sustentatorio	Capital de trabajo Financiamiento de activos					
				Evaluación de riesgo crediticio	Análisis de datos Cuantitativos Análisis de datos cualitativos					
				Aprobación, implementación y desembolso	Crédito sin garantías Crédito con garantías					
				Pago del crédito	Uso adecuado de préstamo Cumplimiento de pagos					
<p>ESPECIFICOS: 1. ¿De qué manera la determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?</p>	<p>ESPECÍFICOS: Describir la determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016</p>	<p>ESPECÍFICOS: La determinación de la necesidad financiera de la gestión del financiamiento, influye directamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016</p>								

2. ¿Cómo se relaciona la búsqueda de información de la gestión del financiamiento, en el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?	Precisar la relación de la búsqueda de información de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.	La búsqueda de información de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.	DESARROLLO DE LAS MYPES PRODUCTORAS DE PRENDAS DE VESTIR.	empleo (n° de trabajadores)	tramo generado por las empresas		
				capital invertido	tramo de activos invertidos por la empresa		
				ingresos	tramo de ventas generadas por año		
				madurez de las empresas	antigüedad de las empresas		
3. ¿De qué forma la elección del proveedor financiero, de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?	Precisar la forma de la elección del proveedor financiero, de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016	La elección del proveedor financiero de la gestión del financiamiento influyen positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016		forma jurídica	régimen legal bajo el cual opera la empresa		
				grado de formalización	tipo de registros con los que cuenta		
				obstáculos y limitaciones de incidencia en el desempeño de la empresa	aspectos sociales, políticos y económicos competencia desleal (contrabando e informalidad)		
4. ¿De qué manera la documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?	Establecer sobre la documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.	La documentación sustentatorio de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016					

<p>5. ¿Cómo se relaciona la evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento, en el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?</p>	<p>Detallar la relación de la evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento, con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.</p>	<p>La evaluación del riesgo crediticio de la gestión del financiamiento está influenciando positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016</p>					
<p>6. ¿De qué forma la aprobación y desembolso de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?</p>	<p>Precisar las formas de aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento y su relación con el desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.</p>	<p>La aprobación, implementación y desembolso de la gestión del financiamiento está influenciado positivamente en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.</p>					
<p>7. ¿En qué manera el pago del crédito de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016?</p>	<p>Describir sobre el pago del crédito de la gestión del financiamiento se relaciona con el desarrollo de las de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016</p>	<p>El pago del crédito de la gestión del financiamiento, tiene una relación directa en el Desarrollo de las MYPES productoras de prendas de vestir de la ciudad de Huánuco: 2016.</p>					