

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**PRODUCTOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO
MADERERO DEL PARQUE INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE VILLA EL
SALVADOR CIUDAD DE LIMA PERIODO 2018**

PRESENTADO POR EL BACHILLER

DIEGO ARTURO VALER AYARZA

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

LIMA, PERÚ

2021

DEDICATORIA

La presente investigación va dedicada en primer lugar a Dios que sin él no tendría nada y a mi madre que con mucho esfuerzo me ha guiado a seguir mis sueños, dándome los recursos necesarios para seguir adelante hasta cumplirlos.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial para mi madre que me ha apoyado en todo y a profesores de aula que han sido de gran ayuda y apoyo para darnos fuerzas y seguir adelante con este proyecto.

PRESENTACIÓN

La presente investigación se centra en temas empresariales, financieros y económicos, buscando conocer la influencia de determinada oferta financiera en las empresas MYPES peruanas y los efectos que esta tiene en el crecimiento de un sector importante de la economía peruana.

Las micro y pequeñas empresas son la espina dorsal de la mayoría de las economías del mundo. Asimismo, desempeñan un papel fundamental en los países en desarrollo. Este tipo de negocios representan más del 95% del total de empresas, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Las micro empresas y las pymes son responsables de una generación de empleo e ingresos importantes en todo el mundo y son un factor clave en la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo. También son las encargadas de emplear a una gran proporción de trabajadores pertenecientes a los sectores más vulnerables de la sociedad, como mujeres, jóvenes y personas de hogares desfavorecidos. Las posibilidades que generan, económicas y de otros tipos, pueden ser la respuesta a las necesidades sociales de muchas personas y servir de base para la inclusión, según la ONU. A pesar de su aportación al desarrollo mundial, las microempresas y pymes tienen que hacer frente a muchas dificultades en su funcionamiento diario y crecimiento.

El acceso a la financiación es el principal problema al que deben hacer frente, y que, según la ONU, les afecta de manera desproporcionada. Los datos que este ente maneja del Banco Mundial sostienen que entre 200 y 245 millones de empresas, de las cuales el 90% son pymes o micro pymes, no tienen acceso a los préstamos que necesitan, o no disponen de financiación, pero aun así el acceso es complicado. Las dificultades

financieras son aún mayores para las empresas informales, es decir, aquellas que han sido constituidas de forma irregular y que suelen ser de menor tamaño. Aunque menos productivas que las formales, contribuyen en gran medida a la actividad económica y el empleo.

El 74% funcionan en el sector informal de la economía La ONU ha calculado que un 74% de las microempresas y pymes de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía, una cifra que asciende al 77% en los países en desarrollo. Los negocios informales se apoyan en financiación informal, que, si bien facilita el acceso a fondos, enlentece el crecimiento y aumenta la ilegalidad de la empresa, según la fuente. Un sector financiero desarrollado contribuye a movilizar y redistribuir los recursos, así como a gestionar el riesgo, lo que favorece el crecimiento del sector privado; además, la financiación fomenta el crecimiento económico, que a su vez genera empleo. En este sentido, la ONU hace un llamamiento a legisladores y empresarios para tomar medidas y alentar la formalización, la participación y el crecimiento de pymes y micropymes en los mercados internacionales, regionales y nacionales, en particular “mediante el acceso de todos a la creación de capacidad y los servicios financieros, como la microfinanciación y el crédito asequible.

Las PYMES en el Perú concentran un nivel de inversión importante en el Perú, productivo y es un sector que genera un nivel de empleo bastante alto, es menester por ello que se analice la oferta del mercado financiero y saber de qué manera esta oferta impulsa al desarrollo de las MYPES.

Perú está a la cabeza de América Latina como un país de gran facilidad para formar legalmente a las empresas y con un número de oferta financiera. Sin embargo, las entidades financieras no aprecian la economía emergente que ofrecen las micros y

pequeñas empresas, por lo que no ofrecen productos financieros acorde con las necesidades de las MYPES, siendo esto último injusto ya que los productos que ofrecen en las entidades financieras no están al alcance de las MYPES ya sea por los altos costos o por los requisitos que estos implican.

El presente trabajo de investigación está dividido en seis capítulos:

CAPÍTULO I. - Se presentan la descripción de la realidad problemática, formulación del problema, problema principal, problema secundario, objetivos de la investigación, objetivo general, objetivos específicos, delimitación de la investigación, justificación e importancia de la investigación, limitaciones de la investigación.

CAPÍTULO II. - Se presentan los antecedentes de la investigación, marco histórico, marco legal, marco conceptual.

CAPÍTULO III. - Se desarrolla la hipótesis general, hipótesis específicas, la identificación de variables o unidades de análisis y la matriz lógica de consistencia.

CAPÍTULO IV. - Se desarrolla el tipo y método de investigación, diseño específico de investigación, población, muestra y participantes, instrumento de recogida de datos, técnicas de procesamiento y análisis de datos, procedimiento de ejecución del estudio.

CAPÍTULO V. - Se presenta los resultados obtenidos, datos cuantitativos, análisis de resultados y discusión de resultados.

CAPÍTULO VI. - Se redacta las conclusiones y recomendaciones que se estiman pertinentes.

Finalmente presentamos las conclusiones, recomendaciones, referencias y los respectivos apéndices.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
PRESENTACIÓN.....	IV
ÍNDICE.....	VII
LISTA DE TABLAS.....	X
LISTA DE FIGURAS.....	XII
RESUMEN	XIV
ABSTRACT	XV
CAPÍTULO I	1
1. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1.1 Formulación del Problema	1
1.1.1. Problema Principal	4
1.1.2. Problemas Secundarios	4
1.2 Objetivos general y específicos	5
1.2.1. Objetivo General	5
1.2.2. Objetivos Específicos	5
1.3 Justificación e importancia del estudio	5
1.4 Alcance y limitaciones	6
1.4.1. Alcance	6
1.4.2. Limitaciones	6
CAPÍTULO II	8
2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	8
2.1 Antecedentes de la investigación	8

2.1.1.	Antecedentes internacionales	8
2.1.2.	Antecedentes nacionales	10
2.2	Bases teórico-científicas	14
2.3	Definición de términos básicos	16
2.3.1.	Productos financieros.....	16
2.3.1.1.	Tarjetas de crédito	19
2.3.1.2.	Créditos hipotecarios	22
2.3.1.3.	Depósitos a plazo fijo.....	23
2.3.1.4.	Otros productos financieros	26
2.3.2.	Desarrollo empresarial	27
2.3.2.1.	Desarrollo de productos.....	31
2.3.2.2.	Desarrollo de mercados	34
2.3.2.3.	Diversificación de productos	35
CAPÍTULO III	38
3.	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	38
3.1	Hipótesis y/o Supuestos básicos.....	38
3.1.1.	Hipótesis general	38
3.1.2.	Hipótesis específicas	38
3.2	Identificación de variable	39
3.3	Matriz lógica de consistencia.....	40
CAPÍTULO IV	42
4.	MÉTODO.....	42
4.1	Tipo y método de la investigación.....	42
4.2	Diseño específico de investigación.....	42
4.3	Población, muestra o participantes.....	43
4.4	Instrumentos de recogida de datos	44
4.5	Técnicas de procesamiento y análisis de datos	44

4.6 Procedimiento de ejecución del estudio	45
CAPÍTULO V	46
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	46
5.1 Datos cuantitativos	46
5.2 Análisis de los resultados	70
5.3 Discusión de resultados	88
CAPÍTULO VI	90
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	90
6.1 Conclusiones	90
6.2 Recomendaciones	91
REFERENCIAS.....	93
APÉNDICE	102
Apéndice 01: Matriz de Análisis Causal MAC	102
Apéndice 02: Fundamento de la idea de investigación	106
Apéndice 03: Matriz de Escenarios y propuestas	107
Apéndice 04: Matriz de consistencia	108
Apéndice 05: Cuestionario de Encuesta.....	110
Apéndice 06: Entidades Reguladoras y Leyes	112
Apéndice 07: Ofertas de productos financieros	113
Apéndice 08: Empresas Investigadas	114

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Dimensiones e Indicadores de Variable Independiente.....	39
Tabla 2 Dimensiones e Indicadores de Variable Dependiente	39
Tabla 3 Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora	46
Tabla 4 La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento	48
Tabla 5 Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez.....	49
Tabla 6 Tienen la capacidad de aumento de las inversiones	50
Tabla 7 Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad	51
Tabla 8 Tiene mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios	52
Tabla 9 Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura.....	54
Tabla 10 Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo	56
Tabla 11 Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora	57
Tabla 12 La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia.....	59
Tabla 13 Cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos.....	60
Tabla 14 Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado	61
Tabla 15 Los mercados actuales están en auge	62
Tabla 16 La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión	63

Tabla 17 La competencia ya cuenta con diversificación de productos	65
Tabla 18 Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados.....	66
Tabla 19 Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos	67
Tabla 20 Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa	69
Tabla 21 Modelo de Chi Cuadrada.....	70
Tabla 22 Frecuencias observadas de la hipótesis general.....	71
Tabla 23 Frecuencias esperadas de la hipótesis general	72
Tabla 24 Resolviendo Chi cuadrado de la hipótesis general	73
Tabla 25 Frecuencias observadas de la primera hipótesis específica.....	75
Tabla 26 Frecuencias esperadas de la primera hipótesis específica	76
Tabla 27 Resolviendo Chi cuadrado de la primera hipótesis específica	77
Tabla 28 Frecuencias observadas de la segunda hipótesis específica	80
Tabla 29 Frecuencias esperadas de la segunda hipótesis específica.....	80
Tabla 30 Resolviendo Chi cuadrado de la segunda hipótesis específica.....	81
Tabla 31 Frecuencias observadas de la tercera hipótesis específica	84
Tabla 32 Frecuencias esperadas de la tercera hipótesis específica.....	85
Tabla 33 Resolviendo Chi cuadrado de la tercera hipótesis específica	86
Tabla 34 Matriz de Análisis Causal MAC.....	102
Tabla 35 Fundamento de la idea de investigación.....	106
Tabla 36 Matriz de Escenarios y propuestas	107
Tabla 37 Matriz de consistencia	108

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Diseño de investigación	42
Figura 2 Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora	47
Figura 3 La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento	48
Figura 4 Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez	49
Figura 5 Tienen la capacidad de aumento de las inversiones.....	50
Figura 6 Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad.....	51
Figura 7 Tiene mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios	53
Figura 8 Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura.....	55
Figura 9 Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo	56
Figura 10 Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora	58
Figura 11 La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia.....	59
Figura 12 Cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos	60
Figura 13 Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado.....	61
Figura 14 Los mercados actuales están en auge.....	62
Figura 15 La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión	64
Figura 16 La competencia ya cuenta con diversificación de productos.....	65

Figura 17 Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados	66
Figura 18 Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos	68
Figura 19 Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa	69
Figura 20 Gráfica de Chi cuadrado de la hipótesis general.....	74
Figura 21 Gráfica de Chi cuadrado (H1) de la primera hipótesis específica.....	78
Figura 22 Gráfica de Chi cuadrado (H1) de la segunda hipótesis específica.....	82
Figura 23 Gráfica de Chi cuadrado (H1) de la tercera hipótesis específica	87

RESUMEN

La presente investigación lleva por título: Los productos financieros y la influencia en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de villa el salvador en la ciudad de lima, 2018. Se realizó con el objetivo de analizar en qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. Fue una investigación aplicada, de enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, la población fue de 130 empresas madereras, con una muestra de 97 trabajadores representantes de estas empresas. Se aplicó la prueba de Chi² obteniendo un resultado de 26.296 rechazando la hipótesis nula y aceptándose la hipótesis alterna señalando que existe relación entre las variables. Llegando a las conclusiones de que la manera en que la falta de acceso a productos financieros influye es negativamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Palabras claves: *empresas, desarrollo, financieros, micro, pequeñas, producto.*

ABSTRACT

The present research is titled: The credit cards, the mortgage credits, the fixed term deposits and the influence in the business development of MYPES of the wood industry of the industrial park of the district of Villa el Salvador in the city of Lima, 2018. With the objective of analyzing to what extent the financial products they influence the business development of MYPES of the wood industry of the industrial park of the district of Villa El Salvador in the city of Lima, 2018. The population was 130 wood companies, with a sample of 97 workers representing these companies, was an applied research of a descriptive level quantitative approach. The Chi2 test was applied obtaining a result of 26.296 rejecting the null hypothesis and accepting the alternative hypothesis indicating that there is a relationship between the variables. Arriving at the conclusions that the way in which the lack of access to financial products influences is negatively in the business development of MYPES of the wood sector of the industrial park of the district of Villa El Salvador in the city of Lima, 2018.

Keywords: *companies, development, financial, micro, small, product.*

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1 Formulación del Problema

Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel para hacer negocios ha crecido de manera notable. El mercado de finanzas se ha hecho más competitivo, con más participantes en todas las regiones del país. Así, desde 2011 los bancos y finanzas aumentaron su presencia en este segmento importante de mercado, la consideración que este sector representa más del 99 % de unidades de producción en el país, el 86% de la industria Privada, aproximadamente el 45 % de producción nacional, y su gran potencial para el crecimiento en el acceso para acreditar. Así, en agosto de 2015, el 68 % de la cartera de préstamo era bancos e instituciones financieras, y el 32 % de microfinanzas, los porcentajes en agosto de 2011, hace cuatro años, eran el 65 % y el 35 %; respectivamente (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzáles, Galarza y Venero, 2001).

Sin embargo, la competencia es fuerte y el potencial de este segmento de negocio, el crecimiento en préstamos a empresas **micro y pequeñas empresas** han sido lentos en los dos años pasados, en parte debido a la situación económica del país, cuyo índice de crecimiento era el 2.4 % en 2014 y se estima que este año 2018 se cierran alrededor del 3 %, los porcentajes son bajo del 6 % en 2012 y el 8.5% en 2010, por ejemplo. Así, la variación anual de estos préstamos en agosto de 2015 estaba el 0.1 %, abajo del 1.9 % en agosto de 2014, el 8.1 % en agosto de 2013 y el 19.4 % en agosto de 2012 (Amorós, 2007).

Este dinamismo inferior es reflejado en la parte que disminuye de la cartera de préstamo MYPES dentro de la cartera total del sistema financiero.

En estos momentos de crecimiento de préstamos inferiores y la economía que va más despacio, en particular los sectores de comercio y servicios, que son concentrados la mayor parte por las MYPES, a pesar de ello la calidad de la cartera de préstamos MYPES deterioraron. Consideremos que, en el contexto corriente de dinamismo menos productivo del país, es natural a la defraudación creciente, como ingresos inferiores afectan la capacidad de pagar sus deudas más fuertes que otros segmentos de negocio. Además, el crecimiento reducido económico y conduce a préstamos de incertidumbre mayores son más pequeño, que influye en la proporción de créditos, teniendo en cuenta que este indicador está en el denominador como un componente de la cartera total, y el aumento más bajo esto genera un efecto estadístico (Lerma et al. 2007).

El sector de las microfinanzas también refleja mejoras de la tecnología de dirección de crédito, para la cual se debe usar técnicas tradicionales y no tradicionales para medir el riesgo de una manera más eficiente, que será reflejado en tasas de interés inferiores y la inclusión mayor financiera. De otra parte, ya que tales préstamos en gastos de explotación representan aproximadamente el 50% del total. Es importante trabajar en la optimización de ellos, así la promoción de la eficacia, la competitividad y la generación de resultados positivos económicos. Como para los planes de incentivos de personal, ellos deberían considerar la eficacia y la productividad, y el desarrollo de cliente y la gestión de riesgos (Conger, Inga y Webb, 2009).

Ahora, para registrar el crecimiento sostenible no sólo debe trabajar para incluir, pero también económicamente educar a clientes, porque así ellos usarán los productos de manera consciente, responsable e inteligente, y juntos con la toma de decisiones mejorada generará la sociedad de bienestar deseada.

En la actualidad las micro y pequeñas empresas peruanas se sienten más sólidas y seguras cuando tienen un buen nivel de liquides accesible para aprovechar oportunidades de inversión, a su vez el empresariado peruano tiene un nivel alto de confianza para acceder a créditos, ya que su nivel de confianza para hacer el negocio ha alcanzado su nivel más alto en los seis años pasados (Comercio, 2012). Según SUNAT, del millón de empresas que existen en Perú se registró que el 95% es de tamaño MYPES, de esta proporción de empresa solo el 4% son de dimensiones medianas y solo el 1% es de nivel grande. Es por ello que las MYPES son un factor importante para el dinamismo de la economía peruana, significan la principal fuerza productiva, laboral, de inversiones a corto plazo y con un nivel de flexibilidad alto, estas empresas representan un nivel de contribución al PIB del 42.1 % y representa un nivel del 77% a la generación de empleo a nivel nacional.

En los últimos años, el crecimiento descentralizado de nuestra economía ha permitido al aumento del empleo, el dinamismo homogéneo de MYPES en todas las regiones, la disminución en niveles de la pobreza en el país aproximadamente del 60 % en 2004 a menos del 23 % en 2014, niveles socioeconómicos A, la B y C resultan representar juntos el 30 % de la población urbana de Perú en 2000 al 50% en 2014; entre otros efectos positivos. Sin embargo, sólo el 29 % del PEA tiene un crédito de consumidor en una empresa financiera, y aproximadamente del 27% si tiene el acceso al sistema financiero (Ferraro, 2011).

En medio de este panorama existe la necesidad de impulsar con productos financieros especializados que motiven al acceso y crecimiento del sector de las MYPES en el Perú con el fin de buscar aumentar la competitividad peruana en la conquista de mercados tanto nacionales y extranjeros en un mundo cada vez más competitivo y globalizados, por lo que se hace necesario tener a bien conocer si los productos financieros serían una gran oportunidad para que las MYPES peruanas puedan solucionar el acceso a créditos.

1.1.1. Problema Principal

¿En qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?

1.1.2. Problemas Secundarios

- ¿De qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?
- ¿De qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?
- ¿De qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?

1.2 Objetivos general y específicos

1.2.1. Objetivo General

Analizar en qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar de qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
- Determinar de qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
- Determinar de qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

1.3 Justificación e importancia del estudio

Se requiere un trabajo de investigación concienzudo para analizar, crear y mejorar los productos financieros dirigidos a las MYPES; que muestre las causas o factores por los cuales el financiamiento en el Perú no es adecuado.

Esta investigación informará sobre los tipos de financiamiento que tiene las MYPES del rubro maderero localizadas en Villa el Salvador en la zona de Parque Industrial y si estos son eficientes, por otro lado, cuantificara el número de empresas

que solicitaron y fracasaron en el intento de obtener un crédito a las entidades financieras pertinentes.

Con esta investigación se pretende investigar de qué manera los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de las MYPES; e incentivar el uso y creación de productos financieros dirigidos a MYPES.

1.4 Alcance y limitaciones

1.4.1. Alcance

Comprende el estudio de la problemática del financiamiento de las micros y pequeñas empresas Mypes y el planteamiento de soluciones.

La información recolectada se dirige a las MYPES como también a las entidades financieras quienes son los encargados de crear e incentivar el uso de las tarjetas de crédito, los créditos hipotecarios y los depósitos a plazo fijo. Es necesario invertir más en visibilidad a clientes o clientes potenciales, y ampliarse en nuevos mercados. También deben desarrollar productos y canales que añaden el valor del cliente y reducen sus riesgos. De esta forma la economía seguirá su flujo y por lo tanto tenderá al crecimiento.

1.4.2. Limitaciones

Esta investigación es de tipo descriptivo. Se realizó partiendo del mes de febrero a abril del año 2019 Esta investigación se realizó en el Parque Industrial de Villa el Salvador; donde se concentra una gran cantidad de Micros y pequeñas empresas madereras de Lima Metropolitana. El grupo social objeto de estudio son las MYPES de rubro maderero del Parque Industrial de Villa el Salvador en Lima Metropolitana.

En la presente investigación se han presentado las siguientes dificultades: Existe poco material investigativo del tema en el área objeto de estudio. Nuestra institución por excelencia en estadística INEI (Instituto Nacional de estadística e informática) no cuenta con información sobre las fluctuaciones de financiamiento de las micro y pequeñas empresas. El gobierno no brinda suficiente información de las micro y pequeñas empresas por lo que los bancos tienden a tomarlas como clientes riesgosos. El tiempo ha sido corto para realizar una investigación analítica por lo que se amerita un nivel de tiempo más amplio para tener datos más puntuales. Muchos de los participantes de la investigación representantes de MPYES madereras se mostraron desconfiados de participar por falta de costumbre en la participación en investigaciones en estos temas. Sin embargo, no fue limitante para proseguir con el desarrollo de mi investigación

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Giménez, Búa, Sestayo & López (2018) en la investigación que se denominó: *“Financiación con microcréditos en micro y pequeñas empresas uruguayas”*, publicada en la Universidad de La República del Uruguay. Con el objetivo de profundizar en la definición de microcréditos, así como en la caracterización de las instituciones de microfinanzas, detallando el alcance de las empresas de reducida dimensión económica como receptores de los microcréditos en Uruguay. Tesis observacional utilizando el método de la revisión sistémica de la revisión de la literatura, la población fue de cuatro investigaciones. Llegando a la conclusión que, el acceso a nuevas fuentes de financiamiento formales permite ampliar el mercado de crédito disponible a los emprendedores de menor nivel de ingresos que, en definitiva, permitan conducirlos hacia la sostenibilidad de sus negocios en el futuro. En estas condiciones, el redimensionamiento de la competencia en el mercado de microcréditos va a afectar potencialmente a los servicios provistos por las instituciones de microfinanzas, que hasta ahora constituían una fuente importante de financiamiento a micro y pequeñas empresas.

Wattenberg (2016) en su investigación que se denominó: *“Microcréditos en los países en vías de desarrollo”*. Tuvo como objetivo conocer el impacto de los microcréditos en MYPES en países subdesarrollados. Investigación de tipo analítica. Concluyendo que los microcréditos han permitido la expansión de la economía en países en vías de desarrollo como industria competitiva. Las microfinanzas e IMF son

una herramienta eficaz para luchar contra la pobreza, ofreciendo oportunidades de negocio, que de otro modo no hubiera sido posible por la falta de interés de la banca comercial. Perú destaca como el país que ofrece el mejor entorno para las microfinanzas y la inclusión financiera en el mundo, con una nota global de 90 sobre 100, según el informe de Microscopio Global 2015.

Peñaloza (2015) investigación denominada: “*Determinantes del acceso al crédito de las PYMES en Colombia*”. Fue investigación de diseño modelo probabilístico con una muestra de 85 mil empresas. Concluyendo que los determinantes que más influyen en la probabilidad del acceso al crédito de la firma son el tamaño y la capacidad tecnológica que tiene la empresa. Estos factores motivan la generación de ventajas competitivas propias de las firmas les permitiría ganar competitividad en el mercado y con esto asegurar la creación de flujos de caja sostenibles, aspecto que tendrían los bancos para otorgarles los créditos.

Sangeado (2014) en la investigación que llevo por nombre: “*El papel de la información financiera en la demanda del mercado del crédito de MYPES en Tabasco, México*”. Con el objetivo de analizar el papel que la información financiera juega en el acceso al crédito de fuentes de financiamiento de MYPES manufactureras en Tabasco, México. Material y método: Se implementó una encuesta dirigida a las MYPES en su carácter de demandantes de financiamiento externo y se aplicó el estadístico de prueba Ji^2 . Llegando a la conclusión que las mezclas de financiamiento obtenido, no han sido suficientes para realizar los proyectos de inversión. Este racionamiento del crédito ha sido uno de los impedimentos que han tenido las MYPES para modernizarse y volverse más eficientes.

Peña (2009) en su investigación que se denominó: *“Análisis de los programas de financiamiento operados por FONDESO como estrategia de desarrollo y política social del gobierno del Distrito Federal y propuesta de mejora en México”*. Con el objetivo de conocer el impacto del financiamiento de microcréditos a MYPES mexicanas. Investigación de tipo descriptiva post facto de campo. La población fue de 2,618 empresas de la ciudad de México D. F. de nivel MPYE que recibieron créditos. Concluyendo que el microfinanciamiento ha quedado enmarcado dentro de la política social del D.F. (la cual ha quedado claramente definida desde hace más de una década), como parte de las líneas estratégicas que forman parte de la política de desarrollo económico. Impulsado a través del FONDESO, cuyo objetivo último es elevar la calidad de vida de sus beneficiarios a través del apoyo crediticio y de asesoría integral. Actualmente el FONDESO cuenta con dos programas de crédito directo, que a su vez constituyen sus 39 brazos financieros, por un lado, se encuentra el Programa de Microcréditos, y por otro lado el Programa MYPES, los cuales han sido diseñados para atender a la población que no puede ser susceptible de créditos bancarios, principalmente a aquellas personas que viven en unidades de mayor marginación y pobreza. Por lo que en teoría se esperaría que a través del financiamiento accesible impulsado por la institución se pudieran iniciar o preservar proyectos productivos que desencadenen un mejor nivel económico familiar.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Barrera (2018) en su tesis para optar el título profesional de contador público presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote que se denominó: *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de artículo de bisutería del distrito de Huaraz, 2017”*. El objetivo fue determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de

artículo de bisutería de Huaraz. Fue una investigación de tipo cuantitativa – descriptiva simple, con una muestra de 22 micro y pequeñas empresas de una población de 40 MYPE. Llegando a la conclusión que las micro y pequeñas empresas solicitan financiamiento del sistema financiero donde otorga mayores facilidades para la adquisición del préstamo, que le permita tener mayor capital de trabajo, por montos de s/5,001.00 nuevos soles a s/10,000.00 nuevos soles.

Herencia, Anchiraco, Rasmussen & Zegarra (2017) investigación para optar el grado académico de magister en administración de negocios publicada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas denominada: “*Estrategia de sostenibilidad y rentabilidad aplicada a una PYME, empresa de EPP especializada en guantes de látex industriales*”. El objetivo fue lograr la sostenibilidad de la empresa FLUMISA EIRL una empresa MYPE que atraviesa por problemas de liquidez, accede créditos bancarios con tasas altas. Investigación cualitativa analítica pura, aplicada a la empresa FLUMISA EIRL. Concluyendo que un pilar que constituye el soporte técnico y financiero recibido por parte de la empresa LATEXPORT, fabricante de Colombia quien facilitó inicialmente una línea de crédito de US\$. 50,000.00 con plazos de retorno de 03 meses y que valorando la transparencia de las operaciones de FLUMISA E.I.R.L., hoy superan los US\$. 150,000 de línea de crédito. Con ello se demuestra que la confianza empresarial y la credibilidad es fundamental para el desarrollo de los negocios y su crecimiento.

Álvarez y Chirio (2017) en su tesis de grado para presentada en la Universidad Nacional De San Agustín denominada: “*Impacto del microcrédito en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas textiles atendidas por la Caja Arequipa, 2016*”. Investigación que tuvo como objetivo analizar el impacto del microcrédito en el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas textiles que atiende la Caja Arequipa,

cuyo último microcrédito recibido se realizó entre los meses de enero y marzo del año 2016. Fue una investigación no experimental, relacional, de campo y transversal. Llegando a la conclusión de que el acceso al microcrédito que tienen las MYPES textiles en la Caja Arequipa muestra que el 62,5% recibe microcréditos entre S/.10000 y S/.19999; el 85% cubre sus necesidades de financiamiento; el 55% utiliza el microcrédito para capital de trabajo y el 43,33% para adquisición de activos fijos, y el número promedio de veces que han sido sujetas de crédito es de 5,6. Asimismo, de acuerdo a la clasificación de los créditos dada por la SBS, el 92,5% de microcréditos se encuentra en categoría normal (el pago de la cuota es puntual o con un atraso máximo de hasta 8 días calendario). El crecimiento de las MYPES textiles que reciben microcrédito en la Caja Arequipa muestra que el 62,5% ha incrementado sus ventas y utilidades netas en el orden del 50%, tienen un margen de utilidad sobre el costo entre el 30% y 40%; el 77,5% contrata más trabajadores, el 68,33% tiene más trabajadores estables y el 62,5% genera de 7 a 10 empleos permanentes. Asimismo, han realizado inversiones en diferentes activos durante los últimos 5 años, y el 95% ha reducido sus costos, comprando mercadería en mayor volumen al por mayor. Existe una relación directa entre microcrédito y crecimiento de las MYPES textiles que atiende la Caja Arequipa.

Sánchez y Montoya (2017) en su tesis de grado para optar el título profesional de licenciado en administración de negocios internacionales denominada: **“Limitaciones que tienen las micro y pequeñas empresas de Lima Norte, para acceder a un crédito en el sistema financiero de la Universidad de San Martín de Porres”**. Tuvo como objetivo determinar las principales dificultades que tienen las Mype para acceder a un crédito en el sistema financiero. Fue una investigación diseño descriptivo simple. La población fue estuvo conformada por los micro y pequeñas empresas en Lima norte

del sector comercio al por mayor y menor que no acceden a un crédito financiero en el periodo 2015 – 2016 ellas fueron 44562, la muestra fue de 381. Llegando a la conclusión las garantías exigidas por las entidades financieras que estas no son accesibles dado que el 71% de las Mype al momento de constituir su empresa no contaban con ningún tipo de garantía debido a que sólo tenían el dinero necesario para el inicio de sus actividades, pero una minoría de las MYPES que representan el 29 % indicaron que cuentan con garantías tales como activo fijo, avales, dinero en efectivo. En base al análisis de las propuestas de créditos solicitados por las Mype, los bancos si consideran un factor influyente que estas cuenten con un tipo de garantía para avalar la operación, de no cumplir con lo requerido, la propuesta de crédito será Rechazada

Kong y Moreno (2014) en su estudio para obtener su grado licenciado en administración de empresas en la Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo denominada: *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012”*. Tuvo como objetivo determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, investigación de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, la muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPES, concluyendo que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

2.2 Bases teórico-científicas

Para la presente tesis se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones, ya concluidas, de las que se obtuvo los antecedentes del problema para la misma, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación.

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar el desarrollo empresarial de las MYPES, por esta razón necesitan tener acceso a productos financieros acorde a sus necesidades y posibilidades.

Carlo Ferraro (2011) “*Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina*”. Santiago de Chile, Chile: Editorial CEPAL Nos explica de forma más profunda el tema:

(...) La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que

operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo. (Pág. 11)

El problema de acceso a productos financieros para las MYPES no es solamente de las entidades bancarias, también es del estado que no brinda suficiente información a estas instituciones financieras sobre el riesgo que podría tener cada micro y pequeña empresa, ya que el estado teniendo información mediante su intervención tributaria, sabe que rango de riesgo conlleva financiar a las MYPES.

El mismo autor nos comenta:

(...) En Argentina, la participación de las MYPES en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010). En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Morais, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011). En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables. Según Lecuona (2009), sólo el 19% de la cartera empresarial de los bancos comerciales se destina a financiar sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco; Pavón (2010) indica que la participación de las MYPES en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial fue de 14,39% en 2007 y que este porcentaje se redujo en casi dos puntos al año siguiente. Para El Salvador, Chorro (2010) presenta una estimación según tramo de deuda que muestra una disminución de la participación de las MYPES del 44 ,9% al 35 ,1% entre 2004 y 2009. Más allá

del porcentaje de participación, el autor observa una tendencia a la reducción del crédito dirigido a MYPES en los últimos años. (Pág. 12)

Con respecto a la coyuntura anterior, cabe señalar que los efectos de la crisis internacional han acentuado los problemas de acceso a productos financieros en algunos países. En México, la economía más afectada de la región, el crédito al sector privado sufrió un deterioro que fue amortiguado solo parcialmente, por las acciones de la banca de desarrollo. También en El Salvador se ha sentido el impacto sobre la actividad económica y sobre el acceso al financiamiento, aunque en este caso, no se atribuye a iliquidez sino al endurecimiento de las condiciones de acceso al financiamiento debido a la incertidumbre económica y al manejo del riesgo, lo cual afectó con mayor intensidad a las MIMYPE.

Al analizar las causas por las cuales las MYPES no recurren a productos financieros se encuentran semejanzas entre los países de la región, aunque el peso de estas difiere según los casos. Las principales razones las MYPES no recurren a estos productos financieros son la falta de conocimiento, las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios.

2.3 Definición de términos básicos

2.3.1. Productos financieros

Los Productos financieros se refieren a instrumentos que le ayudan a ahorrar, invertir dinero, hacerse de seguros o conseguir una hipoteca. Estos son publicados por varios bancos, instituciones financieras, corretajes de acción, proveedores de seguros, agencias de tarjeta de crédito y gobierno entidades patrocinadas. Productos financieros son categorizados en términos de su tipo o la clase de activo subyacente, la volatilidad, el riesgo y la vuelta.

Entidades que regulan los productos financieros:

- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC)

Estos productos financieros son regulados por:

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley N° 26702 (SBS)

Los tipos de productos financieras:

Bonos: Estos son publicados por empresas para financiar sus operaciones de negocio y por gobiernos para financiar gastos de presupuesto como la infraestructura y programas sociales. Las obligaciones tienen una tasa de interés fija, haciendo el riesgo asociado con ellos más abajo que esto con partes. El principal o el valor nominal de obligaciones son recuperados en el momento de la madurez (Ferraro, 2011).

Cuentas de Tesoro: Estos son instrumentos publicados por el gobierno para financiar sus necesidades a corto plazo. Ellos son publicados en un descuento al valor nominal. El beneficio ganado por el inversionista es la diferencia entre la cara o el valor de madurez y el precio en el cual la Cuenta de Tesoro fue publicada. Opciones: Las opciones son derechos de comprar y vender partes. Un titular de opción en realidad no compra partes. En cambio, él compra los derechos sobre las partes. Fondos Mutuos: Estos profesionalmente son manejados los instrumentos financieros que implican la diversificación de inversión en un número de productos financieros, como partes, obligaciones y valores del Estado. Esto ayuda a reducir la exposición de riesgo de un inversionista, aumentando el potencial de beneficio (Hinojosa, 2012).

Anualidades: Estos son contratos entre inversionistas individuales y empresas de seguros, donde los inversionistas están de acuerdo con pagar una cantidad asignada de premio y al final de un término predeterminado fijo, el asegurador garantizará una serie de pagos al partido asegurado. En el caso del Swaps, son los cambios de falta de crédito son sumamente altos, los contratos que en privado son negociados entre dos partidos. Estos cambios aseguran contra pérdidas sobre valores en caso de una falta. Ya que el gobierno no regula actividades relacionadas, no hay ningún mecanismo de reportaje específico central que determina el valor de estos contratos (Lerma et al. 2007).

Obligación colateralizada por deuda (OCD): Estos son los valores que son creados según varias obligaciones colateralizada por deuda similares de deudas como obligaciones y préstamos. CDOs puede ser comprado y vendido. El comprador gana el derecho a una parte del principal del fondo de deudas y el ingreso de interés. CDS y productos CDO jugó un papel principal en la crisis financiera internacional del 2008. Durante estas veces preocupadas, CDO posiciones reflejó la información incorrecta sobre el valor de crédito de prestatarios, ocultación el riesgo subyacente en inversiones de hipoteca. Mientras tanto, el tamaño del mercado CDS lejos excedió él del mercado de hipoteca a mediados de 2007. Así, cuando las faltas comenzaron a revelarse durante la crisis financiera, los bancos no estaban en una posición para llevar las pérdidas (Amorós, 2007).

Uno de los factores más significativos para considerar cuando el escogimiento de productos financieros es su apetito de riesgo. Inversiones aventuradas por lo general

son asociadas con vueltas más altas que inversiones más salvas. Según datos empíricos, partes por lo general superan todas otras inversiones sobre el largo plazo. Sin embargo, en el corto plazo, las partes pueden ser sumamente aventuradas debido a su naturaleza arbitraria y volátil (Prado, 2010).

2.3.1.1. Tarjetas de crédito

Una tarjeta de crédito es una tarjeta publicada por una empresa financiera que permite al titular de tarjeta tomar prestados fondos. Los fondos pueden ser usados como el pago para bienes y servicios. La emisión de tarjetas de crédito tiene la condición que el titular de tarjeta devolverá la cantidad original, tomada prestado más cualquier adicional estado de acuerdo con - sobre gastos. El proveedor de empresa de crédito también puede conceder una línea de crédito (LOC) al titular de tarjeta que permite al titular para tomar prestado el dinero en forma de un avance en efectivo. El emisor predetermina los límites que toman prestado que tienen una base sobre la calificación crediticia del individuo.

Una tarjeta de crédito permite tomar prestado el dinero de un banco para hacer compras, si usted compra una hamburguesa o un boleto de ida y vuelta a Francia. Mientras usted devuelve el dinero usted toma prestado dentro del período de gracia de 25-30 días, no se tiene que pagar extra. Si no lo devuelve en aquel período de tiempo, usted tendrá que pagar el interés un porcentaje del dinero sobre el que usted debe el banco la cima de lo que se tomó prestado (Hernández, 2002).

Las tarjetas de crédito tienen tarifas de porcentaje más altas anuales que otras formas de préstamos de consumidor y líneas de crédito. Los gastos de interés sobre la cantidad impagada culparon a la tarjeta por lo general comienzan un mes después de

la fabricación de una compra. Ellos dejan una de las formas más populares de pago para bienes de consumo y servicios, y casi cada negocio permite para el pago de productos y servicios por tarjetas de crédito.



Los bancos u otras instituciones financieras publican la mayoría de las tarjetas de crédito principales. Las empresas incluyen el sistema Visa, el MasterCard, Descubren, y American Express. Muchas tarjetas de crédito llevan los incentivos que distinguen las tarjetas el uno del otro y los hacen más atractivos a consumidores. Muchos tienen recompensas engranadas hacia intereses específicos como millas de línea aérea, cuartos del hotel, certificados de regalo para especializarse minoristas, y el dinero efectivo atrás.

Una tienda también puede publicar una versión de marca de las tarjetas de crédito principales. Estas tarjetas de marca de tienda expresamente son queridas para promover la lealtad de cliente. A menudo es más fácil dar derecho de una tarjeta de crédito de tienda que de una tarjeta de crédito principal. Sin embargo, muchas tarjetas de la tienda limitan el uso con compras del minorista de publicación. También, los minoristas pueden ofrecer a titulares de tarjeta descuentos especiales, aviso de promociones, o ventas especiales (Conger, Inga y Webb, 2009).

Las tarjetas de crédito aseguradas son una especie de tarjeta de crédito, donde el titular de tarjeta asegura la tarjeta con un depósito de seguridad. Estas tarjetas por lo general tienen una línea limitada de crédito y pueden cobrar una cuota de socio anual. El depósito requerido es el más a menudo igual a la línea total de crédito. Con frecuencia, aquellos con la historia de crédito limitada o pobre usarán tarjetas de crédito aseguradas. Después repetido, el empleo responsable, el emisor reembolsará el depósito de seguridad. También pueden saber estas tarjetas como tarjetas de crédito pagadas por adelantado y tarjetas de crédito semi-aseguradas.

Similar a una tarjeta de crédito asegurada, una tarjeta pagada por adelantado deudora es un tipo de tarjeta de pago asegurada. Sin embargo, los fondos disponibles son sólo los que usted o alguien más han depositado en la cuenta o los fondos en la cuenta bancario unida.

Al contrario, una tarjeta de crédito no garantizada no requerirá un depósito de seguridad o la fianza. Estas tarjetas tendrán las líneas más altas de ofrecimientos de crédito y ofrecerán tasas de interés inferiores sobre equilibrios impagados. La tarjeta no garantizada es el tipo más común de tarjeta de crédito en el mundo. Para consumidores con el crédito dañado, una tarjeta asegurada puede ayudar al titular de tarjeta a reconstruir su crédito proporcionando un modo de hacer compras en línea y eliminar la necesidad de llevar el dinero efectivo. Las tarjetas más aseguradas relatan pagos y la actividad de compra a las agencias de crédito principales. Si el titular de tarjeta usa la tarjeta con responsabilidad, ellos podrían ser capaces de ampliar su línea de crédito o mejora a una tarjeta de crédito regular en el futuro (Amorós,2007).

Mientras las instituciones financieras quieren protegerse de potencialmente necesidad amortizar la deuda incobrable de titulares de tarjeta con riesgos de crédito más altos, ellos también reconocen que más alto los individuos de riesgo un día pueden convertirse en a individuos menos aventurados. La ampliación del crédito así puede permitir a la institución financiera para crear más negocio, así como ganar el interés sobre el crédito contra el cual un titular de tarjeta semi-asegurado toma prestado (Ferraro, 011).



El banco determina su tasa de interés, honorarios y recompensas, entonces es importante encontrar un banco que ofrece una tarjeta que le gusta. La red realmente no afecta los rasgos sobre una tarjeta, excepto tales beneficios como el coche de alquiler de seguros o pone un precio sobre la protección. Sin embargo, la red determina donde la tarjeta es aceptada.

2.3.1.2. Créditos hipotecarios

Esto es un préstamo medio o de largo plazo que es concedido para la compra, la extensión, la reparación o la construcción de una casa, la compra de sitios, oficinas o locales comerciales, o para objetivos generales, es decir los proyectos que el cliente recibe el préstamo quieren realizar.

La propiedad adquirida es garantizada o hipotecada a favor del Banco para asegurar el cumplimiento por el préstamo. Los términos a los cuales conceden estos préstamos son varios años, que deben ser informados dentro de las características del crédito, porque ellos varían los gastos y tasas de interés. Entre sus características es que puede ser un préstamo en soles o Dólares. Opción de dobles pagos de deudas en julio y diciembre, u otros dos meses del año. Finanzas hasta el 90 % del valor de la propiedad (Hinojosa, 2012).



Tiene el beneficio de que el sistema financiero otorga atención profesional y personalizada. Consejo en todas partes del proceso, tanto para la adquisición como financiación de su casa. Tarifas preferenciales. Pagos adelantados en cualquier momento y para cualquier cantidad gratis. Usted puede tener acceso gratis a la información detallada de su crédito, afiliándose a nuestro Sistema bancario De Internet. Tenemos una amplia red de oficinas, algunos de ellos con horas ampliadas.

2.3.1.3. Depósitos a plazo fijo

Un depósito a plazo es una cuenta de depósito bancaria de rédito que tiene una fecha de vencimiento especificada, como una cuenta de ahorros o el certificado de depósito (el CD). Los fondos en estas cuentas deben ser sostenidos para un término fijo e incluir la comprensión que el depositante puede hacer una retirada sólo por dando al aviso. En el caso de los certificados son publicados por bancos, instituciones

de economía y acreditan uniones. Ellos por lo general tienen un término fijo y la tasa de interés fija.



Un banco tiene la autorización para requerir que depositantes dieran el aviso de los 30 días antes de la retirada de fondos de una cuenta de ahorros; sin embargo, las cuentas de libreta de depósitos típicamente son consideradas fondos fácilmente disponibles y titulares de una cuenta pueden hacer retiradas sin dar el aviso. Los certificados de depósito son publicados para un término especificado, típicamente a partir de 30 días (el mínimo) hasta cinco años. Aunque los fondos puedan ser retirados sin el aviso (en demanda), hay penas para la temprana retirada (Lerma et al. 2007).

Los depósitos a plazo son los mecanismos de inversión de riesgo inferiores que proporcionan una tasa de interés especificada a cambio de la salida de fondos depositados para una cantidad de tiempo especificada. Condiciones específicas rodean la capacidad de retirar los fondos, incluyendo el empleo de penas cuando el depositante hace una temprana retirada. Es debido a este sacrificio de liquidez que los

bancos ofrecen tasas de interés favorables comparadas a las cuentas de ahorros más básicas.

Las cuentas de depósito a plazo proporcionan bancos los fondos necesarios de prestar el dinero a otros individuos o entidades. El banco tiene ganancias por prestando el dinero sostenido en la cuenta de depósito a plazo a aquella busca financia el cobrar una tarifa más alto que aquel siendo proporcionado al titular de una cuenta de depósito a plazo.

Los bancos y otras instituciones financieras pueden negociar cualquier término de madurez (la longitud del depósito) que un cliente solicita, mientras el término es un mínimo de 30 días y el interés es pagado. Una vez que la madurez es alcanzada, los fondos pueden ser retirados sin la pena, o la cuenta puede ser renovada y sostenida para un término adicional. En la mayoría de los casos, más largo el término, más alto la tasa de interés es. Por ejemplo, un CD de un año puede ofrecer el 1.10 %, mientras un CD de cinco años para la misma cantidad podría proporcionar el 1.75 %. Además, CDs más grandes (aquellos con un depósito más alto) generalmente ofrecen tasas de interés más favorables (Ferraro, 2011).

2.3.1.4. Otros productos financieros

Compensación por Tiempos de Servicio – CTS: Es un depósito que el empleador efectúa por disposición legal; tiene como propósito fundamental prever el riesgo que origina el cese de la relación laboral y la consecuente pérdida de tus ingresos.

Cuenta Corriente: Es una cuenta a la vista otorgada a Personas Jurídicas o Personas Naturales con negocio, que permite disponer de los fondos de manera inmediata; admite el uso de chequeras.

Cuentas de Ahorro: Son depósitos de dinero a la vista, efectuados en una cuenta abierta de una empresa del sistema financiero, a nombre de una persona denominada ahorrista.

Cuenta Sueldo: Son cuentas que te permiten recibir tu sueldo a través de la entidad bancaria o financiera que elijas.

Factoring: Es una solución de financiamiento para pequeñas y medianas empresas, de bajo riesgo, adelantando el pago de las facturas de ventas a crédito de 30, 60 o 90 días y recibiendo el pago en 48hrs.

Fondos Mutuos: Es una alternativa de inversión que consiste en fondos comunes formados con los aportes voluntarios de dinero de personas naturales o jurídicas. Estos fondos son administrados por Entidades financieras, que tienen como objetivo maximizar la rentabilidad de su dinero.

Leasing: Es una modalidad de financiamiento para la adquisición de activos fijos, ya sean muebles o inmuebles.

Préstamos: Es también otro de los más conocidos. Se solicita una cantidad de dinero determinada que deberá ser devuelta con los intereses marcados y con los plazos preestablecidos.

Swap: Es un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una serie de pagos periódicos en determinadas fechas futuras.

2.3.2. Desarrollo empresarial

El desarrollo comercial implica tareas y procesos para desarrollar y poner en práctica oportunidades de crecimiento dentro de y entre organizaciones. Esto es un subconjunto de los campos de negocio, comercio y la teoría de organización. El desarrollo comercial es la creación de valor a largo plazo para una organización de clientes, mercados, y relaciones. El Desarrollo comercial puede ser tomado para significar cualquier actividad por una organización pequeña o por grande, la empresa no lucrativa o para beneficio que sirve el objetivo de desarrollar el negocio de algún modo. Además, las actividades de desarrollo comercial pueden ser hechas internamente o por fuera por un consultor de desarrollo comercial.



En su forma más simple, valor es en efectivo, el dinero, la sangre vital de cualquier negocio (pero esto también puede ser el acceso, el prestigio, o algo más que una empresa busca para crecer). Y hay muchos modos de hacer un dólar rápido para usted o su empresa. Pero el desarrollo no es sobre esquemas rápidos y la táctica ganar o perder ya que se crea el valor. Es sobre la creación de oportunidades para aquel valor para persistir sobre el a largo plazo, guardar las esclusas abierto de modo que el valor pueda fluir indefinidamente. Pensar en el desarrollo comercial como el medio a la

creación del valor a largo plazo es el único modo verdadero de tener éxito en coherentemente el crecimiento de una organización (Conger, Inga y Webb, 2009).

La parte de clientes de la definición puede ser ligeramente más obvia - los clientes pagan las cuentas. Ellos son la gente que le paga para sus productos y servicios, y sin ellos usted no tendrá ningún negocio para desarrollarse. Pero no cada uno es un cliente natural para su negocio. Tal vez su producto no tiene los rasgos que busco. Tal vez su producto es perfecto, pero aún no sé qué su empresa lo vende. O tal vez usted no me alcanza porque usted no llama sobre mi puerta.

Un modo de entender mercados es por la geografía, los clientes también viven en los mercados que son definidos por sus datos demográficos, modos de vivir, y la actitud de compra. La identificación de oportunidades de alcanzar a nuevos clientes por firmando nuevos mercados es una entrada importante a abrir el valor a largo plazo.

En los términos más simples, el desarrollo empresarial en MYPES puede ser resumido como las ideas, iniciativas y actividades apuntadas hacia la fabricación de un negocio mejor. Esto incluye ingresos crecientes, crecimiento en términos de extensión de negocio, la rentabilidad creciente por construyendo sociedades estratégicas, y haciendo decisiones estratégicas de negocio. Pero es desafiante reducirse la definición de desarrollo comercial. Primero, vaya a mirar el concepto subyacente, y como esto se une a los objetivos totales de un negocio (Hernández, 2002).

Las actividades de desarrollo empresarial de MYPES se extienden a través de departamentos diferentes, incluyendo ventas, márketing, gestión de proyecto, la dirección de producto y la dirección de vendedor. La interconexión, negociaciones, sociedades, y esfuerzos de economías de costes también están implicados. Conducen todos estos departamentos diferentes y actividades y alineados a los objetivos de desarrollo comercial. Por ejemplo, un negocio tiene un producto/servicio que es acertado en una región. El equipo de desarrollo comercial evalúa el remoto potencial de extensión. Después de toda la diligencia prevista, investigue y estudios, esto encuentra que el producto/servicio puede ser ampliado a una nueva región.

Vamos a entender como este objetivo de desarrollo comercial puede ser atado a varias funciones y departamentos:

Ventas: El personal de las ventas enfoca un mercado particular o un particular (el juego de) el cliente (s), a menudo para un número de ingreso apuntado. En este caso, desarrollo comercial evalúa el brasileño pone en venta y concluye que las ventas que merecen 1.5 mil millones de dólares pueden ser alcanzadas en tres años. Con tales objetivos de juego, los objetivos de departamento de las ventas la clientela en el nuevo mercado con sus estrategias de las ventas (Ferraro, 2011).

Márketing: El márketing implica la promoción y la publicidad de apuntado hacia la venta acertada de productos a clientes de final. Márketing de juegos un papel complementario en alcanzar objetivos de las ventas. Las iniciativas de desarrollo comercial pueden asignar un presupuesto de márketing estimado. Presupuestos más altos permiten a estrategias de márketing agresivas como la llamada de frío, visitas personales, el camino muestra, y la distribución de muestra gratuita. Presupuestos

inferiores tienden a causar estrategias de márketing pasivas, como limitado en línea, la impresión y anuncios de medios de comunicación sociales, o a veces carteleras (Hernández, 2002).

Iniciativas estratégicas para entrar en un nuevo mercado, valdrá la pena ir el solo por limpiando todas las formalidades requerida. Ayudado por aspectos legales y equipos de finanzas, el equipo de desarrollo comercial pesa todos los pros y los contras de las opciones disponibles, y selecciona el que mejor sirve el negocio.

La expansión del negocio requiere una nueva instalación en el nuevo mercado o todos los productos se fabricarán en el país base y luego se importarán al mercado objetivo. La última opción requerirá una facilidad adicional en el país base. Estas decisiones son finalizadas por el equipo de desarrollo de negocios en función de sus evaluaciones de costos y tiempo. Luego, el equipo de administración / implementación del proyecto entra en acción para trabajar hacia la meta deseada.

Normas reguladoras y exigencias de mercado varían a través de países. Estas exigencias conducen el trabajo de dirección de producto y departamentos de la fabricación, como decidido según la estrategia de negocio. La consideración de coste, aprobaciones legales y la adhesión reguladora son evaluadas todas como una parte de un plan de desarrollo comercial. Unas iniciativas de negocio pueden necesitar la experiencia en habilidades suaves. Por ejemplo, el cabildeo es legal en algunos lugares, y puede hacerse necesario para penetrar el mercado. Otras habilidades suaves como la interconexión y la negociación pueden ser necesarias con terceros diferentes como vendedores, agencias, autoridades de gobierno, y reguladores (Amorós, 2007).

El desarrollo empresarial más o menos no aumenta ventas, productos y el alcance de mercado. Decisiones estratégicas son también necesarias para mejorar lo esencial, que incluye medidas de reducción de gastos. Una evaluación interna que revela altos gastos para viajes, por ejemplo, puede conducir a viajar cambios de política, como la recepción de teleconferencias de vídeo en vez de reuniones locales, o el hecho de optar por modos de transporte menos caros. Iniciativas de economía de costes similares pueden ser puestas en práctica por externalizando el trabajo no principal como la facturación, la contabilidad, datos financieros, operaciones de tecnología e información y reclamaciones. Sociedades estratégicas necesarias para estas iniciativas son una parte de desarrollo comercial.

2.3.2.1. Desarrollo de productos

La creación de productos con las características nuevas o diferentes que ofrecen ventajas nuevas o adicionales al cliente. El desarrollo de producto puede implicar la modificación de un producto existente o su presentación, o la formulación de un completamente nuevo producto que satisface a un cliente recién definido quieren o el lugar de mercado.

El proceso de desarrollo de producto típicamente consiste en varias actividades que endurecen el empleo en el proceso complejo de entrega nuevos productos al mercado. Un acercamiento de dirección de proceso es usado proporcionar una estructura. El desarrollo de producto a menudo se superpone mucho con el proceso de diseño de la ingeniería, en particular si el nuevo producto siendo desarrollado implica el uso de matemáticas y/o ciencia. Cada nuevo producto pasará por una serie de

organiza/divide en fases, incluyendo la posibilidad de formular ideas entre otros aspectos de diseño, así como fabricando y la introducción de mercado. En productos sumamente complejos tramados (p.ej. el avión, de automotor, la maquinaria), el proceso de NPD puede ser de la misma manera complejo en cuanto a la dirección de personal, jalones y deliberarles. Tales proyectos típicamente usan un acercamiento de equipo de producto integrado. El proceso para manejar el complejo a gran escala productos de la ingeniería es mucho lento (a menudo 10 - más años) que esto desplegado para muchos tipos de bienes de consumo (Lerma et al. 2007).

El proceso de desarrollo de producto es articulado y estropeado de muchos modos diferentes, muchos de cual a menudo incluyen lo siguiente divide en fases/organiza: Borroso frontal es el juego de actividades empleadas antes de que la especificación de exigencias más formal y bien definida sea completada. Las exigencias hablan a lo que el producto debería hacer o tiene, en los grados que varían de especificidad, para encontrar la necesidad percibida de mercado o de negocio.



El diseño de producto es el desarrollo tanto del de alto nivel como el diseño de nivel detallado del producto: que gira lo que de las exigencias en un específico como este producto particular encontrará aquellas exigencias. Esto típicamente tiene la mayor parte de superposición con el proceso de diseño de la ingeniería, pero también

puede incluir el diseño industrial y aun puramente los aspectos estéticos de diseño. Sobre el márketing y el lado de planificación, esta fase se termina en la etapa de análisis de precomercialización.

La puesta en práctica de producto a menudo se refiere a las etapas posteriores de diseño detallado de la ingeniería, así como el proceso de prueba que puede ser usado para validar esto. El prototipo en realidad encuentra todos los datos específicos de diseño que fueron establecidos. La parte trasera borrosa o la fase de comercialización representan los pasos de acción donde la producción y el lanzamiento de mercado ocurren. Las fases de márketing frontales muy bien han sido investigadas, con modelos valiosos propuestos. Una actividad frontal de cinco pasos llamó la innovación frontal: identificación de oportunidad, análisis de oportunidad, génesis de idea, selección de idea, e idea y desarrollo de tecnología. También incluye un motor en medio de las cinco etapas frontales y las barreras posibles exteriores que pueden influir en el resultado de proceso. El motor representa la dirección que conduce las actividades descritas. El frontal de la innovación es la mayor área de debilidad en el proceso (Conger, Inga y Webb, 2009).

La ingeniería del diseño es el proceso por el cual una solución técnica es desarrollada iterativamente para solucionar un problema dado. La etapa de diseño es muy importante porque en esta etapa la mayor parte de los gastos de ciclo de vida de producto son contratados. La investigación anterior muestra que el 70-80 % de la calidad de producto final y el 70 % del producto el coste de ciclo de vida entero es determinado en la fase de diseño de producto, por lo tanto, el interfaz de la fabricación de diseño representa la mayor oportunidad para la reducción de costo.

El diseño proyecta último de unas semanas a tres años con un promedio de un año. El Diseño y fases de Comercialización por lo general comienzan una muy temprana colaboración. Cuando el diseño de concepto es terminado será enviado a la planta de la fabricación para prototipo, desarrollando un acercamiento Simultáneo de la ingeniería. La salida del diseño (la ingeniería) es un juego de producto y datos específicos de proceso sobre todo en forma de los dibujos, y la salida de fabricación son el producto listo para la venta (Hernández, 2002).

Básicamente, el equipo de diseño desarrollará dibujos con especificaciones técnicas que representan el futuro producto, y lo enviará a la planta de la fabricación para ser ejecutada. Solucionando el producto/proceso problemas aptos son de alta prioridad en el diseño de comunicación de la información porque el 90 % del esfuerzo de desarrollo debe ser desechado si cualquier cambio es hecho después de la liberación a la fabricación.

2.3.2.2. Desarrollo de mercados

El desarrollo de mercado es un paso estratégico tomado por una empresa para desarrollar el mercado existente más bien que buscar un nuevo mercado. La empresa busca a nuevos compradores para lanzar el producto a un segmento diferente de consumidores en un esfuerzo para aumentar ventas.

El Desarrollo De mercado es un proceso de 2 pasos para dar un toque el mercado sin explotar. Comienza con estudios del mercado en el que una empresa hace un análisis de segmentación y los segmentos cortos de mercado que valen la pena perseguir. Esto es una tentativa de usar el producto existente o el servicio para atraer

a nuevos clientes. El objetivo es de ampliar el alcance o la llave en un segmento diferente o el mercado inexplorado (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzáles, Galarza y Venero, 2001).

2.3.2.3. Diversificación de productos

El proceso de ampliar oportunidades de negocio por potencial adicional de mercado de un producto existente. La diversificación puede ser alcanzada por firmando mercados adicionales y/o poniendo un precio estrategias. A menudo el producto puede ser mejorado, cambiado o cambiado, o nuevas actividades de márketing son desarrolladas. El proceso de planificación incluye estudios del mercado, el análisis de adaptación de producto y la revisión legal.

La diversificación de producto es una estrategia empleada por una empresa para aumentar la rentabilidad y alcanzar el volumen más alto de las ventas de nuevos productos. La diversificación puede ocurrir en el nivel de negocio o en el nivel corporativo. La diversificación de producto de nivel de negocio - Ampliando en un nuevo segmento de una industria en la cual la empresa ya funciona. La diversificación de producto de nivel corporativo - Ampliando en una nueva industria que está fuera del alcance de la unidad de negocio corriente de la empresa. La diversificación es una de las cuatro estrategias de crecimiento principales ilustradas por la Matriz de Producto/Mercado de Igor Ansoff (Hernández, 2002).

Estrategias de Diversificación hay tres tipos de técnicas de diversificación: La diversificación concéntrica la diversificación Concéntrica implica la adición de productos similares o servicios al negocio existente. Por ejemplo, cuando una empresa

de ordenador que principalmente produce ordenadores comienza ordenadores portátiles de la fabricación, esto persigue una estrategia de diversificación concéntrica.

La diversificación horizontal la diversificación Horizontal implica el suministro nuevo y sin relaciones productos o servicios a consumidores existentes. Por ejemplo, un fabricante de cuaderno que entra en el mercado de pluma persigue una estrategia de diversificación horizontal.

La diversificación de conglomerado la diversificación de Conglomerado implica la adición de nuevos productos o servicios que son considerablemente sin relaciones y sin semejanzas tecnológicas o comerciales. Por ejemplo, si una empresa de ordenador decide producir cuadernos, la empresa persigue una estrategia de diversificación de conglomerado. De los tres tipos de técnicas de diversificación, la diversificación de conglomerado es la estrategia más aventurada. La diversificación de conglomerado requiere que la empresa entre en un nuevo mercado y vendan productos o servicios a una nueva base de consumidor. Una empresa incurre en gastos más altos de investigación y desarrollo y gastos publicitarios. Además, la probabilidad de fracaso es mucho mayor en una estrategia de diversificación de conglomerado (Lerma et al. 2007).

Además del alcanzar la rentabilidad más alta, hay varios motivos para una empresa para diversificarse. Por ejemplo: La diversificación mitiga riesgos en caso de un descenso de industria. La diversificación permite para más variedad y opciones de productos y servicios. De ser hecho correctamente, la diversificación proporciona un

empujón enorme para marcar la rentabilidad de empresa y la imagen. La diversificación puede ser usada como una defensa. Por diversificando productos o servicios, una empresa puede protegerse de empresas de competición. En el caso de una mina de oro en un mercado lento que se pone, la diversificación permite a la empresa para aprovechar de flujos de caja de sobra.

CAPÍTULO III

3. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis y/o Supuestos básicos

3.1.1. Hipótesis general

Los productos financieros influyen positivamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

3.1.2. Hipótesis específicas

- Las tarjetas de crédito influyen favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
- Los créditos hipotecarios influyen favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
- Los depósitos a plazo fijos influyen favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

3.2 Identificación de variable

3.1.1 Variable Independiente (X): La Revaluación Voluntaria de Activos Fijos.

Tabla 1 Dimensiones e Indicadores de Variable Independiente

DIMENSIONES	INDICADORES
X1: Tarjetas de Crédito	Medición de grado de utilización Condiciones crediticias
X2: Crédito Hipotecario	Medición de grado de utilización Condiciones crediticias
X3: Depósito a plazo fijo	Medición de grado de utilización Condiciones crediticias

3.1.2 Variable dependiente (Y): Incidencia en el Estado de Situación Financiera y su efecto Tributario.

Tabla 2 Dimensiones e Indicadores de Variable Dependiente

DIMENSIONES	INDICADORES
Y1: Desarrollo de Productos	Costos, precios, empleo
Y2: Desarrollo de mercados	Conocimiento de competidores, relación con clientes
Y3: Diversificación de Productos	Eficiencia de los negocios de la empresa

3.3 Matriz lógica de consistencia

PRODUCTOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO MADERERO DEL PARQUE INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR EN LA CIUDAD DE LIMA 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INSTRUMENTOS
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿En qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Analizar en qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Los productos financieros influyen favorablemente en el desarrollo empresarial de las micros y pequeñas empresas del rubro maderero del parque industrial del distrito de villa el salvador en la ciudad de lima 2018</p>	<p>VI</p> <p>(x) LOS PRODUCTOS FINANCIEROS COMO TARJETAS DE CRÉDITO, CRÉDITOS TARJETAS DE CRÉDITO, LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y LOS DEPÓSITOS A PLAZO FIJO. OFERTA DE SISTEMA DE ACCESO A CRÉDITOS PARA MYPES EN EL MERCADO.</p>	<p>VI: Productos financieros.</p> <p>-Tarjetas de crédito.</p> <p>-Créditos hipotecarios.</p> <p>- Depósitos a plazo fijo</p>	<p>Medición de grado de utilización</p> <p>Condiciones crediticias</p>

Problemas Secundarios	Objetivos Secundarios	Hipótesis Secundarios		VD: Desarrollo	Costos,
<p>1 ¿De qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>1 Determinar de qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>1 Las tarjetas de crédito influyen favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018</p>	<p>VD(y): Desarrollo empresarial. El nivel de evolución de las empresas MYPES gracias al acceso a créditos.</p>	<p>-Desarrollo de productos. -Desarrollo de mercados. -Diversificación de productos</p>	<p>precios, empleo Conocimiento de competidores, relación con clientes</p>
<p>2 ¿De qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>2 Determinar de qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>2 Los créditos hipotecarios influyen favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018</p>			<p>Eficiencia de los negocios de la empresa</p>
<p>3 ¿De qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>3 Determinar de qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>3 Los depósitos a plazo fijos influyen favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018</p>			

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV

4. MÉTODO

4.1 Tipo y método de la investigación

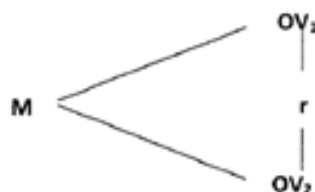
El presente trabajo de investigación, según la clasificación de Sánchez y Reyes (2006), está enmarcado dentro del tipo de investigación aplicada, de enfoque cuantitativo ya que describe, explica la influencia o relación entre las variables de investigación en la realidad concreta del universo.

La investigación se desarrolló por el método descriptivo, ya que tiene como objeto la descripción precisa de un evento de estudio e incorpora en ella el proceso de diagnóstico y su propósito es exponer el evento estudiado, en este caso el presente trabajo al relacionar los elementos observados, permitió obtener información para determinar si en las micro y pequeñas empresas, existe la relación entre el desarrollo empresarial y el financiamiento formal.

4.2 Diseño específico de investigación

El estudio responde a un Diseño no experimental de corte transversal porque estos estudios se realizan sin la manipulación de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural, para luego analizarlos; esto implica la recolección de datos en un momento determinado y en un tiempo único. (Kerlinger, 1983).

Figura 1 Diseño de investigación



Fuente: Elaboración propia

Dónde:

M: Muestra

O: Observación

V1: Productos financieros

V2: Desarrollo empresarial MYPES

r: nivel de influencia o impacto entre las variables

4.3 Población, muestra o participantes

En el Parque Industrial de Villa El Salvador, tiene en su haber 1285 establecimientos, que están distribuidos en diversas manzanas, y se subdividen de acuerdo a los siguientes rubros:

Tabla 1: Población de establecimientos del Parque Industrial de Villa el Salvador.

Durante la búsqueda exhaustiva de la población se encontraron relaciones de empresas que están constituidas en el distrito donde se cumple la investigación.

Se tuvo información de la existencia de 1285 empresas en el Parque industrial de Villa el Salvador, donde solo 130 empresas madereras. Gracias a esta información podemos tener una población para llegar a una muestra establecida.

Dónde:

n: Es la muestra por determinar.

N: Es el total de elementos de conforman la población.

p: Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=0.8$ que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1-p$, para el caso se supone que $q=0.2$.

z = Está ubicado en la tabla normal estándar; siendo el rango de variación ($90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%$). Para este caso el nivel de confianza es del 90% equivalente al valor de $z = 1.96$.

E: Es el error estándar en el trabajo. Para el presente trabajo de investigación se considera un error del 10%.

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

$$n: \frac{(1.96)^2 (130) (0.8) (0.2)}{(130-1) (0.10)^2 + (1.96)^2 (0.8) (0.2)} = 97$$

4.4 Instrumentos de recogida de datos

Laptops, un elemento indispensable para cada investigador, nos sirvió para recaudar la información necesaria y plasmar en nuestro trabajo de investigación todo lo recopilado. Papeles de trabajo y necesitamos encuestas ya establecidas por nosotros para acelerar el proceso de recabar información.

4.5 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Durante el proceso de investigación en el llano, recabamos la información necesaria respecto al tema investigado, nuestro lugar de investigación ha sido el populoso distrito de Villa El Salvador. Para obtener la información pertinente respecto a las variables arriba indicadas se aplicaron las siguientes técnicas:

- a. **La técnica del análisis documental:** Utilizando, como instrumentos de recolección de datos: fichas textuales y de resumen; teniendo como fuentes informes y otros documentos de la empresa respecto a las variables dependientes.

- b. **La técnica de la encuesta:** utilizando como instrumento un cuestionario; recurriendo como informantes a los actores de la empresa; el cual se aplicará para obtener los datos de la variable: acceso a productos financieros y desarrollo empresarial de MYPES.

4.6 Procedimiento de ejecución del estudio

El procedimiento de recolección de datos fue de manera personal presentándose a los trabajadores de las MPYES para llenar las encuestas con un sistema estructurado de preguntas y respuestas a marcar alternativa. Estos tienen las ventajas que ellos son fáciles para administrar, ellos ofrecen la gran simplicidad en términos de lo que su evaluación es, que toma un tiempo limitado para completar y que permite al alcanzar resultados mucho más objetivos.

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes también indicados; fueron ordenados y tabulados para iniciar el análisis respectivo mediante el método estadístico SPSS.

Los datos ordenados y tabulados fueron analizados mediante la estadística descriptiva, haciendo uso de tablas de frecuencias y gráficos, para poder interpretar adecuadamente el resultado de cada una de las preguntas.

Así mismo, para la contrastación de las hipótesis, se plantearon hipótesis estadísticas (Hipótesis Nula e Hipótesis Alternativa), utilizando para ello como estadística de prueba la correlación, toda vez que se trataba de demostrar la relación existente entre las variables, involucradas en el estudio.

El resultado de la contratación de las hipótesis, nos permitió tener bases para formular las conclusiones de investigación, y así llegar a la base para formular las conclusiones generales de la investigación.

CAPÍTULO V

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Datos cuantitativos

La encuesta constó de dieciocho preguntas realizadas a noventa y siete MYPES (una persona por empresa) localizadas en el Parque industrial de Villa el Salvador en las cuales se consultó sobre su apreciación entorno al estado actual de la empresa donde labora, futuro crecimiento, oportunidades que le ofrece el mercado financiero y la competencia entre empresas del mismo rubro.

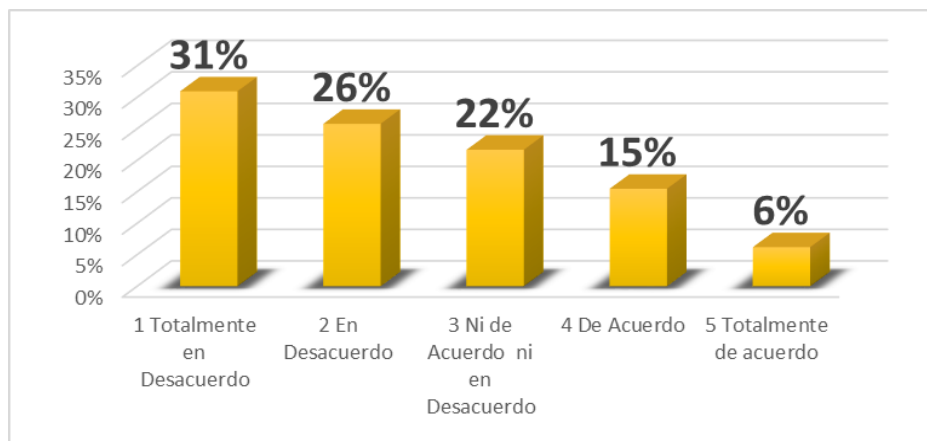
1. ¿Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora?

Tabla 3 *Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	30	31%
2 En Desacuerdo	25	26%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	21	22%
4 De Acuerdo	15	15%
5 Totalmente de acuerdo	6	6%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 2 *Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora la mayoría ha respondido que están desacuerdo con el 57%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

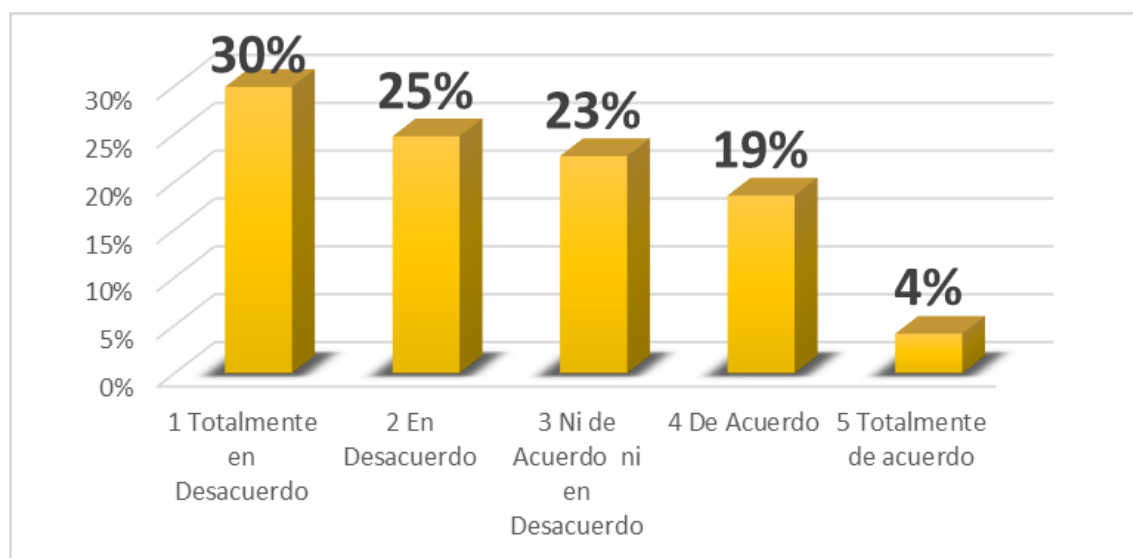
2. ¿La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento?

Tabla 4 *La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	29	30%
2 En Desacuerdo	24	25%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	18	19%
5 Totalmente de acuerdo	4	4%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 3 *La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - En cuanto si la empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento la mayoría señala que está en desacuerdo con el 55%, mientras que sí están de acuerdo solo un 23%.

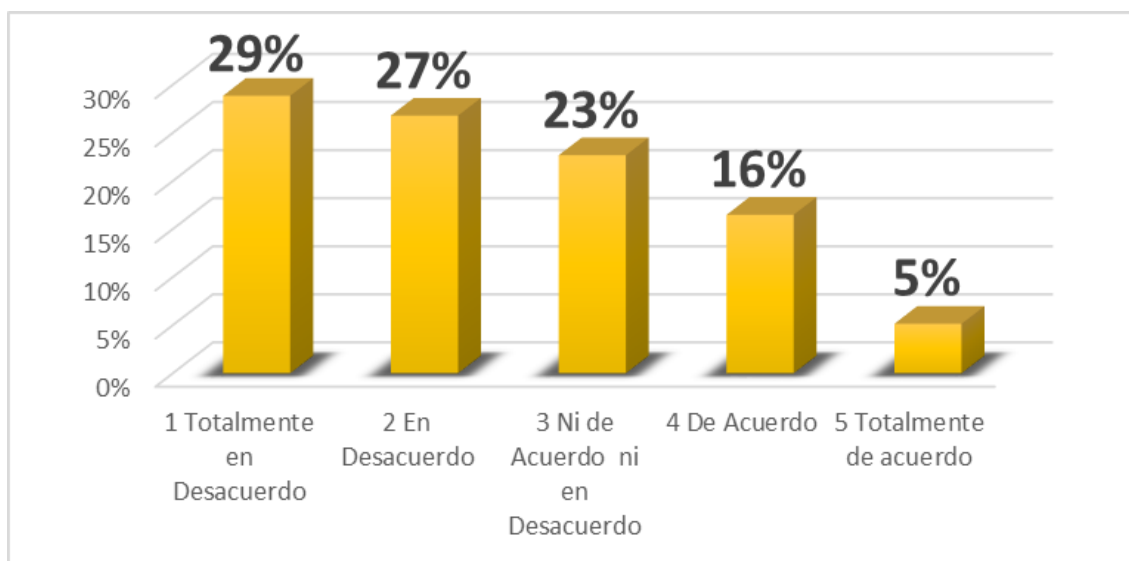
3. ¿Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez?

Tabla 5 *Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	28	29%
2 En Desacuerdo	26	27%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	16	16%
5 Totalmente de acuerdo	5	5%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 4 *Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - La empresa cuenta con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez la mayoría responde que están en desacuerdo con el 56%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

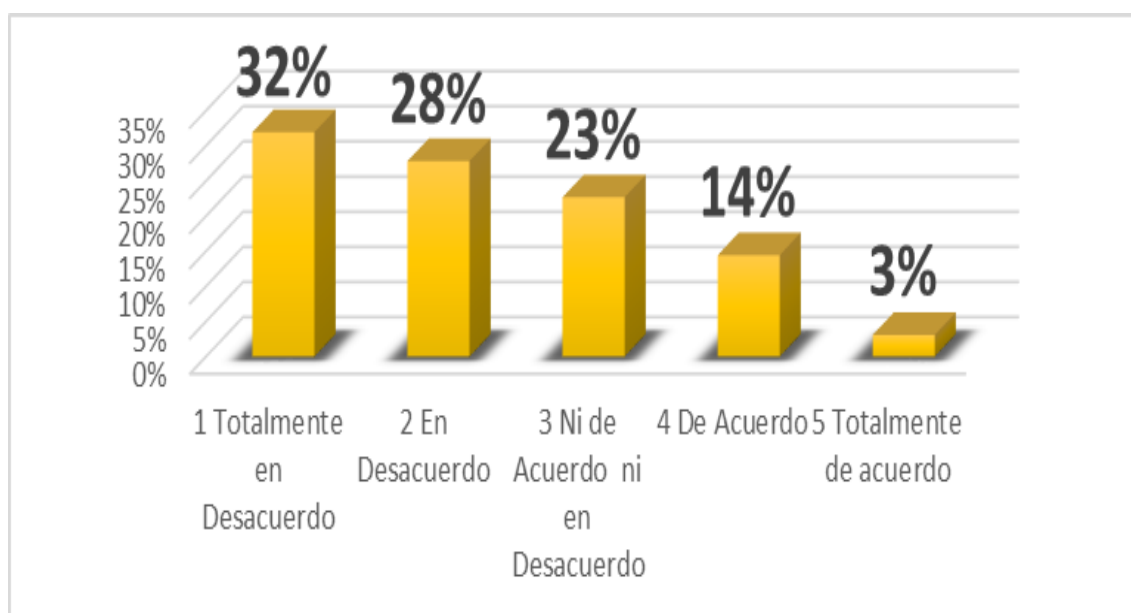
4. ¿Tienen la capacidad de aumento de las inversiones?

Tabla 6 *Tienen la capacidad de aumento de las inversiones*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	31	32%
2 En Desacuerdo	27	28%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	14	14%
5 Totalmente de acuerdo	3	3%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 5 *Tienen la capacidad de aumento de las inversiones*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - La empresa tienen la capacidad de aumento de las inversiones la mayoría señala que está en desacuerdo con el 60%, mientras que sí están de acuerdo solo un 17%.

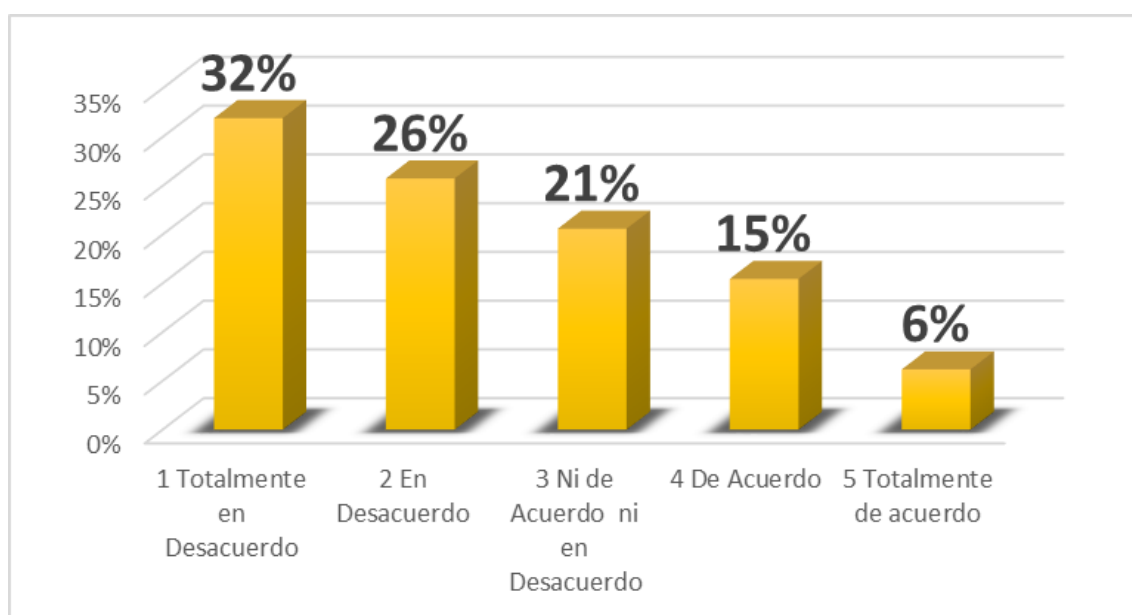
5. ¿Usted percibe que la jerarquía se encuentra bien formada?

Tabla 7 *Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	31	32%
2 En Desacuerdo	25	26%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	15	15%
5 Totalmente de acuerdo	6	6%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 6 *Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad la mayoría señala que está en desacuerdo con el 58%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

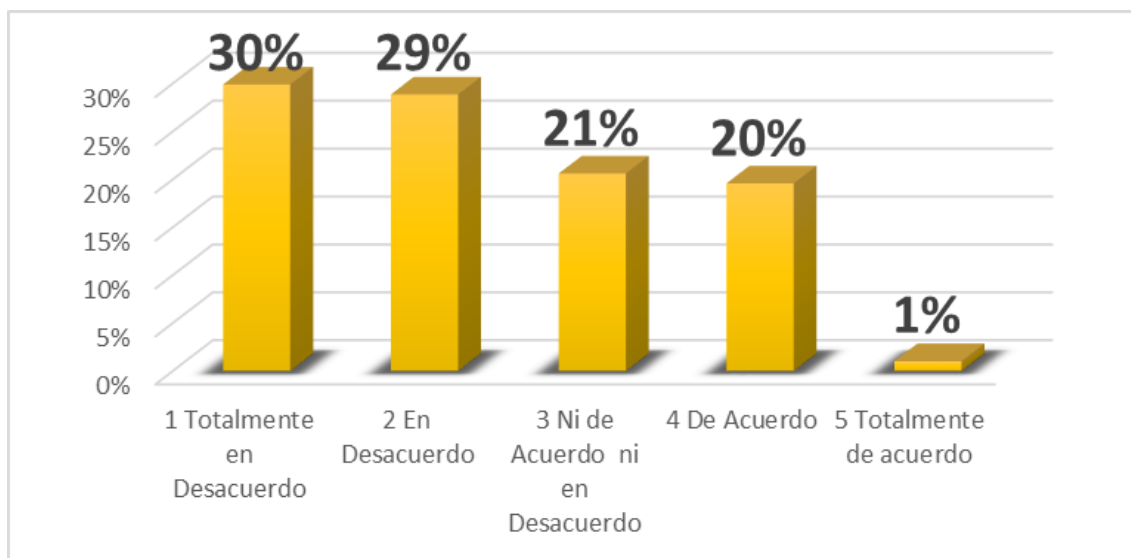
6. ¿Tienen mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios?

Tabla 8 *Tiene mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	29	30%
2 En Desacuerdo	28	29%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	19	20%
5 Totalmente de acuerdo	1	1%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 7 Tiene mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta de si considera tienen mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios, totalmente en desacuerdo con el 59%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

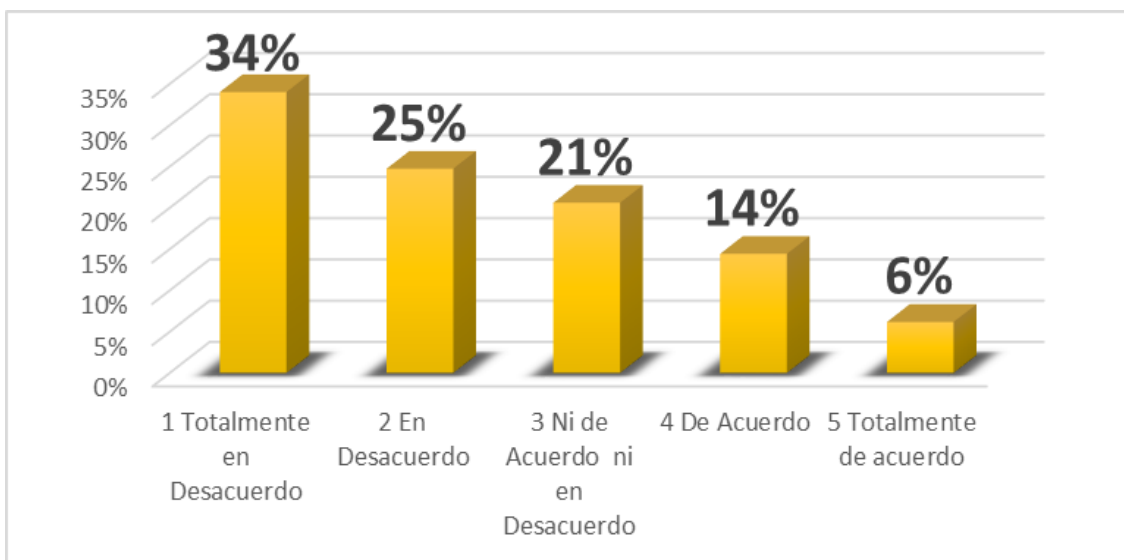
7. ¿Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura?

Tabla 9 *Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	33	34%
2 En Desacuerdo	24	25%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	14	14%
5 Totalmente de acuerdo	6	6%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 8 *Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura la mayoría señala que está con el 59%, mientras que sí están de acuerdo solo un 20%.

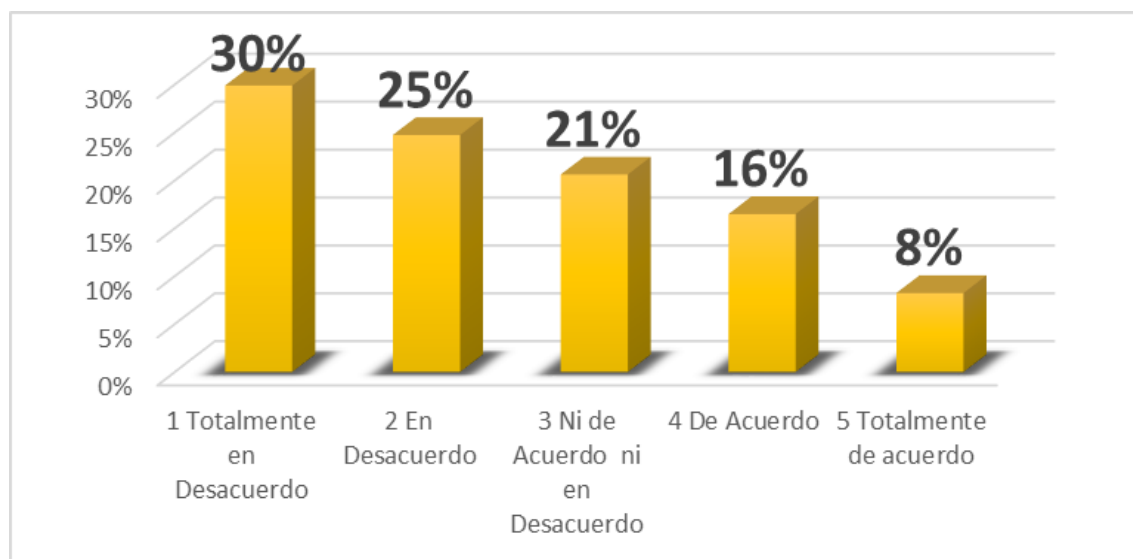
8. ¿Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo?

Tabla 10 *Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	29	30%
2 En Desacuerdo	24	25%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	16	16%
5 Totalmente de acuerdo	8	8%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 9 *Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si considera que le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo la mayoría indica que está en de acuerdo con el 55%, mientras que sí están de acuerdo solo un 24%.

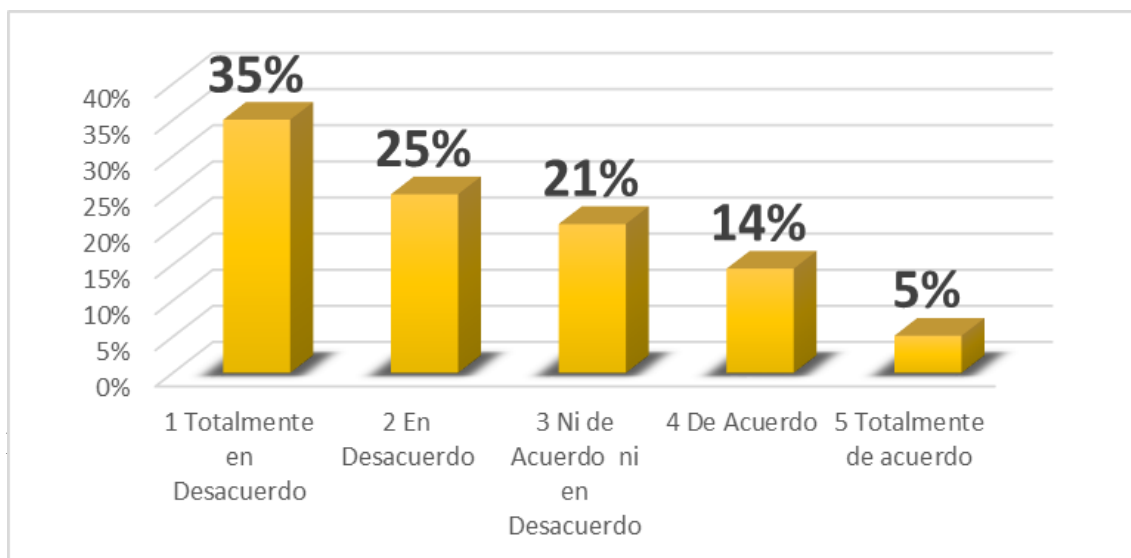
9. ¿Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora?

Tabla 11 *Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	34	35%
2 En Desacuerdo	24	25%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	14	14%
5 Totalmente de acuerdo	5	5%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 10 *Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora*



Interpretación. - Sobre que si los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora la mayoría señala que está en desacuerdo con el 60%, mientras que sí están de acuerdo solo un 19%.

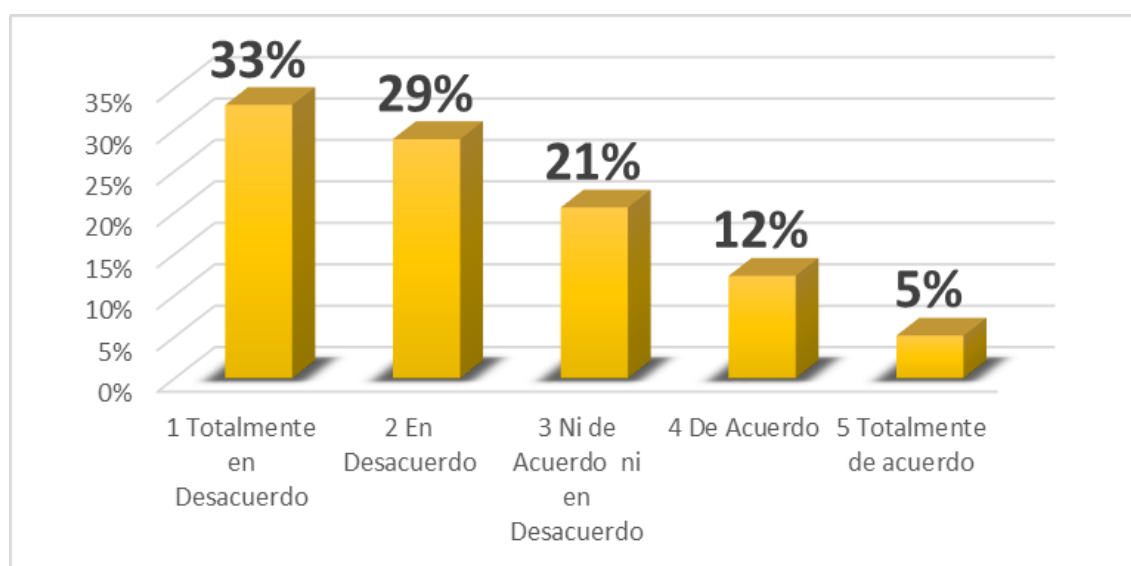
10. ¿La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia?

Tabla 12 *La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	32	33%
2 En Desacuerdo	28	29%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	12	12%
5 Totalmente de acuerdo	5	5%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 11 *La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si la empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia mayoría señala que está en desacuerdo con el 62%, mientras que sí están de acuerdo solo un 17%.

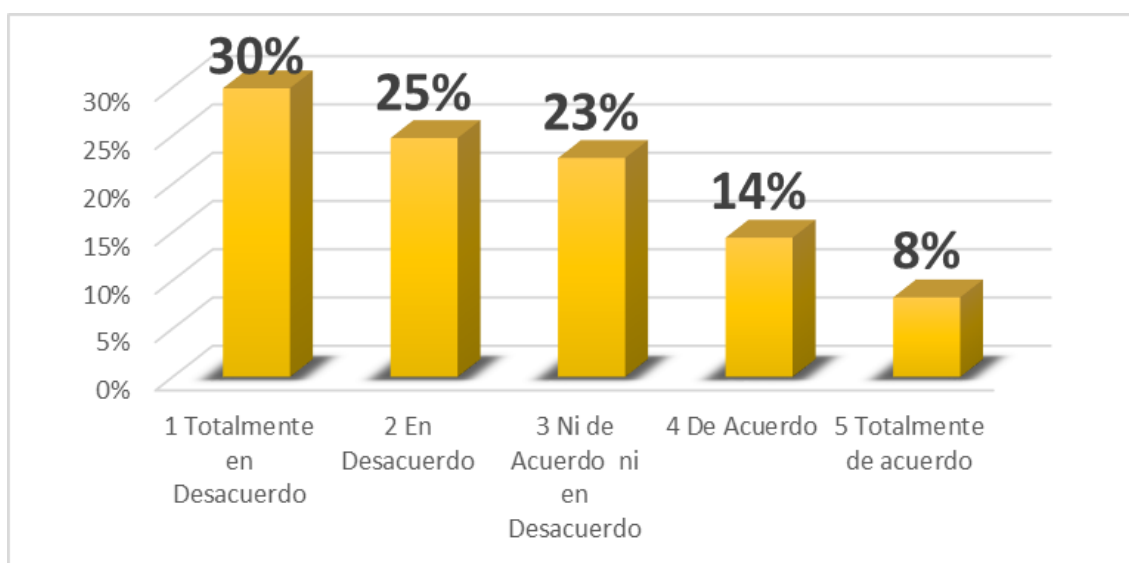
11. ¿Cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos?

Tabla 13 *Cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	29	30%
2 En Desacuerdo	24	25%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	14	14%
5 Totalmente de acuerdo	8	8%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 12 *Cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta de si cuentan con presupuesto del diseño y la mejora de sus productos la mayoría indica que está en desacuerdo con el 55%, mientras que sí están de acuerdo solo un 22%.

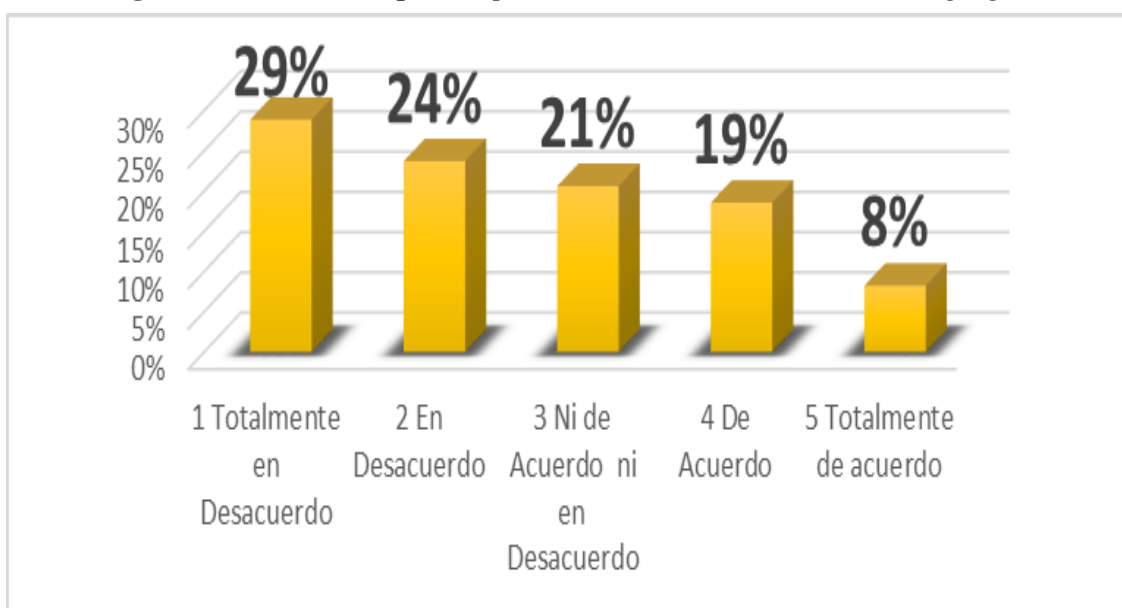
12. ¿Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado?

Tabla 14 *Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	28	29%
2 En Desacuerdo	23	24%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	18	19%
5 Totalmente de acuerdo	8	8%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 13 *Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta si considera que sus productos cuentan con alto valor agregado la mayoría señala que está de acuerdo con el 53%, mientras que sí están de acuerdo solo un 27%.

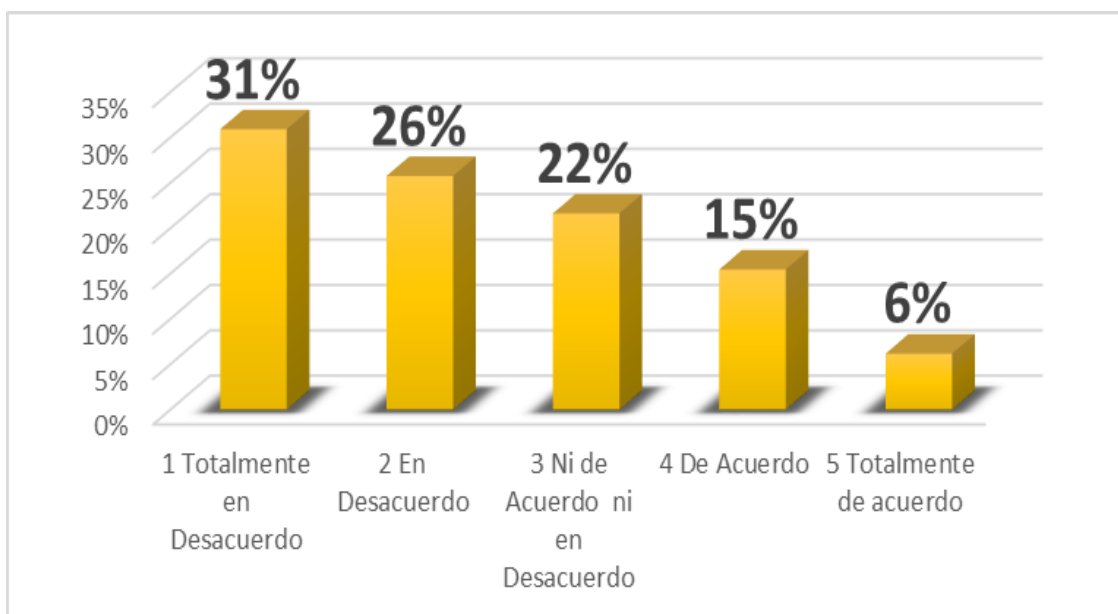
13. ¿Los mercados actuales están en auge?

Tabla 15 *Los mercados actuales están en auge*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	30	31%
2 En Desacuerdo	25	26%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	21	22%
4 De Acuerdo	15	15%
5 Totalmente de acuerdo	6	6%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 14 *Los mercados actuales están en auge*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta de si los mercados actuales están en auge la mayoría señala que está en desacuerdo con el 57%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

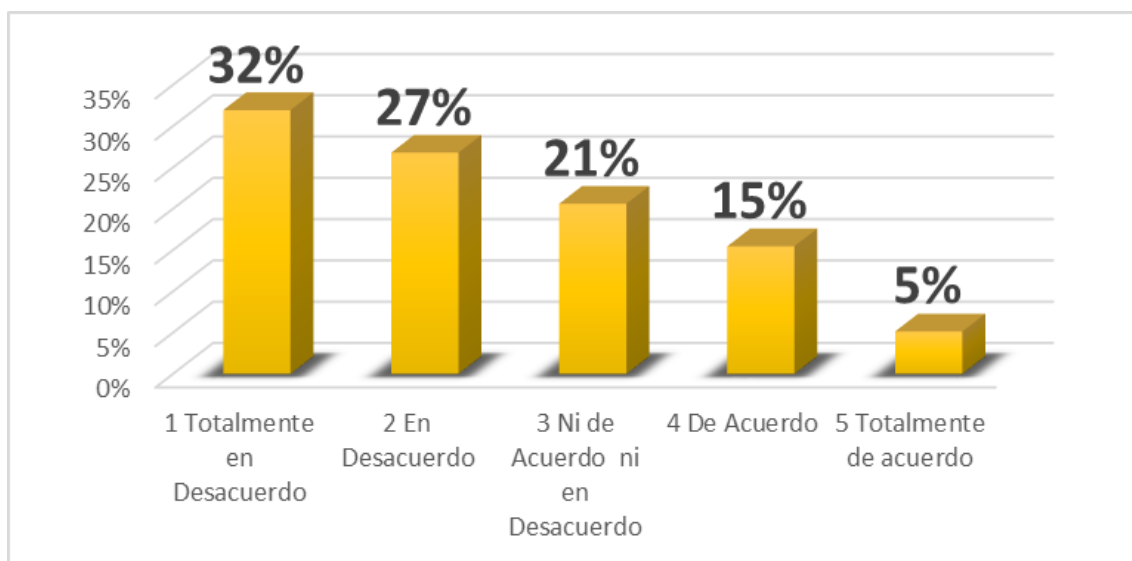
14. ¿La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión?

Tabla 16 *La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	31	32%
2 En Desacuerdo	26	27%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	15	15%
5 Totalmente de acuerdo	5	5%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 15 *La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta de si la empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados internacionales con este nivel de inversión la mayoría señala que está en desacuerdo con el 59%, mientras que sí están de acuerdo solo un 20%.

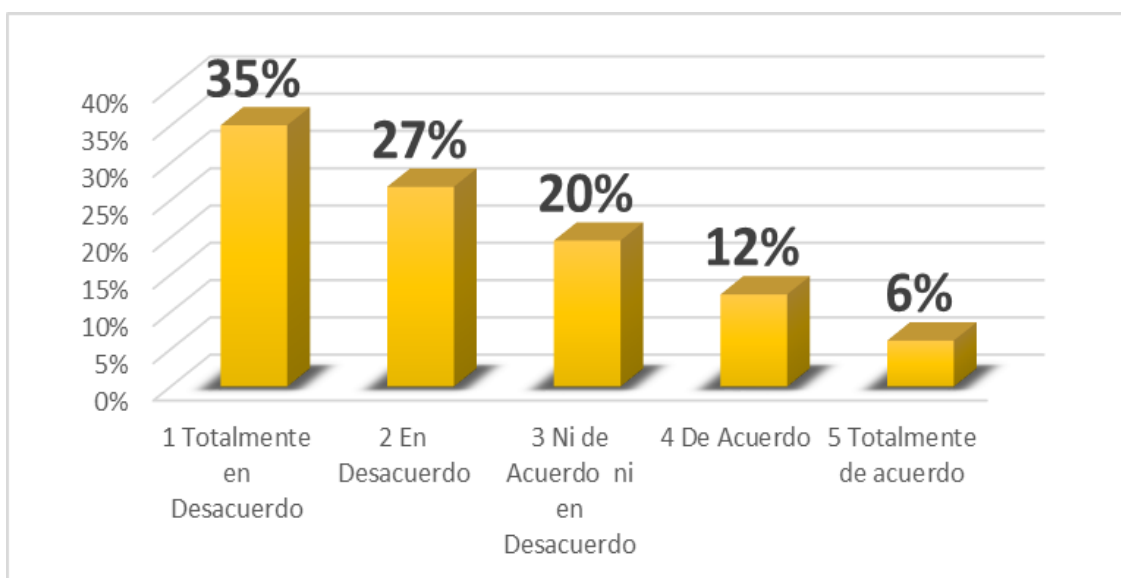
15. ¿La competencia ya cuenta con diversificación de productos?

Tabla 17 *La competencia ya cuenta con diversificación de productos*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	34	35%
2 En Desacuerdo	26	27%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	19	20%
4 De Acuerdo	12	12%
5 Totalmente de acuerdo	6	6%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 16 *La competencia ya cuenta con diversificación de productos*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si mejoraría la competencia ya cuenta con diversificación de productos la mayoría indica que está de acuerdo con el 62%, mientras que sí están de acuerdo solo un 18%.

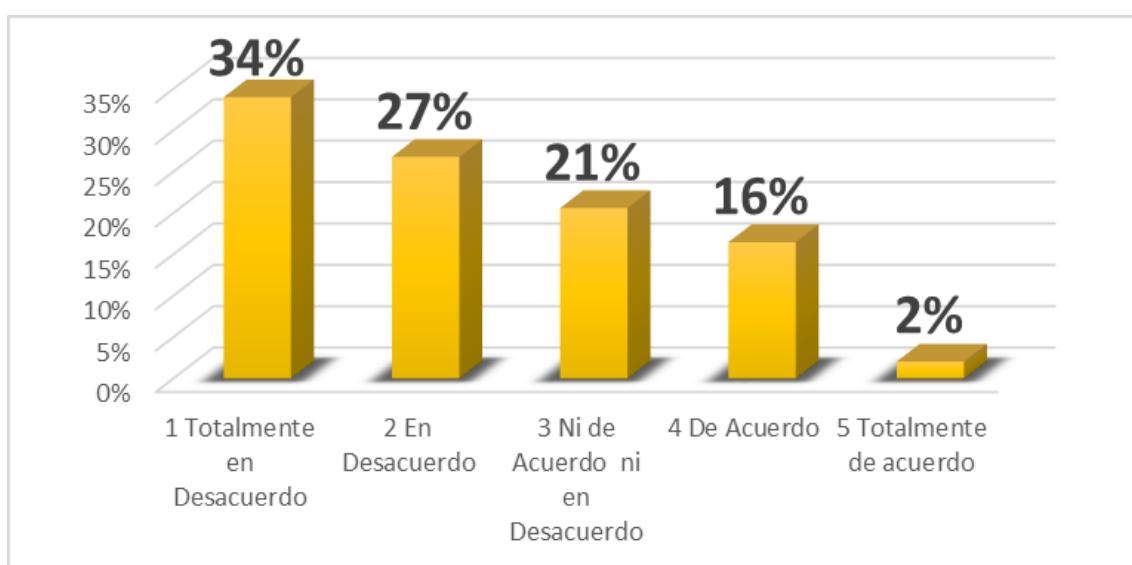
16. ¿Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados?

Tabla 18 Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	33	34%
2 En Desacuerdo	26	27%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	20	21%
4 De Acuerdo	16	16%
5 Totalmente de acuerdo	2	2%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 17 Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados la mayoría señala que está en desacuerdo con el 61%, mientras que sí están de acuerdo solo un 18%.

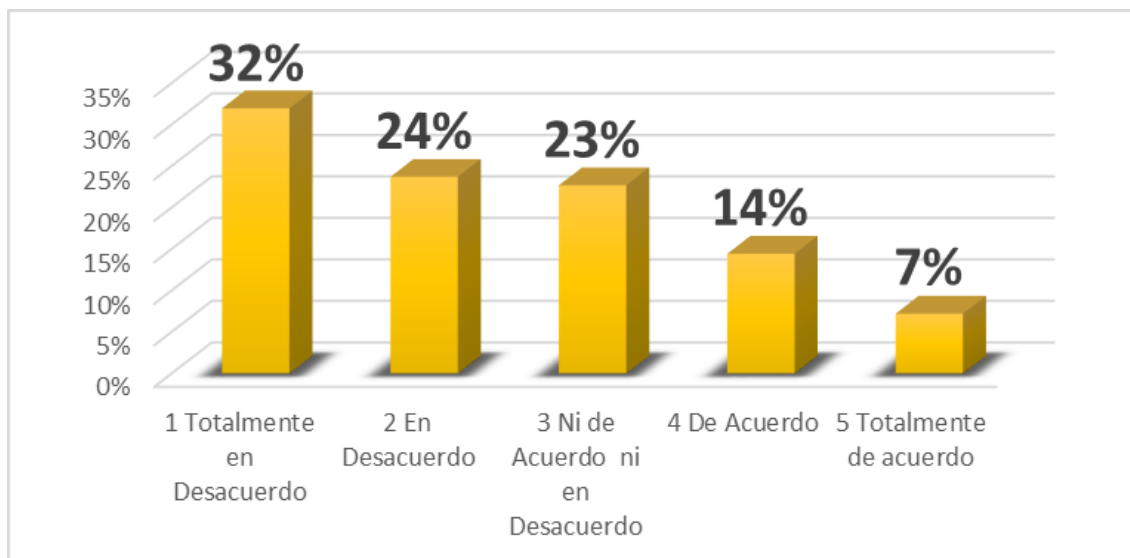
17. ¿Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos?

Tabla 19 *Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	31	32%
2 En Desacuerdo	23	24%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	14	14%
5 Totalmente de acuerdo	7	7%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 18 *Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - Sobre si considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos la mayoría señala que está en desacuerdo con el 56%, mientras que sí están de acuerdo solo un 21%.

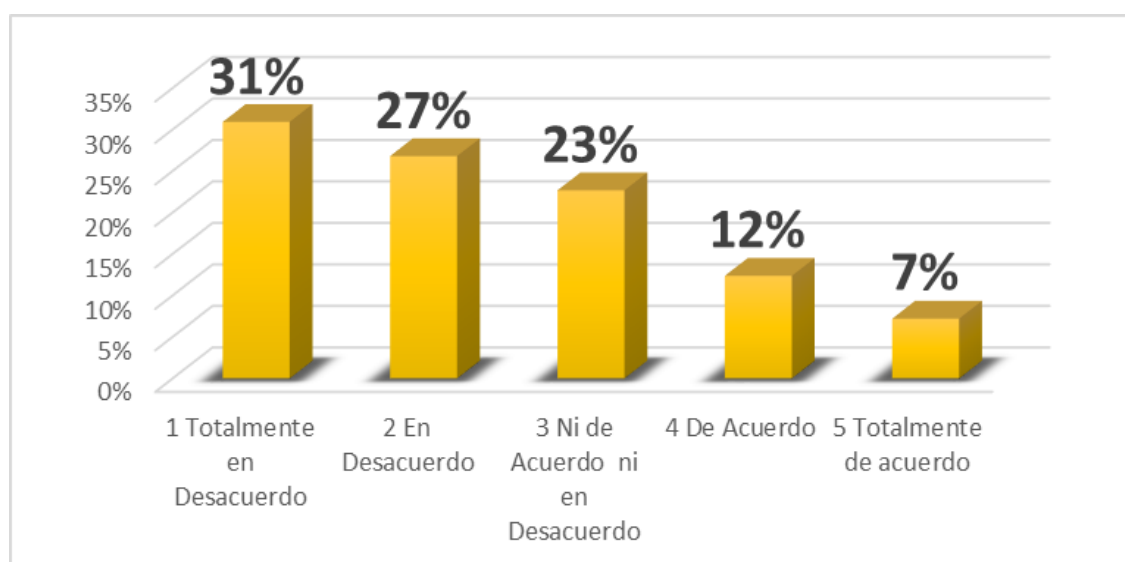
18. ¿Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa?

Tabla 20 *Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa*

Rango	Valor	%
1 Totalmente en Desacuerdo	30	31%
2 En Desacuerdo	26	27%
3 Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo	22	23%
4 De Acuerdo	12	12%
5 Totalmente de acuerdo	7	7%
Total	97	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 19 *Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa*



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación. - A la pregunta de si el desarrollo empresarial de la empresa se ha dado con financiamiento y por tanto no lo necesitan la mayoría señala que está en desacuerdo con el 58%, mientras que sí están de acuerdo solo un 19%.

5.2 Análisis de los resultados

La prueba de Chi Cuadra, es la adecuada por estudiar las variables con un nivel de medición nominal y ordinal.

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$

Distribución muestral: Chi – Cuadrada calculada con la fórmula

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

Donde:

fo = Frecuencia observada real

fe = Frecuencia esperada

\sum = Sumatoria

La frecuencia esperada se determina de la siguiente manera:

Tabla 21 Modelo de Chi Cuadrada

A	B	C	D	E	n ₁
F	G	H	I	J	n ₂
K	L	M	N	O	n ₃
P	Q	R	S	T	n ₄
U	V	W	X	Y	n ₅
n ₆	n ₇	n ₈	n ₉	n ₁₀	n

Fuente: Elaboración Propia

Hipótesis general: Los productos financieros influyen positivamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

$$A = \frac{n_1 \times n_5}{n} \quad B = \frac{n_1 \times n_7}{n} \quad C = \frac{n_1 \times n_8}{n} \quad D = \frac{n_1 \times n_9}{n} \quad E = \frac{n_1 \times n_{10}}{n}$$

$$F = \frac{n_2 \times n_5}{n} \quad G = \frac{n_2 \times n_7}{n} \quad H = \frac{n_2 \times n_8}{n} \quad I = \frac{n_2 \times n_9}{n} \quad J = \frac{n_2 \times n_{10}}{n}$$

$$K = \frac{n_3 \times n_5}{n} \quad L = \frac{n_3 \times n_7}{n} \quad M = \frac{n_3 \times n_8}{n} \quad N = \frac{n_3 \times n_9}{n} \quad O = \frac{n_3 \times n_{10}}{n}$$

$$P = \frac{n_4 \times n_5}{n} \quad Q = \frac{n_4 \times n_7}{n} \quad R = \frac{n_4 \times n_8}{n} \quad S = \frac{n_4 \times n_9}{n} \quad T = \frac{n_4 \times n_{10}}{n}$$

$$U = \frac{n_5 \times n_5}{n} \quad V = \frac{n_5 \times n_7}{n} \quad W = \frac{n_5 \times n_8}{n} \quad X = \frac{n_5 \times n_9}{n} \quad Y = \frac{n_5 \times n_{10}}{n}$$

Tabla 22 Frecuencias observadas de la hipótesis general

18. ¿Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa?							
9. ¿Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora?		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	Totalmente en desacuerdo	26	38	36	46	41	187
	En desacuerdo	32	44	42	52	47	217
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	30	42	40	50	45	207
	De acuerdo	37	49	47	57	52	242
	Totalmente en de acuerdo	12	24	22	32	27	117
	Total	137	197	187	237	212	970

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23 Frecuencias esperadas de la hipótesis general

		18. ¿Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa?					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	
Pregunta 9 ¿Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora?	Totalmente en desacuerdo	26.41	37.98	36.05	45.69	40.87	187
	En desacuerdo	37.98	36.05	45.69	40.87	187.00	348
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	36.05	41.83	39.91	46.65	22.56	187
	De acuerdo	45.69	53.02	50.58	59.13	28.59	237
	Totalmente en de acuerdo	40.87	47.43	45.24	52.89	25.57	212
	Total	187	216	217	245	305	1171

Fuente: Elaboración Propia

Resolviendo Chi – cuadrada, se tiene:

Tabla 24 Resolviendo Chi cuadrado de la hipótesis general

Nº	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
1	26	26.41	-0.41	0.17	0.006
2	38	37.98	0.02	0.00	0.000
3	36	36.05	-0.05	0.00	0.000
4	46	45.69	0.31	0.10	0.002
5	41	40.87	0.13	0.02	0.000
6	32	37.98	-5.98	35.74	0.941
7	44	36.05	7.95	63.19	1.753
8	42	45.69	-3.69	13.61	0.298
9	52	40.87	11.13	123.87	3.031
10	47	187.00	-140.00	19600.00	104.813
11	30	36.05	-6.05	36.61	1.015
12	42	41.83	0.17	0.03	0.001
13	40	39.91	0.09	0.01	0.000
14	50	46.65	3.35	11.20	0.240
15	45	22.56	22.44	503.75	22.334
16	37	45.69	-8.69	75.51	1.653
17	49	53.02	-4.02	16.16	0.305
18	47	50.58	-3.58	12.79	0.253
19	57	59.13	-2.13	4.53	0.077
20	52	28.59	23.41	548.19	19.176
21	12	40.87	-28.87	833.48	20.393
22	24	47.43	-23.43	548.82	11.572
23	22	45.24	-23.24	540.16	11.939
24	32	52.89	-20.89	436.42	8.251
25	27	25.57	1.43	2.04	0.080
					208.13

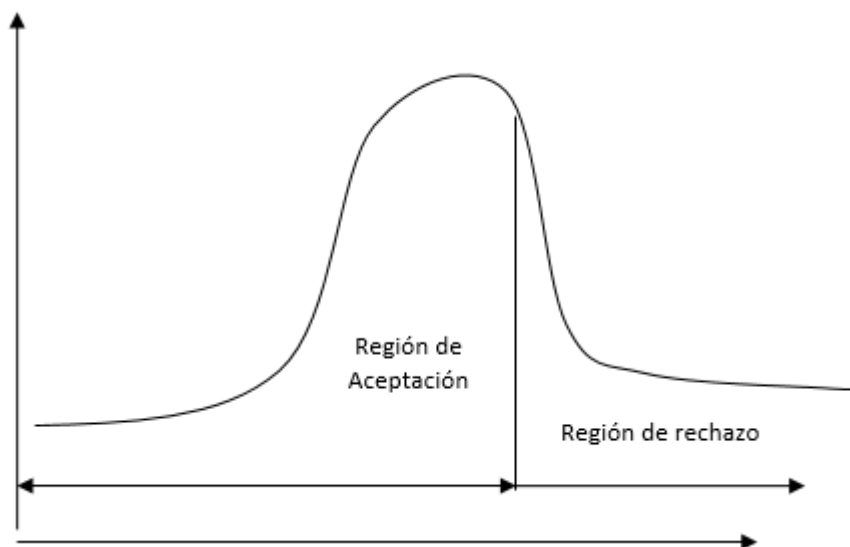
Fuente: Elaboración Propia

a) Región de rechazo

La región de rechazo resulta al lado derecho del valor crítico o valor a tabular de Chi-Cuadrado que para este caso es:

$\chi^2 (0.05,16) = 26.296$, de manera que gráfica tenemos:

Figura 20 Gráfica de Chi cuadrado de la hipótesis general



Fuente: Elaboración Propia

$$X^2 = 26.296$$

Entonces, X^2 calculada es igual a 208.13, resultado que se comprada con el valor X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi – Cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la primera hipótesis específica nula (H_0): “Los productos financieros como tarjetas de crédito, créditos tarjetas de crédito, los créditos hipotecarios y los depósitos a plazo fijo influyen no positivamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018” queda rechazada; aceptándose la primera hipótesis específica alternativa (H_1): “Los productos financieros como tarjetas de crédito, créditos tarjetas de crédito, los créditos hipotecarios y los depósitos a plazo fijo influyen positivamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

a) **Hipótesis Específicas**

Primera Hipótesis Específicas

Hipótesis nula H_0

Las tarjetas de crédito influyen no favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Hipótesis Alternativa H_1

Las tarjetas de crédito influyen favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencias con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 25 *Frecuencias observadas de la primera hipótesis específica*

Fuente: Elaboración Propia

		12. ¿Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado?					
3. ¿Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez?		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	Total
	Totalmente en desacuerdo	62	58	50	42	35	247
	En desacuerdo	57	53	45	37	30	222
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	53	49	41	33	26	202
	De acuerdo	47	43	35	27	20	172
	Totalmente en de acuerdo	38	34	26	18	11	127
	Total	257	237	197	157	122	970

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 26 Frecuencias esperadas de la primera hipótesis específica

Fuente: Elaboración Propia

		Pregunta 12 ¿Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado?					
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	Total
Pregunta 3. ¿Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez?	Totalmente en desacuerdo	65.44	60.35	50.16	39.98	31.07	247
	En desacuerdo	60.35	50.16	39.98	31.07	247.00	429
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	50.16	45.09	41.02	34.93	25.79	197
	De acuerdo	39.98	35.93	32.69	27.84	20.56	157
	Totalmente en de acuerdo	31.07	27.92	25.41	21.63	15.97	122
	Total	247	219	189	155	340	1152

Resolviendo Chi – cuadrada, se tiene:

Tabla 27 Resolviendo Chi cuadrado de la primera hipótesis específica

Nº	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ² /Fe	(Fo-Fe) ² /Fe
1	62	65.44	-3.44	11.85	0.181
2	58	60.35	-2.35	5.52	0.091
3	50	50.16	-0.16	0.03	0.001
4	42	39.98	2.02	4.09	0.102
5	35	31.07	3.93	15.48	0.498
6	57	60.35	-3.35	11.22	0.186
7	53	50.16	2.84	8.04	0.160
8	45	39.98	5.02	25.22	0.631
9	37	31.07	5.93	35.21	1.133
10	30	247.00	-217.00	47089.00	190.644
11	53	50.16	2.84	8.04	0.160
12	49	45.09	3.91	15.31	0.340
13	41	41.02	-0.02	0.00	0.000
14	33	34.93	-1.93	3.73	0.107
15	26	25.79	0.21	0.04	0.002
16	47	39.98	7.02	49.30	1.233
17	43	35.93	7.07	49.96	1.390
18	35	32.69	2.31	5.31	0.163
19	27	27.84	-0.84	0.70	0.025
20	20	20.56	-0.56	0.31	0.015
21	38	31.07	6.93	48.08	1.548
22	34	27.92	6.08	36.95	1.323
23	26	25.41	0.59	0.35	0.014
24	18	21.63	-3.63	13.20	0.610
25	11	15.97	-4.97	24.73	1.548
					202.11

Fuente: Elaboración Propia

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$ Grados de Libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1)=16$

m: Número de fila =5

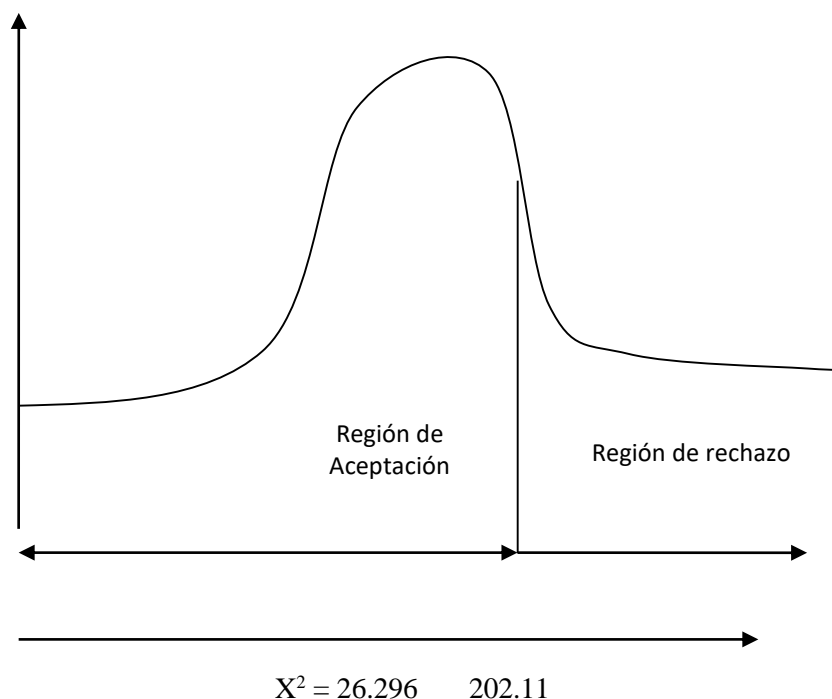
m: Número de columnas =5

Chi cuadrado a tabular

$$X^2 = 26.296$$

De manera gráfica tenemos:

Figura 21 Gráfica de Chi cuadrado (H1) de la primera hipótesis específica



Fuente: Elaboración Propia

$$X^2 = 26.296$$

Entonces, X^2 calculada es igual a 202.11, resultado que se comprada con el valor X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi – Cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la primera hipótesis específica nula (H_0): “Las tarjetas de crédito influyen no favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. queda rechazada; aceptándose la primera hipótesis específica alternativa (H_1): “Las tarjetas de crédito influyen favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.”

Hipótesis nula H_0

Los créditos hipotecarios influyen no favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Hipótesis Alternativa H_2

Los créditos hipotecarios influyen favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
Decisión: Gráfico de tabla de contingencias con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 28 Frecuencias observadas de la segunda hipótesis específica

Fuente: Elaboración Propia

		Pregunta 14. ¿La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados?					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	
Pregunta 5. ¿Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad?	Totalmente en desacuerdo	62	54	53	45	38	252
	En desacuerdo	58	50	49	41	34	232
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	53	45	44	36	29	207
	De acuerdo	45	37	36	28	21	167
	Totalmente en de acuerdo	34	26	25	17	10	112
	Total	252	212	207	167	132	970

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29 Frecuencias esperadas de la segunda hipótesis específica

		Pregunta 14. ¿La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados?					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	
Pregunta 5. ¿Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad?	Totalmente en desacuerdo	65.47	55.08	53.78	43.39	34.29	252
	En desacuerdo	55.08	53.78	43.39	34.29	252.00	439
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	53.78	49.51	44.17	35.64	23.90	207
	Total						

	De acuerdo	43.39	39.94	35.64	28.75	19.28	167
	Totalmente en de acuerdo	34.29	31.57	28.17	22.73	15.24	132
	Total	252	230	205	165	345	1197

Fuente: Elaboración Propia

Resolviendo Chi – cuadrada, se tiene:

Tabla 30 Resolviendo Chi cuadrado de la segunda hipótesis específica

Nº	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
1	62	65.47	-3.47	12.03	0.184
2	54	55.08	-1.08	1.16	0.021
3	53	53.78	-0.78	0.60	0.011
4	45	43.39	1.61	2.61	0.060
5	38	34.29	3.71	13.74	0.401
6	58	55.08	2.92	8.55	0.155
7	50	53.78	-3.78	14.27	0.265
8	49	43.39	5.61	31.52	0.727
9	41	34.29	6.71	44.99	1.312
10	34	252.00	-218.00	47524.00	188.587
11	53	53.78	-0.78	0.60	0.011
12	45	49.51	-4.51	20.33	0.411
13	44	44.17	-0.17	0.03	0.001
14	36	35.64	0.36	0.13	0.004
15	29	23.90	5.10	26.00	1.088
16	45	43.39	1.61	2.61	0.060
17	37	39.94	-2.94	8.66	0.217
18	36	35.64	0.36	0.13	0.004
19	28	28.75	-0.75	0.56	0.020
20	21	19.28	1.72	2.95	0.153
21	34	34.29	-0.29	0.09	0.002
22	26	31.57	-5.57	31.04	0.983
23	25	28.17	-3.17	10.04	0.357
24	17	22.73	-5.73	32.78	1.443
25	10	15.24	-5.24	27.47	1.802
					198.28

Fuente: Elaboración Propia

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$

Grados de Libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1)=16$

m: Número de fila =5

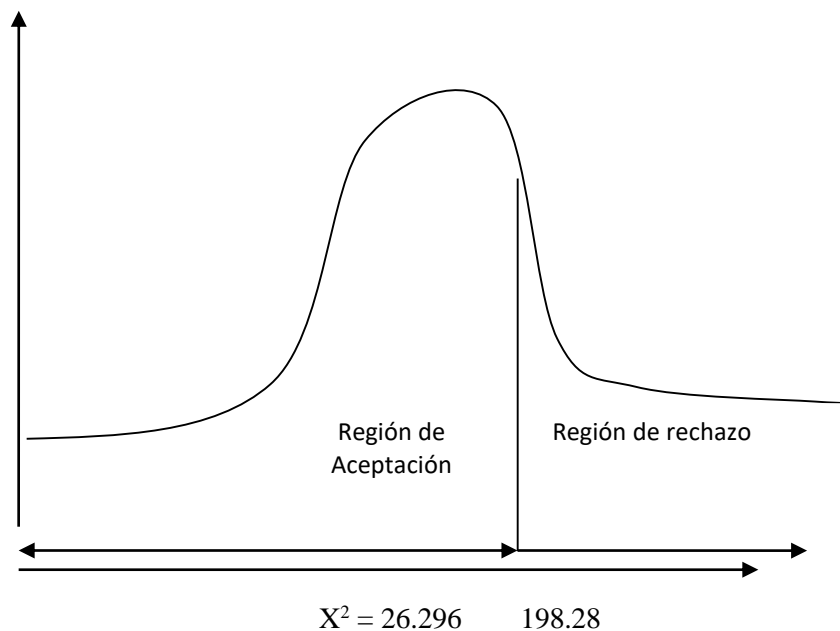
n: Número de columnas =5

Chi cuadrado a tabular

$X^2 = 26.296$

De manera gráfica tenemos:

Figura 22 Gráfica de Chi cuadrado (H_1) de la segunda hipótesis específica



Fuente: Elaboración Propia

$X^2 = 26.296$

$H_1: 198.28 \geq 26.296$ rechazamos hipótesis nula

Entonces, X^2 calculada es igual a 198.28, resultado que se comprada con el valor X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi – Cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es

mayor a la tabular (26.296), en efecto, la primera hipótesis específica nula (H_0): “Los créditos hipotecarios influyen no favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018” queda rechazada; aceptándose la primera hipótesis específica alternativa (H_1): “Los créditos hipotecarios influyen favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018”.

Hipótesis nula H_0

Los depósitos a plazo fijos influyen no favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Hipótesis Alternativa H_3

Los depósitos a plazo fijos influyen favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencias con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 31 Frecuencias observadas de la tercera hipótesis específica

		Pregunta 17 ¿Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos?					Total
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	
Pregunta 7. ¿Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura?	Totalmente en desacuerdo	63	59	55	45	40	262
	En desacuerdo	54	50	46	36	31	217
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	50	46	42	32	27	197
	De acuerdo	44	40	36	26	21	167
	Totalmente en de acuerdo	36	32	28	18	13	127
	Total	247	227	207	157	132	970

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32 Frecuencias esperadas de la tercera hipótesis específica

Pregunta 17 ¿Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos?							
Pregunta 7. ¿Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura?		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo	Total
	Totalmente en desacuerdo	66.72	61.31	55.91	42.41	35.65	262
	En desacuerdo	61.31	55.91	42.41	35.65	262.00	457
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	55.91	46.31	42.04	35.64	27.10	207
	De acuerdo	42.41	35.12	31.89	27.03	20.56	157
	Totalmente de acuerdo	35.65	29.53	26.81	22.73	17.28	132
	Total	262	228	199	163	363	1215

Fuente: Elaboración Propia

Resolviendo Chi – cuadrada, se tiene:

Tabla 33 Resolviendo Chi cuadrado de la tercera hipótesis específica

Nº	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
1	63	66.72	-3.72	13.80	0.207
2	59	61.31	-2.31	5.35	0.087
3	55	55.91	-0.91	0.83	0.015
4	45	42.41	2.59	6.73	0.159
5	40	35.65	4.35	18.89	0.530
6	54	61.31	-7.31	53.49	0.872
7	50	55.91	-5.91	34.94	0.625
8	46	42.41	3.59	12.92	0.305
9	36	35.65	0.35	0.12	0.003
10	31	262.00	-231.00	53361.00	203.668
11	50	55.91	-5.91	34.94	0.625
12	46	46.31	-0.31	0.10	0.002
13	42	42.04	-0.04	0.00	0.000
14	32	35.64	-3.64	13.24	0.371
15	27	27.10	-0.10	0.01	0.000
16	44	42.41	1.59	2.54	0.060
17	40	35.12	4.88	23.79	0.677
18	36	31.89	4.11	16.93	0.531
19	26	27.03	-1.03	1.06	0.039
20	21	20.56	0.44	0.20	0.010
21	36	35.65	0.35	0.12	0.003
22	32	29.53	2.47	6.10	0.207
23	28	26.81	1.19	1.42	0.053
24	18	22.73	-4.73	22.33	0.983
25	13	17.28	-4.28	18.34	1.061
					211.09

Fuente: Elaboración Propia

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$ Grados de Libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1)=16$

m: Número de fila =5

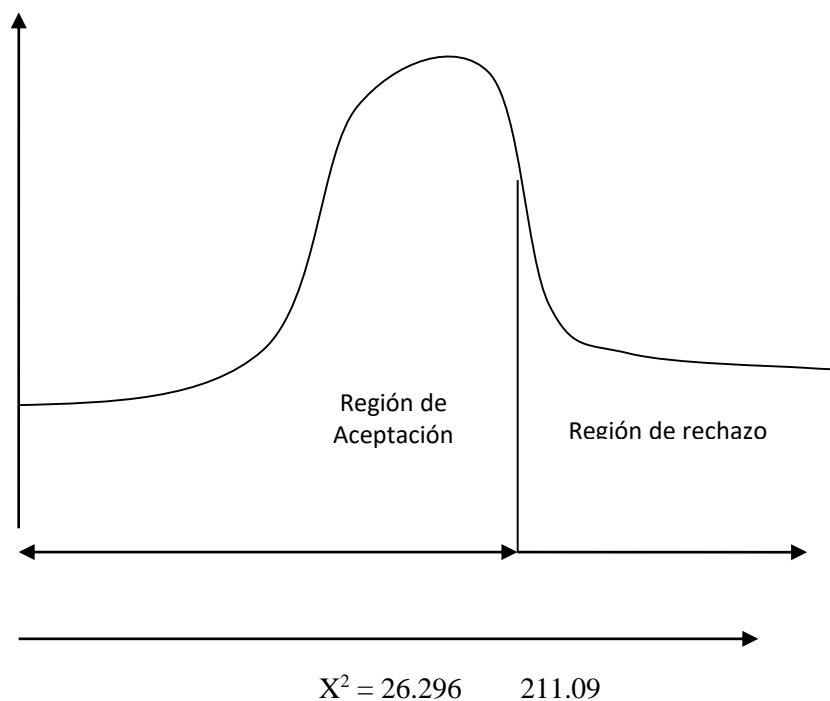
m: Número de columnas =5

Chi cuadrado a tabular

$$X^2 = 26.296$$

De manera gráfica tenemos:

Figura 23 Gráfica de Chi cuadrado ($H1$) de la tercera hipótesis específica



Fuente: Elaboración Propia

$$X^2 = 26.296$$

Entonces, X^2 calculada es igual a 221.09, resultado que se comparada con el valor X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi – Cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la primera hipótesis específica nula (H_0): “Los depósitos a plazo fijos influyen no favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018” queda rechazada; aceptándose la primera hipótesis específica alternativa (H_3): “Los depósitos a plazo fijos influyen favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.”

5.3 Discusión de resultados

Luego de conocer los resultados y su análisis estamos en condiciones de asegurar que la falta de acceso a productos financieros influye negativamente en el desarrollo empresarial de MYPES, puesto que, no han generado el flujo de dinero suficiente para poder invertir en sus activos fijos y tecnología, el acceso a los productos financieros ayudaría al crecimiento en competitividad de las empresas, a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que es recomendable que sean asesorados de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado financiero para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPES no mezclen sus ingresos y gastos, la misma empresa debe generar el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo, esto coincide con el estudio de Giménez, Búa, Sestayo & López (2018) quien ha señalado que el acceso a nuevas fuentes de financiamiento formales permite ampliar el mercado de crédito disponible a los emprendedores de menor nivel de ingresos que, en definitiva, permitan conducirlos hacia la sostenibilidad de sus negocios en el futuro. Al igual que Wattenberg (2016) quien señala que los microcréditos han permitido la expansión de la economía en países en vías de desarrollo como industria competitiva, lo cual es un factor importante para el desarrollo de una PYME.

Por otro lado, aseguramos que la escasa utilización de los créditos hipotecarios influye negativamente en el desarrollo de productos, las MYPES se han mantenido en un estado de estático, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su capital de trabajo; las entidades financieras, deben redefinir el concepto del crédito en las MYPES, considerando que no solamente los bienes hipotecarios pueden ser

considerados como relevantes para la seguridad de los desembolsos, ya que es necesario que se considere como prioritario la bondad del proyecto, y la calidad de los prestatarios. Podemos reforzar que es importante que para ello haya capacidad tecnológica de la empresa como es lo señalado por Peñaloza (2015)

También señalamos que la ausencia de cobertura o falta de dinero a través de tarjetas de crédito influye negativamente en el desarrollo de productos de nivel micro es una forma de fomentar el financiamiento de productos financieros accesible como lo señala Barrera (2018). Muchas de las empresas que formaron parte de la investigación tienen dificultades para poder adquirir nueva maquinaria, diseñadores, materiales, entre otros que son indispensables para poder desarrollar nuevos productos que a nivel de tendencia son solicitados por los clientes corrientes en el mercado peruano.

También confirmamos que la falta de uso de los depósitos a plazo fijos influye negativamente en la diversificación de productos coincidimos con el autor Kong y Moreno (2014) quien señaló que los activos fijos y tecnología impulsarán a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos.

Pese a un pequeño progreso en el acceso a productos financieros como los anteriormente mencionados aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas financieros; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1. Se ha demostrado que la falta de acceso a productos financieros influye negativamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. La forma y condiciones en las que se ofrece los productos financieros no son las más adecuadas, el ofrecimiento también carece de una asesoría técnica en finanzas para saber cómo aplicar estos productos financieros.
2. Se ha demostrado que la ausencia de cobertura de tarjetas de crédito influye negativamente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. Las tarjetas de crédito serían una buena alternativa de financiamiento en este tipo de pequeñas y medianas empresas para obtener de manera inmediata el dinero para seguir operando en el mercado.
3. Se ha demostrado que la escasa utilización de los créditos hipotecarios influye negativamente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. Estos créditos hipotecarios permitirían a las empresas financiar la compra o remodelación de sus locales comerciales, planta, etc.

4. Se ha demostrado que la falta de uso de los depósitos a plazo fijos influye negativamente en la diversificación de productos MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. En las MYPES hay temporadas en las cuales no hay mucha demanda y tampoco inversión del capital de trabajo por lo que una opción para generar ingresos es colocarlo en cuentas de depósito a plazo fijo.

6.2 Recomendaciones

1. Se recomienda que las entidades financieras, otorguen facilidades en los servicios que brindan para que accedan, otorgar productos financieros con el fin de que ello aporte el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. Situación que les permitirán contar con dinero para su mayor operatividad y desarrollo y crecimiento dentro del mercado y generar competitividad significativa.
2. Se recomienda a las entidades financieras reducir la dificultad de brindar cobertura de tarjetas de crédito con el objetivo de influir positivamente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018. De esta forma los empresarios madereros pueden utilizar estas tarjetas de crédito facilitándoles sus compras inmediatas que son necesarias para el desarrollo de sus actividades.
3. Se recomienda a los empresarios MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador la utilización de los créditos hipotecarios, como

financiamiento, con el objetivo de influir positivamente en el desarrollo de sus productos. permitiendo adquirir, remodelar sus locales comerciales, planta, etc.

4. Se recomienda Se recomienda a los empresarios MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador el uso de los depósitos a plazo fijos para influir positivamente en la diversificación de productos, puesto que este capital ahorrado de dinero inmovilizado en temporadas bajas, en el tiempo permitiría la creación de nuevos productos.

REFERENCIAS

20Minutos.es (2018) La ONU considera que las pymes son la espina dorsal de la economía y las mayores empleadoras del mundo

<https://www.20minutos.es/noticia/3382959/0/pymes-microempresas-onu-economia-empleo/#:~:text=de%20la%20pandemia,La%20ONU%20considera%20que%20las%20pymes%20son%20la%20espina%20dorsal,las%20mayores%20empleadoras%20del%20mundo&text=Las%20microempresas%20y%20pymes%20generan,dificultades%20en%20su%20funcionamiento%20diario.>; Domingo, 1 de julio del 2018, 12:15

Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.

Álvarez Quico, R. N., y Chirio Flores, K. Y. (2017). Impacto del microcrédito en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas textiles atendidas por la Caja Arequipa, 2016. [Tesis para obtener título profesional, Universidad Nacional San Agustín]. <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/4340>

Amorós, E. (2007). Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo. Perú: CIES

Barrera, D. L. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de artículo de bisutería del distrito de Huaraz, 2017. [Tesis para obtener título profesional, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5894>

Cesar Peñaranda Castañeda (2016) Representante de la Cámara de Comercio de Lima, en una entrevista para el diario gestión: *Reducir trámites burocráticos es clave para impulsar concesiones en infraestructura.* (Recuperado de: <http://gestion.pe/economia/ccl-reducir-tramites-burocraticos-clave-impulsar-concesiones-infraestructura-2143126>; Jueves, 17 de septiembre del 2015, 17:29

- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: Editorial Supergráfica S.R.L
- Congreso de la República del Perú. Ley N° 28015 ley de promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa. 11 de junio del 2003 (Perú)
- Congreso de la República del Perú. Título IV del acceso al financiamiento Art. 28° Acceso al Financiamiento 8 El Estado promueve el acceso de las MYPE. 3 de julio del 2003 (Perú)
- Congreso de la República del Perú. Art. 29° Participación de COFIDE El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE. 27 de mayo del 2016 (Perú)
- Ferraro, C. (2011) Eliminando barreras: El financiamiento a las MYPES en América Latina. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminando-barreras-financiamiento-pymes-america-latina>
- GESTIÓN (2014) CCL: Reducir trámites burocráticos es clave para impulsar concesiones en infraestructura. Recuperado de: <http://gestion.pe/mercados/sbs-actualmente-se-financia-60-MYPES-pais-2110516>: Martes 7 de Octubre del 2014.
- <http://gestion.pe/economia/ccl-reducir-tramites-burocraticos-clave-impulsar-concesiones-infraestructura-2143126>; Jueves, 17 de septiembre del 2015, 17:29
- Giménez, M. N. S., Búa, M. V., Sestayo, R. L., & López, S. F. (2018). Financiación con microcréditos en micro y pequeñas empresas uruguayas. REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas, 5(10), 15-29.
- Herencia Ortega, J. J., Anchiraico, M., Hugo, J., Rasmussen Ochoa, J. R., & Zegarra Loo, L. A. (2017). Estrategia de sostenibilidad y rentabilidad aplicada a una PYME, empresa de EPP especializada en guantes de látex industriales. [Tesis de

Maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622754>

Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México:

COPYRIGHT. Disponible en:

<http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Hinojosa, C. (2012). Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y

crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y

microempresas de Chachapoyas. Perú. Disponible en:

<http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>

Hugo Sánchez C. y Reyes Meza C. (1986). Metodología y diseños en la investigación

científica. Disponible en:

https://books.google.com.pe/books/about/Metodolog%C3%ADa_y_dise%C3%B1os_en_la_investigac.html?id=yuewPgAACAAJ

Kerlinger (1983). Introducción a la metodología de la investigación. EDUANET. ISBN -

10

Kong Ramos, J. A. y Moreno Quilcate, J. M. (2014). Influencia de las fuentes de

financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José,

Lambayeque en el periodo 2010-2012. [Tesis de Licenciatura, Universidad

Católica Santo Toribio de Mogrovejo].

<http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/88>

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A.

Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor.

Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage

Learning Editores, S.A. Disponible en:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Prado, A. (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”. Peñaloza, H. A. B. (2015). Determinantes del acceso al crédito de las PYMES en Colombia. *Ensayos de Economía*, 25(46), 135-156.

Peña Rangel, E. A. (2009). Análisis de los programas de financiamiento operados por FONDESOS como estrategia de desarrollo y política social del gobierno del Distrito Federal y propuesta de mejora. [Tesis de Maestría, Instituto Tecnológico y de estudios superiores de Monterrey].
<https://repositorio.tec.mx/handle/11285/629217?show=full>

Sánchez Sandoval, N., y Montoya Pérez, V. Y. (2017). Limitaciones que tienen las micro y pequeñas empresas de Lima Norte, para acceder a un crédito en el sistema financiero. [Tesis para optar título profesional, Universidad San Martín de Porres]. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/2839>

Sangeado (2014). El papel de la información financiera en la demanda del mercado del crédito de MYPES en Tabasco, México. *Hitos de ciencias económico administrativas*, (47), 9-18.

SBS (2021) url:

<https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaTipoCreditoEmpresa.aspx?tip=B>

SUNAT (2015) Ley de MYPES. url:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normas/ley-28015.pdf>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Productos Financieros (2020). Recuperado

del sitio de internet [http://www.sbs.gob.pe/usuarios/informacion-](http://www.sbs.gob.pe/usuarios/informacion-financiera/productos-financieros)

[financiera/productos-financieros](http://www.sbs.gob.pe/usuarios/informacion-financiera/productos-financieros)

Wattenberg Barbado, A. J. (2016). Microcréditos en los países en vías de desarrollo.

Recuperado del sitio de internet <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/21504>

CASO PRÁCTICO

Se presentan los datos reales de una empresa que se dedica a la comercialización y distribución de maderas tropicales nacionales alrededor del mundo, la cual denominaremos MVM E.I.R.L., esta empresa cuenta con una planta industrial en Villa el Salvador – Lima, implementadas con maquinarias para el adecuado proceso de transformación y almacén para facilitar la comercialización y distribución de maderas de diferentes especies. Para esta investigación tomaremos la información proporcionada por MVM E.I.R.L. que servirá de base para realizar un análisis de uso de productos financieros.

La posibilidad de desarrollo de una empresa y el riesgo de quiebra se deducen a través del análisis de los siguientes aspectos: - RENTABILIDAD. (La empresa debe obtener utilidades que estén de acuerdo con el capital invertido; la rentabilidad se puede medir también con respecto a sus ventas.) - SOLVENCIA. (La empresa debe financiarse con una adecuada mezcla entre recursos propios y endeudamiento con terceros.) - LIQUIDEZ. (La empresa debe tener capacidad de pago a corto plazo; es decir que su endeudamiento a corto plazo debe estar respaldado con los recursos corrientes.) El desarrollo de la empresa implica calcular y evaluar las consecuencias de las decisiones que se toman para el corto plazo (mensualmente, hasta un año) o para el mediano y largo plazo (en períodos anuales).

MVM E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
al 31 de diciembre del 2017 y 2018
(Expresada en soles)

	2017	2018
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	200,463.93	50,676.25
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	191,495.00	221,667.00
EXISTENCIAS	1,069,774.25	1,629,241.38
GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO		
ACTIVOS DIFERIDOS	120.00	173,609.42
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,461,853.18	2,075,194.05
ACTIVOS NO CORRIENTES		
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO NETO	305,894.58	1,473,474.78
Tributos y Contraprestaciones	79,230.56	128,786.68
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	385,125.14	1,602,261.46
TOTAL ACTIVO	1,846,978.32	3,677,455.51
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	581,325.83	1,371,928.68
TRIBUTOS POR PAGAR	2,818.39	3,674.80
REMUNERACIONES POR PAGAR	10,762.60	41,321.85
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	314,062.86	163,621.02
TOTAL PASIVO CORRIENTE	908,969.68	1,580,546.35
PASIVO NO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	208,865.00	1,499,567.96
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	208,865.00	1,499,567.96
TOTAL PASIVO	1,117,834.68	3,080,114.31
PATRIMONIO		
CAPITAL	500,100.00	500,100.00
RESERVAS	0.00	11,799.98
RESULTADOS ACUMULADOS	181,454.89	43,061.02
RESULTADOS DEL EJERCICIO	47,588.75	42,380.20
TOTAL PATRIMONIO	729,143.64	597,341.20
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,846,978.32	3,677,455.51

MVM E.I.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS
 Por los periodos terminados del 2017 y 2018
 (Expresada en soles)

	2017	2018
INGRESOS OPERACIONALES	560,146.41	994,467.19
Ventas Netas	2,677,724.68	3,996,488.42
Otros ingresos Operacionales	0.00	0.00
Costo de venta (-)	-2,117,578.27	-3,002,021.23
Otros costos Operacionales	0.00	
UTILIDAD BRUTA	560,146.41	994,467.19
RESULTADO DE OPERACIÓN (-)	-490,332.07	-886,117.12
Gastos de Venta (-)	-203,587.55	-346,723.87
Gastos Administrativos (-)	-286,847.96	-540,183.25
Perdidas por Medicion de Activos	0.00	0.00
Otros Ingresos	103.44	790.00
Ganancia por medicion de activo	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	69,814.34	108,350.07
Ingresos Financieros	5,806.79	10,516.15
Gastos Financieros (-)	-28,032.38	-76,486.02
GANANCIA ANTES PARTICIP Y DEDUC IMP RENTA	47,588.75	42,380.20

Ratios Financieros

RATIOS DE RENTABILIDAD

		2017	2018	2017	2018
Rentabilidad Neta de los Ingresos =	<u>Utilidad Neta</u> Ingresos Totales	<u>33,312</u> 2,677,725	<u>29,666</u> 3,996,488	1.2%	0.7%
Rentabilidad Neta del Activo Total - = ROA Return On Assets	<u>Utilidad Neta</u> Activo Total	<u>33,312</u> 1,846,870	<u>29,666</u> 3,677,456	1.8%	0.8%
Rentabilidad Neta del Patrimonio - =	<u>Utilidad Neta</u> Patrimonio Neto	<u>33,312</u> 729,144	<u>29,666</u> 597,341	4.6%	5.0%
Rentabilidad Neta delos =	<u>Utilidad Neta</u> Inventarios	<u>33,312</u> 1,069,774	<u>29,666</u> 1,629,241	3.1%	1.8%
Rentabilidad Neta de los =	<u>Utilidad Neta</u> Capitales (Capital Emitido + Acciones d	<u>33,312</u> 500,100	<u>29,666</u> 500,100	6.7%	5.9%
Rentabilidad Neta de la =	<u>Utilidad Neta</u> Propiedad Planta y Equipo	<u>33,312</u> 305,895	<u>29,666</u> 1,473,475	10.9%	2.0%
Rentabilidad Operativa del =	<u>Utilidad Operativa</u> Patrimonio Neto	<u>69,814</u> 729,144	<u>108,350</u> 597,341	9.6%	18.1%

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO O SOLVENCIA

Endeudamiento Total del Activo Total	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>1.117,835</u> 1,846,870	<u>3.080,114</u> 3,677,456	60.5%	83.8%
Endeudamiento Corriente del Activo Corriente	<u>Pasivo Cte</u> Activo Cte	<u>908,970</u> 1,461,745	<u>1.580,546</u> 2,075,194	62.2%	76.2%
Financiamiento de los inventarios por los Proveedores	<u>Cuenta por Pagar Comerciales</u> Inventarios	<u>581,326</u> 1,069,774	<u>1.371,929</u> 1,629,241	54.3%	84.2%
Endeudamiento No corriente del activo no corriente	<u>Pasivo No Corriente</u> Activo no Corriente	<u>208,865</u> 385,125	<u>1.499,568</u> 1,602,261	54.2%	93.6%
Cobertura de Intereses	<u>Utilidad Operativa</u> Gastos Financieros	<u>69,814</u> -28,032	<u>108,350</u> -76,486	2.5	1.4
Apalancamiento o Endeudamiento =	<u>Pasivo Total</u> Patrimonio Neto	<u>1.117,835</u> 729,144	<u>3.080,114</u> 597,341	1.53	5.16
				153%	516%

RATIOS DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente o General	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>1.461,745</u> 908,970	<u>2.075,194</u> 1,580,546	1.61	1.31
Prueba Acida	<u>Activo Cte. - Inventarios - Activo No Cte</u> Pasivo Corriente	<u>391,959</u> 908,970	<u>272,343</u> 1,580,546	0.43	0.17
Prueba de Fuego	<u>Efectivo y</u> Otros Pasivos Financieros	<u>200,464</u> 2,818	<u>50,676</u> 3,675	71.13	13.79
Liquidez de Tesoreria	<u>Efectivo y</u> Pasivo Corriente	<u>200,464</u> 908,970	<u>50,676</u> 1,580,546	0.22	0.03

RATIOS DE GESTION

Rotacion de las Cuentas por Cobrar	<u>Ingresos</u> (CxPxC+o-ctas1+CxCxC+o-ctas2)/2	<u>2,677,725</u> 206,581	<u>3,996,488</u> 113,050	veces 12.96	35.35	Veces
Dias Promedio de Cobro	<u>360</u> Rotacion	<u>360</u> 12.962	<u>360</u> 35.351	dias 28	10	dias
Rotacion de las Cuentas por Pagar	<u>Costo de ventas</u> (CxPxC+o-ctas1+CxCxP+o-ctas2)/2	<u>2,117,578</u> 976,627	<u>3,002,021</u> 699,684	veces 2.17	4.29	veces
Dias Promedio de pago	<u>360</u> Rotacion	<u>360</u> 2.168	<u>361</u> 4.291	dias 166	84	dias

CALCE Y DESCALCE FINANCIERO

	2017	2018
Dias promedio de cobro	28	10
Dias promedio de Pago	166	84
Calzada Financieramente	138	74

APÉNDICE

Apéndice 01: Matriz de Análisis Causal MAC

Tabla 34 Matriz de Análisis Causal MAC

Hechos	Causas posibles	Efectos	Identificación del problema principal y secundarios	Objetivo General y específicos
¿Qué? ¿Cuándo? ¿Cómo? En el Perú existe un alto nivel de empresas MYPES en el siglo XXI y se precisa de financiamiento mediante productos financieros.	Ello sucede porque el mercado financiero no se está amoldando a las realidades de las MYPES peruanas.	Se produce una ausencia de financiamiento lo que genera poca disponibilidad de efectivo y aprovechar oportunidades de crecimiento y desarrollo de las MYPES peruanas.	Problema principal: ¿En qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la	Objetivo General: Analizar en qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la

			<p>ciudad de Lima, 2018?</p> <p>Problemas secundarios:</p> <p>1 ¿De qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p> <p>2 ¿En cuánto los créditos hipotecarios</p>	<p>ciudad de Lima, 2018.</p> <p>Objetivos secundarios:</p> <p>Determinar de qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p> <p>Investigar en cuánto los</p>
--	--	--	---	---

			<p>influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p> <p>3 ¿Cómo los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de</p>	<p>créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p> <p>Determinar de qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos MYPES del rubro</p>
--	--	--	--	---

			Villa el maderero del Salvador en la parque ciudad de industrial del Lima, 2018? distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.
--	--	--	---

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice 02: Fundamento de la idea de investigación

Tabla 35 Fundamento de la idea de investigación

IDEA DE IDENTIFICACIÓN	DELIMITACIÓN CONCEPTUAL	REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA
La idea es por cuanto es necesario identificar las causas que generan la ausencia de financiamiento por falta de diversidad de productos financieros.	Los productos financieros son la oferta de diferentes servicios que facilitan la obtención del financiamiento de las MYPES en el mercado.	Sánchez Sandoval, N., y Montoya Pérez, V. Y. (2017). Limitaciones que tienen las micro y pequeñas empresas de Lima Norte, para acceder a un crédito en el sistema financiero.

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice 03: Matriz de Escenarios y propuestas

Tabla 36 Matriz de Escenarios y propuestas

OBSERVACIÓN DE LOS HECHOS, CAUSAS Y EFECTOS	DESCRIPCIÓN RESUMEN	ESCENARIO FUTURO	PROPUESTA DE SOLUCIÓN
<p>Existe financiamiento que es dirigido a las MYPES, pero con características propias de un financiamiento propio a un mercado de empresas grandes.</p> <p>Hay tasas y condiciones que no se ajustan a la realidad de las MYPES peruanas.</p>	<p>Las MYPES necesitan mayor facilidad para el acceso al crédito y mayor información sintetizada para acceder al financiamiento por medio de los productos financieros.</p>	<p>Teniendo un mayor nivel de productos financieros se podrá tener como resultado un mayor crecimiento y desarrollo de MYPES ya que podrán invertir en mejores insumos y capital de producción para el financiamiento.</p>	<p>La solución es dar a conocer a las MYPES y al sector financiero un diagnóstico de porque es que no existe el eslabón que conecte a las empresas financieras con las MYPES, conocer el por qué, el cómo y las razones principales que restringen la falta de acceso y la necesidad de estas para conseguir el crédito por medio de productos financieros.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice 04: Matriz de consistencia

Tabla 37 Matriz de consistencia

LOS PRODUCTOS FINANCIEROS COMO TARJETAS DE CRÉDITO, CRÉDITOS HIPOTECARIOS, DEPÓSITOS A PLAZO FIJO Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO MADERERO DEL PARQUE INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR EN LA CIUDAD DE LIMA 2018.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Instrumentos
<p>Problema General</p> <p>¿En qué medida los productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar en qué medida LOS productos financieros influyen en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La falta de acceso a LOS productos financieros influye negativamente en el desarrollo empresarial de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>VI(x): Productos financieros.</p> <p>Oferta de sistema de acceso a créditos para MYPES en el mercado.</p>	<p>VI: Productos financieros.</p> <p>-Tarjetas de crédito.</p> <p>-Créditos hipotecarios.</p> <p>- Depósitos a plazo fijo</p>	Encuesta
<p>Problemas Secundarios</p> <p>1 ¿De qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>Objetivos Secundarios</p> <p>1 Determinar de qué manera las tarjetas de crédito influyen en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>Hipótesis Secundarios</p> <p>1 Las tarjetas de crédito influyen favorablemente en el desarrollo de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>VD(y):</p> <p>Desarrollo empresarial.</p> <p>El nivel de evolución de las empresas MYPES gracias</p>	<p>VD: Desarrollo empresarial.</p> <p>-Desarrollo de productos.</p> <p>-Desarrollo de mercados.</p> <p>-Diversificación de productos</p>	

<p>2 ¿De qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p> <p>3 ¿De qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018?</p>	<p>2 Determinar de qué manera los créditos hipotecarios influyen en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p> <p>3 Determinar de qué manera los depósitos a plazo fijos influyen en la diversificación de productos MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>2 LOS créditos hipotecarios influyen favorablemente en el desarrollo de mercados en MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p> <p>3 LOS depósitos a plazo fijos influyen favorablemente en la diversificación de productos de MYPES del rubro maderero del parque industrial del distrito de Villa el Salvador en la ciudad de Lima, 2018.</p>	<p>al acceso a créditos.</p>		
---	--	---	------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración Propia

Apéndice 05: Cuestionario de Encuesta

N°	Preguntas	ESCALA VALORATIVA				
1	¿Consideran que cuentan con ventajas frente a la competencia en la empresa en donde labora?	1	2	3	4	5
2	¿La empresa en donde usted trabaja está en condiciones de crecimiento?	1	2	3	4	5
3	¿Cuentan con tarjetas de crédito que le ayuden a contar con liquidez?	1	2	3	4	5
4	¿Tienen la capacidad de aumento de las inversiones?	1	2	3	4	5
5	¿Le han facilitado la posibilidad de hipotecar alguna propiedad?	1	2	3	4	5
6	¿Tiene mayores conocimientos sobre los beneficios de los créditos hipotecarios?	1	2	3	4	5
7	¿Considera que los depósitos a plazo fijo son la manera más fácil de ahorrar y tener liquidez futura?	1	2	3	4	5
8	¿Le han aceptado en alguna oportunidad la posibilidad de depósitos a plazo fijo?	1	2	3	4	5
9	¿Los Productos financieros son innecesarios para el desarrollo de la empresa en donde labora?	1	2	3	4	5
10	¿La empresa goza con presentación adecuada de productos con miras a vencer la competencia?	1	2	3	4	5
11	¿Cuentan con presupuesto el diseño y la mejora de sus productos?	1	2	3	4	5
12	¿Considera que sus productos cuentan con alto valor agregado?	1	2	3	4	5
13	¿Los mercados actuales están en auge?	1	2	3	4	5
14	¿La empresa tiene la oportunidad de insertarse en nuevos mercados?	1	2	3	4	5
15	¿La competencia ya cuenta con diversificación de productos?	1	2	3	4	5
16	¿Podría asegurar que con los actuales productos alcanza para competir en nuevos mercados?	1	2	3	4	5
17	¿Considera que con el capital que cuentan alcanza para la diversificación de productos?	1	2	3	4	5

18	¿Existe acceso a productos financieros y ello genera el desarrollo empresarial de la empresa?	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia

ESCALA VALORATIVA

RANGO	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en de acuerdo
ESCALA	1	2	3	4	5

Apéndice 06: Entidades Reguladoras y Leyes

Entidades que supervisan los productos financieros.

Superintendencia de Banca y Seguros y AFP

Asociación de Bancos del Perú (ASBANC)

Leyes que regulan los productos financieros:

Ley N° 31143 Ley que protege de la usura a los consumidores de los servicios financieros. 18 de marzo del 2021. (Perú)

Ley N° 29571 Código de protección y defensa del consumidor. 2 de setiembre del 2010. (Perú)

Ley N° 28587 Ley complementaria a la ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros. 27 de junio del 2005 (Perú)

Reglamento de tarjetas de crédito, aprobado por la resolución SBS N° 264-2008. 11 de febrero del 2008 (Perú)

Ley N° 30822 ley que modifica la ley 26702, ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros, y otras normas concordantes, respecto de la regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito. 19 de julio 2018. (Perú)

Apéndice 07: Ofertas de productos financieros

TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO

Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional Realizadas en los Últimos 30 Días Útiles Por Tipo de Crédito al 20/08/2021

Tasa Anual (%)	BBVA	Comercio	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Citibank	Interbank	Mibanco	GNB	Falabella	Santander	Ripley	Azteca	ICBC	Bank of China	Promedio
Corporativos	3.64	3.89	2.25	4.06	2.74	1.00	1.13	3.16	-	2.37	-	5.82	-	-	2.39	-	2.14
Descuentos	2.26	-	2.47	4.44	3.52	1.91	-	3.63	-	-	-	5.34	-	-	-	-	3.62
Préstamos hasta 30 días	5.20	-	2.06	-	1.92	0.53	-	1.12	-	-	-	-	-	-	-	-	1.64
Préstamos de 31 a 90 días	3.36	-	4.08	-	2.92	1.14	1.07	1.67	-	2.50	-	5.43	-	-	2.63	-	3.44
Préstamos de 91 a 180 días	2.77	3.89	1.31	3.93	2.51	0.95	1.16	2.46	-	2.25	-	5.75	-	-	2.08	-	1.57
Préstamos de 181 a 360 días	2.83	-	1.33	-	0.35	1.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.36
Préstamos a más de 360 días	4.09	-	2.06	-	5.10	2.14	-	5.46	-	-	-	6.59	-	-	-	-	2.85
Grandes Empresas	5.21	9.00	2.60	5.50	4.77	2.96	3.76	3.33	-	3.30	-	5.46	-	-	2.66	-	3.28
Descuentos	7.42	-	4.86	7.13	4.66	3.82	-	4.70	-	-	-	4.81	-	-	-	-	5.26
Préstamos hasta 30 días	4.23	-	3.88	2.16	3.55	2.62	3.80	2.53	-	-	-	4.23	-	-	-	-	3.85
Préstamos de 31 a 90 días	4.96	-	3.41	4.66	4.99	3.70	3.75	3.41	-	3.30	-	4.34	-	-	4.73	-	3.96
Préstamos de 91 a 180 días	5.02	9.00	2.61	5.55	4.77	2.28	3.90	2.87	-	-	-	5.21	-	-	2.46	-	3.48
Préstamos de 181 a 360 días	3.83	-	2.20	8.16	2.62	1.63	3.72	1.03	-	-	-	9.67	-	-	-	-	2.36
Préstamos a más de 360 días	4.57	-	2.09	-	5.00	2.85	-	2.89	-	-	-	6.91	-	-	-	-	2.60
Medianas Empresas	8.80	9.98	3.32	7.54	6.34	3.48	4.32	6.08	14.57	-	-	5.86	-	-	-	-	4.35
Descuentos	10.40	12.69	8.58	7.58	8.26	6.41	-	5.52	-	-	-	4.97	-	-	-	-	8.03
Préstamos hasta 30 días	9.27	9.56	6.69	8.09	7.76	6.69	-	4.34	-	-	-	-	-	-	-	-	7.03
Préstamos de 31 a 90 días	9.24	6.38	7.81	6.37	4.70	7.71	4.32	7.30	15.63	-	-	5.95	-	-	-	-	7.62
Préstamos de 91 a 180 días	9.18	10.15	8.55	7.25	9.33	7.00	-	4.15	17.14	-	-	5.77	-	-	-	-	7.86
Préstamos de 181 a 360 días	7.83	10.00	6.80	8.74	9.97	8.21	-	10.87	16.55	-	-	-	-	-	-	-	8.00
Préstamos a más de 360 días	8.35	10.00	2.48	10.33	5.39	2.74	-	9.30	13.76	-	-	6.99	-	-	-	-	3.12
Pequeñas Empresas	12.89	10.02	15.86	20.41	14.59	13.72	-	16.00	20.77	4.15	-	-	-	-	-	-	17.74
Descuentos	12.08	-	15.43	-	12.00	10.13	-	8.66	-	-	-	-	-	-	-	-	14.25
Préstamos hasta 30 días	12.48	-	7.57	-	-	10.00	-	-	24.68	-	-	-	-	-	-	-	12.29
Préstamos de 31 a 90 días	13.49	16.00	9.01	23.81	9.00	9.91	-	7.50	35.08	-	-	-	-	-	-	-	17.09
Préstamos de 91 a 180 días	12.81	-	13.29	20.30	21.00	9.71	-	9.06	32.21	-	-	-	-	-	-	-	22.40
Préstamos de 181 a 360 días	14.36	6.00	12.52	22.99	12.64	13.95	-	26.85	24.95	4.15	-	-	-	-	-	-	22.81
Préstamos a más de 360 días	12.62	-	16.03	20.29	-	13.83	-	16.22	19.13	-	-	-	-	-	-	-	16.95
Microempresas	23.80	12.00	20.88	28.21	7.00	13.50	-	21.53	34.13	-	-	-	-	-	-	-	32.22
Tarjetas de Crédito	35.26	-	25.87	33.57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30.49
Descuentos	14.30	-	18.64	-	7.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18.55
Préstamos Revolventes	9.30	-	-	-	-	-	-	2.30	-	-	-	-	-	-	-	-	9.30
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	49.63	-	-	-	-	-	-	-	49.63
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	11.53	-	7.38	30.48	-	6.98	-	-	59.46	-	-	-	-	-	-	-	55.55
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	14.21	12.00	26.44	31.83	-	-	-	28.00	53.82	-	-	-	-	-	-	-	51.43
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	14.44	-	22.09	32.76	-	-	-	27.63	44.04	-	-	-	-	-	-	-	43.29
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	13.12	-	19.60	27.99	-	13.62	-	17.22	26.41	-	-	-	-	-	-	-	25.41
Consumo	33.84	15.61	29.73	29.05	15.01	28.82	-	48.40	42.12	31.16	59.43	-	57.94	73.06	-	-	39.81
Tarjetas de Crédito	46.54	29.24	38.76	29.92	30.00	35.80	-	56.11	-	33.59	65.47	-	65.45	-	-	-	50.04
Préstamos Revolventes	13.86	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13.86
Préstamos no Revolventes para automóviles	12.77	-	10.07	-	11.69	8.51	-	9.63	-	-	-	-	-	-	-	-	10.89
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad hasta 360 días	12.50	38.65	76.46	16.05	11.39	20.34	-	21.28	61.14	-	26.74	-	42.75	81.44	-	-	54.90
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad a más de 360 días	13.59	15.48	13.16	27.32	11.87	13.05	-	15.73	32.39	10.34	22.14	-	22.82	69.64	-	-	16.37
Créditos pignoraticios	-	48.13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48.13
Hipotecarios	6.15	8.93	5.45	7.85	6.69	6.03	-	6.48	13.71	-	-	-	-	-	-	-	6.04
Préstamos hipotecarios para vivienda	6.15	8.93	5.45	7.85	6.69	6.03	-	6.48	13.71	-	-	-	-	-	-	-	6.04

Fuente: SBS

Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N°6. Las tasas de interés tienen carácter referencial. Las definiciones de los tipos de crédito se encuentran en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, aprobado mediante Resolución SBS N° 11356-2008 (Ver definiciones).

Apéndice 08: Empresas Investigadas

Durante la investigación, muchas de las empresas no quisieron mostrar documentos ni información; sin embargo, se obtuvo información de las siguientes empresas:

- INDUSTRIAS CARPINCENTER S.A.C.
- Office DECOR E.I.R.L
- Maderera Los Mellizo
- Maderera Villa María E.I.R.L.
- Maderera Nueva Era
- Maderera Andina
- Melamina Servicios Renzo

Entre ellas coincidían que no invertían en adquirir nuevas maquinarias, puesto que tenían problemas para sustentar sus ingresos ante los bancos, ya que, utilizaban sus RUC personales para pagar menos impuestos.

Estas empresas trabajan en su mayoría con efectivo por lo que no bancarizan sus ingresos.

Estas empresas tienen poco conocimiento financiero, así como la percepción de que las entidades financieras ofrecen tasas muy elevadas que ellos no pueden asumir.