

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

1. Selección de problema

- a. **General:** “ *Importancia de las instituciones crediticias en el desarrollo empresarial* “

La participación estratégica de los intermediarios financieros en el sector productivo, es sumamente importante para que un país pueda lograr un crecimiento económico sano y sostenido; en este sentido, estas instituciones, deben centrar su función en el financiamiento de proyectos que conlleven a la consolidación productiva de las empresas, ya que es uno de los medios para que estas puedan obtener ventajas competitivas, que lo conlleven a operar con éxito bajo este mundo globalizado. Sin duda, si las empresas crecen, también lo hace el país; pero para el logro de este macro objetivo, es necesario la participación estratégica de los bancos en este eslabonamiento de crecimiento.

"Las empresas no pueden vivir sin los bancos, ni los bancos sin las empresas", por ello es necesario que entre ambos agentes económicos se desarrolle una Alianza Estratégica, que implique el desarrollo de políticas encaminadas a fortalecer sus posiciones competitivas dentro del mercado, si se logra este propósito, aumentará la producción y la productividad, el empleo, las utilidades de las empresas, su capitalización, es decir se creará un escenario, de crecimiento económico con desarrollo social.

- b. **Específico:** “ *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES textiles en Lima Metropolitana durante 1990 al 2000*”

Como es importante los intermediarios financieros, por los créditos que canalizan para el desarrollo de empresarial, específicamente, en este caso, de las PYMES textiles, se hace necesario realizar un estudio de investigación que conlleve a determinar el grado de participación que han tenido, en estos últimos años, los bancos, COFIDE, ONGS, EDPYMES, CAJAS RURALES y otros intermediarios en el desarrollo de éste segmento empresarial.

Como se sabe, los mercados globalizados, exigen empresas competitivas, por ello, es necesario que las PYMES sean asistidas, técnica y financieramente por los **intermediarios financieros bancarios y no bancarios**, preocupación que motiva la presente investigación que, como es obvio conllevará a recomendar políticas para revertir los problemas que han impedido un desarrollo real sostenido de este sector empresarial.

2. Definición del problema

La globalización de los mercados exige que las *empresas sean competitivas* para asegurar su permanencia en éste nuevo escenario económico, en este sentido, las empresas nacionales tienen que reacomodar sus operaciones o procesos en la dirección que exige esta nueva corriente económica, que muy bien se ve plasmada en la apertura de los mercados.

Como bien se conoce, atrás quedo aquellas políticas que apuntaban a la protección de la industria, por ello, bajo actuales escenarios económicos, donde prima la ley del mercado, a las empresas, cualesquiera sea su dimensión, sólo le queda el camino de la competencia, lo cual implica que éstas desarrollen ventajas competitivas en el más corto plazo.

No sólo las grandes empresas tienen que ajustar sus procesos a la nueva corriente económica, sino también las **MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (PYMES)**, organizaciones que en estos últimos años se han constituido en el brazo productivo del país, y además en el soporte de importante sector del mercado laboral.



Si bien es cierto que las PYMES, es parte de la fortaleza productiva del país, pero a pesar de ello no cuenta con el apoyo necesario para que puedan optimizar sus operaciones dentro de las nuevas condiciones que exigen los mercados globalizados. Esto es notorio en el sector textil, y otras actividades, que a pesar de presentar debilidades estructurales, las PYMES tienen que competir con productos de origen asiático que, inclusive entran a nuestro mercado apoyados con precios DUMPING.

En un principio, la tecnología que usan las **PYMES**, en muchos casos, llega hasta lo artesanal; la insuficiencia de activos líquidos(dinero) no le permiten hacer innovaciones tecnológicas, que le conlleven a mejorar su proceso de producción y optimizar la utilización de sus recursos; es por ello que su capacidad de competitividad se ve recortada ante la competencia, ya que sus costos operativos sobrepasan el límite de soporte del mercado, escenario que ha tratado de revertir las **PYMES textiles**, ya que en estos últimos años han llegado a configurar una red industrial que, inclusive le ha permitido penetrar en determinados mercados externos.

Específicamente las **PYMES textiles localizadas en Lima Metropolitana** , como en la mayoría de las empresas de esta naturaleza, no sólo hay problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos (tecnología); si no también, esta vulnerabilidad va acompañada con la falta de recursos financieros para solventar el *capital de trabajo*, por ello , muchas veces por la lentitud de los intermediarios financieros formales tienen que acudir a la **Banca Paralela**, donde, el costo de financiamiento casi embarga sus utilidades del ejercicio. Para cubrir el desfase de capital, estas organizaciones utilizan, además, créditos de la Banca de Consumo que, tan igual como la Banca Paralela terminan por descapitalizarlos, restándoles así, competitividad.

El problema de financiamiento de las PYMES textiles podría decir que se ha convertido hasta estructural; los bancos no lo aprecian como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, lo ven como un segmento empresarial de riesgo, ya que no poseen capital patrimonial suficiente para avalar los créditos

solicitados; pero a pesar de esta sería limitante, como ya se dijo, estas organizaciones han podido desarrollar fortalezas que le permitieron convertirse en pequeños exportadores bajo determinadas Alianzas Estratégicas.

En cuanto a COFIDE que se supone, tiene que ser una entidad de soporte financiero a las PYMES, no cumple eficazmente sus funciones, el canal de financiamiento que utiliza no le permite llegar a su mercado objetivo a un costo aceptable ni en el tiempo oportuno, agravándose aun más la necesidad de financiamiento de estas organizaciones.

El financiamiento de las PYMES textiles, es un problema que se tiene que resolver en el corto plazo, a fin de que puedan competir en los mercados globalizados; caso contrario, por la obsolescencia de sus activos y la falta de capital de trabajo, no quedaría más remedio que asistir a su debilitamiento total, y con ello a la pérdidas de un importante sector que absorbe importante cantidad de mano de obra calificada como no calificada.

3. *Justificación del estudio*

- a. Existen pocos trabajos que abordan en forma integral el financiamiento bancario y no bancario de las PYMES textiles
- b. La falta de financiamiento a las PYMES del sector textil, es un problema estructural que viene afectando su competitividad en el mercado interno como externo, lo cual amerita un trabajo de investigación concienzudo para determinar los factores que vienen originando este escenario económico financiero.
- c. Al determinar las causas por la que, los intermediarios financieros se muestran reacios de colocar sus capitales a las PYMES textiles, éstas instituciones reorientarán su política de financiamiento hacia éste sector empresarial.
- d. La falta de una cultura financiera hace que los representantes de las PYMES textiles no conviertan a su institución en sujetos bancables; problema que será resuelto con la presente investigación.

- e. El estudio de investigación servirá como punto de partida para que, tanto las instituciones de crédito como las empresas trabajen bajo estrategias conjuntas a fin de optimizar sus operaciones.
- f. El conocimiento de la obsolescencia tecnológica que vienen atravesando las PYMES textiles, como producto de la descapitalización y falta de financiamiento, servirá para que las autoridades competentes del Gobierno Central orienten políticas dirigidas a corregir estas deficiencias estructurales.
- g. Al conocer los resultados de la investigación, en especial COFIDE y MIBANCO, tomarán acciones con carácter de urgencia para cumplir su verdadero rol promotor de las inversiones en éste segmento empresarial.
- h. Es necesario contribuir con la ciencia financiera y administrativa y económica, a fin de que con las conclusiones y apreciaciones obtenidas del presente trabajo de investigación, vaya fortaleciendo éstas disciplinas y que se conviertan así en herramientas potentes para tomar decisiones en el ámbito empresarial.

4. planteamiento del problema

a. Implicaciones sociales

Al determinar las causas por la que los intermediarios financieros, especialmente los bancos, aún no optimizan sus operaciones de intermediación a favor de las PYMES para que se desarrollen sostenidamente; éstas instituciones crediticias reorientaran sus políticas de colocaciones lo cual impactará favorablemente en su desempeño, generando así un elevado efecto multiplicador en el sector real de la economía.

b. Limitantes

- **Teórica**

Durante el proceso de investigación, se utilizarán teorías financieras, administrativas y económicas, que expliquen el comportamiento de los intermediarios financieros; como entes prestamistas; y las **PYMES** como entes prestatarios. Para tal efecto se revisarán revistas especializadas trabajadas por el BCR, textos sobre teoría financiera y bancaria, como el de **MARIO BAUCHE GARCADIIEGO** (Operaciones Bancarias) en su **capítulo cuarto**, donde desarrolla con toda precisión la operaciones activas de los bancos, asimismo la **publicación del BCR** titulado "**Manejo Monetario y Cambiario**" donde explica detalladamente las operaciones que realiza para influir en la liquidez del sistema y por ende en la tasa de interés, variable que como se sabe influye en el crédito dirigido a este segmento empresarial

También se utilizará la investigación "**Pequeña Industria Reactivación y Desarrollo Industrial**" realizada por Jorge Pierano Morán, Jorge Manrique Cienfuegos bajo el auspicio de la **Fundación Friedrich Ebert**, donde llega a destacar la importancia que tienen este tipo de empresa en el desarrollo industrial y económico de un país.

También serán utilizadas las estadísticas publicadas por el BCR y el INEI y artículos especializados que aparecen en los medios de comunicación como **Gestión y Síntesis, en varios números.**

- **Temporal**

*El estudio es de **tipo longitudinal**.* La investigación empezará en abril del 2001 y posiblemente termine en abril del 2002.

- **Espacial**

Las unidades de análisis e investigación corresponden a **PYMES** del sector textil, para lo cual se tomará como sujetos de investigación empresas localizadas en Lima Metropolitana, específicamente en el distrito de San Juan de Lurigancho, La

Victoria, el Agustino, lugares donde se concentran la mayor cantidad de empresas de esta naturaleza.

c. Interrogantes

El problema de la intermediación financiera a favor de las Micro y Pequeñas Empresas textiles en Lima Metropolitana se plantea a través de las siguientes interrogantes:

- **General**

¿Cómo han participado los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES del sector textil en Lima Metropolitana durante de 1990 al 2000?

- **Específicas**

¿Cuál es la relación entre las inversiones y el financiamiento de los intermediarios financieros con las Micro y Pequeñas Empresas textiles?

¿Los intermediarios financieros tienen inclinación favorable para financiar el capital de trabajo de las PYMES del sector textil?

¿Cuáles son los factores que motivan que las PYMES textiles tengan dificultades para trabajar con los intermediarios financieros?

¿Cómo solventan su capital de inversión las PYMES del sector textil?

¿Cuál es la situación de los estados financieros y cuentas patrimoniales de las PYMES del sector textil?

¿Cuál es el volumen de ventas que manejan anualmente las PYMES textiles?

¿Cuál es la cultura financiera de las PYMES del sector textil?

¿Las PYMES del sector textil han desarrollado ventajas competitivas con el apoyo de los intermediarios financieros?

¿Cómo las PYMES textiles podrían lograr un óptimo posicionamiento en el mercado con el apoyo financiero y tecnológico de los bancos y otras organizaciones financieras?



5. Objetivos

5.1. General

Determinar el grado de participación de los intermediarios financieros, tanto bancarios y no bancarios en el desarrollo de las **PYMES** del sector textil en Lima Metropolitana de 1990 al 2000.

5.2. Específicos

- a. Determinar la correlación existente entre el apoyo de los intermediarios financieros y el desarrollo empresarial de las PYMES textiles.
- b. Precisar la relación existente entre los proyectos estratégicos de las PYMES textiles con el financiamiento bancario y no bancario.
- c. Conocer los motivos por la que los intermediarios financieros presentan cierta aversión para financiar los proyectos de las PYMES .
- d. Conocer los factores por la cual los créditos dirigido a las PYMES textiles, por parte de los intermediarios financieros, especialmente los bancos, no son nada onerosos en cuanto a tiempo y tasa de interés.
- e. Determinar las políticas de crédito que han estado llevando a cabo las entidades financieras con las Micro y Pequeñas Empresas textiles
- f. Precisar las políticas del gobierno local y Gubernamental para crear una cultura financiera dentro de las PYMES.

6. Marco teórico y conceptual de referencia

Históricamente, el sector de la pequeña empresa, en su proceso de desarrollo, ha tenido poco apoyo en la mayoría de los países de América Latina, mas concretamente, en el aspecto del **financiamiento**. Si bien es cierto que existen algunos países, cuyos gobiernos, han brindado ha este sector oportunidades para su desarrollo, pero estos esfuerzos han quedado cortos con relación a las verdaderas necesidades del mismo.

La presencia de las **Micro y Pequeñas Empresas** como unidad básica en el proceso de desarrollo económico de los pueblos, es indiscutible. No obstante, el estudio de su problemática y participación en el desarrollo productivo ha sido postergado en innumerables oportunidades por la falta de una política integral que asocie a las empresas, gobierno y trabajadores; por ello es esencial para la estabilidad y crecimiento de este sector empresarial, la existencia de políticas económicas, claras y coherentes pero en un ambiente de respeto al *libre mercado*.

Las PYMES en el Perú, como en gran parte de Latinoamérica, constituyen la forma empresarial más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo, pues el 48% de la población económicamente de la PEA es absorbida por la micro empresa. Por otro lado, sólo el 6% de los conductores de las PYMES acceden al sistema bancario privado formal; mientras la oferta de crédito en 1995 era de US\$ 82.2 millones , la demanda por prestamos comerciales alcanzaba US\$ 1000 millones. En suma, existe un **exceso de demanda de crédito**, que tiene que ser cubierta por las instituciones del sistema.

¿Como se conceptualiza a las PYMEs en el Perú? Se entiende por PYME a la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización y gestión, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y prestación de servicios dentro de los parámetros que establezca la ley 27268.

El único requisito que la ley establece para clasificar a **las micro y pequeñas empresas** es el numero de trabajadores, para el primer caso, éste no excede a 10 y para el segundo caso a 40. Se supone que el Estado tiene por responsabilidad incentivar la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y



externos y otras políticas que permitan su consolidación empresarial y su crecimiento sostenido, funciones que en estos últimos años lo han implementado, pero muy marginalmente para la realidad económica del país.

Las Micro y Pequeñas Empresas se han constituido en una de los brazos productivos más importantes del país. Su importancia no sólo se puede medir por su grado de participación en la formación del *Producto Bruto Interno*, sino que, además, se ha constituido en un sector que ha abierto espacios para la captación de mano de obra, contribuyendo por ello a la generación de empleo coyuntural y sostenido.

El hecho que hayan cubiertos espacios productivos no significa que han crecido en forma sana y con fortalezas estructurales, si observamos su comportamiento a través del tiempo nos podemos dar cuenta que estas unidades productivas adolecen de deficiencias en sus economías internas que le impide alcanzar niveles óptimos de competitividad. Si revisamos la **Cadena de Valor**¹ de una empresa típica nos vamos a dar cuenta de las debilidades que presenta en cada una de sus **actividades primarias y de apoyo**, lo cual constituyen en factores retardantes en su proceso de desarrollo.

La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a la empresa como un todo, en éstas organizaciones radican muchas actividades discretas en sus diferentes áreas operativas. Por ello la Cadena de Valor descompone a la empresa ya sea PYMES o grandes organizaciones en sus actividades estratégicas relevantes, para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. La cadena de valor esta inserta en un sistema de valor.

Por otro lado, otro concepto que tienen que entender las Micro y pequeñas Empresas para optimizar sus gestión y así puedan superar sus deficiencias estructurales es la matriz **FODA(Fortalezas, Oportunidades , Debilidades y Amenazas)**. Esta matriz es una manera de concatenar el análisis del entorno, y determinar un diagnostico sobre los escenarios futuros del sector al que pertenece

¹ Administración Estratégica , Chales W. Hill, McGraw Hill Bogotá - Colombia 1996. PP. 133-134

la empresa. A partir de dicho diagnóstico se deberán identificar las oportunidades y amenazas presentes y futuras que plantean las diversas variables analizadas.

Antes de elaborar una acción empresarial conviene conocer el medio ambiente dentro del cual operan las empresas. ¿ Cuáles son sus oportunidades?, ¿ A Qué amenazas y restricciones se enfrentan? . Lo que llamamos comúnmente investigación de mercadeo, pero que en realidad corresponde, en un sentido más amplio, a un estudio del medio ambiente actual y futuro, es la base de todo esfuerzo de la Planeación Estratégica.

Si hablamos de las Micro y pequeñas Empresas , las operaciones, la logística interna, mercadotecnia y ventas como el servicio post venta, presentan problemas que urgen corregir a fin de que hagan más consistente su participación en el mercado. Como bien sabemos, el actual escenario económico exige **empresas competitivas** y eficientes, con estrategias que apunten a cubrir mercados y posicionarse de ellos a base de sus propias fortalezas. Como se sabe **ventaja competitiva** es cualquier característica de la empresa que la diferencia de la competencia dentro de un sector. Como afirma Michael Porter, " toda empresa que obtiene beneficios de un modo sostenido tiene algo que sus competidores no pueden igualar; aunque en muchos casos lo imiten, no solo tiene una ventaja competitiva sino que ésta es sostenible a mediano y largo plazo.

Porter, afirma, además, que, sólo existen dos tipos básicos de ventajas competitivas que las empresas pueden poseer: Las de bajo costo y las de diferenciación, las cuales se combinan en el alcance de las operaciones de la empresa, para producir estrategias genéricas y alcanzar un desempeño superior a la media de la industria.

Toda empresa, así también las Micro y Pequeñas empresas buscan la diferenciación como forma de lograr rentabilidades importantes en el mercado, ¿ *Cuándo un mercado es susceptible de diferenciación?* , Aquel donde los clientes están dispuestos a pagar más para obtener un producto o servicio de una empresa que de otra. Cabe señalar que la diferenciación no solo es posible en sectores

industriales, sino también en el sector servicio, en estos casos el producto único esta incluido en el personal de la empresa, en los sistemas de funcionamiento y en su estilo de dirección.

Pero a pesar de las limitaciones presentadas en las PYMES, donde todavía no se manejan óptimamente los conceptos sobre planeación estratégica, o ventaja competitiva, han sabido abrirse espacios en los mercados, un claro ejemplo es el **emporio comercial de Gamarra**, que inclusive vienen llegando con sus productos a mercados externos, pero esto no quita la conveniencia de replantear estrategias, para **maximizar su valor como organización**.

El capital de trabajo y de inversión que manejan las Pequeñas y Microempresas, son insuficientes para reconvertirse tecnológicamente, que bien se podría decir que es una debilidad estructural, esto aunado a la falta de liquidez para negociar con sus proveedores, se constituyen en un serio problema financiero que les limita las posibilidad de crecer sanamente y coberturar nuevos mercados.

Los factores que condicionan el desenvolvimiento de la pequeña industria se derivan en parte, de los que denomina comúnmente la coyuntura económica, es decir, del comportamiento en el corto plazo de determinadas variables vinculadas con el desarrollo.² Esto es lo que viene pasando con las **PYMES del país** ; como la recesión se ha profundizado en estos últimos años, existen muchas empresas que han cerrado sus operaciones y otras que merecen una labor profunda de **reingeniería empresarial**.

Como sabemos el **Sistema Financiero**, se divide en dos grandes campos, los intermediarios financieros bancarios y los intermediarios financieros no bancarios ³, con sus respectivos órganos de control y supervisión, como lo son la **Superintendencia de Banca y Seguros y la CONASEV**. En esta macro estructura ubicamos a **COFIDE a las EDPYMES, Cajas Rurales, Municipales, financieras y**

² Pequeña industria reactivación y desarrollo industrial. José Lanz Romero - Universidad del Pacifico Fundación Friedrich Ebert

³ BCR. Dirección de Estudios Económicos

los bancos que canalizan recursos a los agentes económicos deficitarios, entre ellos, las Micro y pequeñas empresas.

Los Bancos, son intermediarios financieros, que tienen por función asistir financieramente a las empresas deficitarias de capital. Como bien se conoce los entes prestamistas pueden conceder préstamos pero debidamente cobaturados con respaldo patrimonial de los entes solicitantes de crédito. Para que las empresas, como las Micro y pequeñas Empresas, accedan a un crédito es necesario la presentación de un proyecto de inversión, el cual pasará a un comité calificador para su evaluación. Este mecanismo, por ejemplo, lo emplea COFIDE para sus diferentes líneas de crédito.

Los intermediarios financieros bancarios también han estado inmerso en la crisis local como internacional; muestra de ello es el crecimiento de **su cartera pesada**, la quiebra de algunos y el salvamento de algunos de ellos, como fue el **Banco Latino**, situación que los ha llevado a ser mesurados y cuidadosos con sus operaciones activas. Para ser **sujetos bancables**, actualmente se necesita ser una empresa sólida, con buenos ratios financieros, con un buen respaldo patrimonial, con ingresos que asegure el retorno de los créditos, es decir, que sean catalogados como clientes exclusivos de los bancos.

La no exclusividad o clientes dudosos implica limitación en los créditos para solventar el capital de trabajo y de inversión en las PYMES, lo cual le imposibilita acumular valores de competitividad. Esto es lo que sucede en las **PYMES** textiles que, por las limitaciones que tienen para el acceso del crédito, tiene serios problemas, por ejemplo, para cumplir con sus metas de producción. Esto se ha convertido en una cadena pernicioso, que no permite acumular fortalezas para repotenciar el principal brazo productivo del país. .

Una verdadera **cultura de competitividad**, la falta de creación de valor, el desconocimiento para abrir nuevos espacios de mercado, la falta de una gerencia estratégica han originado que las PYMES proyecten una imagen de serias debilidades **al Sistema Bancario y no Bancario**; organismos que han respondido

con la limitación de sus créditos; hecho que por cierto ha impedido formar una franja microempresarial con óptimas potencialidades en el distrito.

Sin duda, los bancos juegan un papel de primer orden en el desarrollo productivo, la actual coyuntura económica aunada a la globalización exige, Alianzas Estratégicas entre ambos sectores, como forma de afrontar la elevada competencia que se viene dando en el mercado.

Como las PYMES, observaron serias restricciones en la banca tradicional o comercial, orientaron sus necesidades de crédito a la **Banca de Consumo, incluido MIBANCO**, cuyos costos financieros, en vez de dar solución a sus problemas de liquidez agravaron su situación financiera, llegando al extremo de perder sus activos por los elevados costos crediticios que imponían estos intermediarios financieros. Con mercados con elevada competencia, es difícil soportar un costo financiero por más del 100%, tal como cobra la Banca de Consumo, pero fue así como operaban y siguen operando en el actual escenario financiero.

Es de esperar que los Intermediarios Financieros reordenen su política y perciban a las PYMES como un mercado objetivo seguro y rentable, que bien podrían convertirse en sus principales aliados estratégicos.

6.1. Hipótesis

Si los intermediarios financieros bancarios y no bancarios hubieran desarrollado políticas crediticias estratégicas orientadas a fortalecer el sector de las **PYMES**, las empresas del sector textil incluido el de confecciones hubieran logrado mejores niveles de competitividad en los mercados globalizados en la década de los noventa.

6.2 Operacionalización

Determinación de variables e indicadores

- a. **Variable (X):** *Intermediarios financieros bancarios y no bancarios*

Indicadores

Estructura del Sistema Financiero

- *Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) x_1*
- *Banca Corporativa x_2*
- *Banca de Consumo x_3*
- *Financieras x_4*
- *EDPYMES X_5*
- *Cajas Rurales X_6*
- *Org. No Gubernamentales X_7*
- *Banco Central x_8*
- *Superintendencia de Banca y Seguro x_9*

- b. **Variable (Y) :** *Políticas Estratégicas Crediticias*

Indicadores

- *Productos financieros y_1*
- *Líneas de crédito y_2*
- *Costo del crédito y_3*
- *Colocaciones y_4*
- *Riesgo por colocaciones y_5*
- *Morosidad financiera y_6*
- *Spread financiero y_7*

- *Garantías hipotecarias y_8*
- *Proyectos estratégicos y_9*

c. Variable (Z) : Nivel de competitividad de las PYMES textiles en los mercados

- *Costos z_1*
- *Producción z_2*
- *Productividad z_3*
- *Productos z_4*
- *Mercados z_5*
- *Inversiones z_6*
- *Tecnología z_7*
- *Recursos humanos z_8*

7. Diseño muestral

7.1. Población: la población estratificada para los fines de la presente investigación serán " Las PYMES del sector textil en Lima Metropolitana".

7.2. Muestra Será tomada utilizando procedimientos aleatorios y técnicas estadísticas. De lo indicado se desprende que sólo se investigará las empresas elegibles en la muestra, siendo los resultados obtenidos generalizados al número total de ellos.

$$N = \frac{(p)(q)Z^2}{E^2}$$

Donde

N : Muestra

Z : Límite de confianza para generalizar resultados: 95%

p q : Campo de variabilidad del fenómeno a investigarse. **p** representa a los aciertos y **q** a los errores

E: Nivel de precisión Z: 1,96

$$P : 0.956 = 0.96$$

$$Q : 0.044 = 0.04$$

$$Z : 5\%$$

$$N = \frac{(0.956)(0.044)(1.96)^2}{(0.05)^2}$$

N: 58 empresas

La muestra inicial se ajusta a través de la fórmula

$$N = n \frac{N}{1 + n - 1}$$

N

58

$$N = \frac{58}{1 + 58 - 1}$$

550

n = 52

La muestra elegida para el trabajo de investigación será de **52 empresas**

8. Materiales y métodos

8.1. De los materiales: de ejecución

Para la realización de la presente investigación, se necesitará el siguiente material.

- Disketes
- Cuestionarios pre - codificados
- Cámara y rollo fotográfica
- Copias fotostáticas



- Revistas periódicas
 - Minigrabadora para entrevista estructurada
 - Movilidad
 - Revistas especializadas
 - Libros especializados

8.2. De impresión

Para la realización de la presente investigación

- Papel bond de 80 gramos
- Tinta para impresora de inyección
- Cuadernos
- Lapiceros

8.3. De los Métodos

Durante el proceso de investigación, se aplicará los métodos que ha continuación se indican.

a . Generales.

Dentro de estos métodos aplicaremos el comparativo histórico. El primero para correlacionar el grado de participación de los diversos intermediarios financieros en el proceso de desarrollo de las PYMES textiles y el segundo para descubrir y fundamentar las causas y consecuencias que han motivado el grado de desarrollo de las PYMES con la participación de los intermediarios financieros en Lima Metropolitana.

b. Específicos

Aplicaremos el **método de matematización** para determinar el grado de correlación entre la política de crédito de los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios y el grado de desarrollo de las PYMES textiles, asimismo, la deducción -



Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000. Gomeró Gonzales, Nicko Alberto.

Derechos reservados conforme a Ley

inducción para generalizar los resultados a partir de hechos generales y particulares particularmente.

8.4 . De las informaciones

Se levantaran información de la muestra elegida, insumos que servirá para demostrar la hipótesis formulada.