

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**Facultad de Ciencias Económicas Administrativas**  
**Escuela Profesional de Administración**



**ELECCIÓN DEL TIPO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE  
MYPES DEL DISTRITO DE CASTILLA- PIURA, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORES:**

Luz Guadalupe Zapata Silva  
Diana Cynthia Milagros Amaya Carlín

**Asesor** Código ORCID 0000-0001-9282-1508

Eberth Pereda Chavez

PIURA, 2020

# INDICE

<b>I.</b>	<b>TITULO</b> .....	4
<b>II.</b>	<b>PALABRAS CLAVE</b> .....	5
<b>III.</b>	<b>LINEA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	5
<b>IV.</b>	<b>RESUMEN DEL PROYECTO</b> .....	6
<b>V.</b>	<b>ABSTRACT</b> .....	7
<b>VI.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	8
	<b>6.1. Antecedentes del Problema</b> .....	8
	<b>i. Antecedentes Internacionales</b> .....	8
	<b>ii. Antecedentes Nacionales</b> .....	11
	<b>iii. Antecedentes Regionales</b> .....	15
	<b>6.2. Justificación de la investigación</b> .....	18
	<b>6.3. La problemática del tema</b> .....	19
	<b>6.4. Marco Referencial</b> .....	19
	<b>6.4.1. Marco Conceptual</b> .....	19
	<b>6.4.2 Marco Teórico</b> .....	26
	<b>6.6. Objetivos</b> .....	47
<b>VII.</b>	<b>METODOLOGÍA DEL TRABAJO</b> .....	48
	<b>7.1. Tipo de estudio</b> .....	48
	<b>7.2. Diseño de investigación</b> .....	48
	<b>7.3. Unidad de análisis</b> .....	48

<b>7.4. Ámbito de estudio .....</b>	<b>49</b>
<b>7.5. Población, Muestra y Muestreo .....</b>	<b>49</b>
<b>7.6 Procesamiento y análisis de la información.....</b>	<b>50</b>
<b>VIII. RESULTADOS .....</b>	<b>51</b>
<b>I. Factores Sociales .....</b>	<b>51</b>
<b>II. Factores Económicos .....</b>	<b>60</b>
<b>III. Factores Legales.....</b>	<b>65</b>
<b>IV. Variable Dependiente .....</b>	<b>68</b>
<b>V. Modelo Conjunto .....</b>	<b>69</b>
<b>IX. ANALISIS Y DISCUSION .....</b>	<b>70</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>73</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>75</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>76</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>77</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>81</b>

## **I. TITULO**

**“ELECCIÓN DEL TIPO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE  
MYPESDEL DISTRITO DE CASTILLA – PIURA, 2016”**

## **II. PALABRAS CLAVE**

Financiamiento, Desarrollo, MYPES.

Financing, Development, MSEs.

## **III. LINEA DE INVESTIGACIÓN**

<b>TEMA</b>	Gestión Financiera	Financial Management
<b>ESPECIALIDAD</b>	Administración/	Administration

#### **IV. RESUMEN DEL PROYECTO**

El presente trabajo de investigación permitirá que las MYPES logren una mejor elección de las fuentes de financiamiento para desarrollo y funcionamiento de sus actividades, las cuales en nuestro país, toman criterios basados de manera formal como informal, alguna de estas se forman con ahorros propios, con juntas, por préstamos familiares o por créditos financiados por las CMAC's, EDYPYME's O BANCOS, a su vez podemos identificar de qué manera contribuyen para el éxito o fracaso de su funcionamiento .

Los micro y pequeños empresarios para desarrollar su idea de negocios y ponerla en marcha, no solo tienen que tener capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura e innovación constante, también tienen que tener una fuente de financiamiento, todo ello con el fin de lograr su desarrollo y posibilitar su expansión, por ello citamos algunos de los casos que nos dan a conocer con su estudio, para ello hemos realizado un estudio no experimental, es de índole descriptivo correlacional. Su investigación es de tipo descriptivo, se utilizará la técnica de la encuesta y el instrumento será el cuestionario, el mismo que se aplicará a la muestra de 201 MYPEs, cuya tabulación se realizará en versión Excel 2010.

Buscando así la mejor alternativa financiera, que permita maximizar la rentabilidad, logrando mejores resultados y probabilidades de vida económica, financiera, laboral de sus negocios, hecho que redundara en la activación de la economía de nuestra sociedad.

## V. ABSTRACT

This research will allow MSEs achieve a better choice of sources of financing for development and operation of its activities, which in our country, take based criteria formally and informally, some of these are formed with their own savings, gasketed, family or credits funded CMAC's, EDYPYME's O banks, in turn we can identify how they contribute to the success or failure of its operation loans.

The micro and small entrepreneurs to develop their business idea and implement it, not only have to be trained manpower, improve their infrastructure and constant innovation, must also have a source of funding, all in order to achieve its development and enable its expansion, so we quote some of the cases known to us with their study, for it have made a non-experimental study is descriptive correlational nature. His research is descriptive, the survey technique was used and the instrument will be the questionnaire, the same that applied to the sample of 157 MSEs, the tab will be held in Excel version 2010.

Thus seeking the best financial alternative to maximizing profitability, achieving better results and likely economic, financial, labor of their business, a fact that would result in the activation of the economy of our society.

## VI. INTRODUCCIÓN

### 6.1. Antecedentes del Problema i. Antecedentes Internacionales

**Galindo, J y Franco, J (2009)**, Colombia, en su informe cuyo Título es “Financiamiento para la MIPYMES” del SENA(Servicio Nacional de Aprendizaje), Dirección de Formación Profesional Grupo de Iniciativa Empresarial Centro de Servicios Financieros, mediante su trabajo pretendió adelantar una amplia recopilación de las fuentes de financiamiento, cofinanciamiento, y de otros servicios propios del sector financiero, que puedan llegar a ser de mucha utilidad para el fortalecimiento empresarial y el apoyo a los emprendedores, que a su vez sirva de orientación en el momento que los empresarios e interesados en el tema necesiten recurrir a los productos financieros para el desarrollo de sus iniciativas y proyectos productivos, y para otros un material de consulta y aprendizaje.

**Ramírez, M (2011)**, La Plata - Argentina, en su tesis para obtener el grado de Magister titulada “Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs” dice: “Del análisis realizado surge que la mayoría de la empresa que contestaron la encuesta, son PYMEs medianas (30 empleados en promedio), con varios años de antigüedad en el mercado (30 años) y con un fuerte sesgo a exportar sus productos. Por otro lado, se observa que las empresas que mantienen vínculo con un banco, o con muy pocos, son las que parecen mostrar un mayor grado de racionamiento financiero, siendo precisamente las de menor dimensión, más jóvenes y menos endeudadas. En otras palabras, se trata de las que se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida financiero, y, por lo tanto, afrontan mayor problema de selección adversa”.



“No obstante, otros factores como las características de los bancos o del sistema financiero del país donde se encuadra la PyME también pueden afectar el número de relaciones bancarias. Su análisis será objetivo de posteriores investigaciones en esta línea. En cuanto a las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas se observa un claro sesgo al autofinanciamiento, en segundo lugar, se ubica el financiamiento por proveedores, seguido por el financiamiento mediante las entidades bancarias y por último la utilización de sistemas no formales. Se puede observar que, la baja utilización del sistema financiero como medio de financiación de las empresas (en comparación con la autofinanciación y financiamiento por proveedores) se debe principalmente a los excesivos requisitos, a las altas tasas y a la burocracia que presentan la mayoría de los bancos a la hora del otorgamiento de créditos”.

**Vásquez, J (2013)**, México, en su tesis “Instrumentación de créditos para mipymes a través de un portafolio de credit default swaps en México.” Este trabajo presenta una propuesta de valuación de Credit Default Swaps (CDS) mediante el modelo de Hull-White aplicado en una cartera de créditos de mipymes mexicanas. El modelo nos brinda una expresión cerrada para hacer el cálculo de la sobretasa que debemos cobrar sobre el CDS cuando no hay riesgo de incumplimiento de la contraparte. El trabajo es importante porque hasta donde tenemos conocimiento, construimos el primer instrumento derivado financiero en México que podría servir para hacer llegar recursos a las mipymes con un riesgo crediticio acotado. Recordemos que las mipymes dan empleo al 81% de la población económicamente activa, PEA. Palabras clave: riesgo crédito; micro, pequeñas y medianas empresas, mipymes; incumplimientos; credit default swaps; probabilidad de incumplimiento”.

**Lewis, J (2004)**, Costa Rica, En su Tesis: “Determinación de las causas de Morosidad, en la cartera de créditos del Banco Nacional de Costa Rica, Sucursal Paraíso de Cartago. Concluye y nos menciona que el crédito se basa en la rentabilidad de las instituciones de intermediación financiera, oír lo que una sana cartera de crédito es beneficioso para toda organización de esta índole; teniendo en cuenta al sujeto del crédito o solicitante”.

**Restrepo, D (2000)**, Colombia, “Las pymes y el crecimiento económico en Colombia (años 1990-2000). Existen grandes limitaciones de información en este campo, se estima que las empresas de menor tamaño, agrupan un 91,3% sólo en el sector manufacturero; las cuales generan cerca del 42% del empleo industrial y realizan un poco más del 20% de las exportaciones industriales. En los últimos años se han hecho esfuerzos para obtener información sobre las PYMES, que permita determinar el impacto socioeconómico de las mismas. Instituciones como Fedesarrollo, Acopi, Supersociedades han venido manejando encuestas dirigidas al sector empresarial, considerando muestras y alcances muy variados, algunas con fuertes sesgos por tamaños de empresas, considerando por ejemplo la obligatoriedad que tienen o no de reportar información para seguimiento y control. El presente trabajo genera un conjunto e indicadores que ilustren sobre impactos derivados de la actividad de esta clase de empresas sobre la economía colombiana entre las dos últimas décadas (lo que sucedía en los años 90, frente a lo que se puede percibir en años de la década de los 2000, de acuerdo a la información disponible)”.

## ii. Antecedentes Nacionales

Ávila, A (2011), Trujillo, Su tesis de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo, Intitulada “Alternativas de Financiamiento para modernizar Activos Fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir” “enfoca el proceso en el financiamiento de las MYPES del sector calzado de El Porvenir ante las instituciones bancarias y no bancarias. La mejora continua de las MYPES, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante la aplicación de un modelo de gestión empresarial que dispone de documentos normativos, políticas, estrategias, acciones, metas, objetivos, evaluaciones, y todo lo necesario que incida en la mejora que requieren ese tipo de empresas.

Las empresas que disponen de un adecuado modelo de gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de los recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial. La gestión empresarial efectiva toma decisiones bien informadas, sobre los beneficios de la empresa, resultados y costos incurridos, metas y objetivos, cambios en procesos y procedimientos, cuotas de mercado, cambio de giro y otras actividades relacionadas.

Se estará frente a la mejora de las MYPES, cuando el estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. Cuando se promueva el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez, y descentralización de dichos mercados”.

**Montoya, M (2013)** Trujillo, En su tesis de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Ciudad de Trujillo, intitulado, “Propuesta de un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica financiera de las MYPES de comerciantes del Mercado la Hermelinda. Donde enfoca la problemática que en ocasiones las micro y pequeñas empresas tienen deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente ya sea por falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalente de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes. Igual situación pasa con el capital de trabajo, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones para atender la MYPES no formulan presupuesto financiero (Flujos de Caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que necesitan para entregar a los propietarios o socios como reparto de utilidades o dividendos, o poder reinvertirlos en las actividades de la empresa. Existen otros trabajos científicos sobre MYPES, en el sector de zapatos, y otros en los Distritos El Porvenir, La Esperanza y Trujillo; sin embargo, sobre la presente investigación dirigido a la forma y modo de obtener recursos financieros y operar sus negocios. Los microempresarios del Mercado la Hermelinda para determinar la obtención de líneas de financiamiento que les permita crecer y mejorar su negocio y su rentabilidad a nivel de pre grado no existe información científica al respecto”.

**Cholan, J (2009)** La Libertad, En su tesis “el Financiamiento de la Caja Trujillo a la Micro y Pequeña Empresa de la Libertad. Sostiene que la incidencia de los créditos de Caja Trujillo, en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de la Región La libertad durante los últimos periodos han incrementado significativamente, teniendo la mayor participación del sistema no bancario lo cual destaca la Caja Trujillo, Caja Nuestra Genta, Caja Sullana, Mi Banco, Crear Trujillo, EDYFICAR Y PRO NEGOCIOS, a través de las principales ciudades de la región, como es Trujillo, Huamachuco, Otuzco, Chepen, Viru, etc. A lo que también nos señala es que se incorpore en este tipo de créditos los dos bancos

más importantes de la Región y el País, es decir el Banco Continental y el Banco de Crédito del Perú, lo que hace que algunos clientes tengan deudas hasta con cinco o más entidades en forma simultánea”.

**Prado, A. (2010)** Lima, en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable. Y es que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad (Aching, C.,

2006), consiguiendo que las mismas logren generar un impacto en las micro y pequeñas empresas, que deciden financiarse para seguir creciendo. En base a este análisis”.

**Valdiviezo, V (2012)**, Chiclayo, en su tesis para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas, cuyo título es “Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – diciembre 2011 la que muestra que su investigación tiene como finalidad analizar el impacto de los microcréditos de las MYPES en la Ciudad de Chiclayo, en el año 2011. Dicha investigación se basa en un estudio de campo exploratorio, la que tuvo como sujetos de estudio a 118 gestores que dirigen tales empresas en los distritos de Chiclayo, La victoria y José Leonardo Ortiz, durante el período Enero – Diciembre. Se utilizó la técnica de la encuesta para recabar la información. A los resultados, el autor los tomó para obtener una referencia de como las micro y pequeñas empresas gracias a la obtención de créditos otorgados por IMF’S se han desarrollado, ya que últimamente con el aumento de la demanda han disminuido las barreras para obtener un crédito, generando un interés por los pequeños empresarios quienes tienen el afán de mejorar su producción, aumentar ingresos y expandir su mercado. El autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente, el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las MYPES”.

### iii. Antecedentes Regionales:

**Vega, C (2011)** Piura, en su tesis para obtener el Grado Académico de Master Propio Universitario, cuyo Título es “Análisis del Financiamiento para las PYMES en la Región Piura, tiene por objetivo principal dar a conocer a los empresarios de las pequeñas empresas MYPES, donde financiarse, como también conocer que instituciones y programas los pueden apoyar y asesora la inicial si negocio”.

**Hinojosa, C. (2012)** Piura, en el VIII CIAEC 038 – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado “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; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba del cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento

de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas”.

**Chávez, U (1981)** Piura - “Las pequeñas empresas en Piura y sus oportunidades de inversión y financiamiento” – Tesis para obtener el título de Contador Público en la facultad de Ciencias Contables y Financieras - Universidad Nacional de Piura – 1981 “Adecuarse a determinados niveles de competitividad implica a las pequeñas empresas su eficiencia en cuanto a calidad y precio de sus productos. Para ello es necesario tener diversas oportunidades de inversión, las cuales deben ser respaldadas por fuentes de financiamiento de acuerdo a su grado de liquidez. Es precisamente el grado de liquidez insuficiente una de las principales dificultades que impide a las pequeñas empresas ser considerada sujeto de crédito”.

**Calle, G (1992)** Piura “Estudio de las alternativas de financiamiento que tiene la pequeña empresa comercial y propuesta de los parámetros a seguir para la optimización de sus usos.” Tesis para obtener el título de Contador Público en la facultad de Ciencias Contables y Financieras - Universidad Nacional de Piura – 1992. “Diferentes son las razones por la que la empresa comercial acceden a créditos, sin embargo, la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial. Esta política de financiamiento les permite estar preparados para las variaciones que muchas veces tiene la demanda del consumidor. Las empresas buscan seguir algunos parámetros con el fin de



optimizar el uso de los créditos. Es decir, tratar de obtener la mayor rentabilidad posible. En conclusión, se puede decir que las pequeñas empresas comerciales deben utilizar eficientemente sus recursos por cuanto les permitirá obtener mejores resultados”.

**Salcedo, A (2005)** Piura, “El Financiamiento de las Pequeñas y microempresas” – Revista de La Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM – junio 2005. “Se puede decir que los factores determinantes del riesgo para las Mypes son: La incapacidad de poder ofrecer las garantías requeridas por los operadores formales de financiamiento, el poco nivel de cultura financiera de los pequeños y microempresarios, la inexistente información sobre el record crediticio en el sistema financiero. Aparte de estos riesgos existen otros factores de mayor importancia que impiden que la Mypes no sean consideradas sujetas de crédito como la falta de capacitación financiera y sobre todo empresarial, la falta de conocimientos técnicos para darle un mejor valor agregado a los productos que ofrecen”.

**Sosa, E (1995)** Piura- “Propuesta de Financiamiento por la Cajas Rurales de Ahorro y Crédito”- Tesis para obtener el título de Contador Público en la facultad de Ciencias Contables y Financieras - Universidad Nacional de Piura 1995. “Las pequeñas empresas representan una buena alternativa para las instituciones financieras y no financieras en su afán de ampliar su mercado crediticio. Es así que las cajas rurales están proponiendo créditos a empresas de menor o mayor escala, para ello analizan la liquidez que poseen las empresas que quieren ser sujetos de crédito. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las mypes implica políticas consistentes de largo plazo. En este sentido, resulta importante hacer un balance de la situación actual y analizar hacia donde deberían orientarse los esfuerzos para fortalecer el sector”.

## **6.2. Justificación de la investigación**

Se ha observado que el sector relacionado a las MYPEs, en el Distrito de Castilla muestra cierto desconocimiento y dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento.

Esta investigación se ha realizado con el fin de encontrar una salida al financiamiento, ya que simboliza una realidad que se vive en la formación de micro y pequeñas empresas al enfrentarse con una situación de índole financiero, en la cual permita desarrollarse como empresa logrando así óptimos resultados, generando rentabilidad, mediante el buen uso de sus recursos económicos, materiales y humanos.

Dentro de este contexto resulta imperativo e importante determinar y conocer en amplitud los factores, que deciden de manera preponderante la no accesibilidad por parte de este sector empresarial a las Fuentes de Financiamiento existentes en apoyo a las micro y pequeños empresarios, principalmente los del Distrito de Castilla- Piura.

En este sentido, con la finalidad de analizar de una mejor manera tales factores, hemos estimado por conveniente realizar el presente estudio, a fin de proponer y poner a disposición, para una mejor elección, los factores que influyen en el acceso de instituciones financieras y no financieras de las MYPEs.

Finalmente, esta investigación conlleva a un beneficio social de las MYPEs que permite generar mayores fuentes de trabajo en un contexto competitivo que a su vez contribuye a dinamizar la economía en esta parte del país.

### 6.3. La problemática del tema

Nos encontramos ante la disyuntiva que representa el hacer empresa y enfrentarse a las diferentes problemáticas, siendo la principal el obtener una fuente de financiamiento que nos permita desarrollo y expansión.

Debemos tener en cuenta que esta problemática está dada por el desconocimiento y dificultades de acceso a determinadas fuentes de financiamiento, también cabe mencionar las variables generadas de manera dependiente (como las instituciones formales y no formales) e independiente (como los aspectos sociales, económicos y políticos-legales), llegando a la conclusión que debemos determinar:

¿Cuáles son los principales factores en la elección del tipo de fuente de Financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla-Piura 2016?

### 6.4. Marco Referencial

En el presente estudio describimos los conceptos utilizados, que nos permitirá comprender y analizar la problemática del tipo de factores que influyen en la fuente de financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla – Piura, 2016.

#### 6.4.1. Marco Conceptual

##### 6.4.1.1.- Definición de Micro y Pequeña Empresa:

##### - Microempresa

La palabra **Micro** es un prefijo del Sistema Internacional que indica un factor de  $10^{-6}$ . Aparte siempre se representa con el signo específico  $\mu$  (carácter Unicode 00B5) o, si la tipografía en uso no dispone de él, con la letra griega  $\mu$  (mi), que proviene de la palabra griega *μικρός* (*mikrós*) y que significa «pequeño». (RAE)

TORRES, Luis (2005) manifiesta: “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”

Nosotros podemos afirmar que la microempresa es una unidad económica, creada por la necesidad de las personas y así generar una fuente de ingresos y/o obtener la independencia laboral, en el Perú incluyen esta clasificación, empresas que tienen ventas anuales de hasta 150 UIT.

#### **-Pequeña empresa**

Para que una empresa sea considerada PEQUEÑA EMPRESA, sus ventas anuales deben ser mayores a las 150 UIT (para el año 2016: S/. 592,500), pero menores a 1,700 UIT (para el año 2016: S/. 6'715,000) y estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (**REMYPE**).

#### **- Crédito**

“Es la operación que incrementa el activo de una empresa. Se contrapone al término débito, que registra una operación contraria. Toda operación económica en la que exista una promesa de pago, con algún bien, servicio o dinero en el futuro. El crédito, al implicar confianza en un comportamiento del deudor, significa un riesgo que requiere alguna garantía o colateral”

## **- Crédito Formal**

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

Cuando nos conceden un crédito, seremos nosotros mismos los que administramos el dinero del crédito, tanto la retirada como la devolución del dinero, en función de las necesidades que tengamos en cada momento. En los créditos, por lo tanto, podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando consideremos adecuado (siempre por supuesto con la fecha límite establecida como vencimiento del crédito), con la consiguiente deducción en el pago de los intereses asociados al crédito.

En los créditos sólo pagaremos intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición, pero no tenemos que pagar intereses por el a menos que lo utilicemos. Normalmente se recurre a los créditos cuando se hace necesaria más liquidez para poder cubrir un gasto. Los créditos pueden solicitarse a través de una cuenta de crédito o bien de una tarjeta de crédito.

## **- Crédito Informal**

### **DEFINICION Y TIPOS DE CREDITO INFORMAL**

Es aquel crédito no supervisado o regulado por la SBS u otra autoridad competente.

El crédito informal usualmente ocupa el mercado no atendido por el crédito formal.

La informalidad del crédito no implica necesariamente que los prestatarios sean informales.

Hay que distinguir los créditos otorgados por familiares o amigos ya que no son un modelo de negocio sostenible.

### **Ventajas**

- El dinero se obtiene inmediatamente.
- Disponible en la puerta de su casa.

### **Riesgos y desventajas**

- Muy caro.
- Los modelos de crédito informal pueden llegar a ser riesgosos, en algunos casos utilizan amenazas para lograr los pagos de las cuotas.
- No lo protegen las leyes estatales.

Según Indacochea (1989) y Raccanello (2013), se puede enumerar siete tipos de financiamiento informal, entendiendo a éste como aquel que se otorga fuera del sistema financiero o supervisado:

- a. Préstamos de familiares y amigos: típicamente no involucra el cobro de intereses, y están basados en relaciones de confianza entre las partes y acuerdos implícitos de reciprocidad.
- b. Sistema de “pandero” o juntas: también conocido como sistema de “fondos colectivos”, consiste en formar grupos de personas que aportan periódicamente a una bolsa de dinero que usualmente se adjudica mediante un sorteo o un remate. El objetivo de este sistema puede ser la ayuda mutua, el ahorro-inversión o el obtener financiamiento para alguna operación. De este modo, con este esquema de préstamos, el sector informal “autogenera sus propios recursos y se autofinancia”.

c. Crédito de proveedores: modalidad bastante difundida, que se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que suministra algún tipo de bien (mercaderías, insumos, maquinarias, suministros, etc.) y servicios a sus clientes (que usualmente son otras empresas dedicadas al comercio), difiriendo el pago correspondiente por determinado periodo de tiempo.

d. Crédito al minorista o el fiado: se da usualmente sin el otorgamiento de garantías específicas, generalmente en pequeñas ventas a domicilio. Los costos adicionales (como el cobro de algún interés compensatorio) se recargan al precio final del bien.

e. Casas de empeño: también conocidos como “préstamos pignoratícios”. Suelen ser preferidos por el público debido a que los trámites son más rápidos que los del sector bancario y por ende más cómodo y funcional (Raccanello 2013). En general, los controles que se llevan a cabo se relacionan con una verificación de la identidad del pignorante (persona que recurre al financiamiento) y con la comprobación de la procedencia lícita del objeto a empeñar. Los préstamos son de corto plazo. El pignorante, al vencimiento de cada periodo (generalmente mensual) según lo estipulado por el contrato tiene tres opciones: renovar el préstamo pagando los intereses devengados (refrendar la prenda), recuperar la prenda pagando la deuda correspondiente (capital e intereses) o no pagar, y consecuentemente perder la propiedad del objeto. Cuando un bien en prenda es subastado, o vendido al público, la casa de empeño está obligada a entregar la demasía al pignorante (la diferencia entre el precio de venta y la suma de todos los costos).

f. ONG (Organismo No Gubernamental) s: entidades formales que suelen brindar financiamiento de distintos tipos (créditos solidarios, individuales, para mejoramiento y ampliación del hogar, entre otros) fuera del ámbito de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las ONG tienen más una orientación más social que de negocio, lo que responde directamente a que dichas entidades no tienen un fin de lucro.

g. Prestamistas individuales o agiotistas: es el caso que se analiza en el presente estudio. La operación de crédito está estructurada sobre una relación personal, en la cual el acreedor concede el préstamo a una determinada tasa de interés y, en algunos casos, con una garantía de tipo prendario que la respalde. Se identifica dos grandes grupos de prestamistas. El primero, constituido por personas que se dedican exclusivamente a esta actividad, y el segundo, formado por personas que ejercen esta actividad como complementaria, en sus casas, a fin de rentabilizar sus excedentes de dinero y obtener un retorno superior al del sistema financiero. Es un crédito a corto plazo, destinado a financiar necesidades de capital de trabajo, bienes de consumo y, en algunos casos, bienes de capital. El trámite es bastante simple, en ciertas circunstancias basta con la entrega de una garantía, la cual varía en función del monto del crédito, y que puede ser de diversos tipos, como oro, joyas, artefactos electrodomésticos, vehículos, terrenos, casas, etc. Los costos de estos préstamos son muy superiores a los del sistema formal.

Extraído De [http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20%20INFORMAL\\_20131022090301349.pdf](http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20%20INFORMAL_20131022090301349.pdf)\_recuperado 20 de marzo de 2015.

#### **-Factores Sociales:**

Es fundamental que comencemos hablando sobre lo que entendemos como factores sociales, se dice **factores**, cuando hablamos de cosas, de elementos reales, que existen en nuestro mundo y que por su naturaleza son importantes, y lo **social**, hace referencia a todo aquello que ocurre en nuestra sociedad, entre estos factores tenemos: Edad, sexo, grado de instrucción, carga familiar, propiedad de vivienda, servicios básicos.

#### **-Factores Económicos:**

Estos factores afectan el poder de compra y el patrón de gastos de los consumidores. Los países tienen diversos niveles de vida, distribución de ingreso de sus habitantes. Los



países con economía de subsistencia ofrecen pocas oportunidades de mercado. Los países con economías industriales, conforman mercados prósperos y atractivos para muchos tipos de bienes. La dirección de mercadotecnia debe de estudiar tanto las tendencias como los patrones de gastos de los consumidores dentro de las economías nacionales como las mundiales.

Dentro de estos factores tenemos: Historial crediticio, grado de endeudamiento, utilidad, ventas, ingresos.

**Tasas de Interés:** Es el precio del dinero, en el mercado financiero, al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

**Nivel de Endeudamiento:** Es el indicador que señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa.

**Fuente de Financiamiento:** las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capital interno y externo a la organización, utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.

Al decidir qué fuentes de financiamiento usar, esta decisión deber cuestionarse dentro de los siguientes aspectos: la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

**- Factores Político Legales:** Percepción, Información.

Consiste en leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión. Las leyes de protección al consumidor, las normas sanitarias, las normas ISO, las organizaciones del defensa del consumidor, mayor énfasis en la ética y la responsabilidad social de la empresa, es por ello que hemos considerado estos dos factores: Percepción e

información, ya que la mayoría de MYPES desconoce la información que los puede favorecer.

#### **6.4.2 Marco Teórico:**

Existen en la actualidad diferentes definiciones de este tipo de organización las cuales muchas veces dependen de diferentes puntos de vista, por lo que hemos creído conveniente citar, por ejemplo, los siguientes conceptos de MYPES:

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

Desde el punto de vista organizativo las Mypes son una unidad formalmente familiar, donde no existe diferencia entre el patrimonio familiar y el de la empresa, además son empresas que actúan fuera del marco jurídico vigente, es decir son fundamentalmente informales.” López Rodríguez E. “(2007, mejora de la competitividad de las Mypes Agroindustriales Piuranas, a través del Financiamiento).

En base a la información recopilada podemos decir que las Mypes son unidades económicas pequeñas constituidas y formadas por capitales familiares que se ajustan a las diferentes modalidades jurídicas establecidas en la ley General de Sociedades, las cuales desarrollan diferentes actividades económicas: Comerciales, industriales o de Servicio.

Existe también el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de las MYPES. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con

el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.

Recién en 1991, con el DL 705 "Ley de Promoción de Micro y Pequeña Empresa", promulgado el 15 de noviembre de 1991, se estableció oficialmente una definición diferenciada de micro y pequeña empresa, empleando el número de trabajadores y las ventas anuales como indicadores de su límite.

Consideraba como micro empresa a aquella que tenía hasta 10 trabajadores y un nivel de ventas anuales de 12 UIT. En tanto que pequeña empresa consideraba hasta 20 trabajadores y ventas anuales de 25 UIT.

La norma más reciente, Ley N° 28015 de " Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa" promulgada el 3 de julio del 2003, clasifica también a la micro y pequeña empresa de acuerdo al número de trabajadores y nivel de ventas anuales. La diferencia con la anterior norma es que el nivel de ventas anuales se elevó, cuando se trata de microempresa, hasta 150 UIT, y hasta 850 UIT cuando es pequeña empresa. En cuanto al número de trabajadores, En ese entonces no se hacía distinción con la micro empresa.

Mantiene el límite de 10 trabajadores para la micro empresa, pero se elevó hasta 50 trabajadores para la pequeña empresa.

Además de las definiciones legales es necesario considerar las que se han venido empleando en los estudios de entidades oficiales. La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) considera como microempresa a aquellas empresas que mantienen entre 1 a 4 personas ocupadas y como pequeñas a las que mantienen entre 5 y 20 personas ocupadas. Asimismo, le atribuye a la microempresa un límite máximo de US\$ 20 000 de activos totales y de US\$ 40 000 de ventas anuales. En el caso de las pequeñas empresas, el límite máximo es de US\$ 300 000 para los activos totales, y de US\$ 750 000 para las ventas anuales.

En un estudio realizado por el INEI “Evolución de los Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas, 1995-1998”, se distingue dos tipos de Microempresas: de subsistencia o de sobrevivencia y las otras denominadas viables o de acumulación. Las primeras se caracterizan por ser inestables desde el punto de vista de su viabilidad, son mayormente informales, no generan empleo adecuado, mantienen relaciones laborales familiares, absorben fuerza laboral con bajos niveles de educación por lo que la productividad de la mano de obra es muy baja; los medios de producción utilizados son simples y rudimentarios, la estructura de organización empresarial es básica: patrono y dependientes. De otro lado, las microempresas denominadas viables o de acumulación, son aquellas empresas con potencial de crecimiento, tienen capacidad para generar excedentes, son consideradas sujetos de crédito, son "semiformales" porque cumplen con los requisitos mínimos de formalidad, sin que esto signifique que cumplan con todos; los niveles de formación y capacitación de sus trabajadores son mayores que en las microempresas no viables, pero continua siendo una limitante para su desarrollo; también mantienen relaciones laborales familiares.

De acuerdo a un estudio realizado por investigadores de GRADE ROBLES, SAAVEDRA, TORERO, VALDIVIA, CHACALTANA. ” Estrategias y Racionalidad de la Pequeña Empresa” OIT. Lima 2001, existen distintos estilos o estrategias empresariales en el mundo de las micro y pequeñas empresas. Estas estrategias parecen definirse principalmente en torno a cuatro factores: acceso a capital, uso de redes sociales, formalización del negocio y nivel de educación y profesionalización del empresario.

Las microempresas familiares con participación de hijo profesional son conducidas por personas de mayor edad y tienen un perfil económico semejante al del primer tipo de empresas. Sin embargo, hay tres diferencias importantes: menor inversión de capital, acceso a mercados de sectores sociales de mayores ingresos y un nivel de planificación algo mayor en la gestión de la empresa.

Por último, están las pequeñas empresas con acceso a crédito formal y las pequeñas empresas con alto ingresos conducidas por profesional, que comprenden empresas formales que operan como personas jurídicas y funcionan en dos o tres locales. Las primeras emplean alrededor de treinta trabajadores, tienen ingresos mensuales por ventas de 88 500 nuevos soles y utilidades de 12 900 nuevos soles. Las segundas operan con cerca de veinte trabajadores, tienen un ingreso mensual de 140 300 nuevos soles y unas utilidades de 26 900 nuevos soles. En ambos casos se trata de las empresas con mayor inversión por trabajador, que hacen uso de tecnología más avanzada y que aplican en mayor medida técnicas de gestión y planificación empresarial.

En un estudio que realizó Fernando Villarán para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima, en julio de 1993, caracterizo a la Micro Industria, como de reducido tamaño, de uno a cuatro personas ocupadas y con escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además, presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, Villarán la describió como aquella que ocupa de 5 a 19 personas y tiene una densidad de capital de aproximadamente 3 mil dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad es mayor que en la Microempresa. Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Para el propósito de la presente investigación, la distinción relevante entre micro y pequeña empresa (MYPE) y el resto de unidades económicas es el requerimiento que las MYPEs tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala que no es provista por el sector financiero convencional, préstamos que se les suele llamar microcréditos.

No existe una definición precisa de lo que involucra el término microcrédito, debido a que es un concepto que evoluciona con el tiempo y de país a país, sin embargo, en los últimos años, algunos autores como Guzmán, T, han utilizado los siguientes criterios para tratar de precisar el concepto:

**Tamaño de los préstamos:** Se trata de montos pequeños, es decir préstamos micro, los cuales son poco atractivos para la banca convencional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.

GUZMAN, T, Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales.

**Segmento Objetivo.** Microempresarios generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.

**Destino de los fondos.** Actividad que genera valor o actividad productiva esta generación de ingreso y desarrollo de la microempresa, va a depender la característica principal, es el grado de su informalidad; sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.

**Términos y condiciones del préstamo.** Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcréditos son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.

**Tecnología crediticia.** Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

En la Cumbre de Microcrédito que se celebró en Washington, en febrero de 1997, se adoptó la siguiente definición de microcrédito: K es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas o empresarios pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de su familia.

En cuanto al monto de los préstamos para ser considerado como microcrédito, existen también diferencias en cuanto a su magnitud; sin embargo, se puede tomar como referencia lo considerado por Acción Internacional institución americana pionera en el campo de las micro finanzas, que otorga actualmente microcréditos en 15 países latinoamericanos, 5 de África y 30 localidades estadounidenses.

Entre 1992 y 2001, Acción Internacional brindó préstamos a 2,3 millones de microempresarios por un valor total de 3 800 millones de dólares. Actualmente posee 600 mil clientes activos (más del 90% en América Latina), con una cartera activa de 370 millones de dólares. El monto promedio de los créditos es de 600 dólares, aunque con diferencias regionales. Las sumas prestadas aumentan a medida que crece el emprendimiento de los destinatarios. Los créditos iniciales en América Latina y África fueron de un mínimo de 100 dólares; mientras que, en EEUU, de 500 dólares.

#### **6.4.2.1.-Características de las Mypes:**

No existe unidad de criterio para conceptualizar a las MYPEs, pues se utilizan diversos criterios para clasificarlas, considerando una o más de una, de las siguientes tres variables: número de trabajadores, los activos físicos y tangibles, y el valor de las ventas o ingreso anual bruto o neto.

En el Perú es accionista de Mi Banco, institución especializada en el microcrédito.

Entre las principales características de la micro y pequeña empresa tenemos:

- Son unidades económicas intensivas en mano de obra. Según cifras del INEI, las MYPEs brindan ocupación al 75,9 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) del país.
- Son de carácter familiar, unidades que tienen estrecha vinculación entre el negocio propiamente dicho y el ámbito familiar. La administración es usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- El carácter familiar conlleva a que no remuneren una parte importante del personal involucrado en las MYPEs. El III CENEC realizado por el INEI identificó que, en los establecimientos de la pequeña y microempresa, el 46,2 por ciento del personal no recibía una remuneración.
- Disponen de una estructura física con limitaciones en los espacios, servicios de electricidad, agua y desagüe, debido a que usan la vivienda como establecimiento físico del negocio. El mismo censo del INEI arrojó que el 65,9 por ciento de las actividades industriales no formalizadas y con no más de 10 trabajadores se realizaban en la vivienda del dueño; el 35,8 por ciento para servicios y el 28,7 por ciento para comercio.
- Hacen uso de bienes o equipos indiferenciadamente para la atención del hogar como para el negocio, lo que hace imposible diferenciar la unidad de negocios del hogar. Según III Censo Económico realizado en 1993.
- Por lo general no disponen de garantías reales o si tienen son difíciles de registrar para que puedan acceder al crédito de la banca comercial por eso son consideradas como de muy alto riesgo, lo que dificulta su fácil acceso al mercado de crédito formal.
- La mayoría de las personas ligadas a la actividad micro empresarial pertenecen a niveles socioeconómicos bajos, siendo considerados como pobres. El ingreso aportado por la microempresa corresponde al principal o único ingreso familiar.



- Existe una estrecha relación entre capital y trabajo. La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, lo que lleva a confundir la fuente de financiamiento de la empresa y de la familia.
- Es un sector joven, con más del 50 por ciento de empresarios jóvenes y listos a adaptarse flexiblemente al mercado, sin sobrecargas, mínimos sobrecostos y dispuestos a sacrificios extremos, porque entienden que no tienen nada más que perder, pero si mucho por ganar.
- Con frecuencia utilizan sistemas informales de registro de sus actividades, por ello no disponen de información contable confiable. Además, en su gran mayoría no tienen formalizadas sus actividades (no tienen iniciación de actividades, patentes municipales, RUC, permisos específicos, etc.), y, por lo tanto, no tributan.
- La mano de obra que utilizan tiene niveles bajos de calificación.
- Los insumos son comprados en pequeños volúmenes, muchas veces a precios altos y con costos ocultos de transporte y tiempo empleado.
- Tienen una estructura ágil que las hace flexibles y adaptables a los cambios

#### Técnicos y económicos

- Incidencia no significativa en el mercado, el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- Requieren poca inversión por unidad de empleo generado.
- Registran un marcado atraso tecnológico. Su maquinaria y herramientas son obsoletas y la mayor parte son adaptadas

#### **6.4.2.2.- Importancia de las MYPEs**

Las pequeñas empresas se han constituido en entes dinámicos de la actividad económica, principalmente, porque constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. Estas pequeñas unidades, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos generadores de empleo.

Diversas investigaciones han permitido establecer la importancia que tuvo el pequeño taller artesanal en el origen y desarrollo de la manufactura y la industria moderna. Si bien es cierto que la gran empresa se impuso en las ramas tradicionales como en las nuevas ramas que se fueron creando con el desarrollo tecnológico, la pequeña actividad productiva, organizada o no, se reprodujo una y otra vez. Esto ocurrió y continúa ocurriendo, porque la gran empresa no tiene la capacidad de absorber toda la mano de obra disponible a la que se suma el desempleo que provocan sus propias innovaciones tecnológicas. El número de pequeñas empresas continuó aumentando en términos absolutos después de la gran revolución industrial, haciéndose más evidente en periodos de crisis. Según Otero

OTERO Carlos, Financiamiento de las Pequeñas y Micro Empresas, al analizar los ciclos económicos, se ha podido advertir una correlación entre las fases a la baja o las crisis, y un aumento significativo en la creación de nuevas pequeñas unidades productivas y en él. Número absoluto de ellas. Pero en los ciclos más recientes se observa que incluso en las fases de ascenso del ciclo aumentan, aunque a un ritmo menor. En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluida la microempresa, constituyen una parte sustancial de la economía. En el Perú, su importancia en la economía del país se puede resumir en la cifra publicada por el INEI (1993), que muestran que, del total de unidades económicas, el 97,9 por ciento son micro y pequeñas empresas (MYPEs) que generan el 40 por ciento del PBI y dan empleo al 75,9 por ciento de la población económicamente activa (PEA).

### **6.4.2.3.- Problemática de la MYPEs**

Diversos estudios e investigaciones han identificado los numerosos problemas que dificultan el desarrollo de las MYPEs, y que se aglutinan, principalmente, en aspectos de gestión como en lo relativo a su acceso al crédito, sobre los que se han formado amplios consensos respecto al modo de enfrentarlos, y en muchos casos, se han adoptado políticas y programas tanto desde el sector público como privado.

En relación con la gestión, hay que mencionar a: (i) La ausencia de una cultura empresarial traducida en la falta de habilidades y conocimientos de dirección por parte del microempresario que ocasionan que un gran porcentaje de MYPEs que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación;

El reducido tamaño de la empresa que no permite aprovechar las economías de escala y generar excedentes importantes para su capitalización; baja productividad del factor trabajo debido a la carencia de tecnología y mano de obra calificada; escaso desarrollo de un mercado de servicios de apoyo a las MYPEs, incluyendo la provisión de información y capacitación especializada, y la oferta de asistencia técnica y de gestión. Cuando los pequeños y microempresarios esbozan una idea, no disponen de suficiente información ni orientación para tomar decisiones, ni están en condiciones de invertir en estudios. La opción entonces es tratar de hacerse de un pequeño espacio de manera gradual, sin sobresaltos y con la mínima inversión que les permita salir fácilmente del mercado con la menor pérdida. Esto explica por qué muchas MYPEs prefieren mantenerse en la informalidad, por lo menos en esta fase de acumulación primaria; las dificultades de acceso al capital, determinadas por el escaso nivel de ahorro familiar y la reducida disponibilidad de capital de riesgo constituye un elemento limitante en las posibilidades de crecimiento y; los altos costos de transacción que generan las exigencias legales y los dilatados trámites para la formalización de las MYPEs.

Por su parte, entre los factores que inhiben el acceso de las MYPEs al crédito destacan: La falta de fondos prestables en la economía que termina concentrando las colocaciones en las grandes y medianas empresas; la ausencia de tecnologías de crédito adecuadas para atender a las MYPEs por parte de los intermediarios financieros predominantes en el mercado; la ausencia de garantías reales debido a que los bienes que los pequeños empresarios disponen carecen de títulos o estos no están inscritos en los registros oficiales de propiedad; la mayor parte de las MYPEs operan en la informalidad lo que las hace muy riesgosas como sujetos de crédito.

#### **6.4.2.4.- Clasificación de las MYPES**

##### **6.4.2.4.1.- Mipymes según Ventas:**

En el 2012, el 70,8% de mipymes tuvo ventas anuales menores o iguales a 13 UIT. Asimismo, se puede ver que el mayor número de mipymes (35,8%<sup>25</sup>) tienen ventas anuales menores o iguales a 2 UIT; es decir en promedio ventas mensuales menores o iguales a 608 nuevos soles.

##### **6.4.2.4.2. MIPYME según rango de trabajadores**

Otra variable que caracteriza a las mipymes es el número de trabajadores que emplean para desarrollar la actividad empresarial. Para ello la cantidad de trabajadores se ha obtenido en base al número de trabajadores dependientes declarados por las empresas mediante la planilla electrónica (PDT 601) correspondiente a diciembre del ejercicio. De acuerdo a esta característica, el 96,7% de las mipymes tuvieron hasta cinco trabajadores.

#### **6.4.2.4.3.- MIPYME según organización empresarial**

Una empresa formal, para desarrollar su actividad empresarial, adopta una forma de organización, sea como persona natural o persona jurídica, lo que depende de la actividad económica a la que se dedicará, al capital, al número de personas que invierten en la empresa, al mercado o público objetivo del nuevo negocio, etc.

**Persona natural:** es la denominación legal que el Código Civil otorga a los individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones. Al constituir una empresa como persona natural (con negocio), la persona asume a título personal todos los derechos y las obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que se encuentren a su nombre) las deudas u obligaciones que contrae la empresa.

#### **Ventajas:**

- Para la empresa, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, se puede crear y liquidar fácilmente, la constitución de la empresa es sencilla y rápida, no representa mayores trámites, la documentación requerida es mínima.
- La propiedad del patrimonio, el control y la administración de la empresa se encuentran centralizados en una persona.
- Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.
- Pueden acogerse a regímenes más favorables para pagar impuestos y contar con documentación contable y tributaria simplificada, no exige llevar contabilidad completa.
- Si la empresa no obtiene los resultados esperados, no cubre las expectativas del conductor, se puede replantear el giro del negocio sin inconveniente.

**Desventajas:**

- Tiene responsabilidad ilimitada, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, garantiza las obligaciones de la empresa ante terceros con sus bienes personales
- Tiene acceso limitado a créditos financieros, por lo cual tiene fondeo de capital limitado a lo que pueda aportar el dueño.

**Persona jurídica:** tiene existencia legal pero no existencia física y puede estar representada por una o más personas naturales (Ley N° 21621, Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y Ley N° 26887, Ley General de Sociedades).

**Ventajas**

- Los dueños de la empresa tienen responsabilidad limitada, se asume la responsabilidad por las deudas u obligaciones contraídas por la empresa, con los bienes, el capital o el patrimonio de la empresa.
- Existe mayor disponibilidad de capital, que pueden aportar los socios
- Hay mayor posibilidad de acceder a créditos financieros.
- Por tener un proceso más largo la constitución de una empresa jurídica, se asume que el horizonte de la actividad económica será a mediano plazo.
- La dirección y el control de la empresa dependen de un conjunto de personas (directorio, propietarios, accionistas), quienes fijan las políticas de la empresa para operar en determinado contexto económico.

**Desventajas**

- Mayor costo de entrada de la empresa, se requieren más trámites y requisitos, por consiguiente, tiene mayor dificultad en el momento de su constitución.

- Se exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables, lo que implica un control tributario.
- La propiedad, el control y la administración pueden recaer en varios socios, lo que en determinadas circunstancias puede dificultar la toma de decisiones.
- Presenta una mayor cantidad de restricciones en el momento de querer ampliar o reducir el patrimonio de la empresa.
- Presenta mayor dificultad para liquidar o disolver la empresa.
- Según la descripción anterior, las mipymes organizadas como persona natural representan el 71,8% (963 199 empresas), y solo el 28,2% se constituye como persona jurídica (377 504 empresas).

#### **6.4.2.4.4.- MIPYME según regímenes tributarios**

Las mipymes pueden elegir entre tres tipos de regímenes tributarios, para cumplir con sus obligaciones ante la Sunat: Régimen General del Impuesto a la Renta (GEN), Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), Régimen Único Simplificado (RUS). El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría (régimen general) grava la renta obtenida por el desarrollo de actividades empresariales de las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y del trabajo.

El RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan renta de tercera categoría proveniente de actividades de comercio o industria y actividades de servicio. El RUS facilita el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los pequeños contribuyentes, debido a que proporciona que aporten al fisco de acuerdo a su capacidad contributiva. Está dirigido a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas que exclusivamente obtengan rentas por realizar actividades empresariales. Según la

descripción anterior, el 40,1% (537 601 empresas) de mipymes eligió el Registro Único Simplificado (RUS). Asimismo, el total de las microempresas escogieron ese régimen.

### **FACTORES DE ACCESO A CRÉDITO:**

Cepal (2004) los requisitos demandados por las entidades financieras para préstamos comerciales, es decir aquellos destinados a actividades productivas, las instituciones financieras solicitan documentación para verificar la situación financiera del negocio y la de sus activos para poder determinar la viabilidad de los flujos futuros que se generarán. Generalmente se demanda lo siguiente:

- Pruebas de identidad.
- Nivel de ingreso.
- Historial crediticio.
- Nivel de educación.
- Nivel de ventas e ingresos en los Estados financieros.
- Información sobre deudas existentes y comportamiento de pagos de deudas periódicas con documentos que lo avalen.
- Garantías físicas como tierras, inmuebles, equipos y efectivo.
- Características del negocio, ventajas competitivas.

Se tomarán 3 dimensiones para agrupar las diversas variables.

#### **1. Factores Sociales**

##### **Edad**

Huenchuan S. & Rodríguez R. (2004) expresan que millones de adultos en edad de trabajar no tienen acceso a los servicios financieros formales ofrecidos por instituciones reguladas de ese sector de la actividad económica.

A su vez se examina la situación de las personas mayores en relación al acceso al crédito, considerando el desarrollo conceptual en torno a esta temática



y la experiencia comparada internacional en materia de leyes y programas que se ocupan de ella. Se plantea como asunto central la necesidad de eliminar la discriminación que sufren las personas mayores en esta dimensión, discriminación que surge de la asimilación de la edad avanzada a un mayor riesgo, y que perjudica seriamente las posibilidades de las personas de este segmento etario de acceder al servicio, no solo restringiendo este acceso, sino favoreciendo además ciertas prácticas abusivas, que incluso pueden afectar el patrimonio de la persona mayor y de su familia.

La discriminación por motivos de edad es un fenómeno generalizado, especialmente en relación con los seguros de viajes, los seguros sanitarios complementarios, las hipotecas y los préstamos. En la mayoría de los países, los bancos restringen el acceso a las hipotecas y los créditos a largo plazo para las personas que superan determinada edad, generalmente de 65 a 70 años. Además de ser excluyentes y discriminatorias, dichas restricciones a las personas de edad obstaculizan su acceso a los servicios básicos, la vivienda, los enseres domésticos y el transporte” (Naciones Unidas, 2012).

### **Sexo**

El Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales ha destacado la desigualdad de acceso entre hombre y mujeres, criterio que es aplicable a otras dimensiones de la discriminación, como la edad. En su informe sobre el Ecuador señaló: “El Comité expresa preocupación por la desigualdad de facto que existe entre los hombres y las mujeres. Esa desigualdad se refleja en el limitado acceso al crédito”. También hizo observaciones semejantes en su examen de Guatemala, indicando: “El Comité pide al Estado Parte que vele por la igualdad de hombres y mujeres en todas las esferas de la vida, en particular tomando medidas eficaces para luchar contra la discriminación en el acceso al crédito.

Días O. (s.f) argumentan que la variable género, se halló evidencia de que la probabilidad de obtener un crédito es mayor cuando el jefe de hogar es una mujer. Este resultado corroboraría un hecho destacado en los estudios sobre el impacto de las microfinanzas y el microcrédito en distintos países que han desarrollado distintas tecnologías orientadas a atender este nicho de mercado, que las entidades microfinancieras prefieren otorgar créditos a la mujer que a los hombres. Como se analizó en la sección dos, las entidades microfinancieras, especialmente aquellas que operan en el área urbana, destinan una mayor proporción de su cartera a las mujeres cuya actividad es principalmente comercial.

### **Grado de instrucción**

Rengifo M. (2011) : El grado de instrucción es adquirido por un proceso de enseñanza y aprendizaje que dota al individuo de cultura y lo instruye como un factor importante para el entendimiento y las relaciones armónicas en su entorno diario, un gran porcentaje de microempresarios que tienen un nivel superior en promedio, considerándose como niveles óptimos de educación, pues según la base teórica el nivel de instrucción está estrechamente relacionado con los conocimientos adquiridos lo que repercute positivamente en la participación y el manejo empresarial.

### **Carga familiar**

Es así como los flujos financieros provenientes del trabajo doméstico no aparecen como “categoría económica” y que, sin embargo, agregan valor a la fuerza de trabajo en el sentido que las mujeres facilitan la productividad da cada miembro del hogar al mantener satisfechas las necesidades básicas, las cuales sí

tienen un valor económico si se incluyen en los cálculos de salud y creatividad de las futuras generaciones de trabajadores (Sadik, 1989) por lo que limita el acceso a crédito.

### **Propiedad de vivienda y Servicios básicos**

Los trabajos que intentan dar una respuesta al fenómeno denominado “racionamiento crediticio”, el cual refleja una restricción de oferta que surge por un problema de información que impide que los bancos identifiquen con certeza proyectos de bajo y alto riesgo. De acuerdo con Keeton (1979), el racionamiento es una situación en la cual la demanda de crédito de los agentes es rechazada aun si éstos se encuentran dispuestos a cumplir con todas condiciones especificadas en el contrato préstamo (tasa de interés, garantías o colateral, plazos, etc.).

Stiglitz y Weiss (1981) desarrollaron un modelo de racionamiento de crédito que incorpora el colateral y el flujo de caja de los créditos en la función de beneficios de las entidades financieras. Un elemento importante en el planteamiento de los autores es que los clientes difieren en un parámetro de riesgo conocido sólo por ellos.

## **2. Factores Económicos**

### **Historial crediticio y Grado de endeudamiento**

Freixas y Rochet (1997) señalan que una variable importante, especialmente en aquellos créditos que no cuentan con un colateral, como es el caso de los microcréditos, es el historial crediticio.

El historial crediticio puede jugar un papel importante como un determinante del acceso al crédito. En ciertos casos, en especial en la otorgación de microcréditos, la única garantía que puede ofrecer un demandante de crédito es su historial crediticio. La encuesta no ofrece información que permita determinar si una persona cuenta con un buen historial crediticio. Sin embargo, existe información sobre el origen del capital que dio origen al negocio, empresa o actividad del hogar.

Murcia (2007), para el caso colombiano, construyó un indicador de no pago que considera si los hogares se atrasaron en los pagos correspondientes a las cuotas de administración, impuestos, cuotas hipotecarias y servicios públicos.

### **Utilidad, ventas o ingresos**

Entre las principales se tiene; Margen de utilidad sobre ventas, que mide la utilidad obtenida por cada nuevo sol de ventas; generación básica de utilidades, muestra el potencial de generación de utilidades antes del efecto de los impuestos y del apalancamiento; rendimiento sobre el capital contable común, es la razón entre el ingreso neto y los activos totales; y el rendimiento sobre los activos totales, que mide el rendimiento sobre el capital contable común.

En ambos casos, algo importante por tener en cuenta es que ulteriormente lo que genera el negocio se transforma en utilidad y ésta es la ganancia que tendrá el empresario desde el punto de vista económico o el accionista y desde el punto de vista financiero y las utilidades son lo que finalmente interesa, porque se convertirán en dividendos (ganancia de liquidez inmediata) o se transformarán en utilidades retenidas, las que en el futuro se convertirán en flujo de dividendos (BRAVO, 2003).

### **3. Factores Político Legales**

#### **Percepción e Información**

Se debe considerar también, las relaciones con las entidades bancarias, para poder obtener la financiación en forma ventajosa, conociendo los tipos de entidades a elegir, cuándo hacerlo y bajo qué condiciones respecto a las tasas de interés activas que tendrán que pagar. Al no poder acceder a créditos de la banca comercial, son presas fáciles de las denominadas micro financieras o banca de segundo piso, las cuales ofrecen créditos, cuyas tasas de interés se encuentran por encima del promedio nacional, y sus efectos repercuten directamente en los niveles de rentabilidad y competitividad del microempresario local. Rengifo M. (2011).

Anexo 01: Operacionalización:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	MEDICION
ACCESO AL FINANCIAMIENTO	FACTORES SOCIALES	Edad, sexo, grado de instrucción, carga familiar, propiedad de vivienda, servicios básicos	CUMPLE
	FACTORES ECONOMICOS	Historial crediticio, grado de endeudamiento, utilidad, ventas, ingresos.	NO CUMPLE
	FACTORES LEGALES	Percepción, Información.	
TIPO DE FINANCIAMIENTO	FORMAL	Bancos comerciales, de consumo	SI
		CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito	NO
	NO FORMAL	ONG, Cámara de Comercio	SI NO
		Casa Comercial, Agroindustria, Empresa Comercializadora	
		Ministerio de Agricultura (MINAG)	
		Banco de Materiales (BANMAT)	
		Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal,	
		Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.	
Junta o Pandero			

Fuente y Elaboración: Propia

## **6.5. Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar los principales factores que influyen en la elección de Fuentes de Financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla – Piura, 2016.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar la influencia del factor social en la elección del tipo de Fuente de Financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla – Piura, 2016.
- Determinar el factor económico en la elección de Fuentes de Financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla – Piura, 2016.
- Determinar en que afecta el factor legal en la elección de Fuentes de Financiamiento de las MYPES en el Distrito de Castilla – Piura, 2016.

## **VII. METODOLOGÍA DEL TRABAJO.**

### **7.1. Tipo de estudio**

De acuerdo a la orientación:

Según el régimen de investigación es libre, ya que el problema a investigar está basado en interés particulares de los participantes.

Básica, *“Busca conocer por conocer, genera conocimientos que engrosan la teoría, sin que exista en el investigador, ni en forma manifiesta ni latente la intención de aplicarlos ulteriormente en el terreno concreto de la acción.* (Orieta, 2006)

De acuerdo a la técnica de contrastación:

-Es descriptivo, porque en primer lugar se describen cada una de las variables de interés y luego se las relaciona. Según Hernández, Fernández y Baptista, 2010 pp.80), una investigación descriptiva, busca especificar propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis.

### **7.2. Diseño de investigación**

En el estudio se utilizó un diseño no experimental porque no se manipuló ninguna variable, la información se recogió de los investigados sin ninguna intervención deliberada; es de corte transversal, porque la información se recogió en un instante del tiempo Hernández, et. al. (2010 pp.90).

### **7.3. Unidad de análisis**

Se tiene como unidad de análisis los agentes económicos de las unidades mypes, haciendo énfasis en su comportamiento para la determinación del tipo de financiamiento.



#### 7.4. **Ámbito de estudio**

Distrito de Castilla en la Provincia de Piura en el Departamento de Piura, con un análisis microeconómico para el periodo 2016.

#### 7.5. **Población, Muestra y Muestreo**

- Población

La población para la presente investigación está dada por: 5792 unidades mypes formales en el distrito de castilla.

- Muestra

Para determinar la cantidad de trabajadores que deben ser incluidos en la muestra, se utilizó criterios estadísticos, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$n_0 = \frac{NZ^2P(1 - P)}{e^2(N - 1) + Z^2P(1 - P)}$$

-

Dónde:

N = 5792, tamaño de la población.

P=0.5, Probabilidad de éxito\*

Z = 1.96 (intervalo de confianza al 95%)

he =0.05 Límite aceptable de error

n = el mínimo tamaño de la muestra es de 201.

- Muestreo

Muestreo Probabilístico:

Las muestras probabilísticas son esenciales en los diseños de investigación transaccionales, tanto descriptivos como correlacionales-causales (las encuestas de opinión, por ejemplo), donde se pretende hacer estimaciones de variables en la

población. Estas variables se miden y se analizan con pruebas estadísticas en una muestra, donde se presupone que esta es probabilística y todos los elementos de la población tienen una misma probabilidad de ser elegidos. Hernández, et. al. (2010 pp.178).

#### **7.6 Procesamiento y análisis de la información.**

En el estudio se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario; este fue construido cuidando que se cumpla con los dos requisitos principales, que es la validez y la confiabilidad.

<b>Fuente</b>	<b>INEI</b>
<b>Fuente</b>	<b>Compendio Estadístico de LA MUNICIPALIDAD</b>
<b>Fuente</b>	<b>Ministerio de Producción</b>

## VIII. RESULTADOS

### I. Factores Sociales

#### 1.1. Análisis del sexo del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°1 Sexo del encuestado y el acceso a crédito

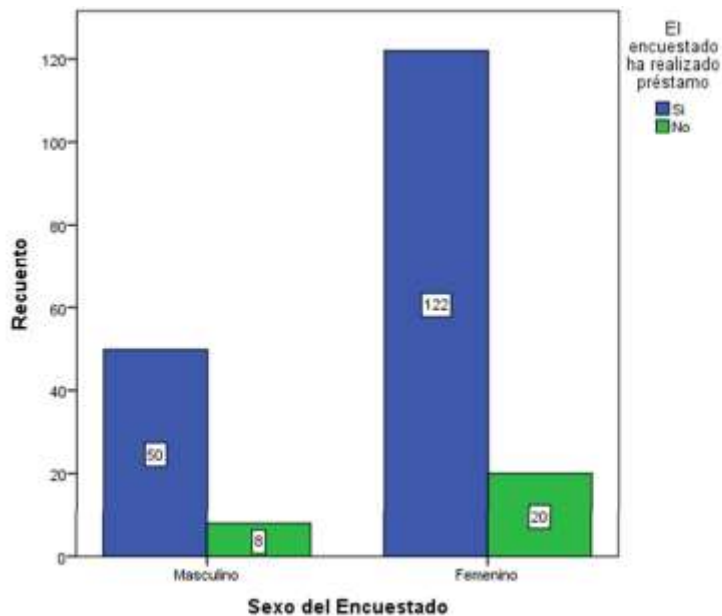


Tabla N°1 Sexo del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
Sexo del Encuestado	Masculino	Recuento	50	8	58
		% del total	25,0%	4,0%	29,0%
	Femenino	Recuento	122	21	143
		% del total	61,0%	10,0%	71,0%
Total		Recuento	172	29	201
		% del total	86,0%	14,0%	100,0%

#### Descripción:

Del total de encuestados el 29% es de sexo masculino, mientras que el 71% es de sexo femenino. De los encuestados de sexo masculino gran porcentaje si accede al crédito aproximadamente el 86% de varones, mientras que en las estadísticas del sexo femenino tenemos también un 85% que, si accedió al crédito de mujeres, lo que hace una media total del 86% de encuestados accedió alguna vez al crédito, y no existen disparidades

entre si son del sexo femenino o masculino, lo que si se evidencia que el gran porcentaje de mujeres han formado una Mype en la zona de estudio, es decir tenemos más mujeres empresarias.

### 1.2. Análisis de la edad del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°2 Edad del encuestado y el acceso a crédito

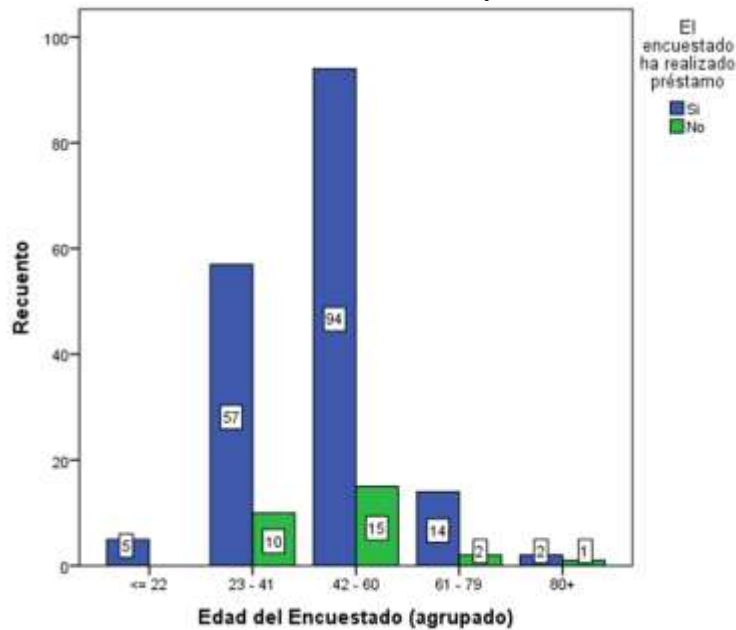


Tabla N°2 Edad del encuestado y el acceso a crédito

Edad del Encuestado (agrupado)		El encuestado ha realizado préstamo		Total	
		Si	No		
<= 22	Recuento	5	0	5	
	% del total	2,5%	0,0%	2,5%	
	23 - 41	Recuento	57	11	68
		% del total	28,5%	5,0%	33,5%
	42 - 60	Recuento	94	15	109
		% del total	47,0%	7,5%	54,5%
	61 - 79	Recuento	14	2	16
		% del total	7,0%	1,0%	8,0%
	80+	Recuento	2	1	3
		% del total	1,0%	0,5%	1,5%
Total	Recuento	172	29	201	
	% del total	86,0%	14,0%	100,0%	

**Descripción:** La edad de los encuestados se concentra en los intervalos de 23 a 41 años y de 42 a 60 años principalmente con el 33.5% y el 54.5% cada uno, y es precisamente en estos intervalos donde se tiene mayor incidencia al acceso a crédito, para los

encuestado de 23 a 41 años el 85.07% de los concentrados en este intervalo si acceden al crédito, y del segmento 42 a 60 años se analiza que el 86.24% si accede al crédito.

### 1.3. Análisis del estado civil del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°3 Estado civil del encuestado y el acceso a crédito

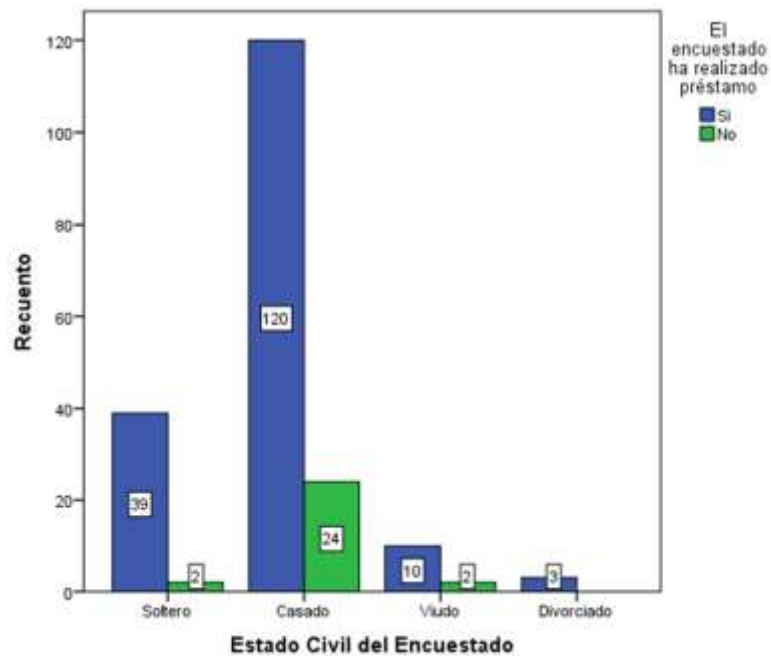


Tabla N°3 Estado civil del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
Estado Civil del Encuestado	Soltero	Recuento	39	3	42
		% del total	19,5%	1,0%	20,5%
	Casado	Recuento	120	24	144
		% del total	60,0%	12,0%	72,0%
Viudo	Recuento	10	2	12	
	% del total	5,0%	1,0%	6,0%	
Divorciado	Recuento	3	0	3	
	% del total	1,5%	0,0%	1,5%	
Total		Recuento	172	29	201
		% del total	86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

Del total de encuestados el mayor grado de porcentaje de los que accede al crédito es casado representado por un 72% del total, en segundo lugar, están los solteros con un 20.5%, es decir que a mayor grado de compromiso es más factible el acceso al crédito.

#### 1.4. Análisis de la condición de jefe de familia del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°4 Condición de jefe de familia del encuestado y el acceso a crédito

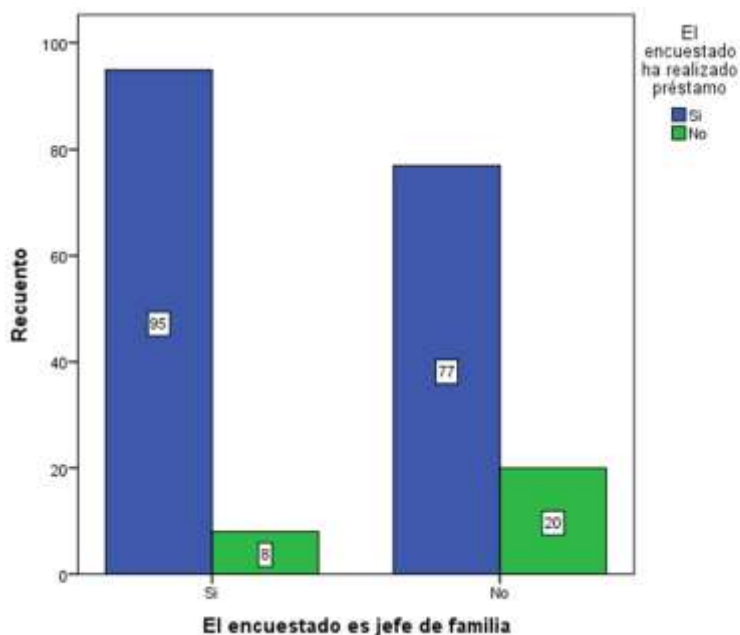


Tabla N°4 Condición de jefe de familia del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
El encuestado es jefe de familia	Si	Recuento 95	Recuento 9	104
		% del total 47,5%	% del total 4,0%	51,5%
	No	Recuento 77	Recuento 20	97
		% del total 38,5%	% del total 10,0%	48,5%
Total		Recuento 172	Recuento 29	201
		% del total 86,0%	% del total 14,0%	100,0%

Descripción:

Del total de encuestados el 51.5% si es jefe de familia, y el 48.5% restantes no. Hecho que evidencia un mayor grado de acceso al crédito, correspondiente a personas que tienen mayor responsabilidad en la toma de decisiones.

### 1.5. Análisis del número de miembros de familia del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°5 Número de miembros de la familia del encuestado y el acceso a crédito

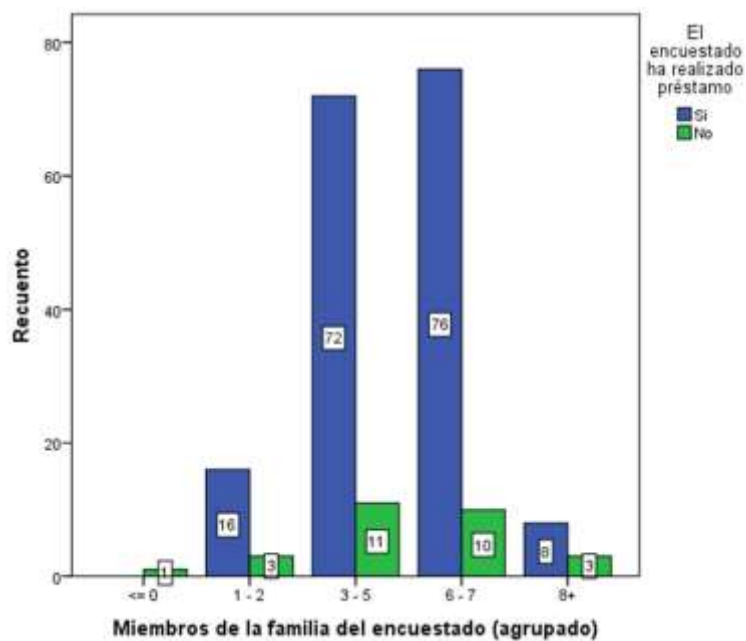


Tabla N°5 Número de miembros de la familia del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Miembros de la familia del encuestado (agrupado)	<= 0	Recuento	0	1
		% del total	0,0%	0,5%
	1 - 2	Recuento	16	3
		% del total	8,0%	1,5%
	3 - 5	Recuento	72	11
		% del total	36,0%	5,5%
	6 - 7	Recuento	76	10
		% del total	38,0%	5,0%
	8+	Recuento	8	4
		% del total	4,0%	1,5%
Total		Recuento	172	29
		% del total	86,0%	14,0%

Descripción:

El promedio de miembros de familia por encuestado, oscila entre 3-5 y 6-7. Lo que representa un 41.5% y 43% respectivamente, evidenciando que los encuestados tienden a solicitar crédito cuando tienen más carga familiar, dividiendo sus obligaciones de pago entre el hogar y la mype. Análisis del grado de instrucción del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°6 Grado de instrucción del encuestado y el acceso a crédito

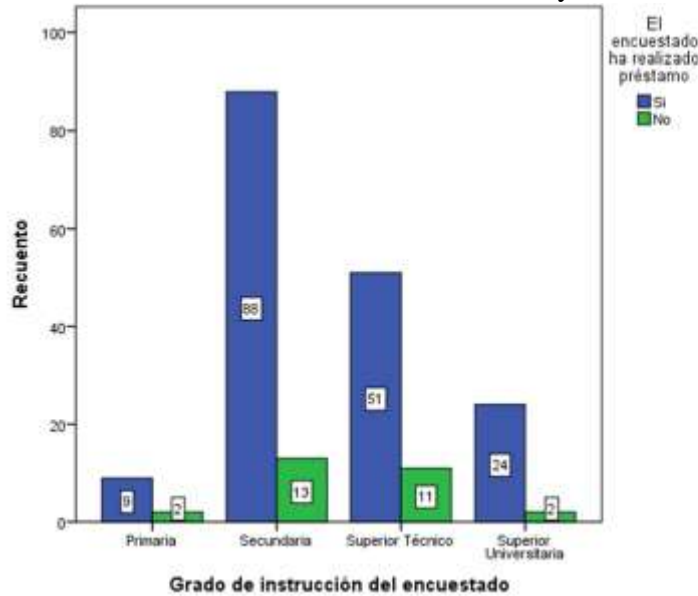


Tabla N°6 Grado de instrucción del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
Grado de instrucción del encuestado	Primaria	Recuento	9	2	11
		% del total	4,5%	1,0%	5,5%
	Secundaria	Recuento	88	13	102
		% del total	44,0%	6,5%	50,5%
	Superior Técnico	Recuento	51	11	62
		% del total	25,5%	5,5%	31,0%
	Superior Universitaria	Recuento	24	2	26
		% del total	12,0%	1,0%	13,0%
Total		Recuento	172	29	201
		% del total	86,0%	14,0%	100,0%



Descripción:

Del total encuestado el 5.5% tienen instrucción primaria, el 50.5% secundaria, el 31% superior técnico y el 13% Superior Universitario. Claramente podemos evidenciar que la concentración para el acceso al crédito está en los encuestados con estudios secundarios y superior técnicos ya que la mayoría de ellos por su situación han calificado como independientes y tienen otros ingresos con los que pueden cubrir sus pagos.

### 1.6. Análisis de la propiedad de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°7 Propiedad de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

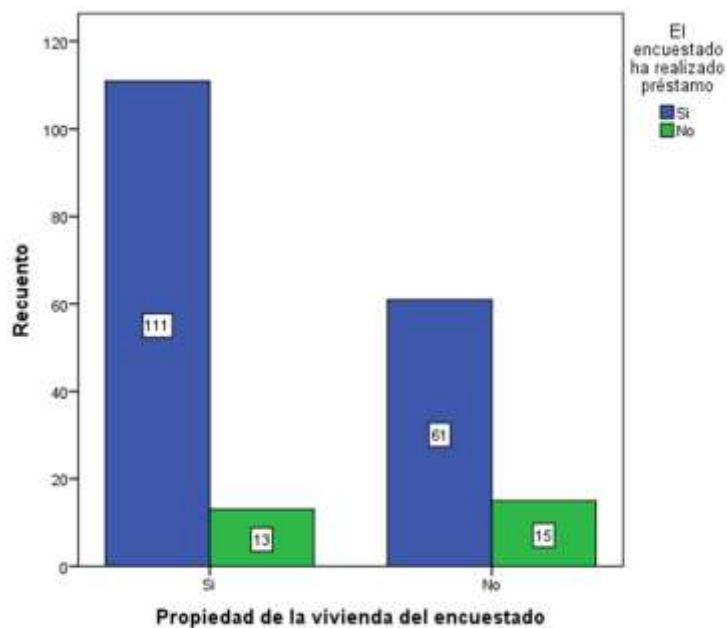


Tabla N°7 Propiedad de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Propiedad de la vivienda del encuestado	Si	Recuento 111	14	125
		% del total 55,5%	6,5%	62,0%
	No	Recuento 61	15	76
		% del total 30,5%	7,5%	38,0%
Total		Recuento 172	29	201
		% del total 86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

Del total de encuestados el 62.5% tiene propiedad de su vivienda, el resto que representa un 38% no tiene propiedad. Lo que demuestra que los encuestados que poseen una garantía de respaldo, son los que más tienden a acceder al crédito, en relación a los que no poseen dicha garantía.

### 1.7. Análisis del material de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°8 Material de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

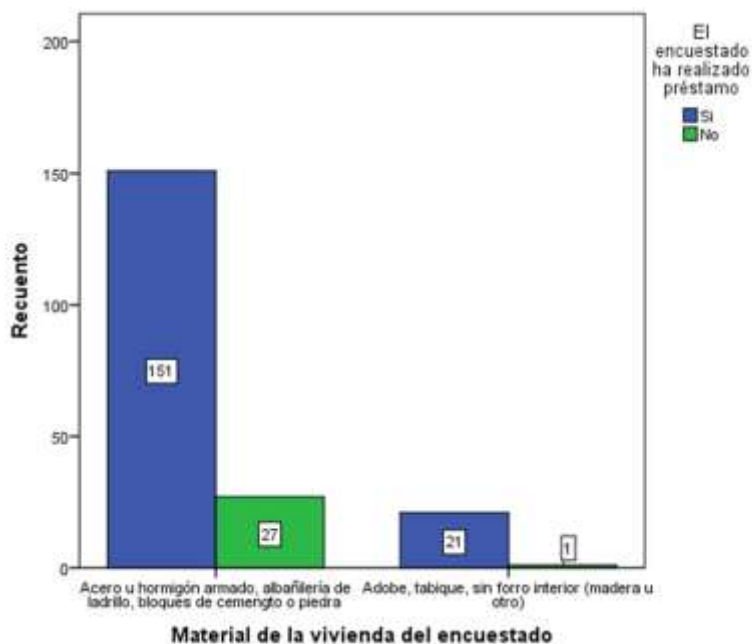


Tabla N°8 Material de la vivienda del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
Material de la vivienda del encuestado	Acero u hormigón armado, albañilería de ladrillo, bloques de cemento o piedra	Recuento	151	27	178
		% del total	75,5%	13,5%	89,0%
	Adobe, tabique, sin forro interior (madera u otro)	Recuento	21	2	23
		% del total	10,5%	0,5%	11,0%
Total		Recuento	172	29	201
		% del total	86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

Del total de encuestados el 89% tienen vivienda de material noble, mientras que un 11% tienen vivienda construida de otro material. Esta variable nos evidencia un nivel de estatus medio, que hace que la vivienda tomada como garantía tenga mayor valor y por lo tanto sea una fuente de acceso al crédito.

#### 1.8. Análisis de los servicios básicos que tiene el encuestado y el acceso a crédito

Tabla N°9 Servicios básicos del encuestado y el acceso a crédito

**Servicio de teléfono del encuestado\*El encuestado ha realizado préstamo tabulación cruzada**

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Servicio de teléfono del encuestado	Si	Recuento 80	10	90
		% dentro de Servicio de teléfono del encuestado 88,9%	11,1%	100,0%
	No	Recuento 92	19	111
		% dentro de Servicio de teléfono del encuestado 83,6%	16,4%	100,0%
Total		Recuento 172	29	201
		% dentro de Servicio de teléfono del encuestado 86,0%	14,0%	100,0%

**Servicio de cable del encuestado\*El encuestado ha realizado préstamo tabulación cruzada**

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Servicio de cable del encuestado	Si	Recuento 45	10	55
		% dentro de Servicio de cable del encuestado 81,8%	18,2%	100,0%
	No	Recuento 127	19	146
		% dentro de Servicio de cable del encuestado 87,6%	12,4%	100,0%
Total		Recuento 172	29	201
		% dentro de Servicio de cable del encuestado 86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

En el acceso a servicios básicos todos los encuestados presentaron servicio de luz, agua y desagüe por lo que estas ya no significan variables para el estudio, los valores de los servicios adicionales de luz y desagüe indican que el 88.9% de los que declararon tener servicio de teléfono si accedieron, así como el 81.8% de los que declararon tener el servicio de cable también accedieron a crédito.

## II. Factores Económicos

### 2.1. Análisis del nivel de ingresos del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°9 Nivel de ingresos del encuestado y el acceso a crédito

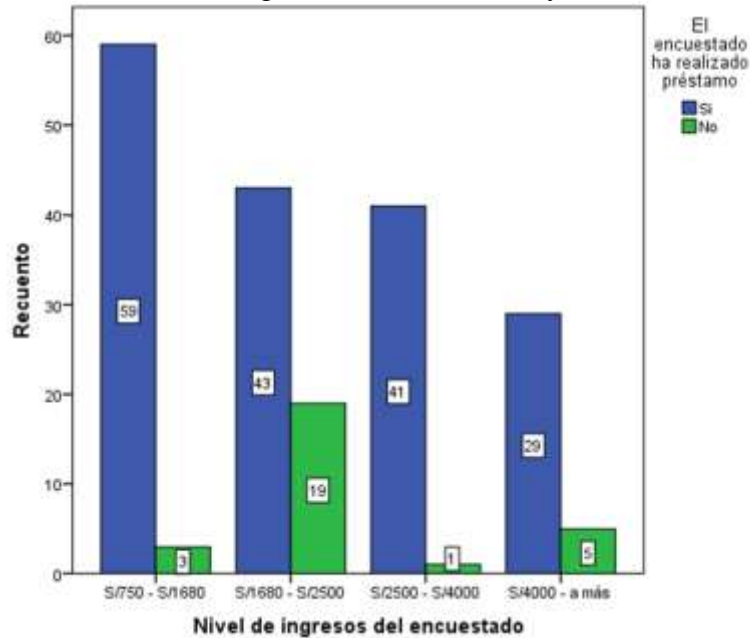


Tabla N°9 Nivel de ingresos del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Nivel de ingresos del encuestado	S/750 - S/1680	Recuento: 59	3	62
		% del total: 29,5%	1,5%	31,0%
	S/1680 - S/2500	Recuento: 43	19	62
		% del total: 21,5%	9,5%	31,0%
	S/2500 - S/4000	Recuento: 41	2	43
		% del total: 20,5%	0,5%	21,0%
	S/4000 - a más	Recuento: 29	5	34
		% del total: 14,5%	2,5%	17,0%
Total		Recuento: 172	29	201
		% del total: 86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

Del total del encuestados el 31% tiene ingresos entre S/.750- S/. 1,680 soles, otro grupo de 31% gana entre S/. 1,680-S/. 2,500 soles, el 21% gana entre S/. 2,500- S/. 4,000 soles, y un 17% ganan entre S/. 4,000 a más.

2.2. Análisis del volumen de ventas del encuestado y el acceso a crédito  
 Gráfico N°10 Volumen de ventas del encuestado y el acceso a crédito

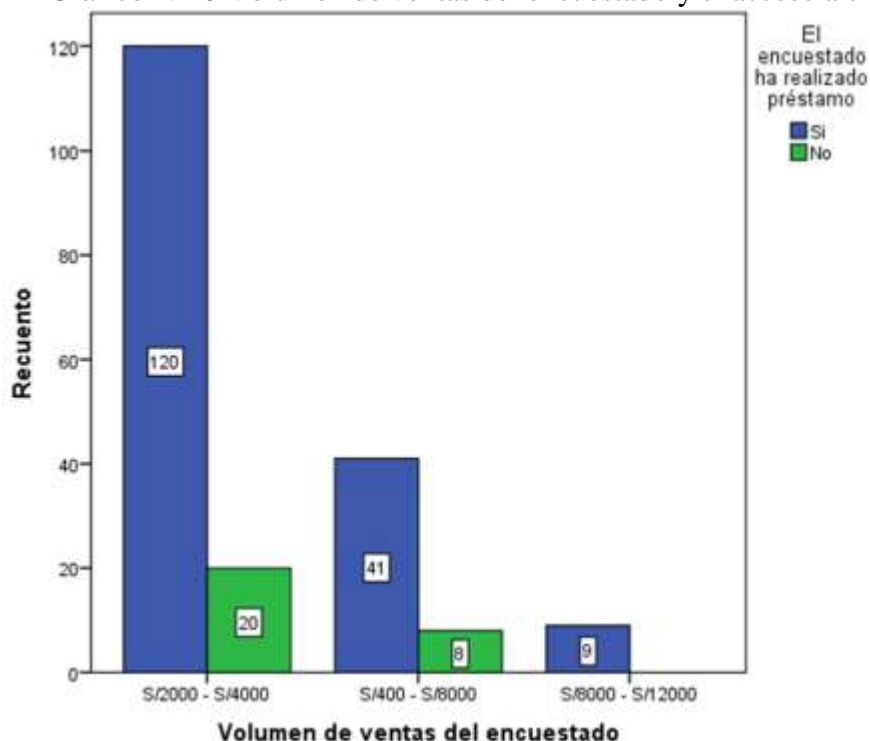


Tabla N°10 Volumen de ventas del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
Volumen de ventas del encuestado	S/2000 - S/4000	Recuento	120	21	140
		% del total	60,6%	10,1%	70,7%
	S/4000 - S/8000	Recuento	41	8	49
		% del total	20,7%	4,0%	24,7%
	S/8000 - S/12000	Recuento	9	0	9
		% del total	4,5%	0,0%	4,5%
Total	Recuento	170	28	198	
	% del total	85,9%	14,1%	100,0%	

Descripción:

Del total de encuestados el 70.7% tiene un volumen de ventas que oscila entre S/.2000-S/.4000, el 24.7% tiene ingresos entre S/.4000-S/.8000 soles, mientras que un 4.5% gana entre S/.8000-12000 soles. Se explica que las mypes que presentan mayor nivel de ingresos tienen a acceder con más facilidad al crédito.

### 2.3. Análisis de la experiencia financiera y el acceso a crédito

Gráfico N°11 Experiencia financiera del encuestado y el acceso a crédito

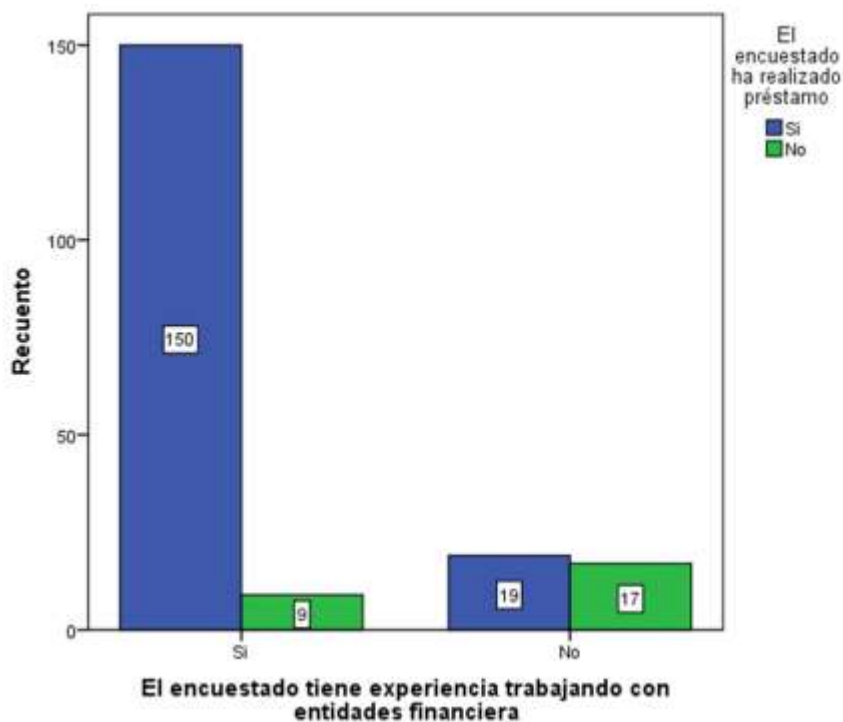


Tabla N°11 Experiencia financiera del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
El encuestado tiene experiencia trabajando con entidades financieras	Si	Recuento 150	Recuento 9	159
		% del total 76,9%	% del total 4,6%	
	No	Recuento 19	Recuento 17	36
		% del total 9,7%	% del total 8,7%	
Total		Recuento 169	Recuento 26	195
		% del total 86,7%	% del total 13,3%	

#### Descripción

Del total de encuestados el 81.5% tiene experiencia financiera, mientras que un 18.5% no tienen experiencia financiera. El 76.9% del total de encuestado si

accedió a crédito y a su vez ya tenía experiencia en el sistema financiero, es decir existía un historial crediticio que le avalaba.

#### 2.4.Monto de deuda del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°12. Monto de deuda del encuestado y el acceso a crédito

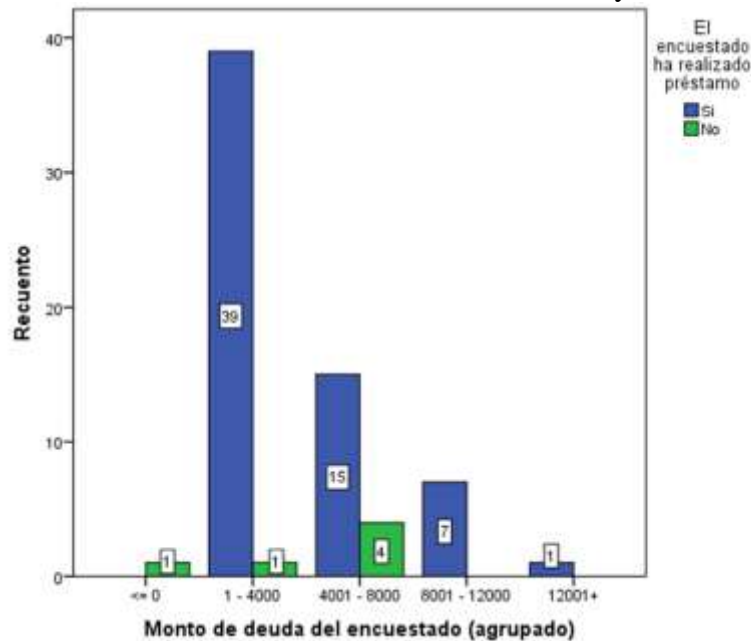


Tabla N°12 Monto de deuda del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
Monto de deuda del encuestado (agrupado)	<= 0	Recuento	0	1
		% del total	0,0%	1,5%
	1 - 4000	Recuento	39	1
		% del total	57,4%	1,5%
	4001 - 8000	Recuento	15	4
		% del total	22,1%	5,9%
	8001 - 12000	Recuento	7	0
		% del total	10,3%	0,0%
	12001+	Recuento	1	0
		% del total	1,5%	0,0%
Total	Recuento	62	6	68
	% del total	91,2%	8,8%	100,0%

Descripción:

De acuerdo a la encuesta podemos determinar que el grado de endeudamiento oscila entre 1 a 12000 soles, presentando un mayor porcentaje la escala del 1 a 4000 soles, con 58.8%, seguido del rango de 4001 a 8000 con un 27.9%, lo que significa que la mayoría

de la mypes ha realizado préstamos que en la actualidad están pagando y que impide que tengan una mayor línea de crédito.

### 2.5. Tiempo de funcionamiento de la Mype y el acceso a crédito

Gráfico N°13. Tiempo de funcionamiento de la Mype y el acceso a crédito

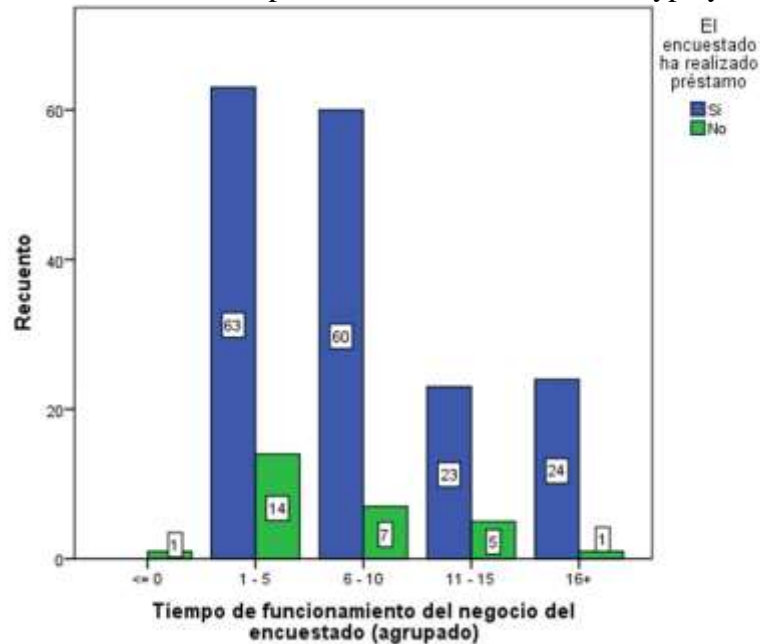


Tabla N°13. Tiempo de funcionamiento de la Mype y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total	
		Si	No		
Tiempo de funcionamiento del negocio del encuestado (agrupado)	<= 0	Recuento	0	1	1
		% del total	0,0%	0,5%	0,5%
	1 - 5	Recuento	63	14	77
		% del total	31,8%	7,1%	38,9%
	6 - 10	Recuento	60	7	67
		% del total	30,3%	3,5%	33,8%
11 - 15	Recuento	23	5	28	
	% del total	11,6%	2,5%	14,1%	
16+	Recuento	24	1	25	
	% del total	12,1%	0,5%	12,6%	
Total		Recuento	170	28	198
		% del total	85,9%	14,1%	100,0%

Descripción:

Dado el tiempo de funcionamiento de las empresas y de acuerdo a la encuesta propuesta, podemos determinar que las mypes que tienen un tiempo de funcionamiento entre 1 a 5



años han accedido en un 38.9% al crédito, seguidas de las que oscilan entre 6 a 10 años, que representan un 33.8% de entre acceso al crédito.

### III. Factores Legales

#### 3.1. Documentos del negocio del encuestado y el acceso a crédito

Gráfico N°14 Documentos del negocio del encuestado y el acceso a crédito

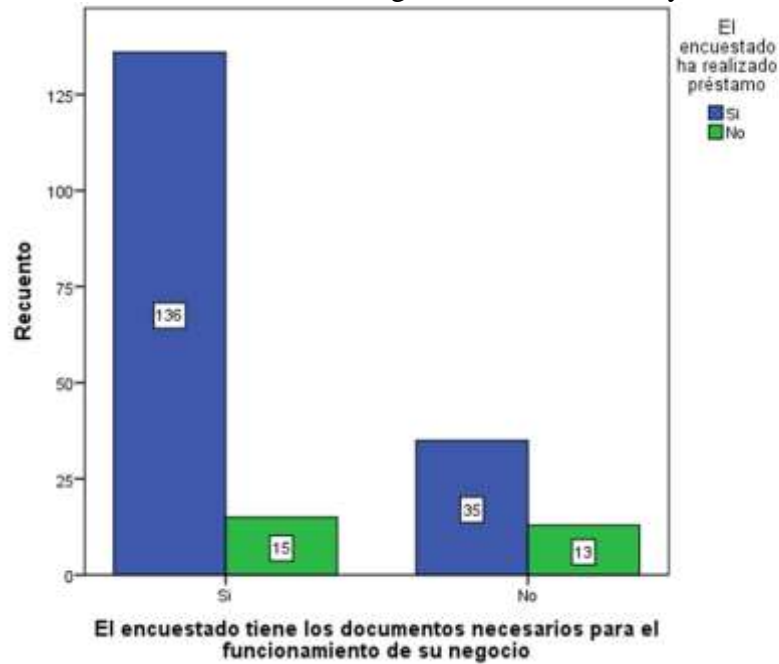


Tabla N°14 Documentos del negocio del encuestado y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total	
		Si	No		
El encuestado tiene los documentos necesarios para el funcionamiento de su negocio	Si	Recuento	136	15	151
		% del total	68,3%	7,5%	75,9%
	No	Recuento	35	13	48
		% del total	17,6%	6,5%	24,1%
Total		Recuento	171	28	199
		% del total	85,9%	14,1%	100,0%

Descripción:

Del total de encuestados el 75.9% tienen los documentos del negocio (licencias, permisos) y un 24,1% no lo tienen. Los primeros tienen facilidad para el acceso al crédito, mientras que los segundos presentan dificultad para su tramitación.

### 3.2. Posesión de seguro del encuestado y acceso a crédito

Gráfico N°15 Posesión de seguro del encuestado y el acceso a crédito

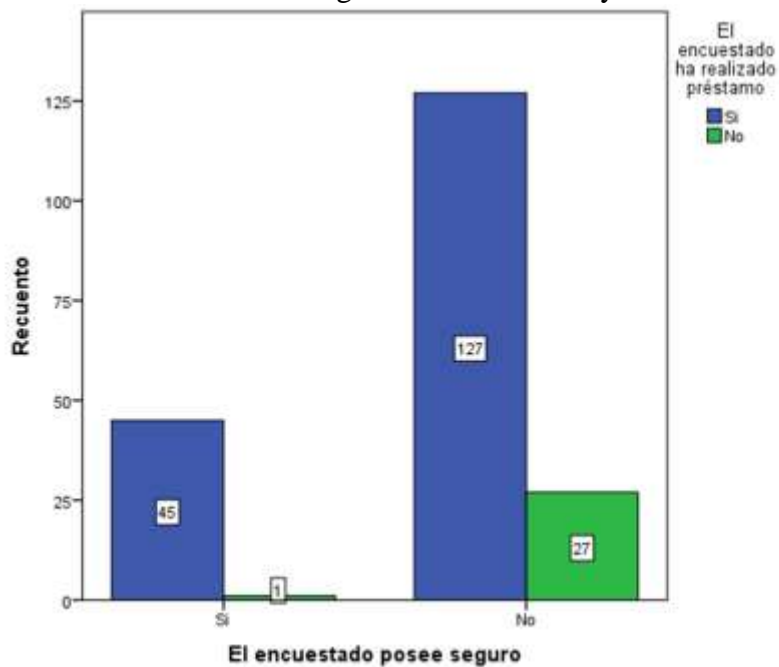


Tabla N°15 Posesión de seguro del encuestado y el acceso a crédito

			El encuestado ha realizado préstamo		Total
			Si	No	
El encuestado posee seguro	Si	Recuento	45	1	46
		% del total	22,5%	0,5%	23,0%
	No	Recuento	127	28	155
		% del total	63,5%	13,5%	77,0%
Total		Recuento	172	29	201
		% del total	86,0%	14,0%	100,0%

### Descripción

Del total de encuestados el 23% si posee seguro, el 77% no posee seguro, hecho que significa que los propietarios de mypes que cuentan con seguro, son sujetos con mayor probabilidad de acceder al crédito, ya que están coberturados ante cualquier eventualidad.

### 3.3. Conocimiento de la ley Mypes y el acceso a crédito

Gráfico N°16 Conocimiento de la ley mype y el acceso a crédito

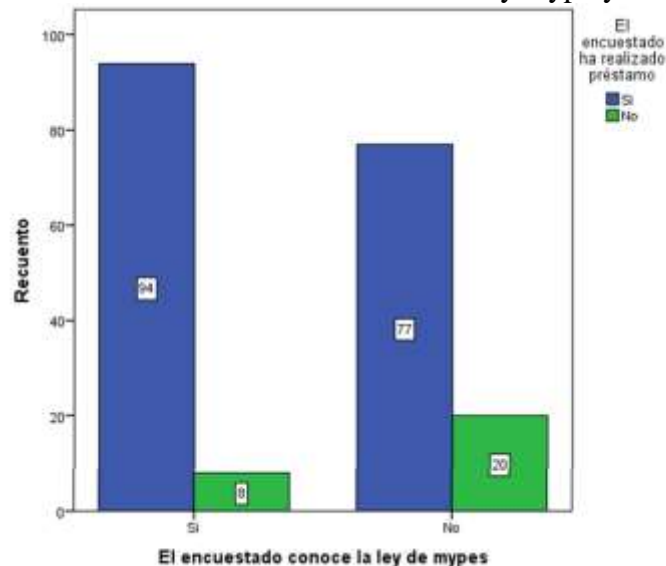


Tabla N°16 Conocimiento de la ley mype y el acceso a crédito

		El encuestado ha realizado préstamo		Total	
		Si	No		
El encuestado conoce la ley de mypes	Si	Recuento	94	8	102
		% del total	47,2%	4,0%	51,3%
	No	Recuento	77	20	97
		% del total	38,7%	10,1%	48,7%
Total	Recuento	171	28	199	
	% del total	85,9%	14,1%	100,0%	

Descripción: Del total de encuestados el 51.3% si tiene conocimiento sobre la ley mype, mientras que el 48.7% restante no lo tienen, hecho que significa que la mayoría de los propietarios de mypes pueden acogerse a los beneficios que de esta ley se derivan

#### IV. Variable Dependiente

Tabla N°17 Entidad y variable dependiente

Entidad donde acude el encuestado	Recuento	El encuestado ha realizado préstamo		Total
		Si	No	
	% del total	1	8	9
		0,5%	4,0%	4,5%
Banco Continental	Recuento	13	0	13
	% del total	6,5%	0,0%	6,5%
Banco de Crédito	Recuento	4	0	4
	% del total	2,0%	0,0%	2,0%
Banco de la Nación	Recuento	0	4	4
	% del total	0,0%	2,0%	2,0%
Banco Financiero	Recuento	3	0	3
	% del total	1,5%	0,0%	1,5%
Caja Piura	Recuento	38	1	39
	% del total	19,0%	0,5%	19,5%
Caja Sullana	Recuento	21	0	21
	% del total	10,5%	0,0%	10,5%
Crediscotia	Recuento	8	0	8
	% del total	4,0%	0,0%	4,0%
Edyficar	Recuento	4	1	5
	% del total	2,0%	0,5%	2,5%
Interbank	Recuento	15	0	15
	% del total	7,5%	0,0%	7,5%
Mi Banco	Recuento	42	2	44
	% del total	21,0%	1,0%	22,0%
PP. NN	Recuento	5	12	17
	% del total	2,5%	6,0%	8,5%
Raiz	Recuento	13	0	13
	% del total	6,5%	0,0%	6,5%
Scotiabank	Recuento	5	0	5
	% del total	2,5%	0,0%	2,5%
Total	Recuento	172	28	200
	% del total	86,0%	14,0%	100,0%

Descripción:

Al analizar las entidades en donde los encuestados logran acceder a crédito, se evidencia que en su mayoría los encuestados buscan crédito formal, y de su preferencia están Mi Banco, Caja Piura, Caja Sullana

## V. Modelo Conjunto

Dependent Variable: PREST

Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)

Sample: 1 201

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-17.82127	5.093982	-3.498496	0.0005
SEXO	-2.263789	0.919797	-2.461184	0.0138
EDAD	-0.021271	0.032440	-0.655704	0.5120
ESTAD_CIV	0.146987	0.509118	0.288709	0.7728
JEF_FAM	1.939869	0.865049	2.242496	0.0249
GRAD_INST	-0.601746	0.524632	-1.146987	0.2514
PROP_VIV	2.272625	0.994774	2.284563	0.0223
MAT_VIV	-4.147971	1.385651	-2.993518	0.0028
VENTAS	0.404188	0.729491	0.554068	0.5795
EXPE	4.549351	1.094348	4.157133	0.0000
TIEMP_FUNC	0.076582	0.071427	1.072180	0.2836
GAST_FAM	0.002640	0.000707	3.734047	0.0002
ACTV	-1.173059	0.779435	-1.505013	0.1323
DOC	2.233343	0.876548	2.547883	0.0108
SEG	1.502464	0.992527	1.513777	0.1301
LEY	0.941847	0.753923	1.249261	0.2116
SERV_C	2.409349	1.065438	2.261370	0.0237
SERV_T	0.440543	0.929303	0.474057	0.6355
McFadden R-squared	0.693252	Mean dependent var		0.137566
S.D. dependent var	0.345359	S.E. of regression		0.175796
Akaike info criterion	0.436194	Sum squared resid		5.284603
Schwarz criterion	0.744932	Log likelihood		-23.22034
Hannan-Quinn criter.	0.561271	Deviance		46.44069
Restr. deviance	151.3968	Restr. log likelihood		-75.69839
LR statistic	104.9561	Avg. log likelihood		-0.122859
Prob (LR statistic)	0.000000			

Descripción:

En la evaluación conjunta de las variables, al analizar con un modelo econométrico obtenemos que las variables determinísticas evaluadas con la probabilidad 0.05 donde los valores aceptan la significancia, las variables representativas son el sexo, la condición de jefe de familia, la propiedad de la vivienda, el material de la vivienda, la experiencia financiera o historial crediticio, el gasto familiar, la posesión de documentos y los servicios.

## **IX. ANALISIS Y DISCUSION**

En el análisis de correlaciones, el sexo tiene una influencia positiva, en aumentar la probabilidad de crédito, sin embargo, no es una variable significativa (probabilidad= $0.92 > 0.05$ ).

Así mismo la edad tiene signo negativo, es decir que a más edad se restringe el acceso a crédito, sin embargo, esta variable no es significativa (probabilidad = $0.47 > 0.05$ )

Por otra parte, el estado civil, tiene una influencia positiva, en el acceso al crédito, corroborando lo señalado en el análisis descriptivo, sin embargo, esta variable no es significativa (probabilidad =  $0.22 > 0.05$ )

En el análisis de correlaciones, el acceso a crédito aumenta cuando el encuestado es jefe de familia y logra ser contrastado en el análisis de significancia, siendo una variable determinística (probabilidad =  $0.00 < 0.05$ )

Por otro lado, el número de miembros de familia tiene influencia positiva en el acceso al crédito, ya que estos tienden a financiarse con mayor carga familiar, sin embargo, esta variable no es estadísticamente significativa (probabilidad =  $0.57 > 0.05$ ).

Así mismo se evidencia que a mayor grado de instrucción, el acceso al crédito se reduce, como una influencia negativa. Sin embargo, no es significativa (probabilidad= $0.69 > 0.05$ ).

Visto el análisis correlacional, este se contrasta con una evidente influencia positiva, sin embargo, en el análisis de significancia individual no es significativo, difiriendo con el análisis global en el que se muestra con una variable representativa ( $0.0223$ ). (probabilidad= $0.06 > 0.05$ )

Se evidencia un signo negativo lo que significa que a menor calidad de los materiales con los que se fabrica la vivienda del encuestado menor es el acceso a crédito. Sin embargo, existe una significancia no muy relevante para ser una variable determinística (probabilidad=0.15>0.05).

En el análisis de correlaciones las dos variables individualmente resultan ser significativas es decir presentan parte determinística como la posesión de colaterales que valúan más a una vivienda (probabilidad= 0.03 para ambos).

El nivel de ingresos tiene un efecto positivo, esto quiere decir que a mayor nivel de ingresos del encuestado tiende a acceder más al crédito, ya que es una garantía de pago y se amplían las líneas de crédito, sin embargo, esta variable no es estadísticamente significativa ya que se está midiendo a nivel de mypes, (probabilidad= 0.78>0.05)

Así mismo, existe una influencia positiva del nivel de ventas sobre el acceso a crédito, sin embargo, estadísticamente no es significativa la variable (probabilidad=0.5795).

La experiencia financiera tiene una influencia positiva sobre el acceso a crédito y presenta significancia valida. (probabilidad = 0.00<0.05)

Existe una relación negativa, entre el acceso a crédito y el monto de deuda, esto quiere decir que, a mayor monto de deuda, menor es el acceso al crédito. En la significancia individual, esta variable no es muy significativa (probabilidad = 0.44>0.05)

Podemos decir que existe un efecto positivo entre el acceso al crédito y el tiempo de las mypes, sin embargo, la significancia individual determina que no es una variable muy relevante. (probabilidad = 0.011<0.05)

Hay una implicancia positiva de la variable de documentación en regla, siendo esta determinística por su significancia. (probabilidad =  $0.00 < 0.05$ )

En cuanto a la posesión de seguro del encuestado tiene un efecto positivo sobre el acceso al crédito, siendo estadísticamente positiva (probabilidad =  $0.00 < 0.05$ )

Así mismo en el nivel de conocimiento de la ley MYPE, esta variable tiene un efecto positivo sobre el acceso al crédito, siendo estadísticamente positiva (probabilidad =  $0.01 < 0.05$ )

Mi Banco, la Caja Municipal de Piura y la Caja Municipal de Sullana, con 22%, 19.5%, y 10.5%, al analizar el acceso a crédito, pero por medio de un crédito informal tenemos que 8.5% del total de encuestados accedieron a créditos de personas naturales.

Al evaluar la significancia conjunta podemos afirmar a través de Prob. (LR estadístico) que el modelo es significativo a nivel del grupo de variables. Para valorar la validez del modelo se analizó el R-cuadrado de McFadden en el que la teoría afirma que para que sea un modelo válido su valor tiene que ser superior a 0.3, en este caso el valor es de 0.69 lo que evidencia un modelo válido. Sin embargo, en el análisis de modelos individuales (Anexo2) se evidencia que el factor que más explica el acceso a crédito es el factor económico.



## CONCLUSIONES:

Del factor social podemos decir que la variable sexo tiene una influencia negativa (-0.74), es decir las mujeres tienden a acceder al crédito más que los varones, a su vez la edad tiene una influencia negativa esto explica que a mayor edad menos es la probabilidad de acceder a un crédito(0.23) por otro lado la variable estado civil tiene una influencia positiva(0.56), es decir a mayor compromiso más factible es el acceso, de la misma manera la variable de condición de jefe de familia es una variable con influencia positiva(1.23), esto argumenta que el jefe es quien toma la decisión de acceso, en cuanto al número de miembros de la familia tiene una influencia positiva(0.24), es decir a mayor número de miembros el encuestado tiende a financiarse para cubrir diversas obligaciones. Por otro lado, a tenemos al grado de instrucción, se evidencia que la influencia es negativa, debido a que los que tienden a formar empresa son los que presentan educación secundaria o superior técnica(0.04). En la propiedad de la vivienda existe una influencia positiva ya que el encuestado tiene una garantía de respaldo, con respecto al material de la vivienda este tiene una influencia negativa, es decir que a menor calidad de los materiales menor es la probabilidad de acceso a crédito, lo mismo sucede con los servicios básicos ya que a mayor posesión de estos aumenta el valor de la garantía (1.3). Las variables más representativas en el modelo conjunto son sexo, la condición de jefe de familia, el material de la vivienda, la propiedad de la vivienda, y lo explican en un 18%.

Del factor económico se deduce que la variable nivel de ingreso tiene una influencia positiva, ya que el encuestado puede financiar su mype y cumplir sus obligaciones, así mismo el nivel de ventas tiene un efecto positivo, ya que la mype respalda el pago del crédito concedido (0.02), la experiencia financiera es una variable determinística y con influencia positiva esto explica que a mayor historial crediticio el acceso tiende a aumentar (0.54), así mismo el grado de endeudamiento tiene un efecto negativo, es decir que mientras más morosa aparece el encuestado con mype, menor será la probabilidad

de que acceda a un crédito efectivo. Así mismo en estos factores se destaca el tiempo de funcionamiento de la mype con un efecto positivo (0.07) ya que hay respaldo de que la misma esté operativa y exista flujo de dinero que respalde el crédito. Las variables que se destacan en este factor son la experiencia financiera, y el gasto familiar, y explican la decisión en un 43%.

Del factor legal se afirma que de la variable sobre si el encuestado tiene los documentos de la mype, esta variable tiene una influencia positiva (0.17) y determinística en cuanto a licencias y permisos dan respaldo a la mype, así mismo se tiene la variable posesión de seguro, como un respaldo para el acceso a crédito, la cual tiene un efecto positivo (0.32), por último, la variable conocimiento de la ley mype tiene un efecto positivo. La variable que más se destaca es la posesión de documentos (0.66).

Del acceso a crédito podemos decir que es relativamente elevado, y se concentra en el crédito formal destacándose las entidades: Mi Banco, la Caja Municipal de Piura y la Caja Municipal de Sullana con gran porcentaje de manejo de créditos (80%). Así mismo podemos afirmar que los factores que pudieron explicar mejor el acceso a crédito en su conjunto, son los económicos.

## **RECOMENDACIONES**

-Respecto al factor social de las mypes, podemos recomendar que el mejoramiento de las viviendas, tanto en material como en las condiciones de los servicios básicos, son variables importantes que favorecen el acceso al crédito.

Se recomienda a las mypes mantener un historial comercial activo, ya que dicha experiencia y continuidad favorecen el acceso al crédito.

- Con respecto a la variable de jefe de familia, recomendamos a este tomar la mejor decisión al momento de elegir monto vs interés.

- Se recomienda mantener un historial crediticio positivo, para lograr un acceso garantizado con las distintas entidades financieras y no financieras, de esta manera tener asegurado el buen funcionamiento de las empresas.

- Mantener un nivel de endeudamiento responsable, evitando así efectos negativos que perjudiquen el historial de las actividades de la micro y pequeña empresa, y no cerrar las oportunidades de crédito otorgadas por estas entidades, de igual forma se sugiere tener un control máximo de las operaciones financieras y evitar deceso de las empresas.

- Con respecto al factor legal se recomienda a los propietarios de las mypes tener tramitada y en orden toda la documentación necesaria, que permita hacer una buena evaluación para acceso al crédito, ya que estos son el aval que respalde el otorgamiento del mismo.

-Se recomienda a la propietaria conocer sobre la Ley Mypes.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por habernos permitido acceder a esta modalidad de titulación y haberla concluido, a nuestras familias por brindarnos el apoyo constante e incondicional, a nuestros profesores por ser el soporte académico

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Aparicio c. y Jaramillo M. (2012)” Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional? “SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES (SBS) Perú.
2. ARESTIS, P., LUINTEL, A., y LUINTEL, K. (2004): Does Financial Structure Matter? Money Macro and Finance, Economics Working Paper Archive, No 399. The Levy Economic Instituto.
3. ATJE, R., y JOVANOVIC, B. (1993): Stock Markets and Development, *European Economic Review* 37, pp. 632-640.
4. Backus, Z., Fretó I., y Figarais, J. (2009). Investment and Financial Constraints in Hungarian Agriculture. *Economic Letreros*, 104(3), 122–124.
5. Banco Mundial (2007). *Raptor sur le developement dan le monde 2008. L’agriculture a servicie du development*. Washington, Autor, p. 36.
6. BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A., LEVINE, R. y MAKSIMOVIC, V. (2004): Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence, end Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development, (ends). Asli Demirguc-Kunt and Ross Levine. Cambridge. MIT Press.
7. Cámara N., Peña X. y Tuesta D. (2013) “Determinantes de la inclusión financiera en el Perú”, Perú.
8. Cano C., Esguerra M., García N., Rueda L. y Velasco A. (2013) “Acceso a servicios financieros en Colombia”, Colombia.

9. Calderón R., Carbajal J. y Leiva K. (2014) “La banca de desarrollo y la creación de productos para la inclusión financiera”- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO – ALIDE, Perú.
10. DE GREGORIO, J. y GUIDOTTI, P. (1995): Financial Development and economic Growth, *World Development*, No. 23.
11. DEMIRGUÇ-KUNT, A. y LEVINE, R. (2001): Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons, en *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development.*, Demirguç-Kunt, A.; Levine, R. (eds.), Cambridge MA: MIT Press.
12. FAIRLIE, ALAN (2008) Asociaciones de pequeños productores y exportaciones de banano orgánico en el valle del Chira. Lima, COPLA.
13. Fletschner, D. y Kenney, L. (2010). Rural Women’s Access to Financial Services: Credit, Savings, and Insurance. Documento de trabajo para el *Informe La situation mondiale de l’alimentation et de l’agriculture 2010-2011*. Roma: FAO.
14. Hanson, G. H. (2010). Why Isn’t Mexico Rich?. *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 48(4), 987-1004.
15. Hoyo C. , Peña X. y Tuesta D. (2012) “Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012”
16. Hoyo C. , Peña X. y Tuesta D. (2013) “Factores de demanda que influyen en la Inclusión Financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF“- Mexico.
17. Kong, J. & Moreno J. (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012. Perú.

18. L. Brue, Stanley y R. Grant, Randy, Historia del pensamiento económico, Cengage Learning, México, 2008.
19. Lindblom, Charles, “Cómo adecuar la política el análisis de las políticas públicas”, Gestión y Política Pública, CIDE, vol. VI, núm. 2, segundo semestre, 1997
20. LEVINE, R., LOAYZA, N. y BECK, T. (2000): Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes, Journal of Monetary Economics 46(1): pp. 31-77
21. Navarrete, J. (2012) POLÍTICA ECONÓMICA, Tlalnepantla, México
22. Matute, G. (2012) PROGRAMAS SOCIALES EN EL PERÚ: Elementos para una propuesta desde el control Gubernamental, Contraloría General de la Republica, Perú.
23. Rose, Richard, El gran gobierno. Un acercamiento desde los programas gubernamentales, FCE, México, 1998
24. Olson, Mancur, La lógica de la acción colectiva, Harvard University Press, Estados Unidos, 1965,.
25. Screpanti, E., y Zamagna, S., Panorama de la historia del pensamiento económico, Ariel, Barcelona, 1997
26. Naciones Unidas (2012), “Seguimiento de la Segunda Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento. Derechos humanos de personas mayores: Resumen del Informe del Secretario General para la Asamblea” (A/67/188), sexagésimo séptimo período de sesiones, Nueva York.
27. Cepal (2004)  
[www.cepal.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word\\_doc/Muriel\\_Zuniga.pdf](http://www.cepal.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word_doc/Muriel_Zuniga.pdf)

28. Huenchuan S. & Rodríguez R. (2004)  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38530/S1500613\\_es.pdf;jsessionid=B71EC285A8E2FC6ED01BD97F1B10D26B?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38530/S1500613_es.pdf;jsessionid=B71EC285A8E2FC6ED01BD97F1B10D26B?sequence=1)
29. Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, “Observaciones Finales, Guatemala” (E/C.12/1/Add.93), 12 de diciembre de 2003.
30. Díaz O. DETERMINANTES DEL ACCESO AL MICROCRÉDITO PARA EMPRENDEDORES BOLIVIANOS  
<http://www.cemla.org/red/papers2008/red13-bolivia4.pdf>
31. Rengifo M. (2011)  
<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>
32. - Sadik, N. (1989), Fondo de Población de las Naciones Unidas, “Estado de la Población Mundial 1989”
33. Freixas, X. y Rochet J. (1997), “Microeconomics of Banking”. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts
34. Keaton, W. (1979), “Equilibrium credit rationing”. New York: Garland Press.
35. Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981), “Credit rationing in markets with imperfect information”. American Economic Review. 71 (3): 442-45.
36. BRAVO, S. 2003 Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera. Lima. Perú



## ANEXOS

### ANEXO N°1: Tablas de Correlaciones individuales

Dependent Variable: PREST  
 Method: Least Squares  
 Date: 06/13/16 Time: 16:00  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.130341	0.095199	1.369152	0.1725
SEXO	0.005252	0.053901	0.097436	0.9225
R-squared	0.000048	Mean dependent var		0.139303
Adjusted R-squared	-0.004977	S.D. dependent var		0.347128
S.E. of regression	0.347990	Akaike info criterion		0.736616
Sum squared resid	24.09835	Schwarz criterion		0.769485
Log likelihood	-72.02992	Hannan-Quinn criter.		0.749916
F-statistic	0.009494	Durbin-Watson stat		2.200740
Prob(F-statistic)	0.922479			

Dependent Variable: PREST  
 Method: Least Squares  
 Date: 06/13/16 Time: 16:06  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.206740	0.096071	2.151955	0.0326
EDAD	-0.001455	0.002004	-0.725978	0.4687
R-squared	0.002641	Mean dependent var		0.139303
Adjusted R-squared	-0.002370	S.D. dependent var		0.347128
S.E. of regression	0.347539	Akaike info criterion		0.734019
Sum squared resid	24.03584	Schwarz criterion		0.766888
Log likelihood	-71.76890	Hannan-Quinn criter.		0.747319
F-statistic	0.527044	Durbin-Watson stat		2.186555
Prob(F-statistic)	0.468705			

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 16:09  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201  
 Convergence achieved after 4 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.562110	0.413115	-3.781295	0.0002
ESTAD_CIV	0.248167	0.203714	1.218214	0.2231
McFadden R-squared	0.009099	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.347396
Akaike info criterion	0.819948	Sum squared resid		24.01614
Schwarz criterion	0.852817	Log likelihood		-80.40481
Hannan-Quinn criter.	0.833249	Deviance		160.8096
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	1.476600	Avg. log likelihood		-0.400024
Prob(LR statistic)	0.224307			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 16:18  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201  
 Convergence achieved after 4 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.258436	0.332968	-3.779450	0.0002
MIEM_FAM	0.039809	0.071106	0.559864	0.5756
McFadden R-squared	0.001929	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.347640
Akaike info criterion	0.825737	Sum squared resid		24.04983
Schwarz criterion	0.858606	Log likelihood		-80.98655
Hannan-Quinn criter.	0.839037	Deviance		161.9731
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	0.313127	Avg. log likelihood		-0.402918
Prob(LR statistic)	0.575768			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 16:26  
Sample: 1 201  
Included observations: 201  
Convergence achieved after 4 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.944639	0.371647	-2.541765	0.0110
GRAD_INST	-0.055554	0.142636	-0.389479	0.6969
McFadden R-squared	0.000940	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.347880
Akaike info criterion	0.826536	Sum squared resid		24.08302
Schwarz criterion	0.859405	Log likelihood		-81.06686
Hannan-Quinn criter.	0.839836	Deviance		162.1337
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	0.152501	Avg. log likelihood		-0.403318
Prob(LR statistic)	0.696157			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 16:45  
Sample: 1 201  
Included observations: 201  
Convergence achieved after 4 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.667109	0.344189	-4.843588	0.0000
PROP_VIV	0.408025	0.223345	1.826882	0.0677
McFadden R-squared	0.020562	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.345011
Akaike info criterion	0.810693	Sum squared resid		23.68747
Schwarz criterion	0.843562	Log likelihood		-79.47468
Hannan-Quinn criter.	0.823993	Deviance		158.9494
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	3.336875	Avg. log likelihood		-0.395396
Prob(LR statistic)	0.067743			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 17:11  
Sample: 1 201  
Included observations: 201  
Convergence achieved after 5 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.346788	0.514913	-0.673489	0.5006
MAT_VIV	-0.682444	0.475217	-1.436066	0.1510
McFadden R-squared	0.015640	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.346272
Akaike info criterion	0.814667	Sum squared resid		23.86102
Schwarz criterion	0.847536	Log likelihood		-79.87405
Hannan-Quinn criter.	0.827967	Deviance		159.7481
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	2.538120	Avg. log likelihood		-0.397383
Prob(LR statistic)	0.111127			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 17:22  
Sample: 1 201  
Included observations: 201  
Convergence achieved after 5 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.947357	0.439103	-2.157485	0.0310
SERV_C	-0.694419	0.330096	-2.103685	0.0354
SERV_T	0.653411	0.317854	2.055692	0.0398
McFadden R-squared	0.035556	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.345997
Akaike info criterion	0.808537	Sum squared resid		23.70339
Schwarz criterion	0.857840	Log likelihood		-78.25800
Hannan-Quinn criter.	0.828487	Deviance		156.5160
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	5.770232	Avg. log likelihood		-0.389343
Prob(LR statistic)	0.055848			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 23:31  
Sample: 1 201  
Included observations: 201  
Convergence achieved after 4 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.150851	0.262746	-4.380084	0.0000
NIV_ING	0.029918	0.105394	0.283871	0.7765
McFadden R-squared	0.000496	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.347949
Akaike info criterion	0.826894	Sum squared resid		24.09268
Schwarz criterion	0.859763	Log likelihood		-81.10288
Hannan-Quinn criter.	0.840194	Deviance		162.2058
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	0.080471	Avg. log likelihood		-0.403497
Prob(LR statistic)	0.776660			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
Date: 06/13/16 Time: 23:34  
Sample: 1 201  
Included observations: 199  
Convergence achieved after 4 iterations  
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.939622	0.567416	-1.655966	0.0977
	0.404188	0.729491	0.554068	
VENTAS				0.5795
McFadden R-squared	0.001807	Mean dependent var		0.140704
S.D. dependent var	0.348592	S.E. of regression		0.350167
Akaike info criterion	0.841160	Sum squared resid		24.03294
Schwarz criterion	0.890807	Log likelihood		-80.69537
Hannan-Quinn criter.	0.861253	Deviance		161.3907
Restr. deviance	161.6829	Restr. log likelihood		-80.84147
LR statistic	0.292190	Avg. log likelihood		-0.405504
Prob(LR statistic)	0.864076			
Obs with Dep=0	171	Total obs		199
Obs with Dep=1	28			

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 23:46  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 196  
 Convergence achieved after 5 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-3.066083	0.382569	-8.014450	0.0000
EXPE	1.482144	0.261821	5.660896	0.0000
McFadden R-squared	0.216441	Mean dependent var		0.132653
S.D. dependent var	0.340068	S.E. of regression		0.301882
Akaike info criterion	0.633777	Sum squared resid		17.67976
Schwarz criterion	0.667227	Log likelihood		-60.11014
Hannan-Quinn criter.	0.647319	Deviance		120.2203
Restr. deviance	153.4285	Restr. log likelihood		-76.71423
LR statistic	33.20817	Avg. log likelihood		-0.306684
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	170	Total obs		196
Obs with Dep=1	26			

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 23:53  
 Sample (adjusted): 1 200  
 Included observations: 68 after adjustments  
 Convergence achieved after 5 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.481313	0.365073	-4.057578	0.0000
MONT_DEUD	-0.000111	0.000142	-0.777571	0.4368
McFadden R-squared	0.004916	Mean dependent var		0.088235
S.D. dependent var	0.285746	S.E. of regression		0.287538
Akaike info criterion	0.652761	Sum squared resid		5.456771
Schwarz criterion	0.718041	Log likelihood		-20.19387
Hannan-Quinn criter.	0.678627	Deviance		40.38774
Restr. deviance	40.58727	Restr. log likelihood		-20.29364
LR statistic	0.199528	Avg. log likelihood		-0.296969
Prob(LR statistic)	0.655102			

Obs with Dep=0	62	Total obs	68
Obs with Dep=1	6		

Dependent Variable: PREST  
Method: Least Squares  
Date: 06/14/16 Time: 00:38  
Sample: 1 201  
Included observations: 199

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.201237	0.044962	4.475684	0.0000
TIEMP_FUNC	0.076582	0.004524	1.608755	0.1093
R-squared	0.012967	Mean dependent var		0.140704
Adjusted R-squared	0.007957	S.D. dependent var		0.348592
S.E. of regression	0.347203	Akaike info criterion		0.732184
Sum squared resid	23.74831	Schwarz criterion		0.765283
Log likelihood	-70.85231	Hannan-Quinn criter.		0.745580
F-statistic	2.588093	Durbin-Watson stat		2.113996
Prob(F-statistic)	0.109271			

Dependent Variable: PREST  
Method: Least Squares  
Date: 06/14/16 Time: 00:44  
Sample: 1 201  
Included observations: 200

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.073465	0.074004	-0.992710	0.3221
DOC	0.172149	0.056428	3.050783	0.0026
R-squared	0.044896	Mean dependent var		0.140000
Adjusted R-squared	0.040072	S.D. dependent var		0.347858
S.E. of regression	0.340817	Akaike info criterion		0.695006
Sum squared resid	22.99890	Schwarz criterion		0.727989
Log likelihood	-67.50062	Hannan-Quinn criter.		0.708354
F-statistic	9.307274	Durbin-Watson stat		2.194759
Prob(F-statistic)	0.002595			

Dependent Variable: PREST  
 Method: Least Squares  
 Date: 06/14/16 Time: 01:06  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.130715	0.104523	-1.250591	0.2126
SEG	0.152454	0.057421	2.655022	0.0086
R-squared	0.034211	Mean dependent var		0.139303
Adjusted R-squared	0.029358	S.D. dependent var		0.347128
S.E. of regression	0.341994	Akaike info criterion		0.701854
Sum squared resid	23.27504	Schwarz criterion		0.734723
Log likelihood	-68.53633	Hannan-Quinn criter.		0.715154
F-statistic	7.049142	Durbin-Watson stat		2.281637
Prob(F-statistic)	0.008572			

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/14/16 Time: 01:49  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 200  
 Convergence achieved after 5 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-2.004274	0.390889	-5.127475	0.0000
LEY	0.588572	0.231689	2.540351	0.0111
McFadden R-squared	0.041508	Mean dependent var		0.140000
S.D. dependent var	0.347858	S.E. of regression		0.342974
Akaike info criterion	0.796309	Sum squared resid		23.29092
Schwarz criterion	0.829292	Log likelihood		-77.63086
Hannan-Quinn criter.	0.809656	Deviance		155.2617
Restr. deviance	161.9854	Restr. log likelihood		-80.99270
LR statistic	6.723666	Avg. log likelihood		-0.388154
Prob(LR statistic)	0.009514			
Obs with Dep=0	172	Total obs		200
Obs with Dep=1	28			



Anexo: Modelos grupales

Modelo de Factores Sociales

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 15:35  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 201  
 Convergence achieved after 5 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-3.326807	1.392534	-2.389032	0.0169
SEXO	-0.746736	0.388307	-1.923055	0.0545
EDAD	0.014653	0.012405	1.181256	0.2375
ESTAD_CIV	0.561133	0.261126	2.148895	0.0316
JEF_FAM	1.234438	0.396476	3.113525	0.0018
GRAD_INST	0.004127	0.155545	0.026531	0.9788
PROP_VIV	0.507630	0.289340	1.754442	0.0794
MAT_VIV	-1.301595	0.572051	-2.275314	0.0229
SERV_T	1.041972	0.368482	2.827739	0.0047
SERV_C	-0.694335	0.369194	-1.880679	0.0600
McFadden R-squared	0.184974	Mean dependent var		0.139303
S.D. dependent var	0.347128	S.E. of regression		0.328287
Akaike info criterion	0.757549	Sum squared resid		20.58454
Schwarz criterion	0.921893	Log likelihood		-66.13372
Hannan-Quinn criter.	0.824050	Deviance		132.2674
Restr. deviance	162.2862	Restr. log likelihood		-81.14311
LR statistic	30.01879	Avg. log likelihood		-0.329023
Prob(LR statistic)	0.000436			
Obs with Dep=0	173	Total obs		201
Obs with Dep=1	28			

## Modelo de Factores Económicos

Dependent Variable: PREST  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 06/13/16 Time: 15:40  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 180  
 Convergence achieved after 6 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-3.219096	1.272901	-2.528945	0.0114
NIV_ING	0.087377	0.175816	0.496982	0.6192
VENTAS	-0.216227	0.394527	-0.548068	0.5836
EXPE	2.572826	0.506629	5.078321	0.0000
TIEMP_FUNC	-0.035581	0.036940	-0.963190	0.3355
AN_SIST	-0.087654	0.035214	-2.489194	0.0128
GAST_COMP	0.880020	0.621628	1.415670	0.1569
GAST_FAM	0.001054	0.000316	3.338035	0.0008
MAQ	-0.674388	0.414670	-1.626323	0.1039
RIES_ACTV	0.067205	0.391675	0.171584	0.8638
ACTV	-0.906373	0.410959	-2.205506	0.0274
McFadden R-squared	0.431563	Mean dependent var		0.144444
S.D. dependent var	0.352520	S.E. of regression		0.266865
Akaike info criterion	0.591694	Sum squared resid		12.03563
Schwarz criterion	0.786819	Log likelihood		-42.25247
Hannan-Quinn criter.	0.670809	Deviance		84.50494
Restr. deviance	148.6620	Restr. log likelihood		-74.33102
LR statistic	64.15710	Avg. log likelihood		-0.234736
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	154	Total obs		180
Obs with Dep=1	26			

## Modelo de Factores Legales

Dependent Variable: TIP\_ENT  
 Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)  
 Date: 07/14/16 Time: 23:21  
 Sample: 1 201  
 Included observations: 190  
 Convergence achieved after 4 iterations  
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.979895	0.247941	3.952124	0.0001
DOC	0.170197	0.293617	0.579657	0.5621
SEG	0.723648	0.458204	1.579314	0.1143
LEY	0.363705	0.285330	1.274681	0.2024
McFadden R-squared	0.065297	Mean dependent var		0.915789
S.D. dependent var	0.278437	S.E. of regression		0.276552
Akaike info criterion	0.582241	Sum squared resid		14.22550
Schwarz criterion	0.650599	Log likelihood		-51.31290
Hannan-Quinn criter.	0.609932	Deviance		102.6258
Restr. deviance	109.7951	Restr. log likelihood		-54.89753
LR statistic	7.169265	Avg. log likelihood		-0.270068
Prob(LR statistic)	0.066694			
Obs with Dep=0	16	Total obs		190
Obs with Dep=1	174			

**Anexo 02**  
**ENCUESTA**

**ENCUESTA PARA ANALIZAR DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS**  
**MYPES DEL DISTRITO DE CASTILLA – PIURA, 2016.**

<b>I. DATOS GENERALES</b>	
<p>Estimados empresarios, la presente investigación es realizada con el objetivo de analizar el proceso de acceso al financiamiento, por el cual enfrentan los micro y pequeños empresarios de esta localidad, está encuesta se encuentra respaldada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Privada San Pedro, Por ello necesitamos de su valiosa colaboración para responder la siguientes preguntas.</p>	
<p>1. Sexo:</p> <p>Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/></p>	<p>2. Estado civil:</p> <p>Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/></p>
<p>3. Edad: ___ años</p>	<p>4. ¿Usted es el Jefe de familia?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>5. Miembros en la familia : ___</p>	<p>6.- Hijos: ____</p>
<p>7. Grado de instruccion:</p> <p>Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior-Técnico <input type="checkbox"/></p> <p>Superior-Universitario <input type="checkbox"/></p>	<p>8. ¿Es propietario de la vivienda en la que habita?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>9. ¿Usted tiene titulo de propiedad de su vivienda?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>	<p>10. Material de la Vivienda</p> <p>De acero u hormigón armado; Albañilería de ladrillo, bloques de cemento o piedra. <input type="checkbox"/></p>

	<p>Adobe; Tabique sin forro interior (madera u otro) <input type="checkbox"/></p> <p>Barro, quincha, pirca u otro artesanal tradicional. <input type="checkbox"/></p> <p>Material de desechos y/o reciclaje (cartón, lata, sacos, plásticos) y Otros materiales <input type="checkbox"/></p>
<p>11. Principales servicios básicos en la vivienda:</p> <p><input type="checkbox"/> Agua</p> <p><input type="checkbox"/> Desagüe</p> <p><input type="checkbox"/> Luz</p> <p><input type="checkbox"/> Teléfono</p> <p><input type="checkbox"/> Cable</p>	<p>12. Nivel de Ingreso familiar mensual:</p> <p>S/ 750 - S/ 1680 <input type="checkbox"/> S/. 2500 - 4000 <input type="checkbox"/></p> <p>S/. 1680 - S/. 2500 <input type="checkbox"/> S/ 4000 - a más <input type="checkbox"/></p>
<p>13.- ¿Cuánto es su gasto en compras mensuales?</p> <p>Desde 1000 a 2500 <input type="checkbox"/></p> <p>Desde 2600 a 3500 <input type="checkbox"/></p> <p>Desde 3600 a 4000 <input type="checkbox"/></p>	<p>14.- ¿Cuánto es su gasto promedio en pagos?</p> <p>Especifique:</p> <p>_____</p>
<p>15.- ¿Cuánto es su gasto familiar mensual?</p> <p>_____</p>	<p>16.-. ¿Cuanto es el volumen mensual de ventas de su empresa?</p> <p>S/. 2000 - S/. 4000 <input type="checkbox"/> S/. 4000 - 8000 <input type="checkbox"/></p> <p>S/. 8000 - S/. 12000 <input type="checkbox"/> S/. 12000 a mas <input type="checkbox"/></p>

<b>II. EVALUACION PARA ACCESO AL CRÉDITO</b>	
<p>17. ¿Qué tipo de recurso utilizó para iniciar su empresa?</p> <p>Capital Propio <input type="checkbox"/></p> <p>Prestamo a tercero (explicar) _____</p>	<p>18.- Ha realizado algun prestamo para financiar su negocio</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>19.- ¿Tiene experiencia trabajando con entidades financieras?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>	<p>20.- ¿Con cuántos bancos o entidades financieras trabaja?</p> <p>_____</p>
<p>21. ¿Cuál es el monto de deuda con otros bancos?</p> <p>_____</p>	<p>22. Plazo de vencimiento de deuda?</p> <p>_____</p>
<p>23.- Que tiempo tiene de funcionamiento su empresa?</p> <p>_____</p>	<p>24.-¿ Cuenta con los documentos necesarios para el funcionamiento de su Empresa?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>

<p>25. Principales Riesgos en la actividad de su negocio:</p> <p><input type="checkbox"/> Por acción delictiva</p> <p><input type="checkbox"/> Por Fenómenos climatológicos</p> <p><input type="checkbox"/> Por Fenómeno telúricos</p> <p>Otro: _____</p>	<p>26. ¿Tiene algún tipo de seguro su Empresa?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>27. Tipo de Seguro:</p> <p><input type="checkbox"/> Salud y enfermedad</p> <p><input type="checkbox"/> Particular</p> <p><input type="checkbox"/> De vida</p> <p><input type="checkbox"/> Vehiculares</p> <p><input type="checkbox"/> Planes de pensión</p>	<p>28. ¿Actualmente trabaja en otra actividad diferente a la del giro de su negocio?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>29.- ¿Si le otorgaran un crédito, lo podría pagar con sus ingresos actuales?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>	<p>30. Posee maquinaria y equipo</p> <p>Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>31.- ¿Cuántos años tiene en el sistema financiero</p> <p>_____</p>	<p>32.- ¿Tiene conocimiento de la LEY de MYPES?</p> <p>Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>32.- ¿Hasta cuánto puede pagar mensualmente por su crédito?</p> <p>_____</p>	<p>33.- ¿En qué tiempo desea pagar su préstamo?</p> <p>_____</p>

### III. FINANCIAMIENTO FINAL

34. Donde recurrió finalmente a solicitar un préstamo financiero.

a) Entidad Bancaria    b) Entidad No bancaria

35. Especifique su respuesta según la pregunta anterior: Donde

\_\_\_\_\_

#### Anexo 03: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR
Tipo de financiamiento	Tipo de obtención de los medios económicos necesarios para hacer frente a los gastos de la empresa. Las fuentes de financiación son las vías que tiene una empresa a su disposición para captar fondos. (UNAM)	Tipo de Fuente de Financiamiento	1: FORMAL Bancos comerciales, de consumo
			2: NO FORMAL Semiformal: Privado ONG, Cámara de Comercio Casa Comercial, Agroindustria, Empresa Comercializadora Público Ministerio de Agricultura (MINAG), Banco de Materiales (BANMAT)  Informal: Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino,



			Prestamista individual, Otros. Junta o Padero
--	--	--	--

VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES Y VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR
Acceso al financiamiento	FACTORES SOCIALES:			
	Edad	Tiempo que ha vivido una persona (RAE)	Número de años del individuo	Años
	Sexo	El sexo viene determinado por la naturaleza, es una construcción natural, con la que se nace. (About-español)	Información sobre sí el individuo es del sexo masculino o femenino.	0 Masculino 1 Femenino
	Grado de instrucción	Formación destinada a desarrollar la capacidad intelectual, moral y afectiva de las personas de acuerdo con la cultura y las normas de convivencia de la sociedad. (RAE)	Grado de Instrucción: Primario, secundario, superior.	1 Sin instrucción 2 Primaria 3 Secundaria 4 Superior técnica 5 Superior Universitaria
	Carga familiar	Hombre o mujer, que habita en un hogar en el que guarda un parentesco. (U. Andes de Venezuela, 2009)	Número de miembros del hogar.	hijos
	Propiedad de vivienda	Pertenencia de cualquier recinto, separado e independiente, construido o adaptado para el albergue de personas. (INEI)	Dueño o no de la vivienda en la que habita.	0 Dueño de la vivienda  1 No dueño de la vivienda

	Servicios básicos.	Características, de un hogar que pueden mejorar el acceso a fuentes de crédito, como indicador de determinadas garantías. (INEI)	Cantidad y tipo de servicios que posee el jefe del hogar o quien va a solicitar el crédito.	1 Agua 2 Desagüe 3 Luz
FACTORES ECONOMICOS:				
	Historial crediticio y grado de endeudamiento	Obligación que alguien tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero. (RAE)	Ingreso mensual en nuevos soles.  Montos Aprox. En soles	Soles
	Utilidad, ventas, ingresos.	Valores generados por la empresa en ejecución de funciones.	Valor de la utilidad y de las ventas	Soles
FACTORES LEGALES				
	Percepción	Primer conocimiento de una cosa por medio de las impresiones que comunican los sentidos. (RAE)	Calificación del gobierno actual	0 Mala percepción 1 Buena percepción
	Información	Conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto. (RAE)	Si cuenta o no con la información de tasas.	0 Sin información 1 Con información