

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Impacto de créditos otorgados por caja Sullana en el desarrollo
socioeconómico de MYPES, Barranca 2018

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

Autor:

Vega Chinchay, Angela Jazmín

Asesor:

Mg. Francisco Javier, Cristóbal Gaitán

Barranca – Perú

2018

PALABRAS CLAVES

IMPACTO DE CREDITO

IMPACT OF CREDIT

DESARROLLO SOCIECONOMICO

DEVELOPING SOCIOECONOMIC

LINEA DE INVESTIGACION

AREA

CIENCIAS SOCIALES

SUB AREA

ECONOMIA Y NEGOCIOS

DISCIPLINA

NEGOCIOS Y MANAGEMENT

LINE OF RESEARCH

AREA

SOCIAL SCIENCES

SUB AREA

ECONOMY AND BUSINESS

DISCIPLINE

BUSINESS AND MANAGEMENT

“Impacto de créditos otorgados por Caja Sullana en el desarrollo socioeconómico de Mypes, barranca 2018.”

"Impact of credits granted by Sullian Box in the socioeconomic development of Mypes, Barranca 2018."

I. ÍNDICE

PORTADA

PALABRAS CLAVES

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

I. INDICE.....	pag.4
II. RESUMEN	pag.6
III. ABSTRACT	pag.7
INTRODUCCIÓN	pag.8
CAPITULO I: PLAN DE INVESTIGACION	pag.9
1.1. MARCO TEÓRICO.....	pag.9
1.1.1. Créditos de las Cajas Municipales	pag.9
1.1.2. Desarrollo socioeconómico.....	pag.10
1.2. LINEA DE INVESTIGACION	pag.26
1.3. EL PROBLEMA.....	pag.27
1.3.1. Realidad Problemática.....	pag.27
1.3.2. Antecedentes.....	pag.30
1.3.3. Formulación del problema.....	pag.36
1.4. HIPOTESIS.....	pag.36
1.5. OBJETIVOS	pag.36
1.5.1. Objetivo general.....	pag.36
1.5.2. Objetivos específicos.....	pag.37
CAPITULO II: METODOLOGÍA	pag.38
2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	pag.38
A. Tipo de investigación	pag.38
2.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLLECCIÓN DE DATOS	
2.2.1. Técnicas	pag.40
2.2.2. Instrumentos	pag.40

RESULTADOS	pag.41
CAPITULO III: ANALISIS Y DISCUSIÓN:	pag.69
CONCLUSIONES	pag.72
RECOMENDACIONES	pag.72
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	pag. 73

RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue realizado con la finalidad de determinar si los créditos otorgados por la Caja Sullana se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca, con el fin de conocer si las tasas de interés que oferta la Caja Sullana son accesibles y poder describir el nivel de desarrollo socio económico de las Mypes del distrito de Barranca.

Este trabajo de investigación se desarrolló bajo el enfoque de investigación descriptiva, explicativa y cuantitativa en donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación en la investigación del tema.

La población de esta investigación está conformada por clientes que fueron atendidos un día de semana en el distrito de Barranca, siendo la cantidad de 310 personas; tras realizar el cálculo de la muestra obtuvimos como resultado la cantidad de 38 clientes que fueron encuestados, en el periodo 2017.

Finalmente, basándonos en los resultados obtenidos, se concluyó que los créditos otorgados por la Caja Sullana NO se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca.

ABSTRAC

The general objective of this research work was carried out with the purpose of determining if the credits granted by the Caja Sullana is related to the socio-economic development of Mypes of the district of Barranca, in order to know if the interest rates that offer the Caja Sullana are accessible and able to describe the level of socioeconomic development of Mypes in the district of Barranca.

This research work was developed under the focus of descriptive, explanatory and quantitative research where the contributions and research of different personalities that have facilitated the assimilation in the investigation of the subject have been considered.

The population of this research is made up of clients who were attended one day a week in the district of Barranca, the number of 310 people being; after making the calculation of the sample, we obtained as a result the number of 38 clients that were surveyed, in the period 2017.

Finally, based on the results obtained, it was concluded that the loans granted by Caja Sullana are NOT related to the socio-economic development of Mypes in the district of Barranca.

INTRODUCCIÓN

El informe que presento se ha desarrollado en la Caja Sullana, ubicado en la Provincia de Barranca, en el año 2017.

El primordial objetivo de esta investigación es determinar si los créditos otorgados por la Caja Sullana se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del Distrito de Barranca.

De este modo, todo el planteamiento y desarrollo de este informe se contempló en tres capítulos, para llevar a cabo el proceso de la investigación de forma eficiente y eficaz.

En el primer capítulo, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las Mypes; asimismo, se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad.

En el segundo capítulo, se decidió acerca del tipo y diseño de investigación, obteniendo el resultado de 38 personas como población muestral y empleando como instrumento un cuestionario.

Y en el tercer capítulo, se consideró el análisis y discusión de los resultados obtenidos de este informe.

CAPÍTULO I: PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.1.MARCO TEÓRICO

1.1.1. CREDITOS DE LAS CAJAS MUNICIPALES

Según (GRADE, 2017) sustenta que:

Las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) son instituciones de micro financiamiento (IMF) que pertenecen a los gobiernos municipales, aunque estos no tienen el control mayoritario ya que las decisiones están a cargo de una junta que reúne a diversos actores, entre estos la sociedad civil. Este modelo es una de las cinco modalidades institucionales de microfinanzas reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). El sistema de microfinanzas está conformado por 42 entidades reguladas y 76 entidades no reguladas. Las cajas municipales poseen el 40,6% de participación en el sector de las microfinanzas. Inicialmente, las cajas ofrecían solo créditos prendarios y sus operaciones se limitaban a su ciudad o región. Ahora otorgan préstamos a 1 El Economist Intelligence Unit escribió lo siguiente: «Por tercer año consecutivo, Perú se ubica en el primer lugar del Microscopio Global impulsado por un excelente marco legal, normas sofisticadas y un gobierno comprometido a usar las microfinanzas para ampliar el acceso de los pobres a las finanzas». Economist Intelligence Unit. 2011. Global Microscope on the Microfinance Business Environment. IABD, CAF, IFC, Washington, DC. 2 Este informe se basa en: Conger, L., Inga, P., Webb, R. 2009. El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú. Instituto del Perú-Universidad San Martín de Porres, Lima. También se analizaron datos e informes de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, así como los informes anuales de las Cajas Municipales de Trujillo, Piura y Arequipa. Asimismo, se entrevistó a Boris Itzkovich, miembro de la primera Junta Directiva

de la Caja Trujillo y presidente de esta entidad en el periodo 2008-2009. microempresas y pequeñas empresas, ofrecen cuentas de ahorro y otros instrumentos de ahorro y, desde 2002, ofrecen una amplia gama de servicios bancarios. Un aspecto clave de este enfoque es la apertura de la metodología de gestión del riesgo, cuyos procedimientos comerciales se replantearon para centrarse en el cliente. Las cajas calificaron para el proceso de expansión gradual, mediante el cual la caja recibe la autorización legal para realizar operaciones más complejas después de un periodo, si demuestra ser capaz de realizar operaciones simples y cumple con ciertos requisitos en cuanto a capital y gestión del riesgo. Otra característica importante de las cajas es la metodología de evaluación crediticia, que dejó de lado las garantías o prendas para adoptar un análisis de flujo de caja que evalúa la capacidad de pago del cliente.

1.1.1.1. IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES

Según (GRADE, 2017) sustenta que:

El modelo de la caja municipal era esencialmente un impulso a la descentralización que buscaba crear oportunidades para la población y el desarrollo económico local, fortaleciendo el poder local, y a su vez, una mayor independencia de la capital. Esto fue una iniciativa exitosa. El modelo de la caja municipal, que apoyaba a los desfavorecidos y no a las élites, reflejaba la transición de la sociedad peruana en general: una sociedad en la cual el sector informal, el autoempleo y el emprendimiento serían los ejes centrales, y en la cual las zonas alejadas de la capital asumirían un rol de creciente importancia. El sistema de cajas municipales tuvo un papel fundamental en la evolución y el éxito de las microfinanzas en Perú ya que contribuyó de manera significativa al diseño, desempeño y crecimiento de este sector, sobre todo tomando en cuenta las

dificultades económicas, sociales y políticas que enfrentó el país durante más de dos décadas. El sistema de cajas municipales sentó las bases para el estilo de microfinanzas que se estableció en Perú. En los años noventa, dos características iniciales de este modelo se incorporaron en la legislación y se institucionalizaron en las microfinanzas del país: flexibilidad en la gestión del riesgo y expansión gradual.

1.1.1.2. ORIGEN DE LAS CAJAS MUNICIPALES

Según (GRADE, 2017) sustenta que:

La idea prolífica de una caja gestionada por el gobierno municipal para ofrecer préstamos prendarios al público nació de un estudiante de la carrera de negocios llamado Gabriel Gallo, quien había escuchado que en Argentina el banco de un gobierno local ofrecía el mismo producto. Gallo propuso esta idea en su tesis de grado y la presentó al alcalde de la ciudad de Piura, su ciudad de origen — ubicada en la costa norte del Perú — quien la promovió. Consiguieron el apoyo de la municipalidad y luego buscaron la aprobación del gobierno central. Después de investigar y descubrir la alternativa de la caja que ya se implementaba en Lima, Gallo eliminó los aspectos bancarios del modelo. Sus esfuerzos dieron resultado, ayudado también por circunstancias fortuitas como el hecho de que algunos de sus contactos en Lima — altos funcionarios como el Ministro de Finanzas — también eran de Piura. Después de reunirse con representantes de organizaciones de cooperación internacional, el Gobierno de Perú firmó un acuerdo con la Agencia Alemana de Cooperación Técnica que se encargaría de proporcionar asistencia técnica para el diseño y la implementación de la caja municipal. La idea era construir un sistema de préstamos ³ Para más información sobre los cambios normativos en el sector de las microfinanzas en América Latina, consulte el

informe Innovaciones Institucionales y Normativas para el Desarrollo de las Microfinanzas en América Latina. 4 Cada caja pasa por un proceso individual para su creación formal y posterior puesta en marcha. municipales accesibles a personas de bajos ingresos que permitiera, al mismo tiempo, fortalecer los gobiernos locales. El consultor alemán Peter Zeitinger lideró el equipo, que contó con el apoyo y la participación de otros gobiernos municipales, entre estos el de la ciudad de Trujillo. La autorización y las leyes para las cajas se promulgaron en un periodo de dos años.4 Zeitinger permaneció en Perú como asesor de las cajas hasta 1995 y tuvo una gran influencia en el modelo y su evolución.

Un aspecto innovador fue la creación de un organismo ad hoc para la elaboración del reglamento interno de todo el sistema de cajas: la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), cuya junta directiva se elige de manera conjunta por todos los miembros. El rol de FEPCMAC es supervisar y asesorar a las cajas municipales para promover su desarrollo y crecimiento, además de establecer las normas internas de todo el sistema. El equipo asesor de GTZ sugirió que se creara una entidad matriz encargada de supervisar el crecimiento uniforme de todas las cajas y la normal competencia entre estas. A cada caja se le asignó una zona geográfica específica para sus operaciones, bajo una lógica de complementariedad y FEPCMAC se encargaba de regular y supervisar el sistema para garantizar su adecuado funcionamiento. En la actualidad, el modelo de la caja municipal mantiene las características originales: sistema de expansión gradual hacia operaciones más complejas; promoción del ahorro; estricto profesionalismo gerencial y organizativo; evaluación crediticia basada en la interacción directa con el cliente

en el terreno; autorregulación y promoción de un desarrollo estandarizado a través de un organismo regulador del sistema.

1.1.1.3. SITUACIÓN ACTUAL Y A FUTURO

Según (GRADE, 2017) sustenta que:

En la actualidad, el mercado de las microfinanzas ha experimentado una gran apertura. Desde el año 2002, se modificaron las leyes y se eliminó la prohibición de operar en lugares donde otras cajas ya tienen oficinas, lo cual significa que ahora pueden realizar sus negocios en cualquier zona. La Caja Trujillo fue la primera en aprovechar las nuevas leyes y abrió una oficina en la región de Chiclayo. Desde entonces, ha habido una dura competencia. Sin embargo, en retrospectiva, esta fue una medida oportuna ya que en todas las cajas el negocio ha prosperado. Por otro lado, también existe competencia con los bancos convencionales. Originalmente, las cajas se orientaron intencionalmente hacia un segmento del mercado que estaba fuera del interés del sector convencional y nunca buscaron competir con la banca comercial. Cuando los bancos se dieron cuenta de la rentabilidad de las cajas en un nicho del mercado que habían ignorado, comenzaron a ofrecer productos de microfinanzas y abrieron departamentos especializados para manejar el nuevo negocio.

1.1.2. DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

Según (Castro, 1999) sustenta que:

La razón del presente texto es plantear la importancia económica y social que actualmente muestran las PYMES en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, en concordia con sus propios modelos sistémicos,

culturales y políticos. Con la participación activa de la Organización Internacional del Trabajo, desde hace más de veinticinco años se vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales y empresarios de las PYMES.

Una de las opiniones de mayor arraigo que prevaleció en el mundo llamado occidental es que, “ ... la pequeña empresa no desempeña un papel importante en la economía de los países y que tarde o temprano su papel disminuirá significativamente”. El vaticinio fue tal, que pusieron como ejemplo el sector de la manufactura, donde las grandes empresas eran superiores a las pequeñas en todos los aspectos; económico, productividad, progreso tecnológico, seguridad de empleo y compensación, como lo señalara el economista John Galbraith.

Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países desarrollados comienzan a aparecer “grietas” y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero, surgen las ”miniacerías” y su veloz expansión, en tanto que las grandes cerraban sus plantas y reducían el número de trabajadores.

Una definición precisa, que permite identificar a la pequeña empresa no existe. Pero se le reconoce por lo menos cuatro características:

- 1) Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.

- 2) Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
- 3) A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
- 4) Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

1.1.2.1. LAS PYMES Y LA ECONOMIA DE LOS PAISES

Según (Castro, 1999) sustenta que:

La economía y desarrollo de las pequeñas empresas se desenvuelven en relación al número, tamaño, facilidad de multiplicarse, crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así como el papel que desempeña en la introducción de nuevos productos, modernización industrial, nivel de interrelación gremial versus las variables macroeconómicas, en este caso con especial interés, la producción y el empleo.

En el siguiente cuadro se aprecia grandes diferencias de la incidencia de las pequeñas empresas. En Italia, Japón y Francia, las pequeñas empresas representan entre un 45% a 60% de los empleos de manufacturas; mientras que Inglaterra, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania su participación está entre los 18% a 28%.

PORCENTAJE DE EMPLEADOS EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO	
PAIS	PEQUEÑAS EMPRESAS
Italia(1991)	58.9
Japón(1990)	57.6
Irlanda(1990)	38.1
Portugal(1995)	43.8
Dinamarca(1992)	39.8
Francia(1990)	44.1
España(1988)	43.4
Austria(1986)	39.0
Holanda(1990)	38.8
Bélgica(1995)	32.8
Luxemburgo(1990)	19.2
Reino Unido(1993)	22.0
EE.UU(1993)	23.7

En ambos grupos existen países desarrollados, a pesar de sus diferencias el fenómeno de la pequeña empresa es un tema expectante.

Lo relacionado con la generación de empleos en las pequeñas empresas aumenta rápidamente en el sector de producción de bienes. Los empleos en la pequeña empresa aumentaron 7,8 % en la minería y un 3,2% en el sector de servicios y esta tendencia que es de los Estados Unidos, es similar en otros países.

Siendo entre 1980 y 1986, las empresas con menos de 500 empleados, las responsables de crear aproximadamente la mitad de todos los empleos.

Otros estudios, concluyen que ocho de cada diez nuevos empleos, fueron generados por empresas con menos de 100 empleados.

Por tanto, nos hace pensar, que razones o mecanismos tienen para un avance cada vez mayor, encontrando tres aspectos importantes:

- La competencia mundial se ha intensificado, como consecuencia de la innovación tecnológica aplicada a la vida diaria: transporte, información, comunicaciones y la integración resultante de la economía mundial (globalización).
- Se aprecia un alto grado de incertidumbre, reflejado por la disminución significativa del crecimiento de los países desarrollados, la aparición de economías y nuevos bloques económicos. Siendo el comienzo para algunos, la crisis que originó los precios del petróleo durante la década de los 70 (reflejado por las altas tasas de intereses, inflación y desempleo).
 - Por una fragmentación intensificada de los mercados, debida a una creciente demanda de consumo por diferentes productos, que estimula a las empresas, para hacer más hincapié en la diferenciación de los productos.

El tipo de producción que ocurre con la **especialización flexible** y el uso de cadenas en la producción aumentan el desempeño de las pequeñas empresas. Considerando además, que la elasticidad de la sustitución entre la mano de obra y el capital; es mayor en la industria con tecnología avanzada (sin importar el tamaño), lo que hace posible revertir el aumento que las

economías de escala. Esta tendencia tiene implicancias para la economía mundial:

1. En los países industrializados, la nueva organización industrial conduce al resurgimiento de nueva geografía económica y sombría disparidad regional.
2. Para las economías en desarrollo, que de alguna u otra manera no se veían bien a las pequeñas empresas, llegando a considerar una pérdida de tiempo para su desarrollo. Con el crecimiento desmesurado de la economía informal (economía clandestina) y los empleos por cuenta propia, llegan a constituirse en parte integrante de la estructura industrial. Resulta claro que la economía informal representa una parte importante del aspecto económico y social de los países menos desarrollados; sin embargo se conoce poco sobre este sector, es decir lo que representa en términos de empleo o del valor de producción.

Lo cierto es y en que lo que se puede concluir, que el fenómeno de la pequeña empresa es un fenómeno que crece en todo el mundo. Puede ser, resultado de un sector de empresarios emprendedores, vital, dinámico que preconiza el futuro de las operaciones o es acaso el reflejo de la incapacidad de las grandes empresas, para prevalecer en la creciente competencia internacional. Dentro de este debate contemporáneo, sobre la eficacia de las grandes empresas y pequeñas empresas, no se considera una variable, se refiere al nivel del bienestar.

1.1.2.2. PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA NACIONAL

Según (Castro, 1999) sustenta que:

Las sucesivas migraciones de las poblaciones del país a la capital, hizo un crecimiento explosivo y desmesurado, ocasionó un gigantesco aumento de la oferta de trabajo que no pudo ser absorbido por el mercado limeño.

1.1.2.3. EL SECTOR CONFECCIONES Y LA PEQUEÑA EMPRESA

Según (Castro, 1999) sustenta que:

Al ser la experiencia de la pequeña y microempresa dedicada al sector confecciones, la que ha tenido mayor desarrollo, se le considera como una alternativa en la economía del país y se hace imperativo la aplicación de los nuevos paradigmas de gestión.

El sector confecciones en el país, tiene focalizado su producción en el Jr. Gamarra y un amplio perímetro ubicado en el Distrito de La Victoria - Lima. Los antecedentes se remontan al siglo pasado, antes que existiera el Jr. Gamarra, ya gozaba de una tradición, la concentración de confeccionistas y cobijaba a las principales empresas textiles de Lima. A pesar que la población limeña contaba con 120 mil habitantes, la gran demanda era de uniformes militares y la tradición refiere que eran las esposas de los obreros textiles, que en sus casas confeccionaban las prendas, aprovisionada con las telas que sus esposos le atendían. Luego aparece el Mercado Mayorista por los años 40 y el Jr. Gamarra se urbaniza, pertenecía al fundo “El Pino” y se convierte en una zona comercial, con diversas tiendas, hoteles y la construcción de los conjuntos habitacionales de El Porvenir, por la familia aristocrática de los Prado. Todas las características que presenta actualmente la zona, es en gran parte influencia

del Mercado Mayorista, se activa la red de comunicaciones terrestres, donde fluye la producción serrana de bienes de pan llevar, con el intercambio de prendas confeccionadas por el vecindario. Comerciantes y productores se entrelazan en este confluir de movimientos y en la década de los 50 se consolida con los primeros pequeños talleres y fábricas de producción en serie, siendo los inmigrantes puneños los pioneros de éste complejo industrial.

Este gran mercado cuenta con 133 galerías, 5,500 confeccionistas y más de 6 mil locales comerciales e industriales, con un movimiento anual aproximado de 700 millones de dólares USA. Otro agregado, la población que compone este complejo son mestizos provincianos que han comenzado de cero que a base de trabajo y empeño han podido superar los momentos difíciles de una recesión. Siendo la esperanza de este fenómeno, en que pueda convertirse en un gran complejo exportador, con un parecido a Taiwan.

El empresario de la pequeña o microempresa que se ubica en el Complejo Gamarra, conoce que cuenta con varias ventajas, siendo la principal, el abaratamiento de los costos de producción, pues existe una gran variedad y calidad de servicios, resulta impresionante la cantidad de mano de obra especializada. Se observa también un avance en la modernización de los centros de ventas,

Las características del modo de producción en el Complejo Gamarra es por intermedio de la subcontratación y la especialización flexible son pilares de desarrollo y éxito relativo, ocasionando que mas de la mitad de las confecciones nacionales se fabrican en este conglomerado. Además la cantidad de 45 mil trabajadores (PEA). La subcontración se describe como las relaciones de cooperación entre empresas que permite a las pequeñas unidades

especializarse en algunas partes del procesos productivo (cuellos, ojales, armado, planchado, lavado, etc.) . Faculta la participación en escala grande, pequeña y microempresa. Sus ventajas es que genera bajos costos, es funcional y permite actuar con muchos agentes de producción, se les conoce también como la “especialización flexible”.

Las experiencias concretas señalan que el confeccionista subcontrata los servicios de los alrededores y como también en algunos casos llegan a San Juan de Lurigancho, Zárate y Villa El Salvador. Trabajan a pedido. Generalmente una empresa grande, que puede ser comercializadora, contrata a una pequeña empresa y éste a su vez subcontrata a talleristas (microempresas). Se aprecia claramente a horas de la madrugada, en las casas del Cerro “El Pino”, están con luz prendida, son las microempresas que trabajan para el Complejo Gamarra, los estudiosos calculan que por lo menos 8 mil son los talleristas que trabajan con Gamarra.

DATOS GENERALES DEL COMPLEJO GAMARRA		
CARACTERISTICAS	CANTIDAD	N° DE EMPLEO
Mediana Empresa	30	2,300
Pequeña Industria	430	13,300
Tiendas	2,000	10,000
Talleres	3,300	17,300
Galerías	133	731
Restaurantes	300	700
Repuestos y Reparaciones	150	200
Organizaciones Financieras	20	700
Varios	100	120

REALIDAD ACTUAL Y LAS PYMES

Según (Castro, 1999) sustenta que:

El efecto de la PYMES en nuestro medio es bien conocido, la importancia que ha adquirido es impresionante, los datos lo confirman, el 75% de la PEA interviene en forma directa con esta actividad económica y el 98% de las organizaciones empresariales son PYMES.

Las Pymes en el Perú mantienen un listado de problemas, acentuadas con la situación recesiva, en tal sentido se manifiesta:

- Casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales. Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan
- La renovación de la tecnología no presenta precios competitivos
- El costo de la capacitación es elevado, se necesita un acuerdo corporativo de las principales unidades generadoras de conocimiento a efectos de un despliegue masivo.
- Débil inclinación por la agrupación de los productores, siendo el efecto contrario por la dispersión de las PYMES en muchos gremios y el trabajo solitario e infructuoso.
- La legislación vigente, prevalece en su aspecto obsoleto, por la rigidez y reglamentarismo, además de no contar con mecanismos de promoción y que le otorga mayor énfasis a los aspectos tributarios.

El Estado dentro de sus políticas de reactivación al sector productivo ha creado organismos que de alguna manera pretenden desarrollar y promocionar las PYMES a nivel nacional e internacional. Además de programas que faciliten el crédito como los fondos de garantía, FOGAPI, FONREPE, para implementar alternativas viables a instituciones financieras como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDPYMES, la

esperanza es crear un banco especializado para las PYMES, la participación del Estado en compras dirigida a las PYMES, el papel del MITINCI y PROMPEX

La nueva Ley General de las PYMES, debe contar con instrumentos que concreten la promoción y formalización a efectos de reordenar sus actividades. Propender lineamientos básicos a efectos de otorgar mayor dinamismo a los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, facilidad para el acceso al régimen tributario y el financiero. La innovación tecnológica requiere de la participación estatal, a efectos de brindar facilidades de importación de maquinarias así como intervenir para la apertura de nuevos mercados.

1.1.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1.1.3.1. Crédito

(Consultoria, 2017) Es una operación financiera en la que una persona o entidad (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor).

Esta última persona deberá devolver el dinero tras el tiempo pactado además de una serie de intereses, que son las ganancias del acreedor.

Además, el acreedor (la persona que concede el crédito) tiene derecho de exigir y cobrar el préstamo. En caso en que el deudor no cumpliera con el pago se podrían comenzar acciones legales.

Desde el punto de vista del acreedor, un crédito consiste en ceder una parte de la "riqueza" que posee en este momento, por otra ganancia mayor que obtendrá en el futuro.

1.1.3.2. El Financiamiento

(Jimenez, 2014)Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

1.1.3.3. Desarrollo Socio-Económico

(García, 2010)El Desarrollo Socioeconómico es un proceso en el cual nos da como resultado una mejor calidad de vida para los individuos que conforman un país o que están dentro de un mismo territorio, para eso es necesario una explotación racional de los recursos del planeta, siempre y cuando esta sea destinada para beneficio de la humanidad de tiempo presente y futuro.

1.1.3.4. MYPE

(Sunat, 2017)La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE.

1.1.3.5. Caja Municipal De Ahorro y crédito

(Merino, 2012) Las CM se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes.

Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento.

1.2. LINEA DE INVESTIGACION

PROGRAMA	Línea de investigación	Objetivo	OCDE			Sub – líneas o Campos de investigación
			Área	Sub área	Disciplina	
ADMINISTRACION	Créditos otorgados por caja Sullana	Determinar si los créditos otorgados por la Caja Sullana se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca, 2017	Ciencias Sociales	Economía y Negocios	Negocios y Management	<ul style="list-style-type: none"> • Tasas de interés • Gerencia estratégica • Calidad de servicio • Gestión de riesgo
	Desarrollo socioeconómico de MYPES					<ul style="list-style-type: none"> • Economía laboral • Oferta y demanda • Comunicación organizacional • Presupuesto • Inversión

1.3. EL PROBLEMA

1.3.1. Realidad Problemática

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A.C. está dirigido a pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comercio y servicios. - Sectores agrícolas, agropecuario y agroindustrial. - Unidades familiares, sociales e institucionales. - Sectores poblacionales de ingresos medios y bajos - Sectores poblacionales que no tienen acceso al sistema financiero tradicional.

El contexto global muestra cambios notables y determinantes para la economía de nuestro país, lo cual exige mayores niveles de competitividad. La ciudad de BARRANCA en estos últimos años ha tenido un crecimiento económico sostenible, primero con la creación de la Universidad Nacional de Barranca, que forma profesionalmente a muchos estudiantes y también con las obras de infraestructura que hizo que muchos pequeños y microempresarios tengan que asumir nuevos retos como la adquisición de materiales de construcción, ferretería, sanitarios, eléctricos y agregados. Es por esta razón que, como solo había una entidad financiera (Banco de Crédito) que otorgaba préstamos a comerciantes formalmente constituidos, la CMAAC Sullana S.A.C. después de haber efectuado el estudio de mercado correspondiente, así como efectuar las visitas a muchos comerciantes quienes aún no se encontraban formalmente constituidos, decidió que se debía aperturar una agencia para acoger a dichos comerciantes y poder ofrecerles los créditos necesarios y de esa manera comenzar a crecer con su negocio.

La principal fortaleza de la Caja Municipal de Sullana es contar con una Cultura de valores y principio institucionales.

Los significados que compartimos los miembros de la Caja Municipal de Sullana y que caracterizan, determinan y guían nuestros actos en la relación con nuestros clientes, trabajadores, accionistas, proveedores y comunidad son:

Realizamos nuestras acciones fieles a los principios y obligaciones morales: honestidad, respeto, responsabilidad, transparencia, cumplimiento de los acuerdos y compromisos adquiridos.

Caja Municipal de Sullana reconoce a sus empleados como un gran valor para la Institución, fomentamos personas inteligentes, creativas, entusiastas, trabajadoras, con pasión por aprender, compartir ideas, y que creen en los mismos ideales de la Caja Municipal de Sullana.

Promovemos el desarrollo del talento, premiamos el desempeño eficiente; asumimos con empeño y dedicación el reto de formar y desarrollar constantemente competencias en las personas.

Se deben a sus clientes, trabajan por establecer relaciones a largo plazo, crean soluciones que resuelven las necesidades e inspiran lealtad, confianza y satisfacción. La atención personalizada, comunicación, transparente y fluida con nuestros clientes nos permite realzar nuestras relaciones.

Desarrollan personas que tomen decisiones, recompensan la capacidad de ejecutar iniciativas, de poner las cosas en marcha y lograr objetivos. Las ideas se materializan en proyectos tangibles; respetando los

procedimientos, reglamentos, políticas, y considerando los impactos directos o indirectos.

Se preocupan por la celeridad de nuestros procesos, por aumentar niveles de satisfacción de nuestros clientes y a la vez incrementar la productividad. Utilizamos las ventajas del desarrollo tecnológico para acelerar nuestro éxito y construir una Caja Municipal más ágil.

Realizan todas nuestras actividades laborales regidos por altos niveles de exigencia, ejecutamos todas las tareas encomendadas con una alta calidad en los resultados dentro de los plazos asumidos. Nos esforzamos por realizar las actividades correctamente en el primer intento. Estamos comprometidos en la entrega de resultados en cualquier circunstancia.

Caja Municipal de Sullana está comprometida en diseñar, desarrollar, comercializar servicios y productos de excelente calidad

Miden y analizan los resultados de nuestros procesos, productos y servicios, con el fin de mejorarlos de forma permanente para cumplir nuestro compromiso con el cliente.

Las personas que trabajan en la Caja Municipal de Sullana están identificadas con la Visión, Misión y Valores, Objetivos, metas y compromisos institucionales. Somos una empresa comprometida a generar valor, para ello nos esforzamos por atender mejor a nuestros clientes, a nuestro personal, generar productos y servicios de calidad, cada uno de las personas que trabajamos en la Caja Municipal de Sullana es responsable de maximizar valor. Unen a un conjunto de personas para lograr una mayor productividad confiamos en la capacidad de nuestra gente, valoramos los

aportes de cada uno, propiciamos un clima de confianza, estimulamos la creación, la comunicación efectiva, cada uno de los miembros del equipo se beneficia del conocimiento, trabajo y apoyo de los demás miembros.

Las personas que trabajan en la Caja Municipal de Sullana tienen la oportunidad de crecer profesionalmente, en base a su propio esfuerzo, capacidad, y trabajo.

1.3.2. Antecedentes

Para la realización del presente trabajo de investigación se consultó las siguientes fuentes:

(Jorge Castillo, 2008) **en su tesis “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”**. Quien llegó a la siguiente conclusión: Un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables. - El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y Mypes) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: Un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos. Por otro lado Manglio Aguilar Olivera (2004). concluyó que el 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 50% no lo han

hecho, de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias y obtuvieron crédito el 95,6% de las unidades empresariales y sólo el 4% no accedieron al crédito... Respecto a si el crédito mejoró o no la situación de las micro pequeñas empresas, el 92% manifestaron haber mejorado con el acceso crédito, los aspectos que fortalecieron básicamente fueron las y al producción y el capital de trabajo. Nivel nacional Brenda Liz Silupú (2008). señala que en Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariada de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

(Adrian Flores, 2010) en su Tesis **“Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas”** llegó a las siguientes conclusiones: - La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de las MYPES Peruanas ya establecidas, en contraste con las PYMES de otros países: Avances tecnológicos, altos índices de

productividad, excelentes indicadores de gestión, tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las PYMES. - La actividad empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Comercio Exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías; el 0,4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo; el 17% del comercio exterior de la Comunidad Andina y el 3% del comercio exterior de América Latina. - El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales. Entre estos sectores están: Textil – confecciones, pesquero, agropecuario – agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, y medicina natural.

Es notorio la carencia de socios artesanía estratégicos en materia de Transferencia Tecnológica. - Una de las razones por el que las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo Patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG's, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que éste sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de éstas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPES puedan palanquearse financieramente. Se considera que en el sector de los micro empresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación

Financiera de Desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las MYPES. Los Micro empresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo; sino que además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

(Pachas, 2009) en su Tesis **“Incidencia de los préstamos en las Mypes”**, Quien llegó a las siguientes conclusiones: - Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y micro empresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 2022%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2009), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante financiero alternativo al tradicional.

Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importante aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y micro empresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo

señalado por la comisión PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES. - El deterioro patrimonial de las PYMES se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las MYPES lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las micro financieras y ONGs. - Debe encararse la problemática de las Pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las Mypes, no como en fomento sino de acuerdo las reglas de mercado. Asimismo la aplicación de una política de partir de una re-definición del rol y misión de un ministerio a estado a (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del Estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

El análisis de la estructura económica de cualquier país muestra la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo el análisis de sectores determinados en distintos países muestra el mismo fenómeno, infiriéndose que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar y tampoco existen países o economías dadas que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa. Explorando la estructura económica de distintos países, se puede encontrar sectores más dinámicos que otros y actividades que cuentan con ventajas

comparativas frente a otros países, pero en todos ellos se encontrarán empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otro lado, en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberalización del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Dentro de este proceso, las micro y pequeñas empresas (MYPES) deben cumplir un papel destacado incentivando la creación de nuevos empleos. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible", que contempla la capacidad de las empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse. Las MYPES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una nación.

De otro lado, en septiembre de 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. Participaron países como España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y República Dominicana. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE? Se llegó al consenso que se

trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien en considerar. Por ejemplo, en Europa se utiliza las siglas "MYPE" para identificar a las Micro y Pequeñas Empresas.

En México, las MYPE representan el 94% de las empresas; por esta razón, es vital su permanencia. Al respecto la Secretaría de Economía ha creado diversos programas para apoyarlas. Uno de ellos es la "Aceleración de Negocios", que consiste en facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas la utilización de esquemas de negocio que integren canales comerciales, optimización de procesos, desarrollo de productos y capacidad experta, que las prepare para competir en el mercado global.

1.3.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.3.1. Problema General

¿Cuál es la relación entre los créditos otorgados por Caja Sullana y el desarrollo socioeconómico de Mypes, Barranca 2017?

1.4. HIPÓTESIS

Los créditos otorgados por la Caja Sullana se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca, 2017.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar si los créditos otorgados por la Caja Sullana se relacionan con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca, 2017

1.5.1.1. Objetivos Específicos

- Conocer si las tasas de interés que oferta la Caja Sullana es accesible para los micros y pequeños empresarios del distrito de Barranca.
- Describir el nivel de desarrollo socio económico de las Mypes del distrito de Barranca.

CAPITULO II. METODOLOGÍA

2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

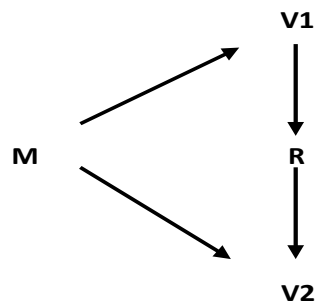
2.1.1. Tipo de Investigación

El tipo de diseño metodológico que se empleo en esta investigación es: un diseño metodológico descriptivo y correlacional debido que en un primer momento se ha descrito y caracterizado la dinámica de cada una de las variables de estudio. Seguidamente se ha medido el grado de relación de las variables impacto de los créditos y desarrollo socioeconómico.

2.1.2.1. Diseño de Investigación

En la presente investigación será utilizado el diseño de investigación no experimental.

Descriptivo - Correlacional



Donde:

M: Muestra (propietarios de micro y pequeñas empresas)

V1: Variable 1 (Impacto de los créditos)

V2: Variable 2 (Desarrollo socioeconómico)

R: Índice de correlación.

2.1.2.2. Población y Muestra

2.1.2.2.1. Población

La población estuvo constituida por 310 propietarios de micro y pequeñas empresas a quienes se les brindó atención

en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A.C.
un día de semana.

2.1.2.2.2. Muestra

La muestra estuvo constituida por propietarios prestatarios, seleccionados de la población antes señalada, mediante muestreo aleatorio simple. Para obtener esa cifra se usó la fórmula y los datos siguientes:

La muestra se determinó mediante la fórmula de muestreo aleatorio simple utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{310 \times 1,64^2 \times 0,8 \times 0,2}{0,10^2 \times (310 - 1) + 1,64^2 \times 0,8 \times 0,2} = 38$$

N = Muestra por determinar

n = Total de elementos que conforman la población

P = Proporción de hombres que trabajan en el sector metalmecánica del distrito de Independencia (p = 0.8)

Q = Proporción de mujeres que trabajan en el sector metalmecánica del distrito de Independencia (q = 0.2)

Z = Valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la tabla normal estándar; siendo el rango de variación (90% ≤ confianza ≤ 99%). Para el caso del presente proyecto se tiene una confianza de 90%, equivalente al valor de z=1.64.

d = Error estándar de la estimación o el máximo error permisible en el trabajo de investigación. El error varía entre (1% ≤ d ≤ 10%) para el caso del presente trabajo se está considerando un margen de error del 10%.

2.2. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

2.2.1. Técnicas

Para llevarse a Cabo esta investigación, en primer lugar, se gestionó, coordinó y Contó con el permiso respectivo de la CMAC Sullana a S.A.C.; luego, se obtuvo de ésta la relación de prestatarios que conforman la población antes señalada. Seguidamente, se seleccionó a los prestatarios que conforman la muestra mediante muestreo aleatorio simple; Finalmente, se identificó a los prestatarios seleccionados, se les informó el motivo de la encuesta que se proponía aplicárseles y, si ellos accedían, se les solicitó responder a las preguntas consideradas en el instrumento y a registrar sus respuestas en el mismo, auxiliándose de la correspondiente información socioeconómica relacionada a su empresa, si fuese necesaria.

2.2.2. Instrumentos

La aplicación del cuestionario a través de la encuesta, permitirá recolectar datos que son necesarios, cuyas preguntas confirmarán los problemas, la validez de la hipótesis y el cumplimiento de los objetivos. Luego de la aplicación del cuestionario, se procederá a la corrección y tabulación de los datos obtenidos, con el propósito de agrupar toda la información, de acuerdo a la necesidad que impone el trabajo de investigación.

Se procede a graficarlos estadísticamente a través de cuadros y figuras estadísticas, para luego realizar los respectivos análisis e interpretaciones, primero de las cifras acumuladas y ordenadas y en seguida desde el punto de vista educativo para validar y contrastar las hipótesis.

RESULTADOS

PRESENTACIÓN DE CUADROS GRÁFICOS

Los resultados muestran las razones por las cuales la demanda de créditos es baja, ya que se debe a las condiciones bajo las cuales se han demandado fondos a la banca comercial y por el mal record crediticio que poseen algunas empresas, causado por diversos motivos, incluyendo la situación del país. Resulta importante mencionar que los empresarios que consideran las condiciones como el principal obstáculo para la baja demanda de créditos, no coinciden con las personas que opinan que el mal record crediticio es limitante de la demanda de crédito por parte de las Mypes,

El limitante son los requisitos que solicitan para poder acceder al crédito: Los estados financieros de cierre de los últimos tres años, las declaraciones de IVA de los últimos tres años y la nómina vigente de la junta directiva, son los requisitos que representan un mayor obstáculo para que las Mypes consideren pedir préstamos a los bancos. Ya que otro factor importante es que algunas de las Mypes son informales, por lo tanto, no cuentan con los estados financieros necesarios y tienen que incurrir en gastos adicionales para poder obtenerlos.

En tanto al destino del crédito, las Mypes no disponen de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar rentas a las empresas.

Las entidades financieras consideran un riesgo invertir en las Mypes ya que no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesitan para concretar el desarrollo empresarial.

Es así que, los bancos consideran un negocio más rentable otorgar un crédito muy grande a una sola empresa que créditos pequeños a varias empresas. Pero no quiere decir que las bancas comerciales no acepten dar crédito a las Mypes, sino que, les imponen condiciones muy difíciles de cumplir, asegurándose de recuperar los préstamos con grandes utilidades, sin importar que estas condiciones perjudiquen a la empresa y además que ello dificulte el acceso al crédito y por lo tanto no haya demanda efectiva de financiamiento. A pesar de ello, según la encuesta un 57.1% respondió que la rentabilidad de su empresa se incrementó. Por lo tanto, de 35 clientes encuestados, 32 respondieron que solicitarían un crédito nuevamente.

Finalizando que las mismas Mypes son las que propician las condiciones inadecuadas para acceder al crédito impuestas por la banca comercial, por su falta de conocimiento en finanzas y la mala utilización de los recursos, muchas de estas empresas tienen un mal record crediticio que hace que la banca comercial actúe frente a esta situación, imponiendo tasas de interés inadecuadas, y garantías difíciles de obtener.

**1. EN LOS AÑOS ENTRE 2015 Y 2017, ¿SU EMPRESA RECIBIÓ
ALGÚN FINANCIAMIENTO?**

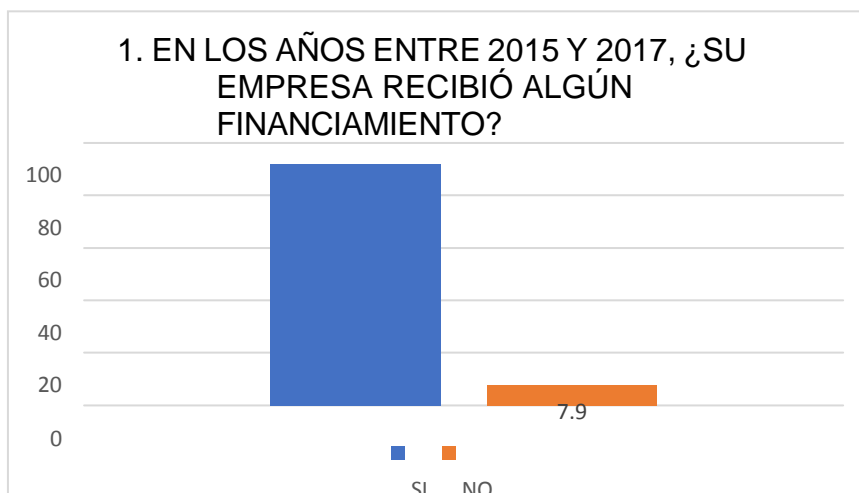
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% VALIDO
SI	35	92.1	92.1
NO	3	7.9	7.9
	38	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A través de los resultados obtenidos en el trabajo de campo se pudo determinar que el 92,1% de los propietarios de las Mypes que fueron encuestadas respondió que, si recurren

a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, y solo el 7,9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por las altas tasas de interés.

GRAFICO N° 1:



2. ¿DE QUÉ INSTITUCIONES FINANCIERAS HA OBTENIDO EL CRÉDITO?

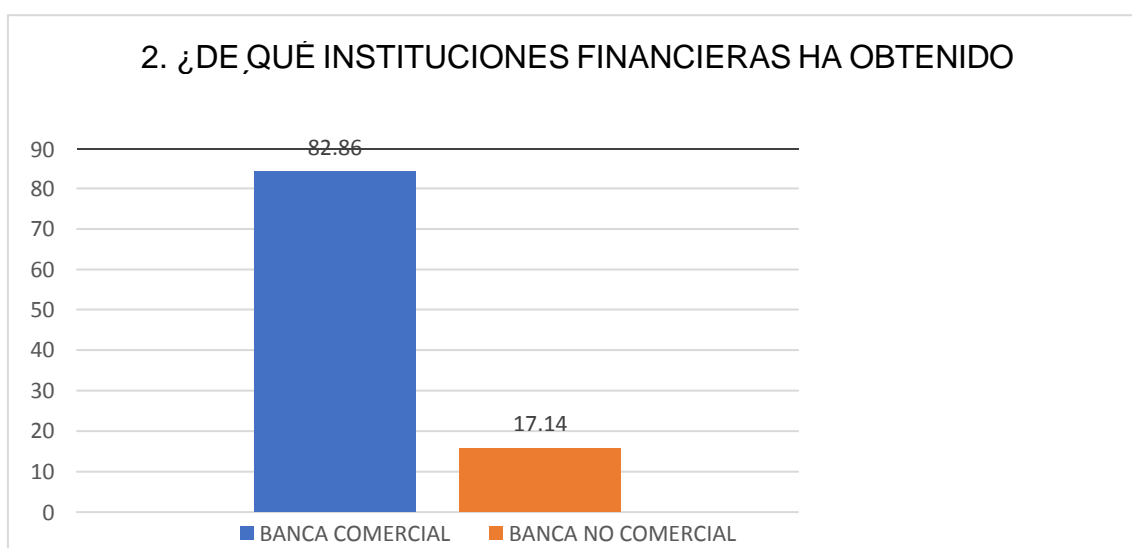
	FRECUENTE	PORCENTAJE	% VALIDO
Banca Comercial	29	82.86	82.86
Banca No Comercial	6	17.14	17.14
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 82,86% obtuvo créditos de bancas comerciales y el 17.14% de bancas no comerciales.

Debido a que las condiciones son el limitante para acceder a créditos y que estos pequeños empresarios necesitan el financiamiento, unos lo solicitan a la banca comercial pero otros, debido a las condiciones bajo las cuales se dan los créditos, buscan alternativas para poder financiarse, tales como préstamos de familiares, amigos, otros empresarios, además de créditos a prestamistas.

GRAFICO N° 2



3. ¿POR QUÉ RAZÓN LE LLAMÓ LA ATENCIÓN EL CRÉDITO DE LAS CAJAS MUNICIPALES?

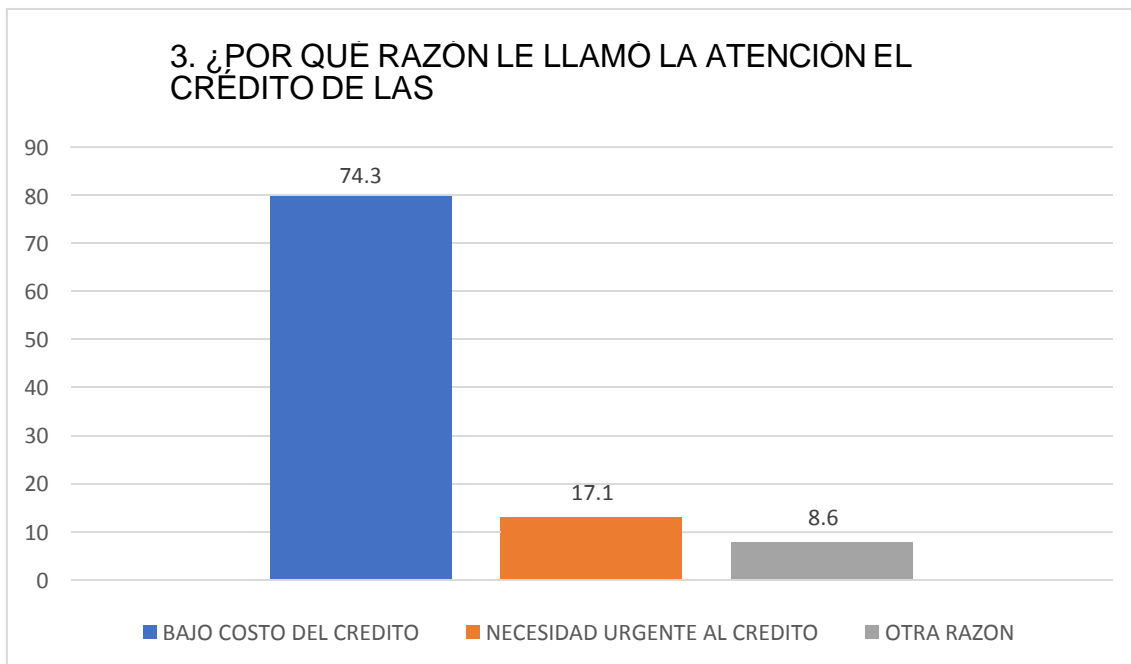
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% VALIDO
Bajo Costo Del Crédito	26	74.3	74.3
Necesidad Urgente al Crédito	6	17.1	17.1
Otra Razón	3	8.6	8.6
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 81,3% mencionó por el bajo costo, el 12,4% asumió que por la necesidad urgente de solicitar crédito y el 6,3% dijo que por otras razones. Sus ahorristas suman poco más de

1°180,000 y sus depósitos totales superan los S/.6, 342 millones. Al igual que la banca múltiple, muestra una alta concentración, ya que tan solo tres de ellas-Piura, Arequipa y Trujillo- tienen el 51% del total de las captaciones.

GRAFICO N° 3



4. ¿AL MOMENTO DE SOLICITAR EL CRÉDITO REUNÍA TODOS LOS REQUISITOS SOLICITADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS?

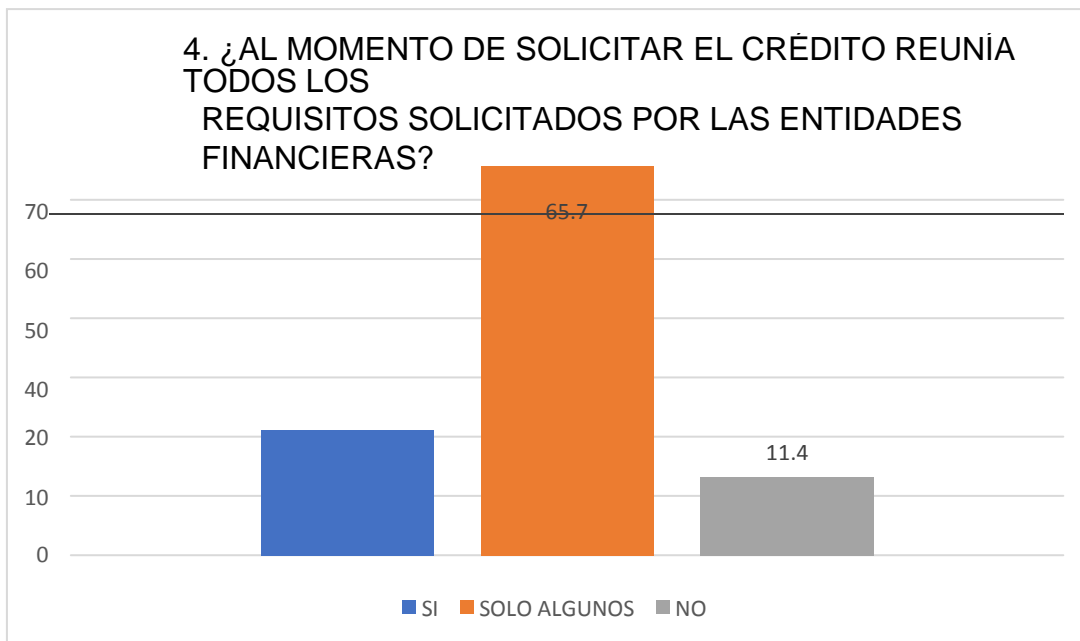
	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
SI	8	22.9	22.9
SOLO ALGUNOS	23	65.7	65.7
NO	4	11.4	11.4
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 65,7% no cumplía con la totalidad de los requisitos, el 22,9% si y el 11,4% no.

Esta condición es limitante de la demanda de crédito, debido a que existen algunos requisitos que resulta muy difícil de presentar para muchas de las Mypes.

GRAFICO N° 4



5. EL SERVICIO QUE BRINDAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ES:

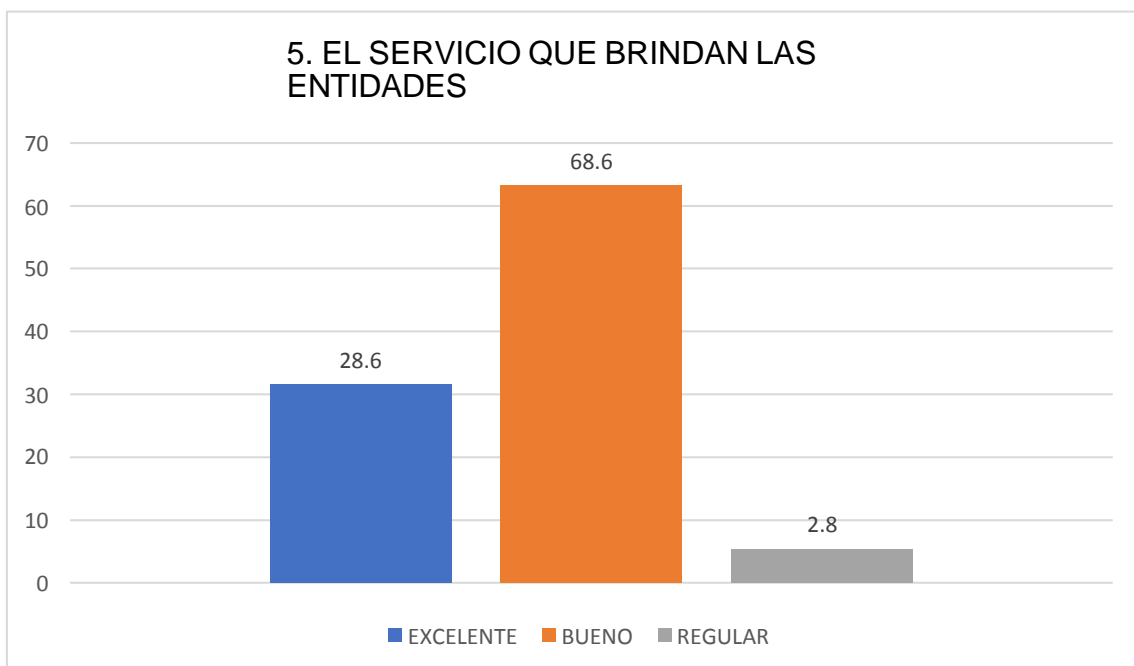
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
EXCELENTE	10	28.6	28.6
BUENO	24	68.6	68.6
REGULAR	1	2.8	2.8
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 68,6% calificó de bueno, el 28,6% excelente y el 2,8% dijo que regular.

Para Irina Guzmán Rivas, Jefa de Operaciones de la CMAC de Piura-creada en 1982-, las Cajas Municipales han superado con éxito varias crisis económicas y cuentan con todas las medidas de seguridad que se le exige a cualquier entidad financiera dentro del sistema. Asegura que su reto es llegar a todas las zonas rurales, para integrar ese público con el sistema financiero. Ello contribuirá en gran medida a lograr el desarrollo no solo del sistema financiero sino del país.

GRAFICO N° 5



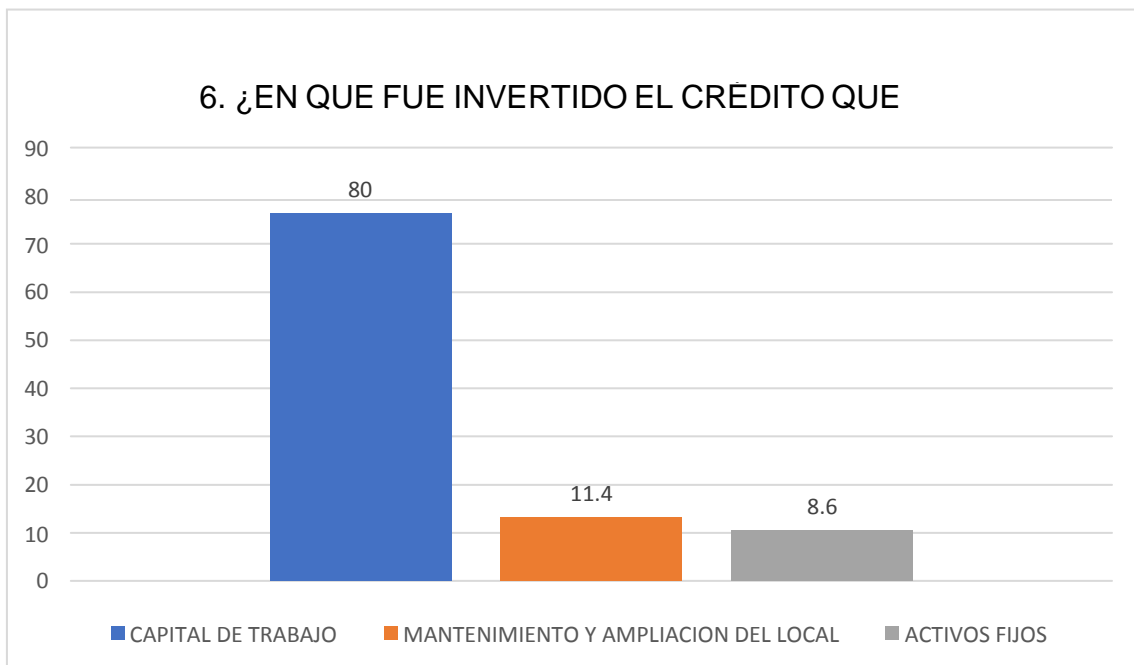
6. ¿EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO QUE UD. OBTUVO?

	FRECUENTE	PORCENTAJE	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	28	80	80
MANTENIMIENTO Y AMPLIACIÓN DEL LOCAL	4	11.4	11.4
ACTIVOS FIJOS	3	8.6	8.6
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Un alto porcentaje (80%) en capital de trabajo, el 11,4% en mantenimiento y/o ampliación de local, quedando el 8,6% en activos fijos.

GRAFICO N° 6



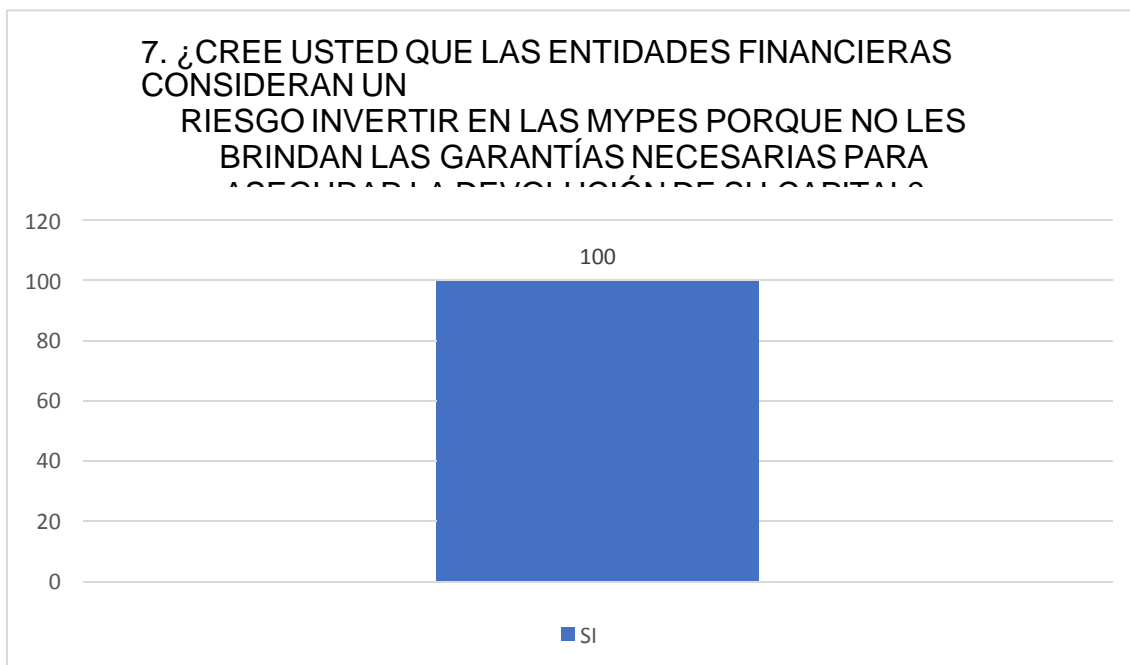
7. ¿CREE USTED QUE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CONSIDERAN UN RIESGO INVERTIR EN LAS MYPES PORQUE NO LES BRINDAN LAS GARANTÍAS NECESARIAS PARA ASEGURAR LA DEVOLUCIÓN DE SU CAPITAL?

	FRECUENTE	PORCENTAJE	TOTAL
SI	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Esta pregunta es muy interesante porque el 100% de los encuestados tiene conciencia que no ofrecen garantías para la aprobación de un crédito.

GRAFICO N° 7



8. ¿CONSIDERA USTED QUE UNO DE LOS MAYORES OBSTÁCULOS PARA EL FINANCIAMIENTO DE MYPES LO CONSTITUYE EL ALTO COSTO DE TRANSACCIÓN DE LAS OPERACIONES PEQUEÑAS Y POR ELLO DEBEN SOPORTAR MAYORES TASAS ACTIVAS QUE INFLUYEN NEGATIVAMENTE EN SUS COSTOS Y RENTABILIDAD?

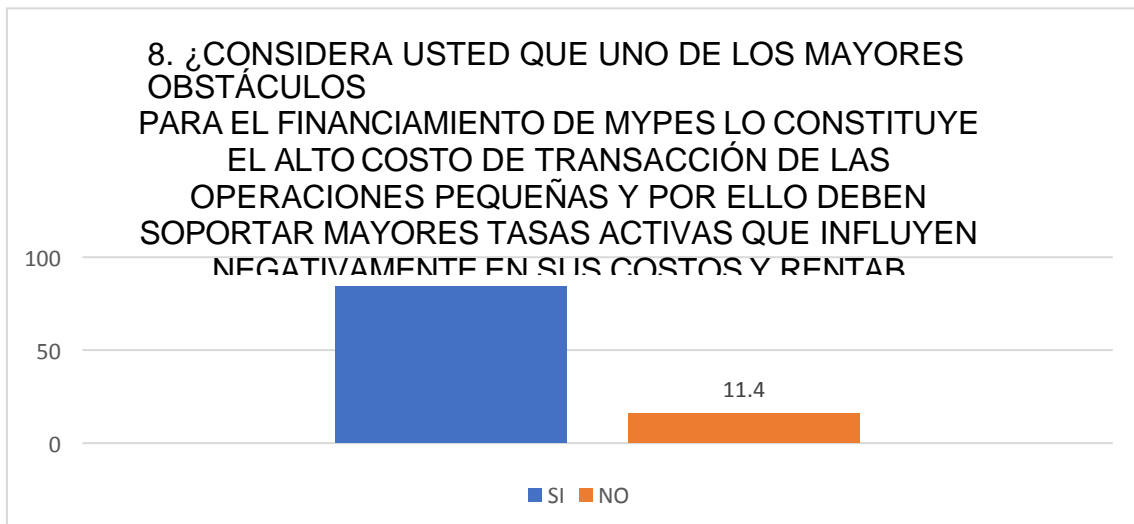
	FRECUENTE	PORCENTAJE	TOTAL
SI	31	88.6	88.6
NO	4	11.4	11.4
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Efectivamente, el 88,6% manifiesta que el alto costo de transacción es uno de los mayores obstáculos para el financiamiento, contrariamente el 11,4% no está de acuerdo con esta moción.

Tal como manifestaron 35 de los encuestados, las entidades financieras consideran que los costos unitarios para atender a las Mypes son altos en comparación a los de la Gran Empresa.

GRAFICO N° 8



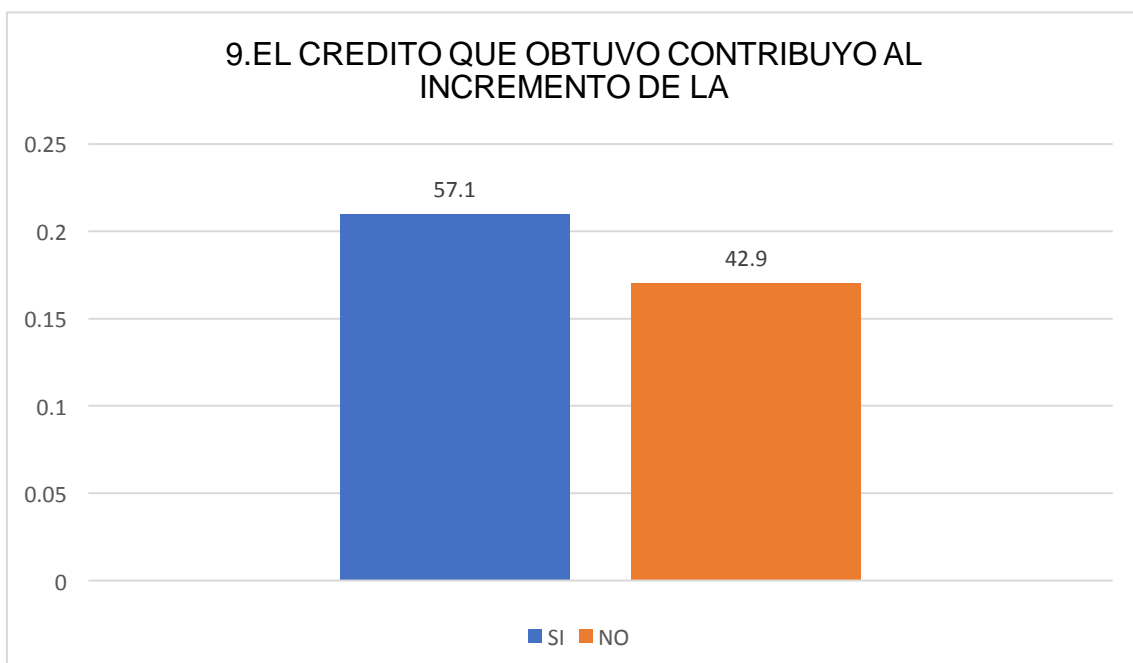
9. ¿EL CRÉDITO QUE OBTUVO CONTRIBUYÓ AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA?

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
SI	20	57.1	57.1
NO	15	42.9	42.9
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 57,1% de la muestra respondió que afirmativamente la rentabilidad de su empresa si se incrementó, mientras que el 42,9% contestó negativamente.

GRAFICO N° 9



10. ¿VOLVERÍA A SOLICITAR CRÉDITO?

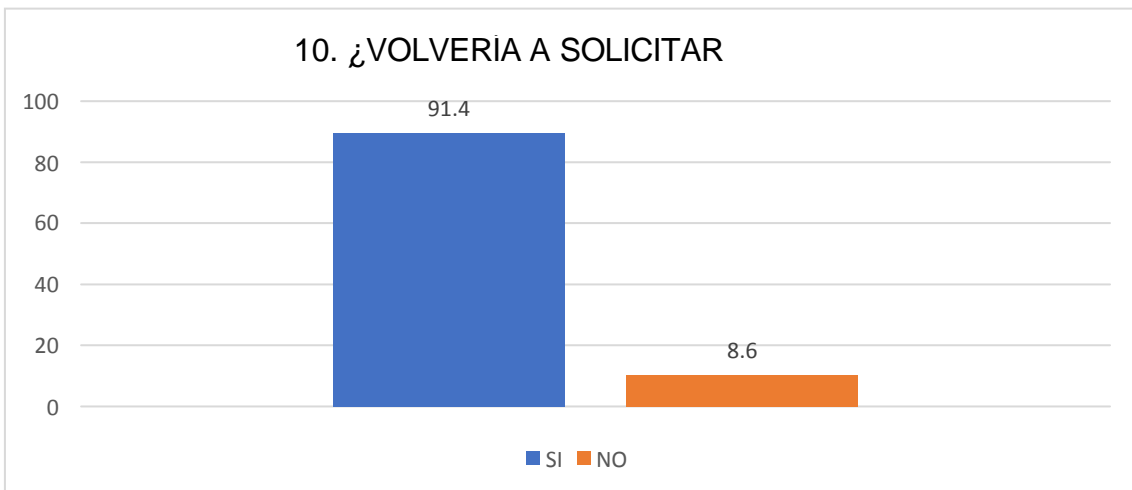
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
SI	32	91.4	91.4
NO	3	8.6	8.6
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 91,4% afirmativo y el 8,6% negativo.

Los requisitos son difíciles de obtener, especialmente por la informalidad de algunas de las empresas, de las cuales 8,300 de un total de 13,000 son informales, por lo tanto, cumplir con los requisitos necesarios representa costos adicionales para este tipo de empresas.

GRAFICO N° 10



11. ¿CONSIDERA USTED QUE LAS ALTAS TASAS DE INTERÉS DIFICULTAN LOS PROCESOS DE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO Y GENERAN BARRERAS A LA ENTRADA PARA NUEVOS PROYECTOS?

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
SI	33	94.3	94.3
NO	2	5.7	5.7
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

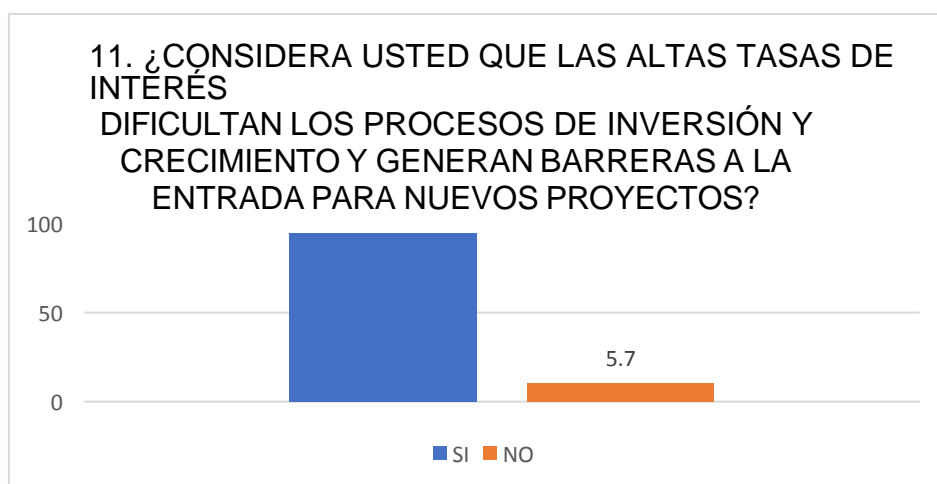
Casi la totalidad dijo que si (94,4%), mientras que el 5,7% opinó lo contrario.

La mayoría de los empresarios de las Mypes declararon que las tasas de interés son limitantes para el acceso al crédito de sus empresas, debido a que ellos hacen una evaluación sobre la situación futura de la empresa, y al conocer las tasas de interés a la que las entidades financieras les prestarían, prefieren abstenerse de demandar el crédito, lo cual muchas veces conlleva a perder negocios importantes para la empresa.

Asimismo, dijeron que muchas de las Mypes optan por endeudarse aún a tasas de interés altas (por ejemplo, 42%), debido a que necesitan trasladarse a un local propio, obtener materia prima, o realizar un negocio determinante para la empresa. Pero si bien algunas Mypes no tienen problemas, y cancelan sus créditos satisfactoriamente, existen otras que han llegado al punto de vender su casa-habitación para poder saldar las deudas debido a que los negocios no tuvieron el resultado esperado. Asimismo, existen otras empresas que

al no poder saldar las deudas se ha ido a la quiebra y por tanto han tenido que finalizar operaciones.

GRAFICO N° 11



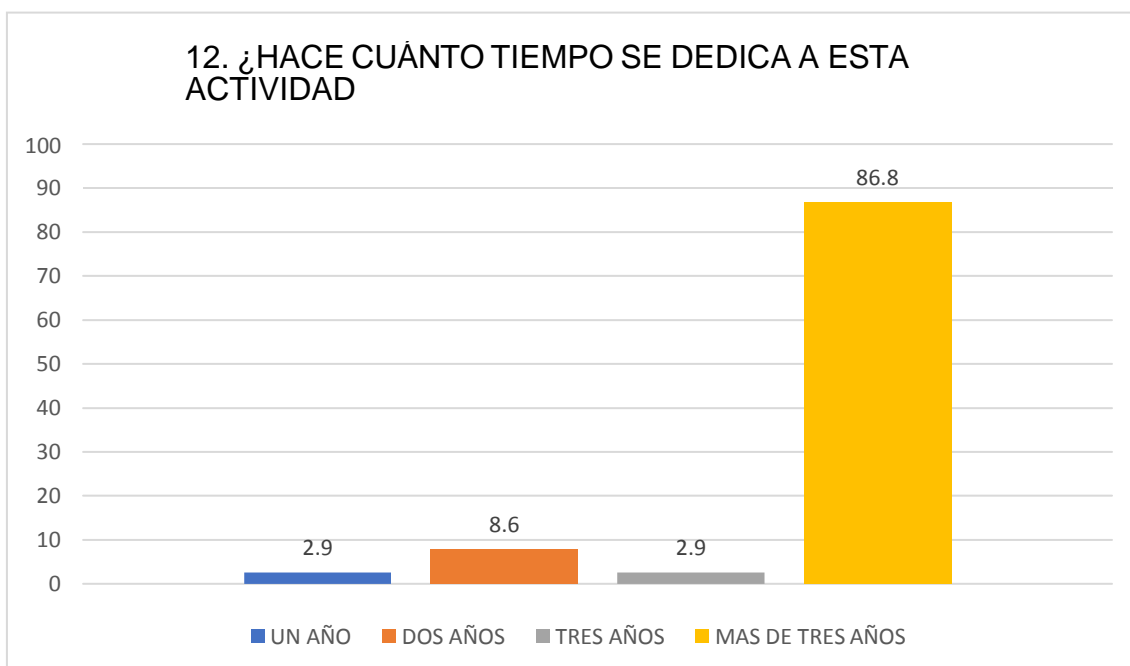
12. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA A ESTA ACTIVIDAD EMPRESARIAL?

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
UN AÑO	1	2.9	2.9
DOS AÑOS	3	8.6	8.6
TRES AÑOS	1	2.9	2.9
MAS DE TRES AÑOS	30	85.6	85.6
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 85,6% se dedica más de tres años a la actividad empresarial, el 8,6% dos años, el 2,9% un año y el otro 2,9% tres años.

GRAFICO N° 12



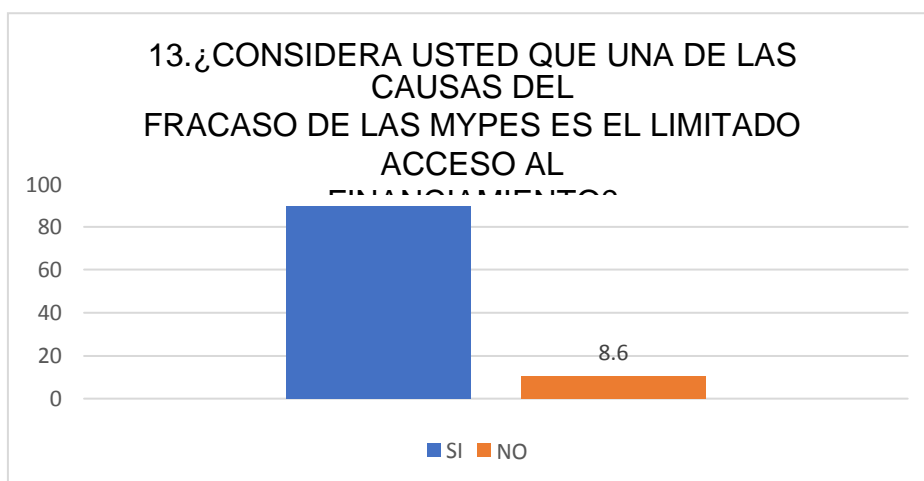
13. ¿CONSIDERA USTED QUE UNA DE LAS CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MYPES ES EL LIMITADO ACCESO AL FINANCIAMIENTO?

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TOTAL
SI	32	91.4	91.4
NO	3	8.6	8.6
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos de la ejecución de la encuesta muestra que el 91,4% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso al financiamiento y solo el 8,6% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes las altas tasas de interés de los préstamos.

GRAFICO N° 13



14. ¿CONSIDERA USTED QUE LAS PROPIAS MYPES SON LOS RESPONSABLES DE TOMAR ACCIONES PARA MEJORAR LA CALIDAD Y TRANSPARENCIA DE SU INFORMACIÓN CONTABLE HISTÓRICA Y PROYECTADA, DONDE RESIDE EL PRINCIPAL OBSTÁCULO PARA INSERTARSE EN EL MERCADO DE CRÉDITO?

	FRECUENTE	PORCENTAJE	TOTAL
SI	33	94.3	94.3
NO	2	5.7	5.7
TOTAL	35	100	100

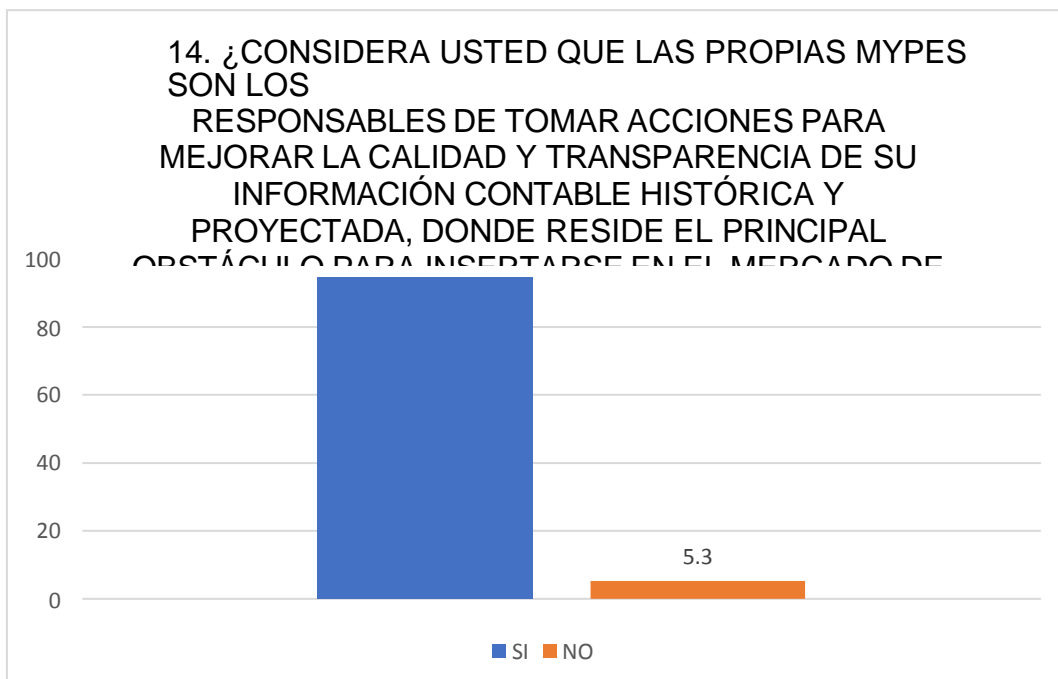
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Casi la totalidad concuerda en que son los responsables de **tomar acciones** para mejorar la calidad y transparencia de su información contable histórica y proyectada, mientras que el 5,7% piensa que hay otras razones.

Los problemas en el aspecto financiero se configuran como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa y por ende inciden en la falta de desarrollo empresarial.

Una escasa minoría de las empresas metalmecánicas cuentan con un plan estratégico formal escrito y difundido entre los miembros de la organización. La mayor parte define ciertos objetivos de corto y mediano plazo, pero éstos no se traducen en metas operacionales por departamentos o áreas.

GRAFICO N° 14



**15. ¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS PRESENTABA LA EMPRESA ANTES
DE SOLICITAR EL CRÉDITO?**

	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
LIMITADA CAPACIDAD FINANCIERA	3	8.6	8.6
LIMITADA CAPACIDAD PARA TOMAR DECISIONES FINANCIERAS	1	2.8	2.8
BAJA RENTABILIDAD PARA ACCEDER A CREDITOS	3	8.6	8.6
TODAS LAS ANTERIORES	28	80	80
TOTAL	35	100	100

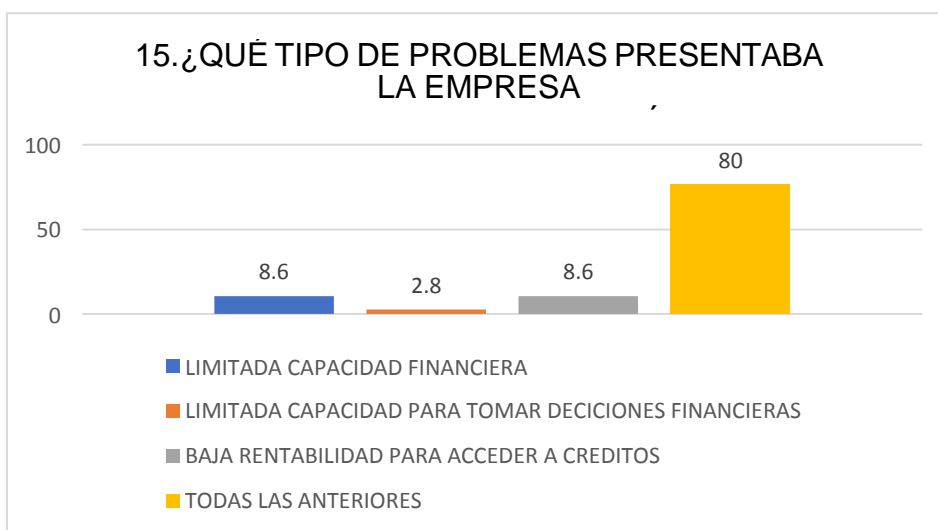
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 80% señaló todas las anteriores, el 8,6% a la limitada capacidad financiera, el 8,6% a la baja rentabilidad y el 2,8% a la limitada capacidad para tomar decisiones.

La limitación para el desarrollo de las MYPE radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Los conductores de las MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales.

La existencia de una gran variedad de sectores y subsectores en la MYPE, así como el relativo bajo nivel educativo de las micros y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales. Adicionalmente, se debe considerar el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación.

GRAFICO N° 15



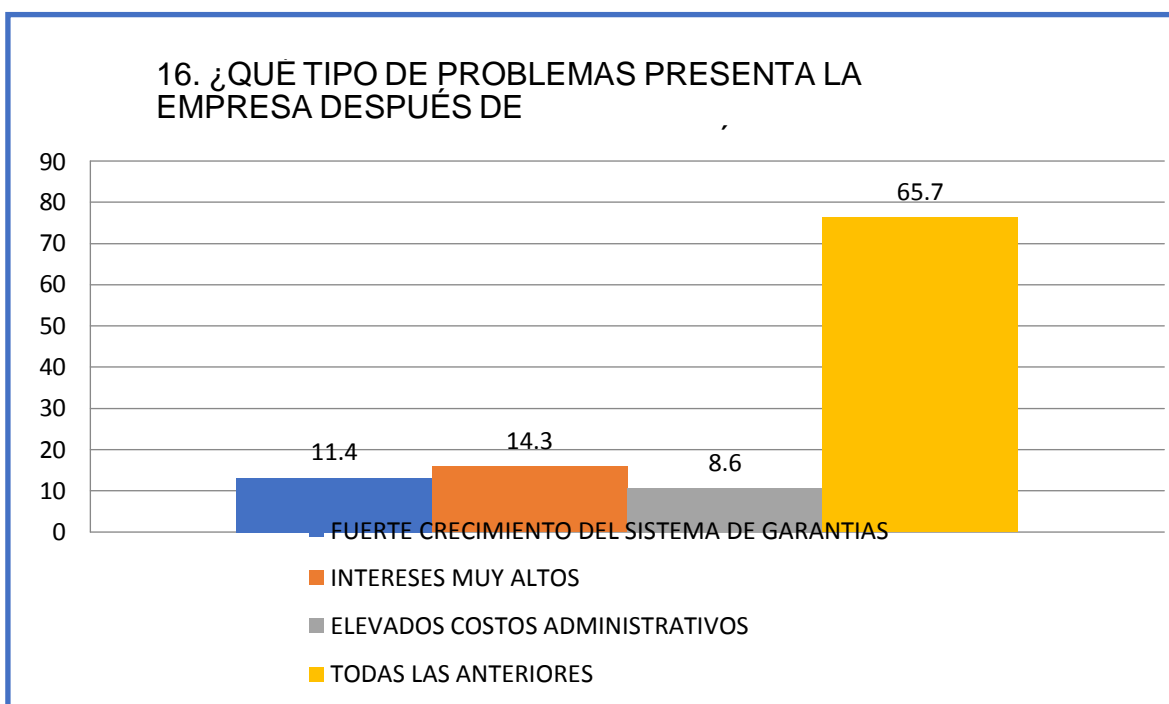
16. ¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS PRESENTA LA EMPRESA DESPUÉS DE APROBADO EL CRÉDITO?

	FRECIENTES	PORCENTAJE	TOTAL
FUERTE CRECIMIENTO DEL SISTEMA DE GARANTIAS	4	11.4	11.4
INTERESES MUY ALTOS	5	14.3	14.3
ELEVADOS COSTOS ADMINISTRATIVOS	3	8.6	8.6
TODOS LOS ANTERIORES	23	65.7	65.7
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 60,5% señaló que todas las anteriores, el 15,8% a los intereses muy altos, el 13,2% al fuerte crecimiento del sistema de garantías, y el 10,5% a los elevados costos administrativos.

GRAFICO:



17. ¿LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTA SU EMPRESA ACTUALMENTE SON LOS MISMOS O SON DIFERENTES A LOS QUE TENÍA ANTES DE LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO?

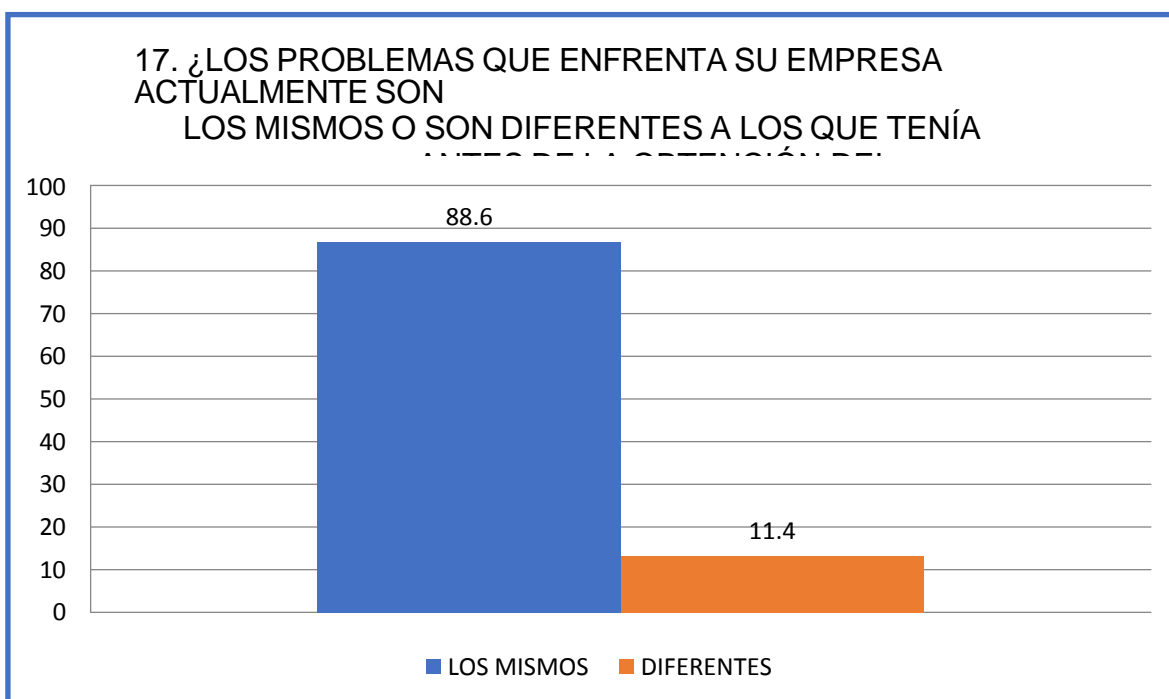
	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
LOS MISMOS	31	88.6	88.6
DIFERENTES	4	11.4	11.4
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 88,6% señaló que son los mismos, el 11,4% dijo que los problemas que enfrenta su empresa actualmente son diferentes a los que tenía antes de la obtención del crédito.

Es importante mencionar que las entidades financieras no siempre monitorean el destino de los créditos, dejan a las empresas sin supervisión, ignorando el destino real del crédito, y esto incide en el uso inadecuado del mismo y en los consiguientes problemas del historial crediticio de las empresas.

GRAFICO N° 17



18. ¿A QUÉ TIPO DE MERCADO VA DIRIGIDO SUS PRODUCTOS?

	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
MERCADO LOCAL	26	74.3	74.3
MERCADO NACIONAL	5	14.3	14.3
EXPORTA	4	11.4	11.4
TOTAL	35	100	100

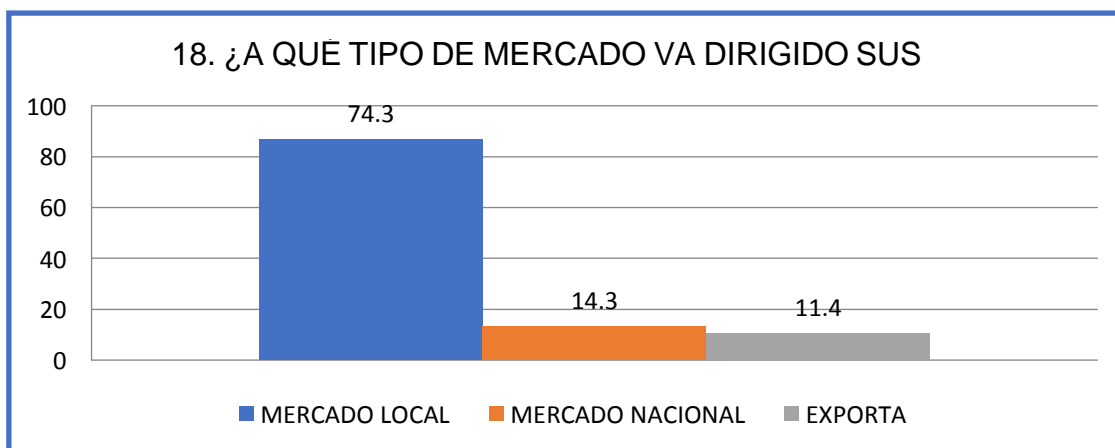
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 74,3% señaló que sus productos están dirigidos al mercado local, el 14,3% al mercado nacional y el 11,4% a exportaciones de sus productos.

Un punto importante que afecta el desarrollo de las Mypes, es la falta de consideración de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni muchos menos los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos de la empresa; los cuales tienen que ponderarse

para facilitar el desarrollo empresarial. En cuanto a los riesgos externos no ponderados están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia feroz de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, etc. todo lo cual configura una deficiencia en las decisiones sobre riesgos que afecta el desarrollo de las Mypes.

GRAFICO N° 18



19. ¿QUÉ TIPO DE APOYO NECESITARÍA ACTUALMENTE PARA MEJORAR SU NEGOCIO?

	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
CONTACTOS COMERCIALES	3	8.6	8.6
CREDITOS CON INTERESES BAJOS	3	8.6	8.6
TODAS LAS ANTERIORES	29	82.8	82.8
TOTAL	35	100	100

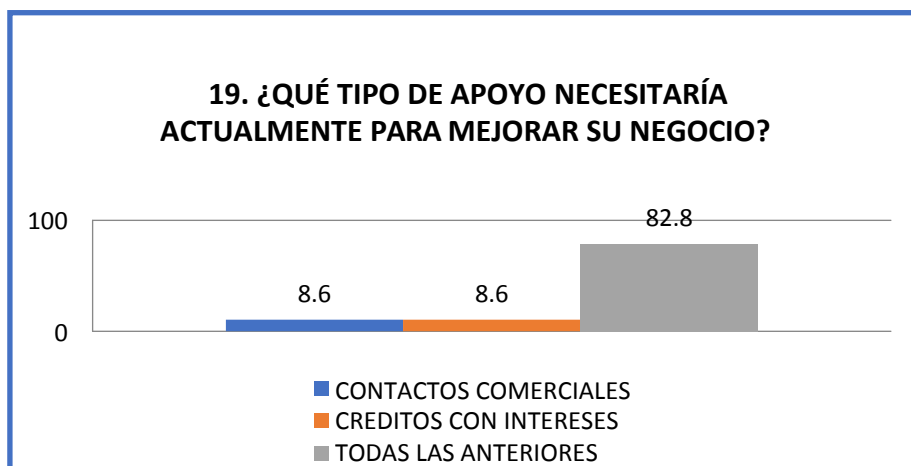
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 82,8% señaló que para mejorar su negocio necesitaría todos los mencionados y el 17,2% distribuido en partes iguales en créditos con intereses bajos y en contactos comerciales e institucionales.

Como empresario de la micro y pequeña empresa, puede conseguir el apoyo de entidades y profesionales que asesoran a las Mype, para mejorar su Plan de Negocios.

Asimismo, el papel más importante del gobierno no es la prestación de servicios de crédito, sin embargo puede contribuir de forma efectiva en: Establecimiento de buenas políticas macroeconómicas que provean estabilidad y baja inflación.

GRAFICO N° 19



20. ¿CREE USTED QUE EL DESARROLLO DE LAS MYPES BUSCA QUE LA EMPRESA OBTENGA LOS RECURSOS A LOS MENORES COSTOS Y LE SAQUE EL MÁXIMO PROVECHO A LOS MISMOS?

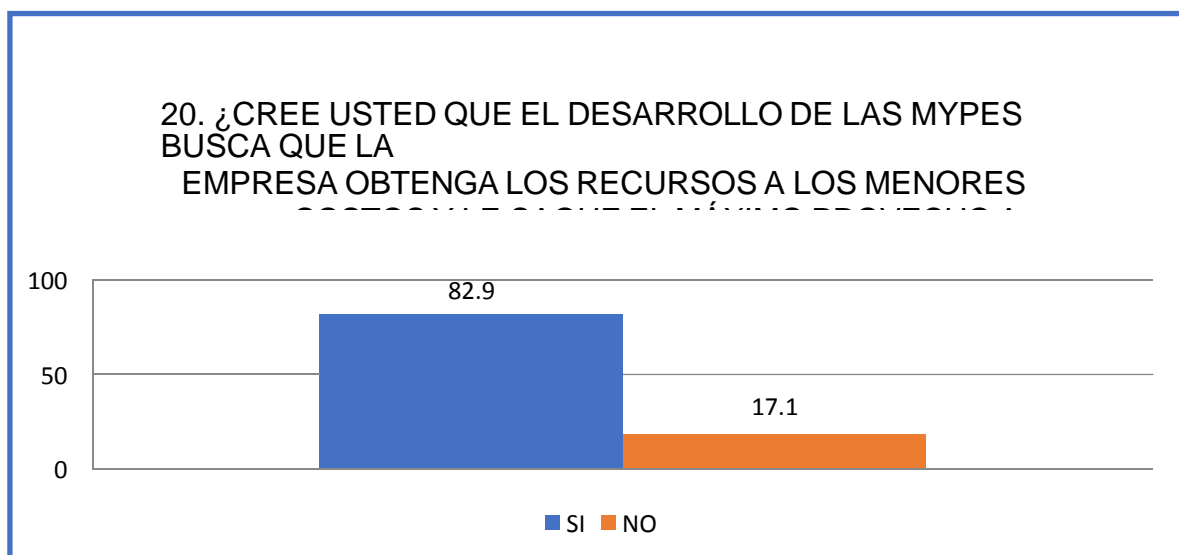
	FRECIENTES	PORCENTAJE	TOTAL
SI	29	82.9	82.9
NO	6	17.1	17.1
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 82,9% señaló que sí mientras que el 17,1% dijo que no.

Se ha determinado que las Mypes no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en el desarrollo de las Mypes

GRAFICO N° 20



21. ¿CREE USTED QUE LAS DECISIONES SOBRE ECONOMÍA, EFICIENCIA, EFECTIVIDAD Y MEJORA CONTINUA INCIDIRÁN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES?

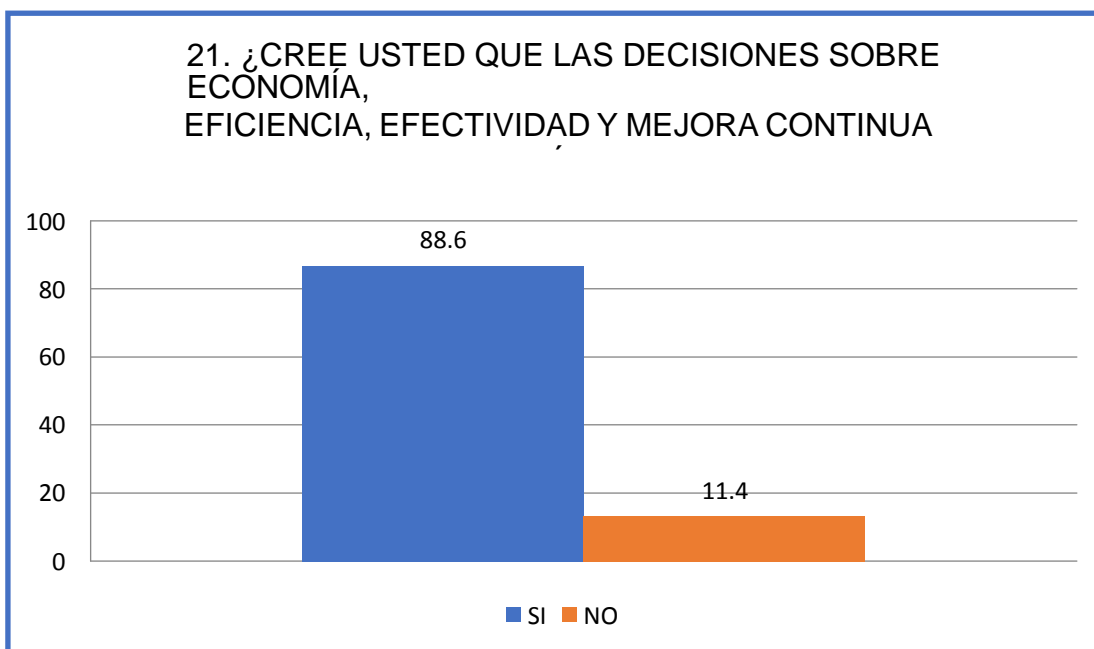
	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
SI	31	88.6	88.6
NO	4	11.4	11.4
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 88,6% mencionó que las decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua incidirán en la competitividad de las Mypes y el 11,4% dijo que no.

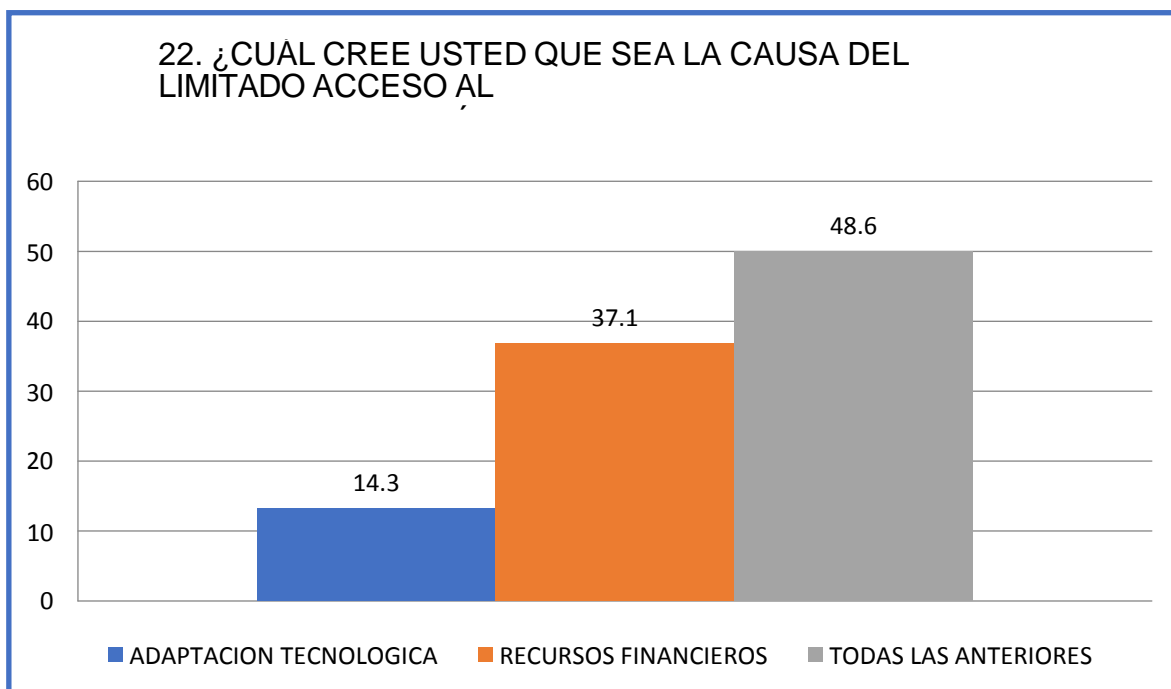
Las empresas en su mayoría, no han producido ningún producto que se pueda catalogar como nuevo, algunas otras lo han hecho con un plazo de un año. Esto comprueba que estas empresas no hacen uso de la innovación para penetrar en mercados tradicionales y por ende competitivos. Las pocas empresas que han introducido mejoras en su producto, lo consideran como una inversión y no como un gasto, teniendo un alto grado de aceptación de sus productos en el mercado. Las empresas no intentan establecer una competencia con sus similares para ganar más espacio en el mercado existente, considerando como suficientemente amplio para que puedan sobrevivir obteniendo utilidades. Se considera como variables competitivas internas a la capacidad organizacional para lograr el máximo rendimiento de los recursos, en este punto destacan dentro del sector: los materiales en cuanto a la optimización de costos en su utilización y el recurso humano.

GRAFICO N° 21



22. ¿CUÁL CREE USTED QUE SEA LA CAUSA DEL LIMITADO ACCESO AL CRÉDITO MICROFINANCIERO?

	FRECUENTE	PORCENTAJE	TOTAL
ADAPTACION TECNOLÓGICA	5	14.3	14.3
RECURSOS FINANCIEROS	13	37.1	37.1
TODAS LAS ANTERIORES	17	48.6	48.6
TOTAL	35	100	100



INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 48,6% dijo que todas las mencionadas, el 37,1% señaló que los recursos financieros y el 14,3% dijo que a causa del limitado acceso al crédito microfinanciero fue la adaptación tecnológica.

La dificultad del acceso al crédito de las Mype está asociada con el riesgo que la concesión del préstamo implica, los pequeños montos que solicitan y el basto número de empresas prestatarias hace que los costos administrativos del funcionamiento para este tipo de empresarios sean significativamente elevados, exigencia de las garantías exageradas, los bancos manifiestan poco interés en las Mype, su situación económica es regular, dirigen su negocio de manera empírica sin aprovechar los últimos adelantos de la administración de calidad, sus problemas más álgidos son la falta de capacitación y perfeccionamiento del micro empresario.

GRAFICO N° 22

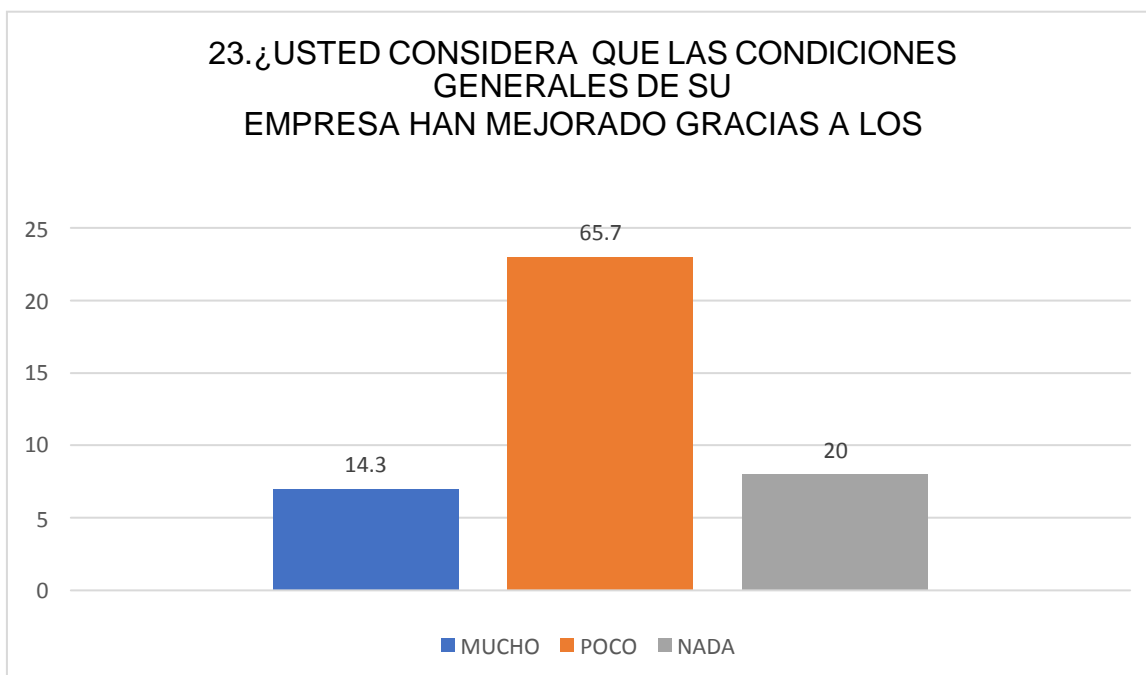
23. ¿USTED CONSIDERA QUE LAS CONDICIONES GENERALES DE SU EMPRESA HAN MEJORADO GRACIAS A LOS SERVICIOS MICROFINANCIEROS?

	FRECUENTES	PORCENTAJE	TOTAL
MUCHO	5	14.3	14.3
POCO	23	65.7	65.7
NADA	7	20	20
TOTAL	35	100	100

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 65,7% señaló que las condiciones generales de su empresa han mejorado un poco y el 20% sostiene que no percibió ninguna mejora.

GRAFICO N° 23



CAPITULO III. ANALISIS Y DISCUCIÓN

3.1. Discusión de la Hipótesis

CONTRASTE HIPÓTESIS 1

El impacto de créditos otorgados por la Caja Sullana se relaciona con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca.

Hipótesis Nula (H_0)

El impacto de créditos otorgados por la Caja Sullana NO se relaciona con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca.

Hipótesis Alternante (H_1)

El impacto de créditos otorgados por la Caja Sullana SI se relaciona con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca.

Nivel de significación (α):

Es la probabilidad de aceptar la hipótesis nula siendo verdadera,

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de $\alpha=5\%$, cuyo valor paramétrico es $\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = \chi^2_{t(2), (1) gl.} = 5.99$

Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 7,917$$

Donde:

χ^2_c = Es el valor del estadístico calculado con los datos provenientes de las encuestas y procesado mediante el Software Estadístico SPSS, comparándose

con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

TABLA DE CONTINGENCIA 1

9. El crédito que obtuvo, contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

23. Usted considera que las condiciones generales de empresa han mejorado gracias a los servidos microfinanciero?

		23. Usted considera que las condiciones generales de empresa han mejorado gracias a los servidos microfinanciero?			TOTAL
		MUCHO	POCO	NADA	
9. El crédito que obtuvo, contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	SI	7	12	2	21
	NO	0	11	6	17
TOTAL		7	23	8	38

INTERPRETACION:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis 1 y se acepta la hipótesis nula, concluyendo que “El impacto de créditos otorgados por la Caja

Sullana NO se relaciona con el desarrollo socio-económico de Mypes del distrito de Barranca”.

MUCHO	POCO	NADA	
5	15	0	20
0	8	7	15
5	23	7	35

3.2. Identificación de las Variables

Se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional. El estudio comprendió 2 variables cuyos detalles se precisan a continuación:

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCENPTUAL	DEFINICIÓN OPERACION AL	INSTRUMENT O	ESCALA VALORATI VA
IMPACTO DE LOS CREDITOS	Créditos para el financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en el sistema no exceda los US\$ 30 mil.	-Tasas de interés -Costos administrativos -Sistema de garantía	Cuestionario	Nominal Múltiple Ordinal
DESARROLLO SOCIOECONOMICO	El desarrollo de las empresas tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su contribución al PBI, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria	-Decisiones de financiamiento -Capacidad financiera -Acceso al crédito	Cuestionario	Nominal Múltiple Ordinal

CONCLUSION

Somos un país emprendedor mas del 90% de empresas son mypes y en Barranca del mismo modo predominan las mypes siendo el comercio el giro de negocio mas común, manteniendo una relación con el desarrollo socioeconómico del distrito, pero a pesar de ello no otorgan apoyo reduciendo las tasas de interés ya que al ser muy elevados muchas veces ocasionan que el emprendedor opte por un préstamo informal.

RECOMENDACION

A la CMAC Sullana, a fin de que genere mayor captación de clientes, contribuya con el desarrollo de nuestro país y disminuya el crédito informal que existe en Barranca, brinde mayor facilidad para el acceso al crédito con referencia a las elevadas tasas de interés ya que interviene de forma directa en el desarrollo socioeconómico de nuestra localidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Casto, (1999).” Importancia y contribución de la pequeña empresa”.

Jiménez, (2014).” Diccionario de Administración y Finanzas”.

García, Zoraida (2010). Relaciones de Desarrollo Socioeconómico, Científico y Tecnológico de Venezuela Análisis de la Ciencia y la Tecnología

Grade, (2017). Grupo de Analisis para el Desarrollo, 2017, "El Modelo de la Caja Municipal en el Perú", Lima.

Jorge Castillo, Castillo (2008). "Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento"

Adrian Flores, Konja (2010). "Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas".

Pachas, Pablo Mauricio (2009). "Incidencia de los préstamos en las Mypes".

Merino, Daniela del Rosario (2012). "Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes rubro pizzería"

Sunat (2017). Emprender Sunat