

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICO
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS



**“ANÁLISIS DE LA INFORMALIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO Y SU INFLUENCIA EN EL ACCESO A LOS CRÉDITOS QUE
OFRECE EL SISTEMA FINANCIERO EN AREQUIPA METROPOLITANA,
2014”**

**Tesis presentado por los Bachilleres:
GUSTAVO JESUS ROJAS MACEDO
MOISES JUAREZ JUAREZ**

**Para optar el Título Profesional de: LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AREQUIPA- PERÚ
2016**



AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a las personas que tuvieron que ver en nuestro desarrollo académico como administradores en estos cinco años en la Universidad Católica de Santa María.

DEDICATORIA

A Dios.

Por habernos permitido llegar hasta este punto y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres.

Jesús Rojas Perochena y Silvia Macedo de Rojas

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien.

Gustavo Rojas Macedo

A mis padres.

Hernán Coacalla Herrera, Haydee Juárez Chirio y a mi abuela Victoria Chirio.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos y valores que permitieron mi motivación constante para ser una persona de bien.

Moisés Juárez Juárez

RESUMEN

El presente trabajo de investigación “Análisis de la informalidad de las mypes del sector comercio y su influencia en el acceso a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa Metropolitana, 2014”, se realizó en 376 micro y pequeñas empresas del sector comercio. El estudio fue de tipo descriptivo-explicativo; para la recolección de datos se utilizó la encuesta y como instrumento un cuestionario enfocado principalmente a los micro y pequeños empresarios. El análisis de la información se realizó con el estadístico de prueba de Pearson. Los resultados obtenidos fueron:

El sector comercio en Arequipa en su mayoría está conformada por pequeñas empresas (59.25%; de los cuales el 56.50% se dedica al comercio de alimentos y 34.5% a vestido. El 80.75% accedió algún tipo de financiamiento, 86.38% solicitó para capital de trabajo, 39.01% en cajas municipales y 30.03% en otras financieras; además el 97.83% manifestó que volvería solicitar un nuevo crédito. Uno de los principales resultados resulta ser que la perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las microempresas el 46.2% opina que es bueno, sobre el desarrollo productivo el 36.9% percibe estancamiento por la fuerte competencia y el 30.8% menciona la situación eco país.

Respecto al desarrollo de las actividades administrativas, el 49.2% de las microempresas consideran que es bueno, el 63.1% considera que el crédito sirve para impulsar la formalización, 37.3% utiliza el crédito como capital de trabajo; pero el 49.2% no accede por los altos intereses, en tanto el 72.3% afirma que deben reducirse los requisitos. El 33.8% opina que el apoyo del estado es deficiente. 56.9% opina que el crédito financiamiento eleva la productividad, y el 90.8% opina que mejora la imagen institucional.

Dentro de los factores internos se encontró el acceso limitado a las fuentes financieras por existir muchos requisitos; aunque existe la fortaleza de contar con capitales propios, con capacidad de innovar, conocimiento de estrategias y mano de obra capacitada. Como factor externo existe mucha competencia con microempresas de similares características, a pesar de contar con entidades financieras a elegir de mejores opciones. Por tanto, se confirma que la informalidad en las microempresas no está permitiendo acceder a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa Metropolitana.

Palabras Clave: Informalidad, microempresas, sistema financiero.

ABSTRACT

This research "Analysis of the informality of trade MSEs sector and its influence on access to credit offered by the financial system in Metropolitan Arequipa, 2014" was held in 376 micro and small enterprises in the trade sector. The study was descriptive-explanatory type; data collection for the survey was used as instrument a questionnaire focused mainly on micro and small entrepreneurs. The data analysis was performed with the Pearson test statistic. The results obtained were:

Trade in Arequipa sector mostly consists of small companies (59.25%. Of which 56.50% is dedicated to food trade and 34.5% to dress the 80.75% agreed some type of financing, 86.38% it requested for capital work, 39.01% in municipal banks and other financial 30.03%, plus the 97.83% said they would apply for new credit. One of the main results proves that the prospect of trade sector for the growth of micro 46.2% think it is good, on productive development 36.9% perceived stagnation by strong competition and 30.8% mention the eco situation country. Regarding the development of administrative activities, 49.2% of micro consider it good, 63.1% believe that credit serves to promote the formalization, 37.3% use credit as working capital; but 49.2% is not reached by the high interest rates, while 72.3% said that the requirements should be reduced. 33.8% think that the state support is poor. 56.9% believe that credit financing raises productivity, and 90.8% believe that improving the institutional image.

Among the internal factors limited access to financial sources because there are many requirements found; although there is the strength of having own capital, with capacity to innovate, knowledge of strategies and skilled labor. As an external factor there is a lot of competition with similar features micro, despite financial institutions have better options to choose from. Therefore, it is confirmed that informality in microenterprises is not allowing access to credit offered by the financial system in Metropolitan Arequipa

Keywords : Informality , micro- financial system.

INTRODUCCIÓN

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras), basada en su formalidad, las Microempresas facilitan la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera y permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

Mientras, la informalidad dificulta el acceso al sistema financiero. Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las MYPE.

Para mayor comprensión el presente trabajo de investigación contempla en su desarrollo 3 capítulos los cuales precisamos a continuación:

En el capítulo primero: Se presenta el Planteamiento Teórico, donde se consigna el planteamiento del problema, objetivos de investigación que pretende alcanzar, hipótesis con el fin de probar y definirse como explicaciones tentativas del fenómeno investigado y alcances a partir de la realización del proceso investigativo.

En el capítulo segundo: Se detalla el Planteamiento Operacional, respecto a la técnica, instrumentos, población y muestra, se describe la estrategia que se debe realizar.

En el capítulo tercero: Resultados, los criterios del manejo de los resultados y análisis de los mismos. Se presenta además, las conclusiones y recomendaciones, también se detalla la bibliografía utilizada y los anexos.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INTRODUCCIÓN	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del Problema.....	02
1.1.1. Identificación del Problema	02
1.1.2. Descripción del Problema	02
1.1.3. Justificación.....	03
1.1.4. Tipo del Problema de Investigación	04
1.1.5. Campo, Área y Línea	04
1.1.6. Variables e Indicadores.....	05
1.1.7. Interrogantes	06
1.2. Objetivos.....	06
1.2.1. Objetivo General	06
1.2.2. Objetivos Específicos.....	06
1.3. Hipótesis	07
1.4. Alcances	07
1.5. ANTECEDENTES.....	07
1.5.1. La Investigación a nivel internacional.....	07
1.5.2. La investigación a nivel nacional.....	08
1.5.3. La investigación a nivel local y regional	09
1.6. SISTEMA FINANCIERO BANCARIO	09
1.6.1. Banco Central de Reserva del Perú – BCRP	09
1.6.2. Banco de la Nación	09

1.6.3. Banca Comercial	10
1.7. SISTEMA FINANCIERO NO BANCARIO	11
1.7.1. Financieras.....	11
1.7.2. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	11
1.7.3. Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa – Edpyme.....	11
1.7.4. Cajas Rurales.....	11
1.8. CRÉDITO.....	12
1.8.1. Tipo de Créditos	12
1.8.2. El costo del crédito	13
1.8.3. Sujetos que intervienen.....	14
1.8.4. Evaluación del cliente para el otorgamiento del crédito	15
1.9. CARTERA DE CRÉDITOS	15
1.9.1. Crédito Comercial.....	15
1.9.2. Crédito Bancario	16
1.10. EMPRESA	17
1.10.1. Definición de Empresa	18
1.10.2. Análisis Estructural de la Definición de Empresa	19
1.11. CRECIMIENTO EMPRESARIAL	21
1.12. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)	22
1.12.1. Ventajas de la MYPE	23
1.12.2. Desventajas de la MYPE	23
1.12.3. Desempeño del crédito a Mypes.....	23
1.12.4. Obstáculos al acceso de las Mypes al crédito.....	24
1.13. INFORMALIDAD	27
1.13.1. Economía Informal	28
1.13.2. Comercio Informal.....	28
1.14. MARCO CONCEPTUAL	29
1.14.1. Crédito MYPES	29
1.14.2. Microcréditos.....	29
1.14.3. El Microfinanciamiento	29
1.14.4. Gestión.....	30

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1.	Técnica	32
2.2.	Instrumento.....	32
	2.2.1. Cuestionario	32
2.3.	Campo de Verificación.....	32
	2.3.1. Ubicación Temporal	32
2.4.	Población y Muestra	33
	2.4.1. Población	33
	2.4.2. Muestra	33
2.5.	Estrategia.....	35
	2.5.1. Contacto con la Entidad de estudio.....	35
	2.5.2. Toma de datos	35
	2.5.3. Análisis y procesamiento de Datos	35

CAPÍTULO III

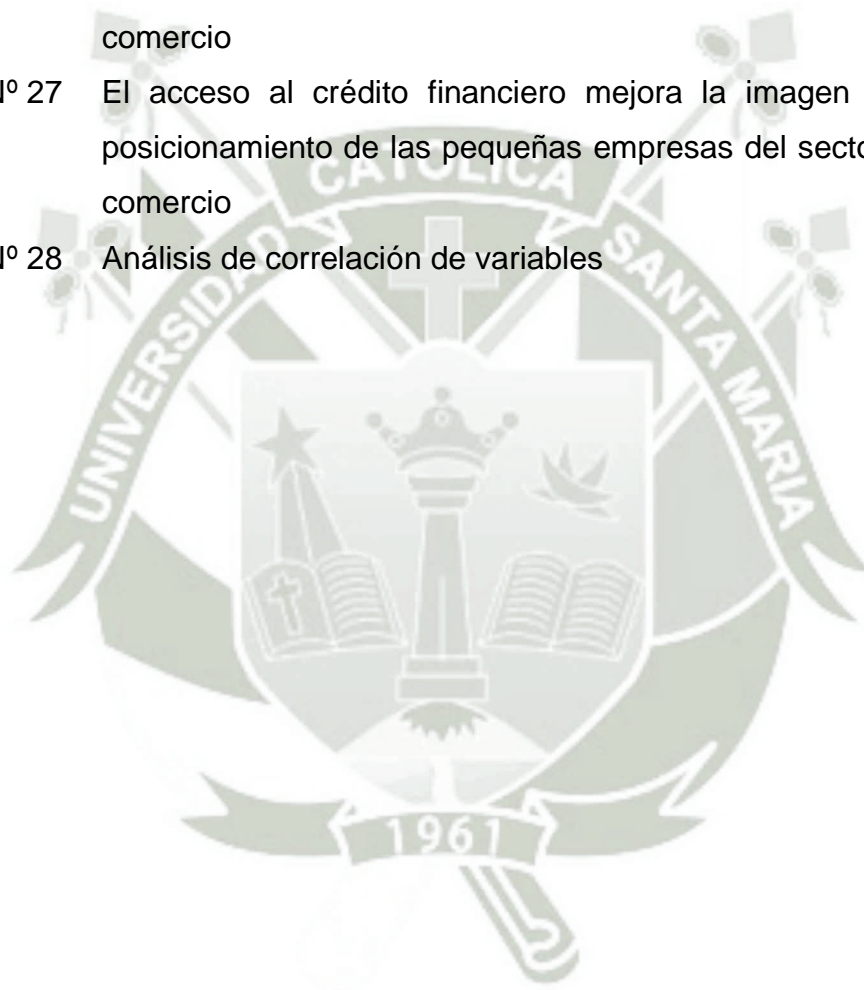
RESULTADOS

3.1.	Criterios para el manejo de resultados	37
3.2.	Análisis de Resultados.....	37
	3.2.1. Descriptivo	37
	3.2.2. Análisis de Variables	48
	CONCLUSIONES.....	70
	RECOMENDACIONES	72
	BIBLIOGRAFÍA	74
	ANEXOS	
	ANEXO N° 01: CUESTIONARIO: ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO	75
	ANEXO N° 02: CUADROS DE VARIABLES Y SUBVARIABLES.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Principales Bancos en el Perú	10
Tabla N° 2	Características de las Mypes	22
Tabla N° 3	Cantidad de MIPYME Formales según tipo en Arequipa (2014)	33
Tabla N° 4	Tipo de Organización	37
Tabla N° 5	Sector en que se desarrolla las actividades	38
Tabla N° 6	Criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar	39
Tabla N° 7	Acceso algún tipo de financiamiento	40
Tabla N° 8	Documentación exigida por parte de las entidades financieras	41
Tabla N° 9	Alternativas más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio	42
Tabla N° 10	Tipo de financiamiento accedido	43
Tabla N° 11	Conformidad con el servicio, en el caso de acceder al financiamiento solicitado	45
Tabla N° 12	Institución donde se obtuvo el financiamiento	46
Tabla N° 13	Solicitar un crédito	47
Tabla N° 14	Perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las pequeñas empresas	48
Tabla N° 15	Existencia de poco desarrollo productivo del sector comercio	49
Tabla N° 16	Desarrollo de las actividades administrativas	51
Tabla N° 17	Utilidad del crédito para darle impulso a la formalización de las actividades administrativas	52
Tabla N° 18	Disponibilidad para acceder nuevamente a un crédito financiero para su empresa	53
Tabla N° 19	Uso del crédito	54
Tabla N° 20	Opinión acerca de la gestión realizada al acceder al crédito	55

Tabla N° 21	Opinión acerca del servicio brindado por la entidad financiera	56
Tabla N° 22	Facilidad de acceso a crédito financiero	57
Tabla N° 23	Razón principal por la cual le es difícil el acceso a los créditos financieros	58
Tabla N° 24	Reducción de requisitos	60
Tabla N° 25	Apoyo del Estado en el sector comercio	61
Tabla N° 26	Los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio	62
Tabla N° 27	El acceso al crédito financiero mejora la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio	63
Tabla N° 28	Análisis de correlación de variables	64



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	Tasas de interés según tipo de entidad, tipo de crédito, y término	14
Figura N° 2	Tipo de Organización	37
Figura N° 3	Sector en que se desarrolla las actividades	38
Figura N° 4	Criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar	39
Figura N° 5	Acceso algún tipo de financiamiento	40
Figura N° 6	Documentación exigida por parte de las entidades financieras	41
Figura N° 7	Alternativas más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio	43
Figura N° 8	Tipo de financiamiento accedido	44
Figura N° 9	Conformidad con el servicio, en el caso de acceder al financiamiento solicitado	45
Figura N° 10	Institución donde se obtuvo el financiamiento	46
Figura N° 11	Solicitar un crédito	47
Figura N° 12	Perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las pequeñas empresas	48
Figura N° 13	Existencia de poco desarrollo productivo del sector comercio	50
Figura N° 14	Desarrollo de las actividades administrativas	51
Figura N° 15	Utilidad del crédito para darle impulso a la formalización de las actividades administrativas	52
Figura N° 16	Disponibilidad para acceder nuevamente a un crédito financiero para su empresa	53
Figura N° 17	Uso del crédito	54
Figura N° 18	Opinión acerca de la gestión realizada al acceder al crédito	55
Figura N° 19	Opinión acerca del servicio brindado por la entidad financiera	57
Figura N° 20	Facilidad de acceso a crédito financiero	58

Figura N° 21	Razón principal por la cual le es difícil el acceso a los créditos financieros	59
Figura N° 22	Reducción de requisitos	60
Figura N° 23	Apoyo del Estado en el sector comercio	61
Figura N° 24	Los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio	62
Figura N° 25	El acceso al crédito financiero mejora la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio	63
Figura N° 26	Dispersión en correlación de variables	65
Figura N° 27	Curva óptima de correlación	67





CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del Problema

1.1.1. Identificación del Problema

La informalidad de las mypes del sector comercio en Arequipa Metropolitana influyen de manera directa en el acceso a los créditos que ofrece el sistema financiero, lo que conlleva no poder acceder a mejores condiciones para en beneficio y desarrollo de las mypes.

1.1.2. Descripción del Problema

La Región Arequipa, durante el período 1990-1995 etapa de las mayores reformas económicas del País, enfrentó la inmigración de poblaciones aledañas a la región. Esta situación influyó no solamente el crecimiento poblacional, sino también, el empleo informal, situación que significó la búsqueda de alternativas para impulsar y recuperar la Actividad Económica Regional. El debate sobre la preocupación del Desarrollo futuro de la Región Arequipa en un Mundo Globalizado y Competitivo, puede ser enfocado desde diferentes posiciones políticas e ideológicas, que se han discutido en el pasado y hoy están en revisión.

La micro y pequeña empresa se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, incremento de tributos y numerosos trámites para la formalización, además, todo ello aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables con la Banca. Esta situación, conjuntamente con la reducción del crecimiento económico por el cual viene atravesando nuestro país en el presente año, puede provocar un ligero cambio en el incremento de la tasa de desempleo y la comparecencia de fuentes alternas para la generación de ingresos; básicamente a través de la economía

informal. Por otra parte, en el contexto regional mundial se considera que la mype posee ciertas ventajas que le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, tiene la mayor justificación económica y social.

1.1.3. Justificación

La evasión tributaria producida en el sector informal de la economía, impide al Estado obtener los ingresos para atender las necesidades de su presupuesto, a través de una política tributaria eficiente. En este sentido, se ve en la necesidad de elevar las tasas impositivas y gravar con nuevos impuestos todas las actividades que sean posibles. La productividad en el sector informal es menor que en el Sector formal principalmente porque no opera en niveles óptimos de producción; utiliza más las mayores dificultades para acceder al financiamiento a tasas de mercado determinan un menor nivel de inversiones en bienes de capital, lo que además afecta el nivel de inversión y la incorporación de progreso tecnológico de la economía en su conjunto. La informalidad no permite hacer mediciones exactas sobre las variables económicas: producto, empleo, nivel de precios, entre otras y por tanto dificulta la medición de los resultados de las políticas económicas aplicadas.

La finalidad de los créditos a las mypes informales del sector comercio es atender las necesidades de financiamiento de los empresarios incentivando la inversión en las actividades comerciales, productivas y servicios; orientado a la financiación de capital de trabajo o activo fijo.

Mediante la elaboración del presente trabajo de investigación se pretende analizar, el nivel de influencia que a nivel de

relación que presenta el ser una empresa informal y las características para acceder a un crédito financiero, dando algunas definiciones claves para el entendimiento del tema, quienes los ofrecen , beneficios, incentivos, mencionando los entes que intervienen en el proceso de financiamiento, las instituciones vinculadas a la micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos importantes.

1.1.4. Tipo del Problema de Investigación

El presente problema de investigación tiene las características de tipo DESCRIPTIVO - EXPLICATIVO porque se debe describir y evaluar el problema de investigación.

1.1.5. Campo, Área y Línea

Campo : Administración de Empresas

Área : Gestión Empresarial

Línea : Gestión de Mypes

1.1.6. Variables e Indicadores

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES
Variable Independiente "Informalidad Mypes del sector comercio"	Factores internos	Fortalezas
		Debilidades
	Factores externos	Oportunidades
		Amenazas
	Problemática	Tasa de interés
		Plazo de pago
		Garantías solicitadas
		Prestigio de institución
	Evolución	Acceso a financiamiento
	Actividades	Alimento
		Tecnología
		Vestimenta
		Industrial
Otros		
Variable Dependiente "Acceso a créditos financieros"	Efecto	Satisfacción del Servicio
	Nivel de participación	Micro Empresa
		Pequeña empresa
	Requisitos	Presentar Garantías
		Demostrar ingresos
		Documentación
		Antigüedad de la empresa
	Destino del crédito	Calificación en S.F.
		Capital de trabajo
		Activo Fijo
	Consumo	

1.1.7. Interrogantes

General

¿De qué manera se da la informalidad de las mypes del sector comercio y su influencia en el acceso a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa metropolitana?

Básicas

- ¿Cuál es el diagnóstico situacional en tanto a la informalidad de las mypes del sector comercio en la ciudad de Arequipa?
- ¿Cuáles son los factores internos y externos que describen la problemática del sector?
- ¿En qué nivel puede influenciar la informalidad del sector en el acceso al crédito financiero?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

“Evaluar la informalidad de las mypes del sector comercio y su influencia en el acceso a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa metropolitana”

1.2.2. Objetivos Específicos

- 1.2.2.1. Identificar la situación actual de la informalidad de las mypes del sector comercio en la ciudad de Arequipa.
- 1.2.2.2. Identificar los factores internos y externos que describen la problemática del sector.

- 1.2.2.3. Analizar el nivel de influencia de la informalidad de mypes del sector comercio en el acceso al crédito financiero.

1.3. Hipótesis

Dado que:

Existe una relación de la informalidad en el sector comercio de las Mypes reflejado en el otorgamiento de créditos casi nulo en Arequipa, es probable que efectuando el análisis de estas en el sector mencionado, se pueda identificar la mejor forma de acceso a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa Metropolitana.

1.4. Alcances

- El presente estudio se llevará a cabo en la ciudad de Arequipa.
- El proceso de investigación deberá utilizar la recolección de datos de fuente secundaria (textos, documentos de gestión, revistas, publicaciones)
- El sector a ser analizado es el de las mypes de comercio de la ciudad de Arequipa.

1.5. ANTECEDENTES

1.5.1. **La Investigación a nivel internacional**

EMPRESARIALIDAD EN ECONOMÍAS EMERGENTES: CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA Y EL ESTE DE ASIA. Banco Interamericano de Desarrollo. Marzo, 2012.

En este informe se presentan los resultados de la investigación comparada entre América Latina y el Este de Asia sobre la “empresarialidad”, entendida ésta como la capacidad para crear y desarrollar nuevas iniciativas

empresariales. El estudio tiene por objeto el proceso de creación de nuevas empresas que se analiza en tres etapas diferenciadas: la gestación del proyecto empresarial, el lanzamiento o puesta en marcha de la empresa, y el crecimiento de la misma en su andadura inicial. Existen una variedad de factores que influyen en el comportamiento del empresario potencial, desde la motivación misma para ser empresario hasta los contactos que le ayudan a resolver los problemas que se va encontrando en el proceso de creación y crecimiento de la empresa. El objetivo de la investigación ha sido identificar los factores clave que estimulan o limitan la utilización de las capacidades empresariales en cada etapa del proceso emprendedor en América Latina y el Este de Asia. Del análisis de dichos factores clave se deducen una serie de consecuencias y recomendaciones de política para la promoción de la empresarialidad en distintos contextos socioeconómicos.

1.5.2. **La investigación a nivel nacional**

COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN EXITOSA DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN EL PERÚ. Ministerio de Educación del Perú, 2012.

Dicho trabajo de investigación fue ejecutado por el consorcio SASE-IPAE (Servicios para el Desarrollo-Instituto Peruano de Administración de Empresas) para el Ministerio de Educación del Perú (MED), en el marco del Programa de Mejoramiento de la Calidad de la Educación Peruana (MECEP). Sus objetivos fueron los siguientes: (i) determinar cuáles son las competencias necesarias para crear y gestionar pequeñas y microempresas (PYME) —en cualquier actividad económica— con eficiencia, competitividad y éxito; (ii) identificar las carencias y limitaciones que enfrentan los

empresarios y empresarias para conducir sus empresas; y, (iii) establecer las orientaciones generales sobre la relación entre la educación formal y la adquisición de competencias básicas para la actividad empresarial.

1.5.3. **La investigación a nivel local y regional**

No existen antecedentes en relación a la presente investigación que se hayan llevado a cabo en la región Arequipa.

1.6. **SISTEMA FINANCIERO BANCARIO**

Este sistema está constituido por el conjunto de bancos del país. En la actualidad el sistema financiero Bancario está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación examinaremos brevemente cada una de estas instituciones.

1.6.1. **Banco Central de Reserva del Perú – BCRP**

Es la autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

1.6.2. **Banco de la Nación**

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público

1.6.3. Banca Comercial

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgo de mercado.

Cuadro N° 1 : Principales Bancos en el Perú

N°	Bancos
1	Banco de la Nación
2	Banco BBVA
3	Banco de Crédito
4	Scotiabank
5	Interbank
6	Banco de Comercio
7	Mi Banco
8	BIF
9	Banco Financiero
10	Banco Azteca
11	GNB
12	Citibank
13	Banco Falabella
14	Banco Ripley

Fuente: Elaboración Propia

1.7. SISTEMA FINANCIERO NO BANCARIO

1.7.1. **Financieras**

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

1.7.2. **Cajas Municipales de Ahorro y Crédito**

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

1.7.3. **Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa – Edpyme**

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

1.7.4. **Cajas Rurales**

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

1.8. CRÉDITO

Es un contrato mediante el cual una entidad financiera coloca fondos a disposición del cliente o beneficiario hasta un monto fijado y por un tiempo determinado recibiendo intereses por el monto colocado y exigiendo la devolución en el tiempo señalado. No hay que olvidar que un crédito es un acto de confianza. Las operaciones crédito pueden ser otorgados en moneda nacional o en moneda extranjera.

1.8.1. Tipo de Créditos

Por otro lado, los tipos de crédito que otorgan tanto las entidades de banca múltiple así como las de microfinanzas son clasificados en cuatro tipos principales por la SBS:

- **Créditos comerciales:** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.
- **Créditos a microempresas** (también llamados MES): son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20000 (o su equivalente en moneda nacional).
- **Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial; y,
- **Créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción,

refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

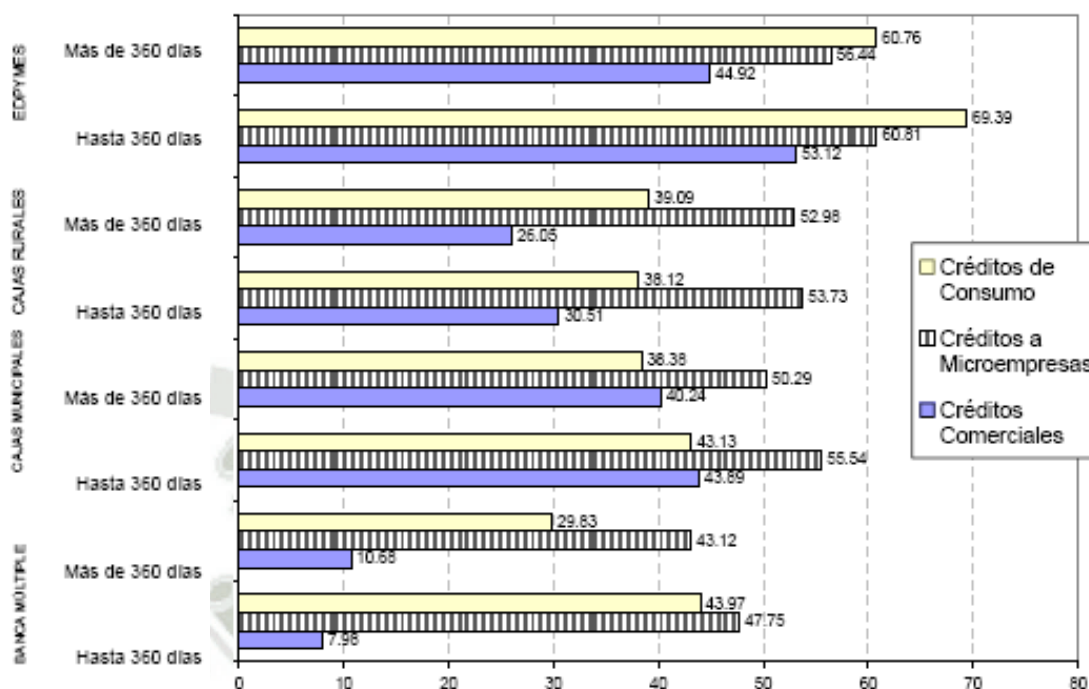
Además, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito de consumo, en la medida en que la enorme mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

1.8.2. **El costo del crédito**

El crédito para las Mypes es aún caro, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial. Así, lo que muestran los niveles recientes de las tasas de crédito según tipo de crédito y entidad es que la brecha de tasas de interés observada entre la BM y las IMF es en su mayor parte explicada por las significativamente menores tasas que cobra la banca múltiple a las empresas grandes (créditos comerciales).

FIGURA N° 1

Tasas de interés según tipo de entidad, tipo de crédito, y término



Fuente: SBS

En resumen, en un contexto de retracción del crédito del mercado financiero a las empresas, el sector de micro finanzas ha observado una vigorosa y saludable expansión. Las CMs han liderado esta expansión, pero la BM también viene incrementando sus colocaciones en este sector.¹

1.8.3. Sujetos que intervienen

- a. El Banco o mutuante que es quien califica el crédito y después de cumplidas las condiciones y garantías, procede al desembolso del dinero ofrecido. Entregado el mismo, el Banco carece de obligaciones a su cargo.
- b. El Cliente o denominado mutuario, que puede ser una persona natural o una persona jurídica.

¹ Grupo de Análisis para el Desarrollo. Las Políticas para el Financiamiento de las Mypes en el Perú. CEPAL, Lima 2014. Págs. 11-23
<http://www.grade.org.pe/download/docs/GRADE%20Informe%20Final%20Cepal.pdf>

1.8.4. Evaluación del cliente para el otorgamiento del crédito

Caen dentro de los principios de evaluación aprobados por las SBS todos los contratos de mutuo dinerario, como de cualquier forma de financiamiento, que los Bancos otorguen a sus clientes, incluyendo a sus Directores y trabajadores, así como a los cónyuges y parientes de estos (Resolución SBS N° 781-98 del 17/08/98).

Antes de la aprobación de un crédito, los funcionarios están obligados a evaluar la solicitud crediticia presentada por el cliente, la que será determinada por la capacidad de pago que a su vez está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y antecedentes crediticios.

La evaluación debe considerar además de los conceptos señalados, su entorno económico, las garantías preferidas, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas de sistema financiero.

1.9. CARTERA DE CRÉDITOS ²

Para esta clasificación consideramos los créditos otorgados por instituciones bancarias y aquellos créditos concedidos por empresas comerciales.

1.9.1. Crédito Comercial

El crédito comercial se distingue típicamente de otras formas de crédito a corto plazo, sobre todo porque no está asociado con ninguna institución financiera, la financiación directa por la empresa que otorga el crédito.

² Miguel Ángel Mojarovich Bustinza. Tesis "El ejecutivo comercial en el banco Santander central Hispano y el análisis de los Estados Financieros como medio de evaluación para el otorgamiento de créditos". Universidad Católica Santa María. 2000. Pág. 6-8

El crédito comercial es una fuente espontánea de financiamiento, ya que surge de las transacciones ordinarias de los negocios. En forma ordinaria una empresa compra sus abastecimientos y materiales mediante crédito de otras empresas y registra la deuda como cuentas por pagar, estas van a ser el crédito comercial.

El crédito comercial tiene doble significado para la empresa, es una fuente de crédito para financiar las compras y es una aplicación de fondos en la medida en que las empresas financien las ventas a crédito por los clientes. Las grandes empresas son por lo general proveedores netos de crédito comercial las pequeñas empresas por el contrario tienden a ser usuarios netos de crédito comercial. No es posible generalizar cuál de las situaciones es mejor; la elección corresponderá a las circunstancias específicas de cada empresa y de los costos y beneficios que obtengan por recibir y por usar el crédito comercial.

El crédito comercial es una forma acostumbrada de hacer negociaciones en la mayoría de las industrias y es conveniente porque dinamiza las transacciones. Una empresa que no califique como sujeto de crédito en una institución financiera puede recibir crédito comercial porque las experiencias anteriores han familiarizado al vendedor con la confiabilidad crediticia del cliente.

El monto del crédito comercial fluctúa de acuerdo con las adquisiciones del comprador, pero las fluctuaciones se encuentran sujetas a los límites de crédito que se conceden en cada caso. Es cuestionable si el costo del crédito comercial es mayor al de otras formas de financiamiento.

1.9.2. **Crédito Bancario**

El crédito bancario podemos definirlo como una operación en virtud de la cual el banco, en vista de la confianza que le

merece el solicitante concede a éste el poder de disposición o concurso de sus capitales con la condición de la devolución del principal más los intereses pactados dentro de un plazo máximo fijado con anterioridad.

El crédito ha de ser formalizado en documentos apropiados que generalmente suelen los bancos tener previamente impresos.

Según el D.L. 770 “Ley General de Instituciones Bancarias Financieras y de Seguros” en su artículo N° 3 define a la empresa bancaria como aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público, en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y en utilizar ese dinero más su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en la forma de préstamos o descuento de documentos.

El crédito de los bancos comerciales es el que se orienta a apoyar todas las actividades económicas financiando las necesidades de fondos a corto, mediano o largo plazo, derivadas de la insuficiencia de capital de trabajo o para atender la expansión de las empresas.

1.10. EMPRESA

Unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción. Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado. Compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado.

Acción dificultosa que se comienza con valor. Casa o sociedad mercantil para llevar a cabo proyectos de importancia. Obra o diseño llevado a cabo por varias personas. Entidad que reúne capital y trabajo para hacerlo producir.

Grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios pendientes a la satisfacción a las necesidades de la comunidad.

Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

En un sentido general, la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado³. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa, para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

1.10.1. Definición de Empresa

Según Diversos Autores, tenemos los siguientes conceptos:

- **Ricardo Romero**, autor del libro "Marketing", define la **empresa** como *"el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela"*.⁴
- **Julio García y Cristobal Casanueva**, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la **empresa** como una *"entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"*.⁵

³ Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L.

⁴ Del libro: Marketing, de Ricardo Romero, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.

⁵ Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3.

- Para **Simón Andrade**, autor del libro "Diccionario de Economía", la **empresa** es *"aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios"*.⁶
- El **Diccionario de Marketing**, de Cultural S.A., define a la **empresa** como una *"unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad"*.⁷
- El **Diccionario de la Real Academia Española**, en una de sus definiciones menciona que la **empresa** es una *"unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos"*.⁸

En síntesis, tenemos la siguiente **definición de empresa**:

"La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio".

1.10.2. **Análisis Estructural de la Definición de Empresa**

Tomando en cuenta las anteriores definiciones, se puede apreciar que la **definición de empresa** revela los siguientes

⁶ Del libro: Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Pág. 257.

⁷ Del libro: Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 110.

⁸ Del sitio web: www.rae.es, del Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española, URL de la Página Web = <http://www.rae.es/>

elementos que componen la estructura básica de lo que es una empresa:

1. *Entidad*: Es decir, que una empresa es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica)⁹ o un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).
2. *Elementos humanos*: Se refiere a que toda empresa está conformada por personas que trabajan y/o realizan inversiones para su desarrollo.
3. *Aspiraciones*: Son las pretensiones o deseos por lograr algo que tienen las personas que conforman la empresa.
4. *Realizaciones*: Se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.
5. *Bienes materiales*: Son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas, mobiliario, etc.
6. *Capacidad técnica*: Es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.
7. *Capacidad financiera*: Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).
8. *Producción, transformación y/o prestación de servicios*: Se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las siguientes actividades: 1) Fabricar, elaborar o crear cosas o servicios con valor económico, 2) transformar o cambiar, por ejemplo, una materia prima en un producto terminado y 3) prestar servicios.

⁹ Del sitio web: www.rae.es, del Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española, URL de la Página Web = <http://www.rae.es/>.

9. *Satisfacción de necesidades y deseos*: La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas (por ejemplo, una hamburguesa Mc Donalds para satisfacer la necesidad de alimento)¹⁰

En conclusión, la **definición de empresa** permite "visualizar" a toda empresa como *una entidad conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio.*

1.11. CRECIMIENTO EMPRESARIAL

La población de empresas que conforman el mercado en cada momento evoluciona en el tiempo debido a la entrada y salida de empresas.

Los efectos producidos por la entrada de una nueva empresa en el mercado varían ampliamente dependiendo de sus características de tamaño, competitividad, costes, etc. Esto hace que la definición de modelos de dinámica de mercados con empresas homogéneas limite gravemente la aplicabilidad general del modelo, especialmente si los entrantes se consideran iguales a las empresas establecidas. Por otra parte, la heterogeneidad de las empresas hace que el conocimiento de los efectos de la movilidad sobre las empresas individualmente resulte al menos tan interesante como su efecto general sobre los mercados. El efecto de las entradas sobre la competencia no es igual si éstas afectan

¹⁰ Del libro: Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, Pág.

únicamente a un determinado tipo de empresas, por ejemplo a las más pequeñas, o si influyen uniformemente sobre todas las empresas del mercado.

1.12. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)¹¹

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. 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.

Cuadro N° 2: Características de las Mypes

TIPO	EMPLEADOS	EQUIVALENTE A VENTAS MÁXIMAS ANUALES EN UIT
MICRO EMPRESA	1-10	Hasta 150
PEQUEÑA EMPRESA	11-100	Hasta 1700

Fuente: Ley 28015

El Decreto Legislativo 1086 del año 2008, una ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, modifica las características de

¹¹ Gobierno del Perú. Ministerio de la Producción. Decreto Legislativo 1086: ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. Lima. Perú.28-06-08.

las MYPE, según el cual una MYPE debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de empleados y el otro el monto de las ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

1.12.1. **Ventajas de la MYPE**

- Es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.

1.12.2. **Desventajas de la MYPE**

- Utilizan tecnología ya superada.
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

1.12.3. **Desempeño del crédito a Mypes**

Como en otras áreas de la economía peruana, el mercado financiero para MYPES tiene un sector formal y uno informal. El análisis que aquí se presenta se enfoca en el crédito formal, entendido como aquél provisto por entidades financieras reguladas. Muchas MYPES acceden a otras fuentes de crédito, que van desde crédito de proveedores hasta préstamos de agiotistas informales. El análisis de este mercado informal requeriría de un esfuerzo de recojo y elaboración de información que escapen a los marcos de esta consultoría.

1.12.4. **Obstáculos al acceso de las Mypes al crédito**

El racionamiento de crédito tal como lo señalan los premios Nobel en economía 2001 ocurre en situaciones de información asimétrica en los cuales la tasa de interés no cambia para igualar la oferta y la demanda de crédito, sino que se mantiene el costo del crédito a un nivel en el cual la demanda supera a la oferta (Stiglitz y Weiss, 1981).

Es decir que los bancos prefieren mantener el crédito racionado que responder al exceso en la demanda mediante un aumento del costo, porque operan en un entorno caracterizado por falta de conocimiento acerca del prestatario y de su proyecto (información asimétrica), porque las tasas altas desincentivarán a los prestatarios más conservadores (la selección adversa) y los prestatarios tendrán tendencia a invertir en proyectos más arriesgados si las tasas son más elevadas para poder recuperar la inversión.

El problema de la información asimétrica surge de la desigualdad de conocimiento sobre la transacción de crédito entre el prestamista y el prestatario. El prestatario conoce su negocio y su proyecto mejor que el prestamista así como el uso que hará de los fondos una vez le sean entregados, y consecuentemente las posibilidades de amortizar el préstamo. La asimetría ocurre tanto a nivel del conocimiento de las características de los proyectos de inversión por parte del prestamista, como del control sobre el uso de dichos fondos una vez entregados a la empresa. En el caso de las micro y pequeñas empresas el problema de asimetría de información se ve agudizado porque a menudo los bancos no cuentan con unidades especializadas en éstas unidades empresariales o con la tecnología crediticia apropiada para este segmento, y por consiguiente su capacidad de evaluar los proyectos presentados por las micro y pequeñas empresas es menor que en el caso de grandes empresas. A

esto se deben añadir la imposibilidad por parte de las micro y pequeñas empresas de proveer la información requerida por los bancos.

Las probabilidades de incumplimiento aumentan en aquellas circunstancias en las que no existe ningún coste asociado con la morosidad. La asignación de tasas de interés más elevadas para compensar este riesgo no soluciona el problema de información asimétrica ya que esto requiere una mayor rentabilidad o rendimiento del proyecto lo que implica el cumplimiento de la relación positiva entre el riesgo y el rendimiento. El asignar tasas de interés más elevadas implica prestar a individuos muy riesgosos, y por lo tanto esto genera problemas de “selección adversa.” Se pueden describir dos categorías de selección adversa. En la primera, el banco aprueba una solicitud de crédito para un proyecto que acaba siendo un fracaso comercial, mientras que en la segunda el banco rechaza una solicitud para un proyecto que posteriormente tiene éxito comercial. Los analistas de crédito del banco, suponiendo un comportamiento adverso al riesgo, tendrán tendencia a rechazar solicitudes en los dos casos, porque el error en el segundo caso será menos aparente y más difícil de descubrir que en el primero. Ante una situación de información asimétrica y de selección adversa, solicitudes de crédito de micro y pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento y proyectos rentables pueden ser rechazadas por los bancos.

El problema de selección adversa entonces perjudica a los individuos con proyectos rentables menos riesgosos y hacer que se queden “fuera del mercado crediticio” por la incapacidad del prestamista de discriminar entre individuos con alto y bajo “riesgo”. Las dificultades y los costos elevados que se pueden atribuir a la identificación de “buenos prestatarios” frente a malos llevan al banco a utilizar los términos del contrato crediticio para intentar guiar la conducta

del prestatario y así aumentar la probabilidad de repago. El problema de la información asimétrica se soluciona parcialmente mediante (i) el análisis de las características y calidad de las micro y pequeñas empresas y del proyecto previo al otorgamiento del crédito, (ii) la exigencia de garantías para respaldar el préstamo, (iii) la prevención de un comportamiento inadecuado durante la realización del proyecto mediante una supervisión rigurosa y (iv) el embargo de los bienes en garantía. El otro problema de información asimétrica es la existencia de riesgo moral porque el valor de la transacción para el prestamista puede verse afectada de forma negativa por acciones o decisiones equivocadas adoptadas por el prestatario y que el prestamista no puede controlar totalmente. El prestatario puede tener incentivos para comportarse de una forma distinta y perjudicar los intereses del prestamista. Lo que significaría para el prestatario la pérdida de los fondos propios invertidos en el proyecto y de los bienes en garantía que respaldan al crédito. Estas penalidades llevan al prestatario a una posición de riesgo más equiparada con la que asume el banco. Las micro y pequeñas empresas que hayan establecido un historial de crédito y una relación crediticia con una institución bancaria o no bancaria tienden a tener mayor acceso al crédito, pagar menores tasas de interés y se les tiende a exigir garantías de menor valor porque el problema de la información asimétrica ha sido atenuado mediante la relación establecida entre el prestatario y el prestamista a lo largo del tiempo. Por lo tanto el costo por mayor riesgo crediticio representa el obstáculo más importante al acceso de las micro y pequeñas empresas en Arequipa al financiamiento. Esto se traduce en una tentativa de rechazo a las solicitudes de crédito de las micro y pequeñas empresas por parte de los bancos por el lado de la oferta, como en un aumento del costo del crédito que reduce la rentabilidad de la inversión y afecta negativamente

a la demanda de financiamiento. En muchos casos los márgenes de transformación de los bancos ni siquiera cubren el costo por mayor riesgo que se traduce en provisiones por pérdidas más elevadas que en el caso de las grandes empresas.

1.13. INFORMALIDAD

No existe un consenso claro en la definición de informalidad. Sin embargo, en términos generales éstas comprenden actividades ilícitas como la fabricación y el tráfico de drogas; la comercialización de artículos robados, y actividades de contrabando; así como también actividades que no tienen un carácter estrictamente ilícito pero que escapan a registro y/o a la regulación del gobierno.

Así, por ejemplo, en muchas zonas rurales existen economías de subsistencia que no son declaradas, las cuales incluyen producción de bienes así como su intercambio a través de transacciones monetarias o trueque.

Congrega actividades muy diversas tales como: los vendedores ambulantes, los talleres artesanales manufactureros y de servicios, las pequeñas empresas subcontratistas de servicios, los transportistas, el comercio ilegal de todo tipo (incluido el contrabando), entre otros.

Se considera que los integrantes del sector informal son: los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados; los trabajadores de una microempresa, definida como una unidad de producción que emplea hasta 5 personas y los trabajadores del empleo doméstico.

Ser informal, teóricamente significa estar fuera de lo formal, fuera de lo instituido. El problema radica en que en el Perú lo instituido nunca ha funcionado, razón por la cual la informalidad es considerada como algo casi natural en el país.

La informalidad se basa en problemas estructurales no resueltos y en el mal funcionamiento de las instituciones debido a la marginación y el centralismo. Es pragmática y transgresora y se caracteriza por un

marcado relativismo ético, es decir cada uno quiere imponer sus reglas, nadie acepta las establecidas por la autoridad.

1.13.1. **Economía Informal**

Su concepto se ha popularizado en los últimos años, se emplea de manera tan amplia, que admite varios significados a la vez. Y no es raro incluso ver a una misma persona utilizar el mismo término en ocasiones distintas, para hablar de problemas diferentes.

En el ámbito académico, algunos investigadores trabajan con un concepto de informalidad que es sinónimo de marginalidad urbana y el resultado de un desarrollo capitalista desigual y dependiente. Para otros, es un sinónimo de rechazo masivo de los ciudadanos a las reglas de juego que les impone el estado, es decir, el marco legal vigente que resulta especialmente costoso y discriminatorio para los más pobres.

1.13.2. **Comercio Informal**

El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales. Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores, destacando los ambulantes.

1.14. MARCO CONCEPTUAL

1.14.1. Crédito MYPES

Los créditos a la micro y pequeña empresa, son instrumentos que les son otorgados a estas unidades económicas que los requieran, a través del sistema financiero peruano, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva y de la sociedad en general.

1.14.2. Microcréditos

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios demasiado pobres como para que les concedan un préstamo en un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos.

1.14.3. El Microfinanciamiento

Los estudios realizados sobre microfinanciamiento son aún muy incipientes por las expectativas de sustentabilidad que pueden tener las distintas metodologías que caracterizan a este tipo de financiamiento. Las experiencias que han habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistán, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar

los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas.

1.14.4. **Gestión**

Determinado por el conjunto de reglas, procedimientos y métodos operativos para llevar a cabo con eficacia las actividades empresariales las cuales son tendientes a alcanzar los objetivos propuestos por la organización, son de carácter concreto.





CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnica

Con la finalidad de recopilar los datos necesarios y extraer información para la investigación del problema objeto de estudio, se utilizó la encuesta. Esta técnica permitió recabar la información y complementar el trabajo y aseguramiento de la investigación.

2.2. Instrumento

2.2.1. Cuestionario

El cuestionario estuvo enfocado principalmente a los micro y pequeños empresarios, se aplicó el instrumento cara a cara con la finalidad de obtener datos precisos con respecto al tema de investigación, relacionando las variables propuestas para el mismo. Para esto, fue necesario realizar las preguntas con anticipación y ser correctamente formuladas.

2.3. Campo de Verificación

2.3.1. Ubicación Temporal

La investigación fue realizada en la ciudad de Arequipa, el sector a ser analizado fueron las mypes de comercio, su actividad y procedimiento empresarial e influencia de las actividades informales.

2.4. Población y Muestra

2.4.1. Población

Tabla N°3: Cantidad de MIPYME Formales según tipo en Arequipa (2014)

Tipo de Empresa	SECTOR			
	Textil	Comercio	Turismo	Servicios Generales
Micro Empresa	957	12,561	4,584	3,809
Pequeña Empresa	432	5,430	3,911	1,866
Mediana Empresa	325	3,582	1,042	213
Total	1,714	21,573	9,537	5,888

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, 2014

Elaborado por Gobierno Regional de Arequipa en concordancia con la Superintendencia Nacional de administración Tributaria

a. Unidad de análisis

Micro y Pequeñas Empresas informales del sector comercio de Arequipa Metropolitana.

2.4.2. Muestra

El tamaño de la muestra estuvo dada por:

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

Dónde:

Z= Límite de confianza (valor de distribución normal)

p= Probabilidad de aciertos

q= Probabilidad de fracasos (1 - p)

E= Nivel de precisión o error

N= Tamaño de la población

- a. Tipo de muestreo
 - Muestreo aleatorio simple.
- b. Técnica de muestreo
 - Muestreo no probabilístico.
- c. Determinación de la Muestra

Dando Valores:

$$Z= 1.96$$

$$p= 0.50$$

$$q= 0.50$$

$$E= 0.05$$

$$N= 17,991$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (17,991)}{(0.05)^2 (17,991 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 376 micro y pequeñas empresas del sector comercio

Mediante la fórmula se obtuvo que el tamaño de la muestra es de 376, sin embargo para el presente estudio se consideraron 400 encuestas por cualquier posibilidad de error al momento del análisis de los resultados.

2.5. Estrategia

Se formularon estrategias con la finalidad de estructurar el mecanismo de la investigación:

2.5.1. Contacto con la Entidad de estudio

- Coordinar previamente con representantes de las mypes, para tener acceso a la información sin inconvenientes e iniciar del proceso de recolección de datos.
- Preparar el instrumento para la toma de datos.
- Coordinar con el responsable de la mype respecto de la posible fecha de inicio de la recopilación de la información.

2.5.2. Toma de datos

- Se utilizó los instrumentos de medición para la toma de datos.
- Se realizó la recopilación de datos cumpliendo el rol de fechas establecido por la gerencia y el investigador.
- Estos datos fueron clasificados por indicadores y variables de investigación.

2.5.3. Análisis y procesamiento de Datos

- Se hizo uso de gráficos para mostrar visualmente el estado situacional de los resultados.
- Se determinó cuáles son los pros y contras del sector en cuanto a la problemática.



CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1. Criterios para el manejo de resultados

Los resultados obtenidos fueron fundamentales para su posterior análisis, es por ello que estos fueron tomados con sumo cuidado y llevados a análisis utilizando métodos que permitieron vislumbrar la situación actual del área de producción y en consecuencia plantear soluciones que permitan resolver las interrogantes básicas que fueron planteadas al inicio del estudio.

En esta investigación se hizo uso del estadístico de prueba de pearson y de herramientas de gestión para determinar cuáles son los principales problemas correspondientes al sector.

3.2. Análisis de Resultados

3.2.1. Descriptivo

1. ¿Qué tipo de organización es?

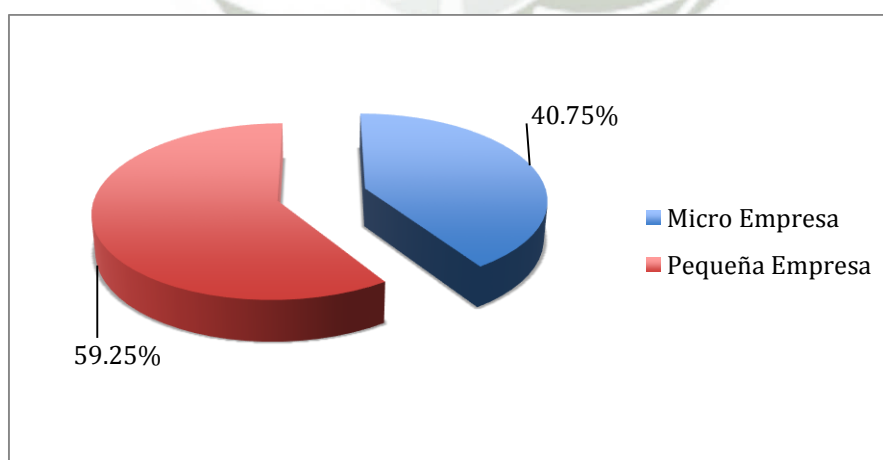
Tabla N° 4: Tipo de Organización

	f	%
Micro Empresa	163	40.75%
Pequeña Empresa	237	59.25%
Total	400	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°2: Tipo de Organización



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Considerando el estudio de campo donde se recopiló los datos expuestos en el cuadro donde se puede apreciar que existe una mayor concentración de pequeñas que micro empresas esto debido a su número de trabajadores o al nivel de endeudamiento con el que cuentan en el sistema financiero lo cual permite a estas a seguir creciendo y así poder mejorar sus productos. De acuerdo a la consulta realizada a las mypes de estudio se obtuvo que el 40.75% lo componen el sector de microempresas y el 59.25% es de pequeñas empresas.

2. ¿En qué sector desarrolla sus actividades?

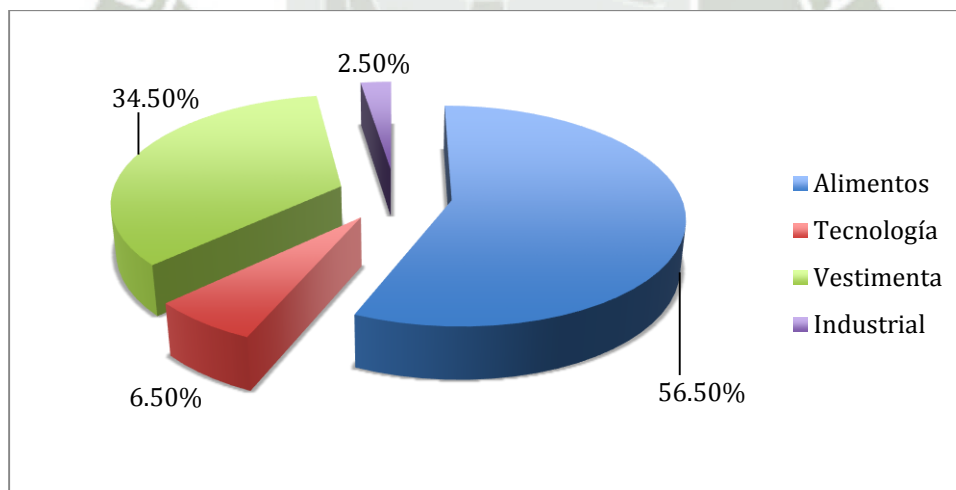
Tabla N° 5: Sector en que se desarrolla las actividades

	f	%
Alimentos	226	56.50%
Tecnología	26	6.50%
Vestimenta	138	34.50%
Industrial	10	2.50%
Total	400	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°3: Sector en que se desarrolla las actividades



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Se analizó que hay una mayor concentración en el rubro de alimentos y vestimenta ya que estos representan un mayor consumo por parte de la población la cual busca satisfacer sus necesidades primarias por lo que estas empresas tienen una ligera ventaja sobre las demás, así mismo necesitan mayor inversión y financiamiento para poder cubrir con la demanda del mercado.

3. ¿Cuáles son los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento?

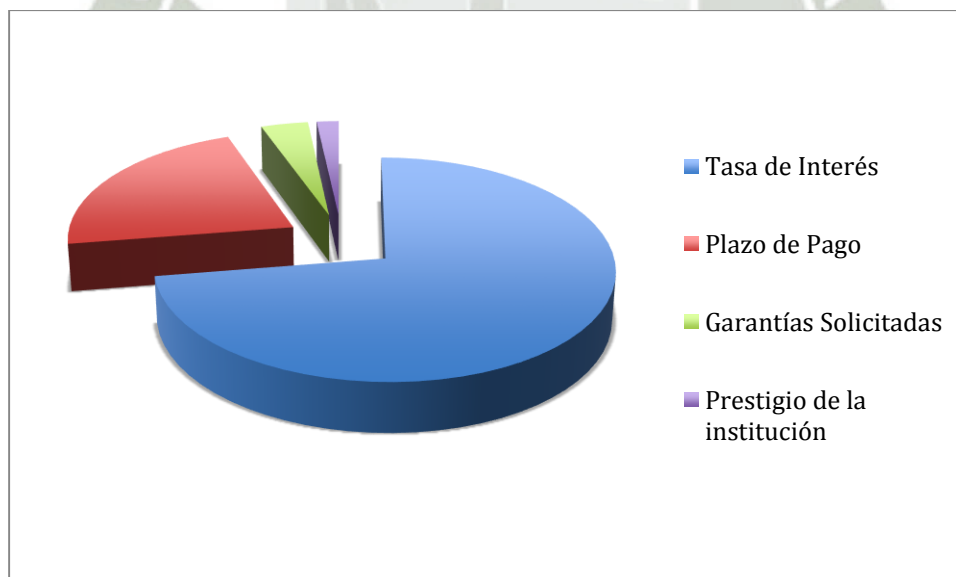
Tabla N° 6: Criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento

	f	%
Tasa de Interés	290	72.50%
Plazo de Pago	88	22.00%
Garantías Solicitadas	15	3.75%
Prestigio de la institución	7	1.75%
Total	400	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°4: Criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

En un mercado donde existe una gran competencia en lo que se refiere a bancos, financieras, cajas municipales entre otros, los clientes buscan optar por una opción que más les convengan teniendo una mayor inclinación por la tasa de interés y el plazo de pago, ya que se sienten más cómodos con sus obligaciones financieras y sienten que con el financiamiento que realizaron el negocio crecerá y generará rentabilidad sintiéndose así satisfechos con el producto adquirido.

4. ¿Su empresa accedió algún tipo de financiamiento?

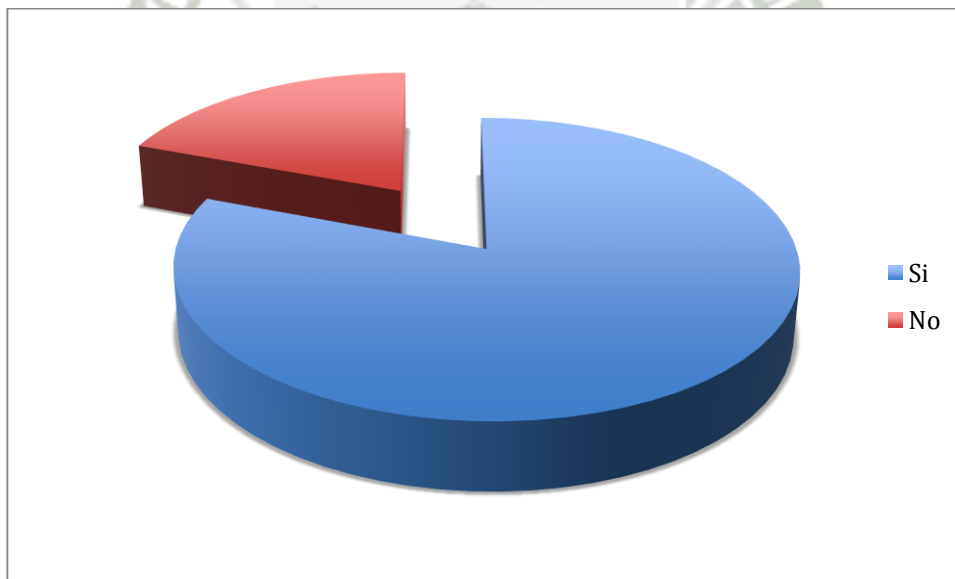
Tabla N°7: Acceso algún tipo de financiamiento

	f	%
Si	323	80.75%
No	77	19.25%
Total	400	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°5: Acceso algún tipo de financiamiento



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

En el estudio realizado observamos que un 80.75% de las micro y pequeñas empresas accedieron a un financiamiento, esto se debe a que estas empresas recién se están formando, cuentan con poco tiempo en el mercado o simplemente tienen la necesidad de invertir por lo que podemos determinar que

el crédito es una herramienta de trabajo importante en un mercado competitivo como el que tenemos en nuestra ciudad. El 19.25% de las micro y pequeñas empresas no accedieron a un financiamiento ya que por razones propias no desean trabajar con entidades financieras o cuentan con capital propio.

Si respondió no, contestar:

5. Indicar ¿cuáles fueron las dificultades para no acceder al financiamiento?

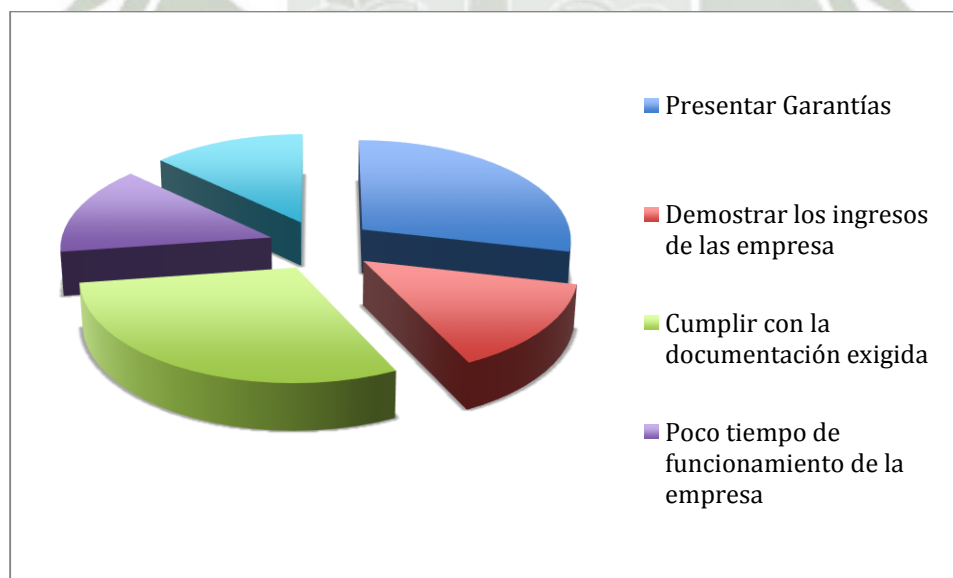
Tabla N°8: Documentación exigida por parte de las entidades financieras

	f	%
Presentar Garantías	22	28.57%
Demostrar los ingresos de las empresa	11	14.29%
Cumplir con la documentación exigida	23	29.87%
Poco tiempo de funcionamiento de la empresa	11	14.29%
Calificación de Centrales de Riesgo	10	12.99%
Total	77	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°6: Documentación exigida por parte de las entidades financieras



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Entre las dificultades que estas micro y pequeñas empresas tienen para acceder a un financiamiento observamos que el 29.87% no cuentan con la documentación exigida por parte de las entidades financieras esto se debe a que la mayor parte de estas empresas son informales. Como un segundo impedimento observamos que el 28.57% de la empresas el presentar garantías es un impedimento ya que la mayor parte de los dueños de estas no cuentan con una propiedad a su nombre o viven en zonas donde no cuentan con documentos formales de propiedad. El no demostrar ingresos de la empresa ya que éstas son informales y tener poco tiempo de funcionamiento en el mercado hacen que también sean impedimentos de financiamiento ya que este representa un riesgo para la entidad financiera, mientras que un menor porcentaje no puede acceder a un financiamiento ya que cuenta con una mala calificación en la central de riesgos ya sea por diversos motivos.

6. ¿Cuál de las siguientes alternativas le resulta a Usted más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio?

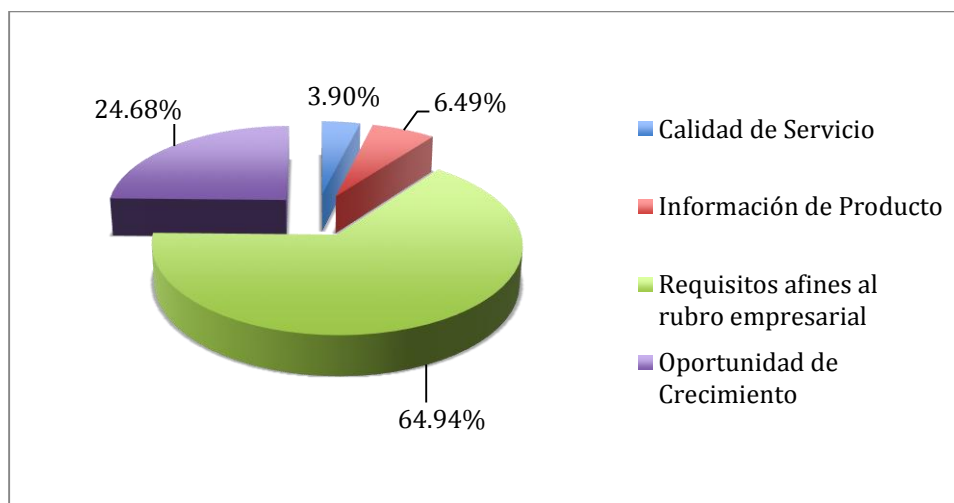
Tabla N°9: Alternativas más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio

	f	%
Calidad de Servicio	3	3.90%
Información de Producto	5	6.49%
Requisitos afines al rubro empresarial	50	64.94%
Oportunidad de Crecimiento	19	24.68%
Total	77	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°7: Alternativas más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Para las micro y pequeñas empresas en un 64.94% los requisitos que sean afines a su giro de negocio resultan más atractivas, por otro lado también es importante la oportunidad de crecimiento que se le ofrezca, siendo en menor proporción la calidad de servicio e información de producto ya que estas por lo general están estandarizadas en toda entidad financiera. Es importante que estas micro y pequeñas empresas cumplan con la formalidad y los requisitos afines que solicita la entidad financiera para así poder acceder a mejores beneficios y a su vez para poder realizar los trámites de una manera más eficaz y ordenada.

Si respondió que SI

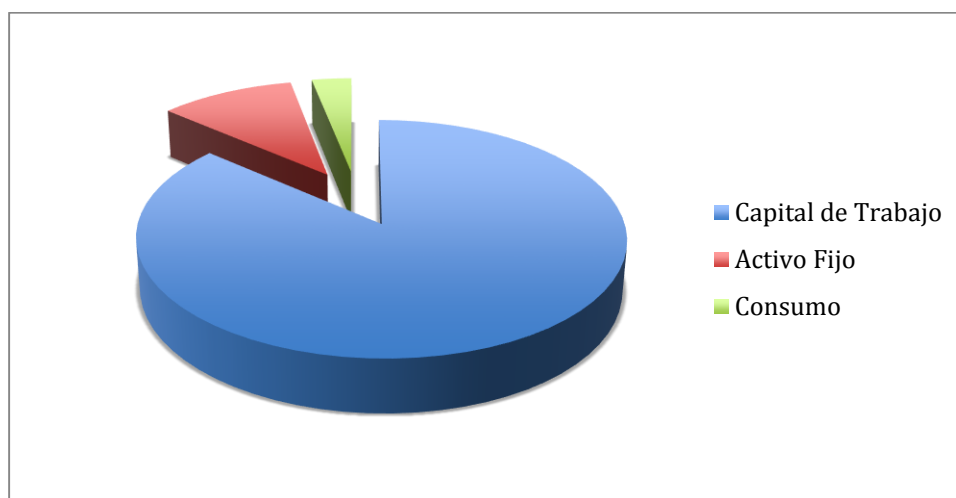
7. ¿A qué tipo de financiamiento ha accedido?

Tabla N°10: Tipo de financiamiento accedido

	f	%
Capital de Trabajo	279	86.38%
Activo Fijo	34	10.53%
Consumo	10	3.10%
Total	323	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°8: Tipo de financiamiento accedido

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Es notorio que el 86.38% de las micro y pequeñas empresas han accedido a un financiamiento para su capital de trabajo y ello se refleja en el mercado donde el comercio de alimentos y vestimento tiene mayor demanda y por ello requieren tener un mayor capital para poder cubrir esa demanda y por ende tener rentabilidad. Por otro lado se observa que el 10.53% utilizó un financiamiento para activo fijo, esto puede deberse por que la mayoría cuenta con local propio, alquilado o venta ambulante, en el caso de querer adquirir algún local propio los requisitos y el aporte propio son un inconveniente para los comerciantes. En un menor porcentaje se encuentran los créditos de consumo representando un 3.10% ya que son créditos utilizados para adquisición de productos de consumo en general.

8. ¿Está conforme con el servicio, en el caso de haber accedido al financiamiento solicitado?

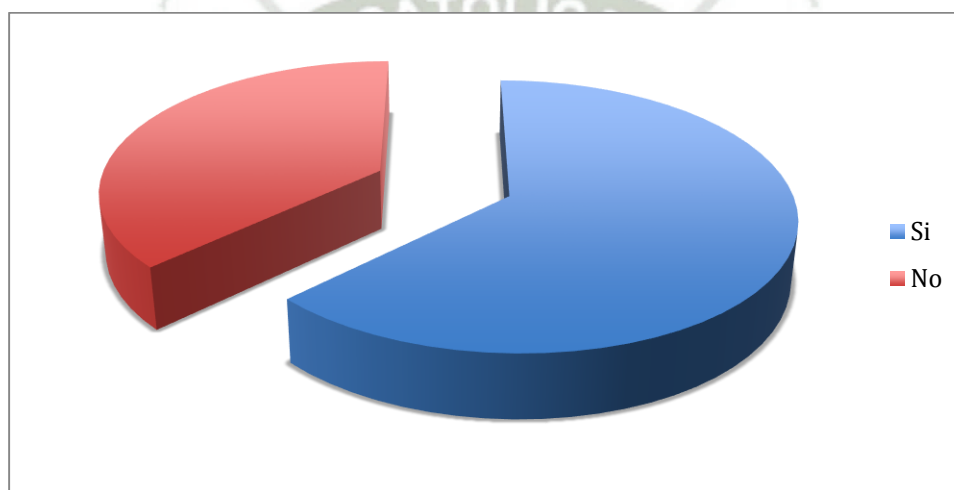
Tabla N°11: Conformidad con el servicio, en el caso de acceder al financiamiento solicitado

	f	%
Si	203	62.85%
No	120	37.15%
Total	323	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°9: Conformidad con el servicio, en el caso de acceder al financiamiento solicitado



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

De acuerdo a los resultados con respecto a la satisfacción del cliente al haber accedido a un financiamiento, vemos en un 62.85% que están conformes con el financiamiento ya que en el mercado por la competencia de entidades financieras estas redujeron los requisitos, así como incrementaron sus ofertas, campañas entre otras. Por otro lado el 37.15% no está conforme con el financiamiento ya sea por un mal servicio o una mala experiencia con la entidad. Es muy importante recalcar que el servicio que brinden estas entidades debe ser excelente para poder así atraer más clientes y poder lograr satisfacción en éstos, a su vez es importante que la entidad ofrezca varios productos para poder lograr captar la mayor cantidad de clientes y diferenciarse de la competencia.

9. ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?

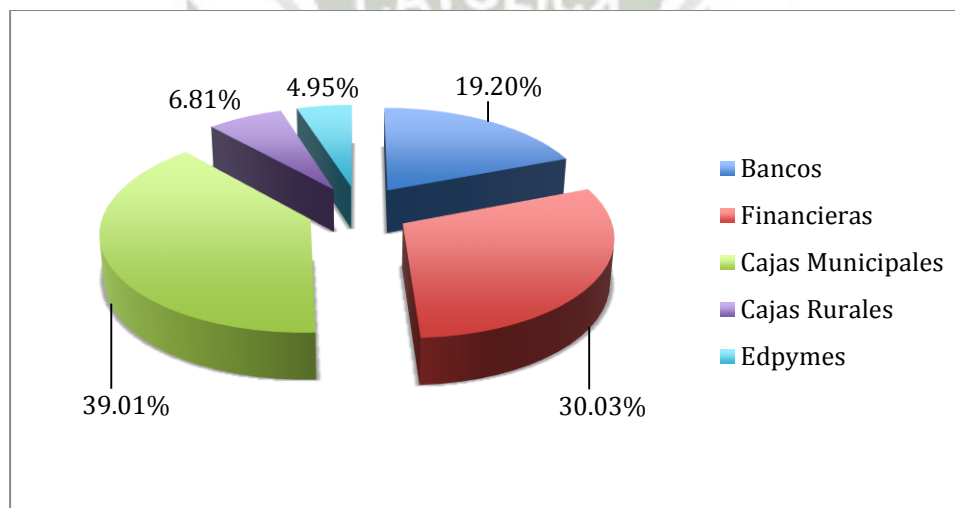
Tabla N°12: Institución donde se obtuvo el financiamiento

	f	%
Bancos	62	19.20%
Financieras	97	30.03%
Cajas Municipales	126	39.01%
Cajas Rurales	22	6.81%
Edpymes	16	4.95%
Total	323	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°10: Institución donde se obtuvo el financiamiento



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Podemos notar que las micro y pequeñas empresas tienen mayor participación de mercado en las cajas municipales, debido a que estas tienen menores requisitos, tasas más competitivas y variedad de productos así como cuentas de ahorro, siendo las financieras las que siguen después de las cajas municipales ya que estas también tienen menores requisitos y tasas competitivas, luego de las financieras están los Bancos con una participación del 19.20% lo cual refleja la formalidad de las empresas siendo baja. Estando en últimos lugares las cajas rurales y edpymes.

10. ¿Volvería a solicitar un crédito?

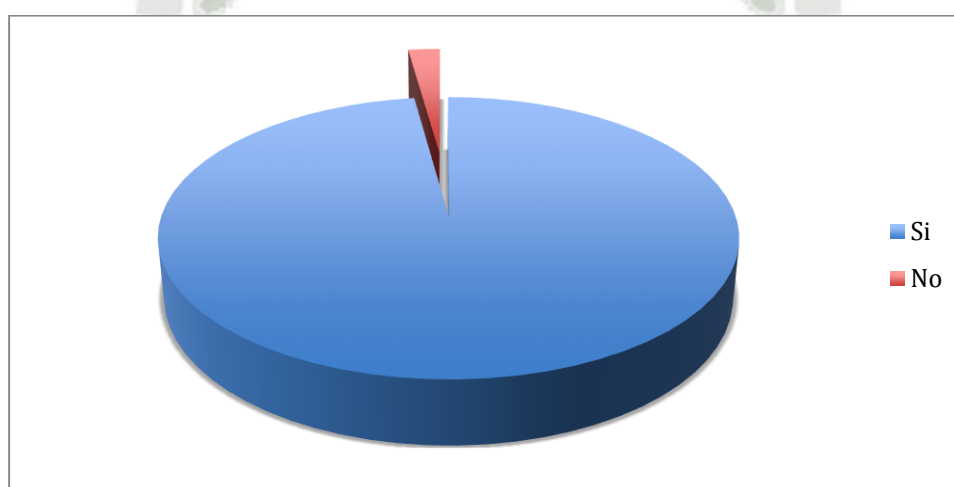
Tabla N°13: Solicitar un crédito

	f	%
Si	316	97.83%
No	7	2.17%
Total	323	100.00%

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°:11: Solicitar un crédito



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Vemos que en un 97.83% las micro y pequeñas empresas si solicitarían un crédito, ya que el crédito más que una necesidad es también una herramienta de trabajo con el cual pueden incrementar su capital de trabajo, adquirir un activo fijo o algún consumo personal, cabe mencionar que no todos se encuentran satisfechos con los créditos, pero siguen trabajando de esta manera para poder cubrir con sus necesidades y su demanda. En un poco porcentaje que es del 2.17% no solicitarían un crédito por alguna mala experiencia o que por el posicionamiento y antigüedad del negocio ya cuentan con su capital propio.

3.2.2. Análisis de Variables

Perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las pequeñas empresas

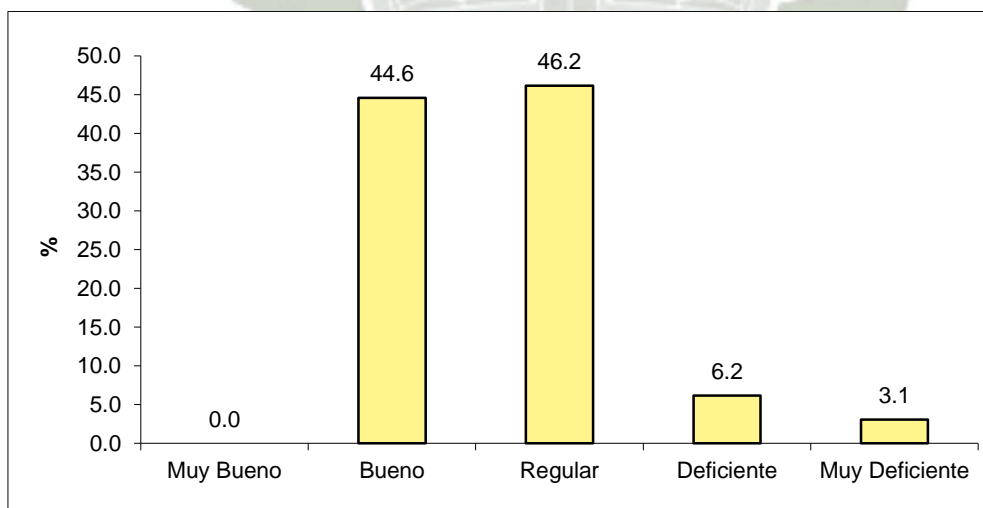
Tabla N°14: Perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las pequeñas empresas

	%
Muy Bueno	0.0
Bueno	44.6
Regular	46.2
Deficiente	6.2
Muy Deficiente	3.1
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°12: Perspectiva del sector comercio para el crecimiento de las pequeñas empresas



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

El panorama de crecimiento de los pequeños empresarios del sector comercio de la ciudad en la actualidad, oscila entre regular con un 46.2% y bueno en un 44.6%; este punto es muy importante dado que la mayoría de las pequeñas empresas tienen una buena productividad y desarrollo actual, siendo este un punto positivo y vital, y ven en el futuro un crecimiento, no mayor al de sus expectativas.

Notamos asimismo que un 0 % tienen como panorama de crecimiento una opinión de muy bueno, por lo que no se debe bajar la guardia y seguir adelante en su crecimiento, dado que aún no se alcanza el grado de óptimo, y produciéndose un estancamiento en el desarrollo de las pequeñas empresas del sector comercio, este debe tratarse desde ahora para no caer en insolvencia más adelante y como muchos micro empresarios, liquidar y cerrar. Se ve como un futuro de crecimiento bueno, pero incierto aún.

Existencia de poco desarrollo productivo del sector comercio

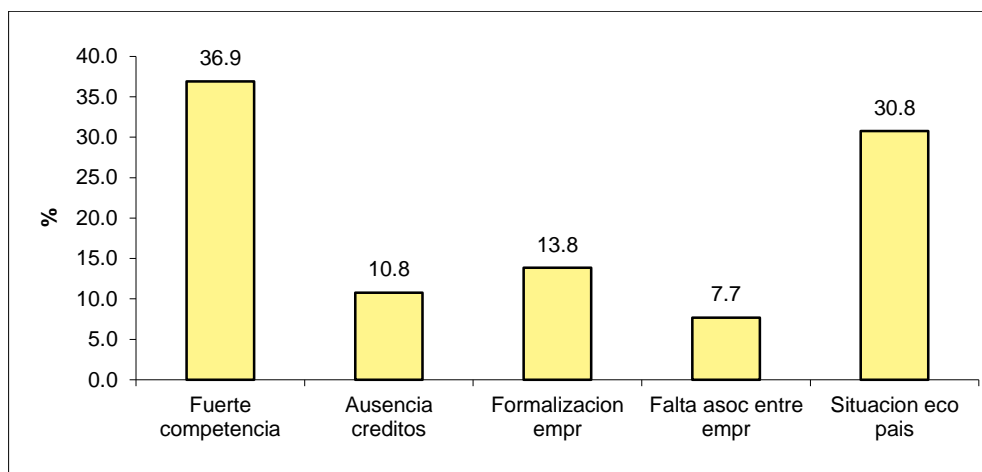
Tabla N°15: Existencia de poco desarrollo productivo del sector comercio

	%
Fuerte competencia	36.9
Ausencia créditos	10.8
Formalización empr	13.8
Falta Asoc. entre empr	7.7
Situación eco país	30.8
TOTAL	100

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°13: Existencia de poco desarrollo productivo del sector comercio



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Se considera que existe un estancamiento en el desarrollo productivo de las pequeñas empresas del sector comercio, por dos motivos muy fuertes, y ajenos al micro empresario; la existencia de la fuerte competencia y la situación económica actual que vive el país.

La fuerte competencia es motivada por la gran cantidad de pequeños empresarios que existe en el medio, una solución a ese problema podría ser la innovación y originalidad, creando así un mercado único y eliminar la competencia.

Y con respecto a la situación económica y política en la que vivimos, no se puede hacer mucho, solamente especular y esperar algún cambio positivo en el gobierno.

Estos son los motivos más resaltantes del estancamiento del desarrollo de las pequeñas empresas del sector comercio, y la importancia de lograr contrarrestar en muchos casos implica la vida de la micro y pequeña empresa o su fracaso.

Desarrollo de las actividades administrativas

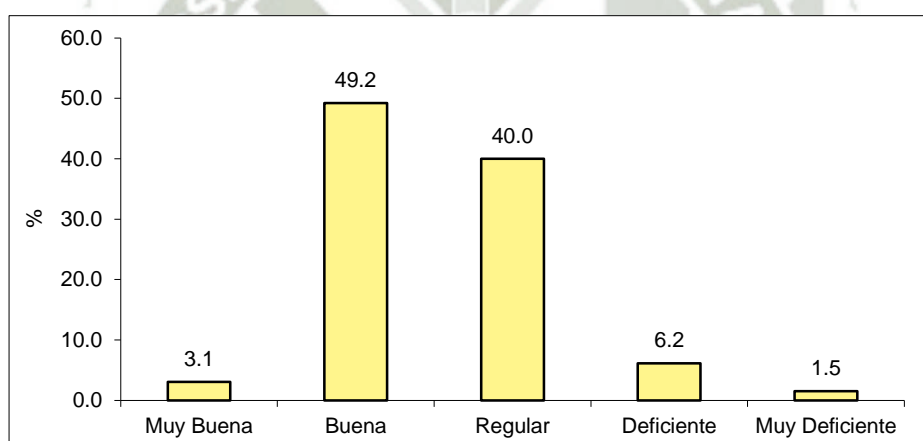
Tabla N°: 16 Desarrollo de las actividades administrativas

	%
Muy Buena	3.1
Buena	49.2
Regular	40.0
Deficiente	6.2
Muy Deficiente	1.5
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°14: Desarrollo de las actividades administrativas



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Existiendo un panorama incierto aun de crecimiento y productividad de las pequeñas empresas del sector comercio, su desarrollo actual se considera bueno en un 49%; lo que implica lo siguiente:

Actualmente los pequeños empresarios consideran estar desarrollando actividades formales (dentro de lo que esperan), pero lo que no saben aún es si estarán así más adelante, ahí radica la incertidumbre de todo pequeño empresario del sector comercio de la ciudad de Arequipa y en general del país.

Utilidad del crédito para darle impulso a la formalización de las actividades administrativas

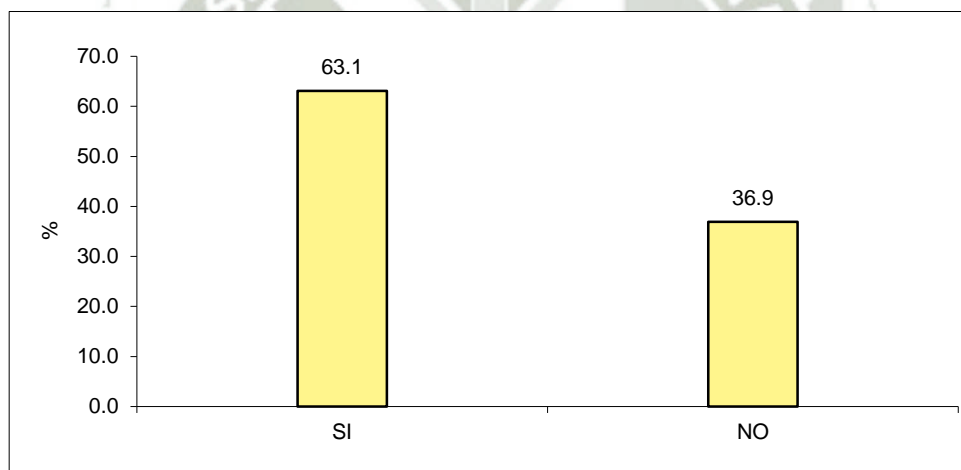
Tabla N°17: Utilidad del crédito para darle impulso a la formalización de las actividades administrativas

	%
SI	63.1
NO	36.9
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°15: Utilidad del crédito para darle impulso a la formalización de las actividades administrativas



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

En el estudio realizado, notamos con un 63% que la mayoría de las empresas si han accedido alguna vez a un crédito financiero para, el cual les sirve de motor inicial para crearse y poder desarrollarse.

Sin embargo, el otro 37% que no accedió a dichos créditos financieros, aún permanecen algunos en el negocio, trabajando con capital propio y como negocios familiares que marchan solos.

Disponibilidad para acceder nuevamente a un crédito financiero para su empresa

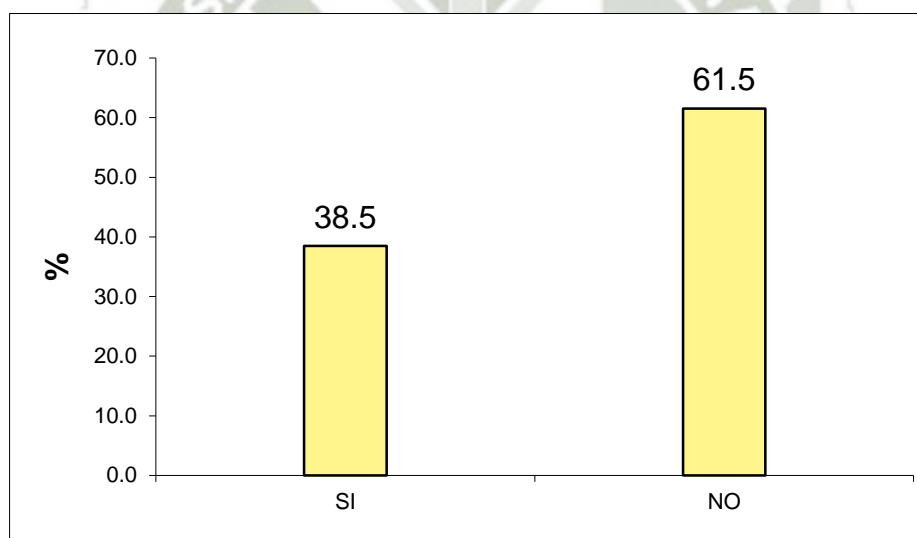
Tabla N°18: Disponibilidad para acceder nuevamente a un crédito financiero para su empresa

	%
SI	38.5
NO	61.5
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°16: Disponibilidad para acceder nuevamente a un crédito financiero para su empresa



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Preguntamos en nuestra muestra, si es que alguna vez accedieron a un crédito financiero o no, si quisieran hacerlo nuevamente; lo sorprendente fue que un 61.5% no desea hacerlo ni volverlo a hacer (según el caso), consideran que trabajar solos les es más rentable, ya que las elevadas tasas les consume la mayor parte de sus ganancias, y están con el temor de no ganar lo suficiente para pagarlas y poder perder más de lo que invirtieron.

Ese temor se generalizó, y es por eso que las pequeñas empresas del sector comercio prefieren crecer solas o al menos intentarlo sin el temor de perder tal vez todo, prefieren no correr ese riesgo.

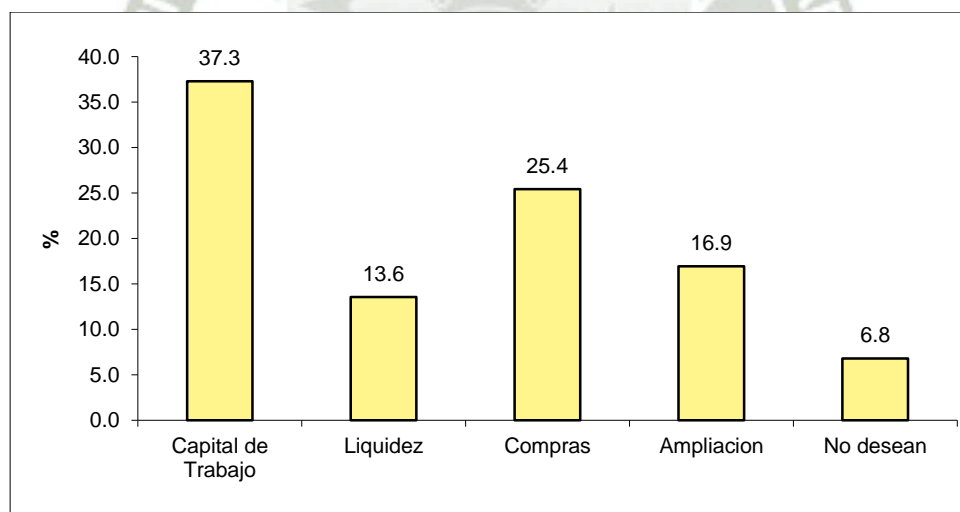
Uso del crédito

Tabla N°19: Uso del crédito

	%
Capital de Trabajo	37.3
Liquidez	13.6
Compras	25.4
Ampliación	16.9
No desean	6.8
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015
Elaboración: Propia

Figura N°17: Uso del crédito



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015
Elaboración: Propia

A su vez existe un porcentaje menor, pero importante que si consideran importante el crecimiento de su unidad económica mediante el acceso a créditos financieros.

Los motivos por el que accederían a un crédito son principalmente: para obtenerlo como capital de trabajo 37.3%, para hacer compras importantes de mercadería y/o maquinarias 25.4%, para la creación de la pequeña empresa del sector comercio o su respectiva ampliación 16.9%, y para tener mayor liquidez y solvencia en su micro y pequeña empresa con un total de 13,6%

Opinión acerca de la gestión realizada al acceder al crédito

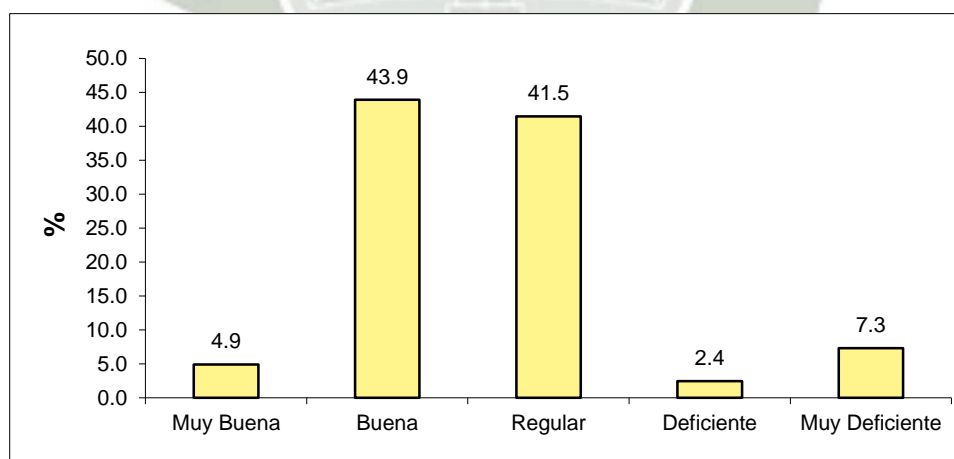
Tabla Nº20: Opinión acerca de la gestión realizada al acceder al crédito

	%
Muy Buena	4.9
Buena	43.9
Regular	41.5
Deficiente	2.4
Muy Deficiente	7.3
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura Nº18: Opinión acerca de la gestión realizada al acceder al crédito



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Tuvimos en nuestro muestreo que un mayor porcentaje de pequeños empresarios si habían accedido alguna vez a un crédito financiero; a ellos se les

pregunto también, cuál era su opinión acerca de la gestión realizada al acceder a dicho crédito; los resultados fueron los esperados, ya que un 43.9% opino que era buena su gestión, y un 41.5% dijo que era regular; y un 2.4% comentaron que fue deficiente.

Con estos resultados, comprobamos que el trabajo conjunto de la pequeña empresa del sector comercio con la entidad financiera fue bueno, que lograron comprenderse y trabajar juntos, y finalmente obtener el crédito que necesitaban a su medida.

Es decir que una vez que accedieron al crédito, les fue bien; lo que si les fue realmente difícil fue haber logrado tener todos los requisitos y finalmente llegar a un acuerdo.

Opinión acerca del servicio brindado por la entidad financiera

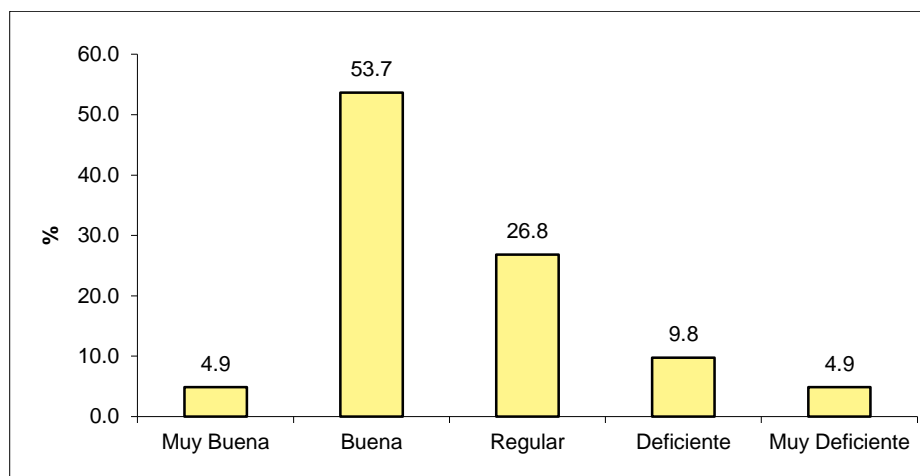
Tabla N°21: Opinión acerca del servicio brindado por la entidad financiera

	%
Muy Buena	4.9
Buena	53.7
Regular	26.8
Deficiente	9.8
Muy Deficiente	4.9
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°19: Opinión acerca del servicio brindado por la entidad financiera



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Asimismo al mismo grupo de pequeños empresarios que si habían accedido alguna vez a un crédito financiero, se les pregunto también su opinión acerca del servicio brindado por dicha entidad financiera; y los resultados fueron también lo que se especulaba.

El 53.7% nos comentó que, el servicio dado por la entidad que les dio el crédito fue realmente bueno, y un 26.8% dijo que les pareció regular.

Notamos entonces que, la calidad de servicio de las entidades que otorgan crédito es buena, ya que su objetivo el captar más clientes y tenerlos satisfechos con su gestión.

Nuestras dudas van a lo siguiente; si la gestión y el servicio fue bueno; porque las pequeñas empresas del sector comercio no desean acceder a créditos.

Facilidad de acceso a crédito financiero

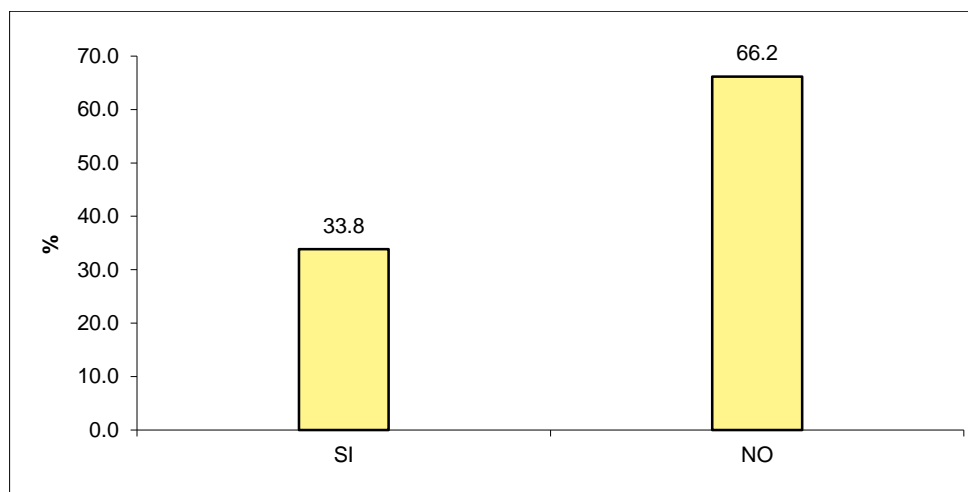
Tabla N°22: Facilidad de acceso a crédito financiero

	%
SI	33.8
NO	66.2
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°20: Facilidad de acceso a crédito financiero



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Aquí tal vez encontremos la respuesta a nuestra duda del porque los pequeños empresarios del sector comercio no desean tener créditos financieros.

Vemos que con la situación económica que vive el país en la actualidad, es difícil mantener un negocio rentable y es difícil también acceder a un crédito, lo cual limita bastante el desarrollo empresarial.

El 33.8% afirmo que si era fácil acceder a los créditos financieros, aun con la situación en la que vivimos; sin embargo el 66.2% nos dijo que no es nada fácil acceder a estos créditos por diversos motivos.

Razón principal por la cual le es difícil el acceso a los créditos financieros

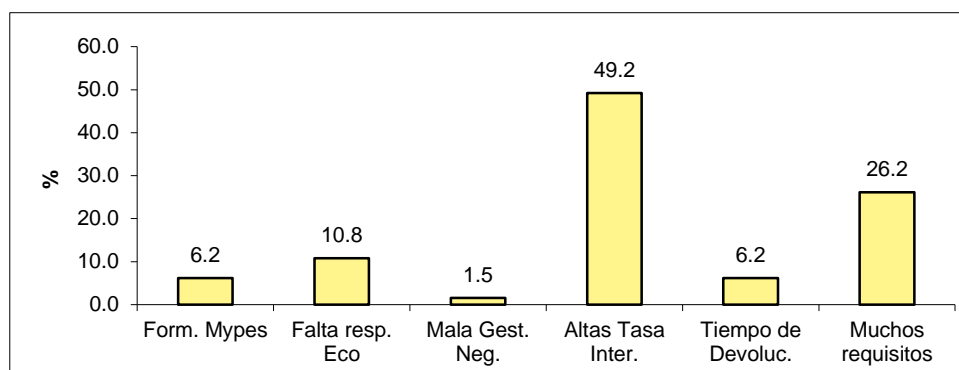
Tabla N°23: Razón principal por la cual le es difícil el acceso a los créditos financieros

	%
Form. Mypes	6.2
Falta resp. Eco	10.8
Mala Gest. Neg.	1.5
Altas Tasa Inter.	49.2
Tiempo de Devoluc.	6.2
Muchos requisitos	26.2
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°21: Razón principal por la cual le es difícil el acceso a los créditos financieros



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Después de un largo análisis, obtuvimos varias razones del porque a los pequeños empresarios del sector comercio arequipeños les es difícil el acceso a los créditos financieros.

El principal problema son las altas tasas de interés con un 49.2%; y es totalmente comprensible ya que el Perú es el tercero de los países en América Latina y el Caribe que tiene las más altas tasas de interés en microcréditos (40.61% Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para microcréditos en Perú) antes de México (80%) y Argentina (60.80%); y esto limita a los pequeños empresarios, ya que su MYPE está empezando y no tiene las suficientes ganancias para lograr cubrir estos costos financieros, por ello les es tan difícil hasta pensar en la idea solamente de financiarse por ese medio.

Un segundo factor que consideran limitante al acceso de los créditos con un 26.2% es, que las entidades financieras piden demasiados requisitos para darles crédito; esto se comprende también ya que las entidades financieras tienen que asegurarse de alguna manera que su dinero será devuelto en el plazo correspondiente dada la situación de incertidumbre del país.

Reducción de requisitos

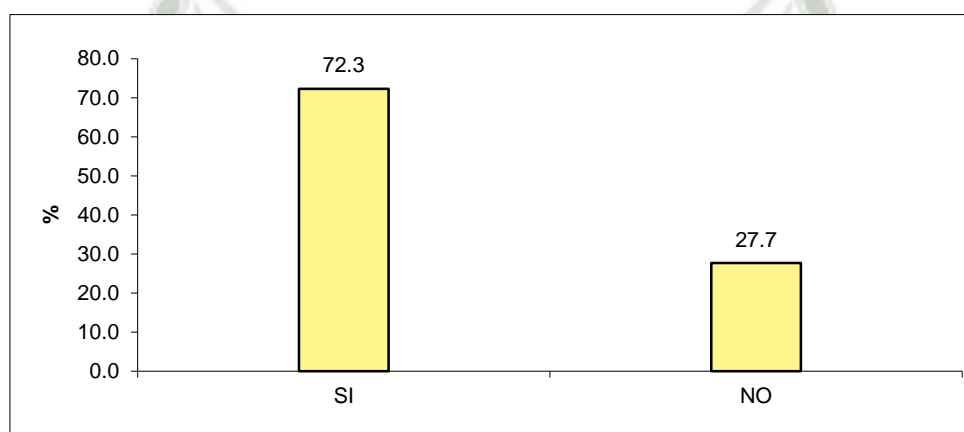
Tabla N°24: Reducción de requisitos

	%
SI	72.3
NO	27.7
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°22: Reducción de requisitos



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Entonces, con los datos anteriores, nos enfocamos al punto de los requisitos. Notamos que los requisitos son necesarios para reducir riesgos y más aún por la situación del país para las entidades financieras; pero esto dificulta de sobremanera a los pequeños empresarios ya que no les es fácil obtener dinero. Descubrimos entonces que el 72.3% considera que se deberían reducir los requisitos, para lograr un crédito de manera más fácil y rápida y poderlo usar en su unidad económica; pero dadas las circunstancias del país y riesgos crediticios esto no se vislumbra positivo. Solo un 27.7% nos comentó que no deberían reducirse los requisitos, que como eran se encontraban bien; pero es solo una minoría.

Apoyo del Estado en el sector comercio

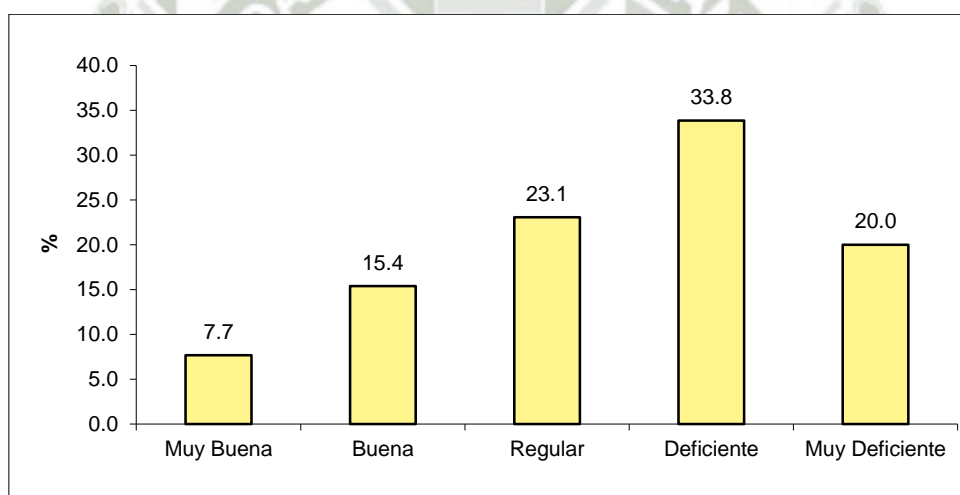
Tabla Nº25: Apoyo del Estado en el sector comercio

	%
Muy Buena	7.7
Buena	15.4
Regular	23.1
Deficiente	33.8
Muy Deficiente	20.0
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura Nº23: Apoyo del Estado en el sector comercio



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Recordando que, las MYPES son casi el 70% de los negocios del país, y recordando el papel fundamental del Estado en este aspecto; consideramos importante analizar cómo se desenvuelve el Estado en ayudar a los pequeños empresarios del sector comercio en su desarrollo y para que puedan acceder de manera más fácil a los créditos; y los resultados fueron sorprendentes, alarmantes y muy tristes.

El 33.8% dijo que era deficiente y el 23.1% regular; pero un 20% dijo enfáticamente que era muy deficiente, incluso se recuerda el comentario de una persona que dijo ¿cuál apoyo del Estado?

Es verdaderamente alarmante, que el gobierno no se preocupe en lo absoluto en apoyar al micro empresario, que a la larga son el futuro de la empresa en el Perú.

Los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio

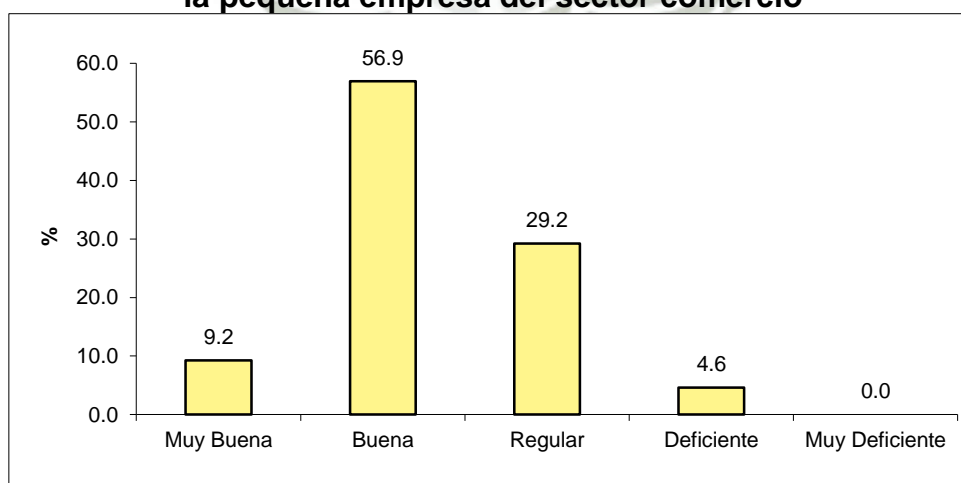
Tabla N°26: Los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio

	%
Muy Buena	9.2
Buena	56.9
Regular	29.2
Deficiente	4.6
Muy Deficiente	0.0
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°24: Los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Llegando casi al final de nuestro cuestionario, consideramos importante saber si los créditos financieros ayudan a elevar la productividad en la pequeña empresa del sector comercio; y resultado lo que esperábamos, el 56.9% afirmó que los créditos si ayudaban a elevar su productividad; notamos que es importante la ayuda de los créditos en elevar la productividad, pero por datos anteriores vemos también que los requisitos, plazos y modos no son los más adecuados e incluso afectan al micro empresario.

Por ello muchas pequeñas empresas del sector comercio prefieren desarrollar solas o buscar la manera alternativa de obtener tener capital para trabajar.

El acceso al crédito financiero mejora la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio

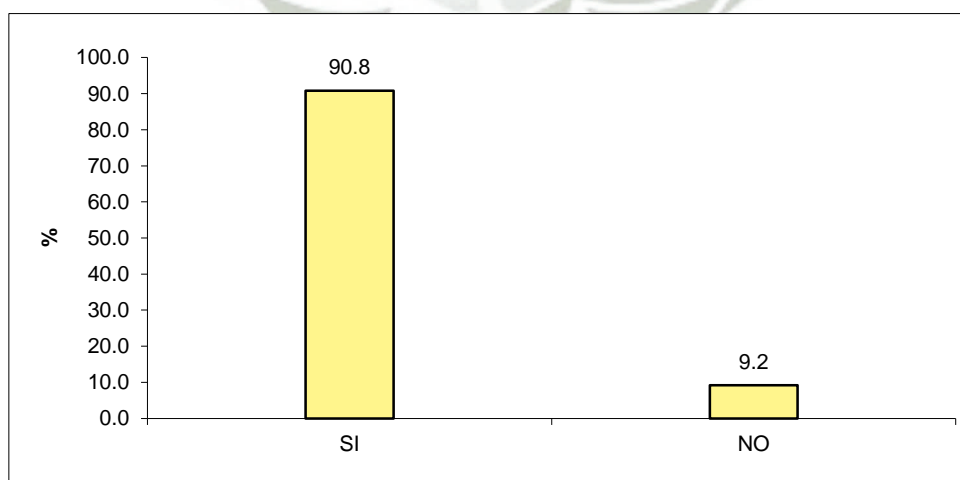
Tabla N°27: El acceso al crédito financiero mejora la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio

	%
SI	90.8
NO	9.2
TOTAL	100.0

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N°25: El acceso al crédito financiero mejora la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Finalmente afirmamos con un rotundo 90.8% que teniendo una solvencia ya sea por créditos financiero, de tal modo que amplíen capital de trabajo y empiecen a crecer y desarrollarse; si se mejora absolutamente la imagen y posicionamiento de las pequeñas empresas del sector comercio, que concluyendo es lo que se busca.

Tabla N°28: Análisis de correlación de variables

CORRELACION DE VARIABLES					
N° Encuestas	IE (X)	ACF (Y)	XY	Y^2	X^2
1	1.71	3.75	6.41	14.06	2.92
2	3.71	3.75	13.91	14.06	13.76
3	2.86	3.50	10.01	12.25	8.18
4	3.14	4.50	14.13	20.25	9.86
5	3.29	3.00	9.87	9.00	10.82
6	2.57	3.00	7.71	9.00	6.60
7	3.86	4.00	15.44	16.00	14.90
8	2.14	4.25	9.10	18.06	4.58
9	4.00	4.00	16.00	16.00	16.00
10	2.43	4.50	10.94	20.25	5.90
11	2.43	4.25	10.33	18.06	5.90
12	3.29	3.75	12.34	14.06	10.82
13	1.71	4.00	6.84	16.00	2.92
14	3.57	3.75	13.39	14.06	12.74
15	3.71	3.50	12.99	12.25	13.76
16	1.43	2.50	3.58	6.25	2.04
17	1.29	2.25	2.90	5.06	1.66
18	3.00	3.50	10.50	12.25	9.00
19	3.00	3.75	11.25	14.06	9.00
20	2.86	3.00	8.58	9.00	8.18
SUMATORIAS	56.00	72.50	206.20	270.00	169.59

Fuente : Elaboración Propia

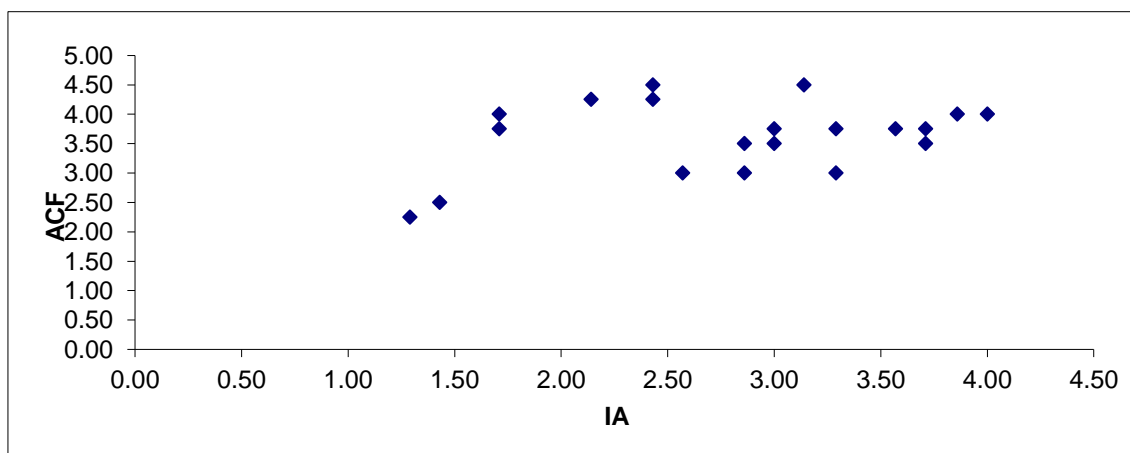
Determinación de los Coeficientes de Correlación y Determinación de Variables

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}} \dots(\text{Ec. 3.1})$$

$$r^2 = \frac{[n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)]^2}{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]} \dots(\text{Ec. 3.2})$$

		%
r =	0.3337	33.37
r ² =	0.1114	11.14

Figura N°26 : Dispersión en correlación de variables



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Determinación de la Curva Correlación Óptima de Variables

Aplicamos el método de mínimos cuadrados, para determinar los coeficientes de la curva:

$$a_0 = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{[n \sum X^2 - (\sum X)^2]} \dots(\text{ec. 3.3})$$

$$a_1 = \frac{(n \sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{[n \sum X^2 - (\sum X)^2]} \dots(\text{ec. 3.4})$$

$$Y = a_0 + a_1X$$

Entonces tenemos que:

$$a_0 = 0.48$$

$$a_1 = 1.07$$

Por lo tanto la curva de correlación estará dada por:

$$Y = 0.48 + 1.07X$$

Y la curva que expresa la correlación óptima entre las variables de Informalidad Empresarial (IE) y Acceso a créditos financieros (ACF) estará representada por

$$ACF = 0.48 + 1.07 IA$$

Donde:

ACF : Acceso a créditos financieros (Variable Dependiente)

IA : Informalidad en la Administración (Variable Independiente)

Ajuste de la Curva

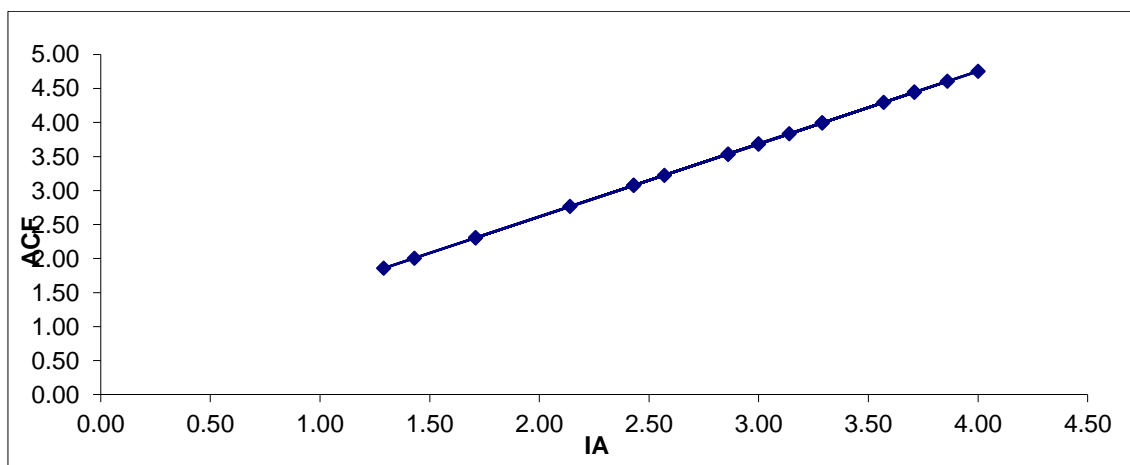
Utilizando los mismos valores de X (obtenidos en la toma de datos), es decir de la Informalidad en la Administración en la ecuación de la curva óptima de correlación, tenemos:

IE (X)	ACF (Y')
1.71	2.31
3.71	4.45
2.86	3.54
3.14	3.84
3.29	4.00
2.57	3.23
3.86	4.61
2.14	2.77
4.00	4.76
2.43	3.08
2.43	3.08
3.29	4.00
1.71	2.31
3.57	4.30
3.71	4.45
1.43	2.01
1.29	1.86
3.00	3.69
3.00	3.69
2.86	3.54

Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

Figura N° 27: Curva óptima de correlación



Fuente: Investigación de la informalidad de las Mypes 2015

Elaboración: Propia

PRUEBA DE HIPÓTESIS

Establecemos la Hipótesis:

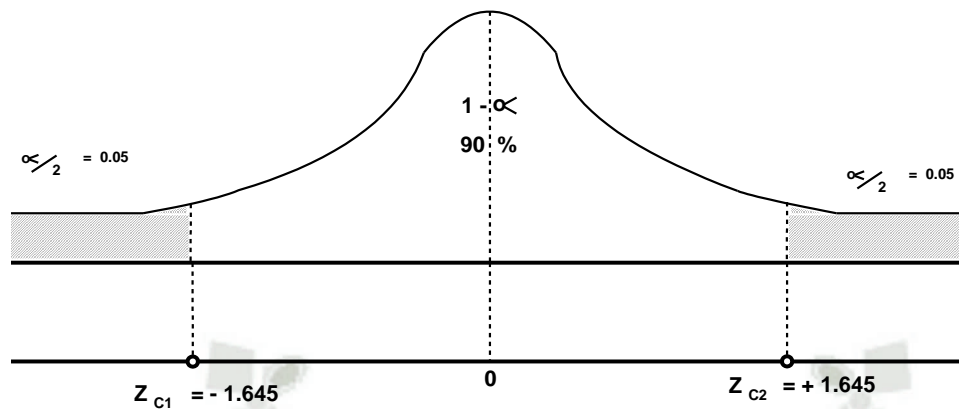
o : “Si las pequeñas empresas del sector comercio formalizan sus actividades administrativas es posible que se logre mayor acceso a los créditos del mercado financiero en la ciudad de Arequipa.”.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.10$

Utilizamos la Ecuación (3.5)

$$Z = \frac{1.1513 \log_{10} \left(\frac{1+r}{1-r} \right) - 0}{\sqrt{\frac{1}{n-3}}}$$

Expresamos gráficamente el valor “Z” de la tabla:



Reglas de Decisión

a. Regla de Aceptación H_0 : Si $Z_{c1} \leq Z \leq Z_{c2}$

$$-1.645 \leq Z \leq +1.645$$

b. Regla de Rechazo H_0 : Si $Z < -1.645$ o $Z > +1.645$

Reemplazando los datos en la ecuación (3.5) tenemos:

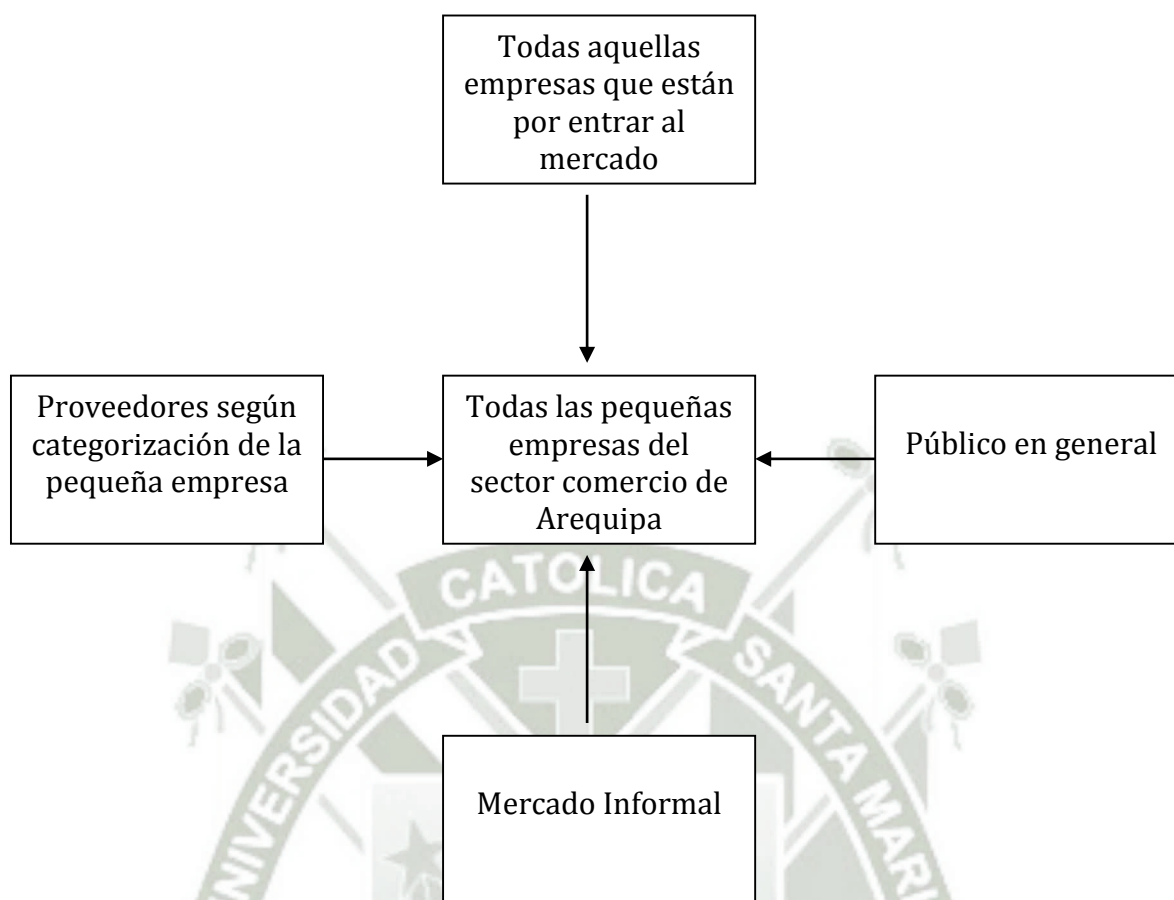
Datos: $r = 0.3337$

$$n = 20$$

y obtenemos : $Z = 1.43$

Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa ya que existiría evidencia suficiente como para comprender que las pequeñas empresas del sector comercio podrían acceder a mayores beneficios crediticios si formalizan todas sus actividades.

CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER



Estas son las cinco fuerzas competitivas que determinan la utilidad del sector de la pequeña empresa del sector comercio en Arequipa. Entonces, la estrategia competitiva sería fundamentada en la elección del sector correcto y la comprensión de las cinco fuerzas mejor que los competidores.

Las pequeñas empresas de sector comercio por medio de sus estrategias, pueden influir en estas cinco fuerzas.

Tenemos así:

- Competidores del sector industrial, a todas las pequeñas empresas del sector comercio de la ciudad de Arequipa y su rivalidad entre ellas.
- Compradores, como público en general.
- Proveedores, según categorización de las pequeñas empresas.
- Competidores potenciales a todas las nuevas empresas que están por entrar al mercado.
- Sustitutos, tenemos así al mercado informal

CONCLUSIONES

PRIMERA: Los resultados respecto a la informalidad de las mypes en la ciudad de Arequipa están representado por una mayor concentración de pequeñas microempresas, dedicados al rubro de alimentos y vestido. El financiamiento de mayor acceso fue el capital de trabajo. El crecimiento de las pequeñas empresas se encuentra entre lo regular y bueno, reflejando que se encuentran en proceso de una buena productividad y desarrollo actual, por la existencia de la fuerte competencia y la situación eco país.

A través de la correlación de las variables ($Z=1.43$) se determina que las pequeñas empresas del sector comercio podrían acceder a mayores beneficios crediticios si formalizan todas sus actividades.

SEGUNDA: Dentro de los factores internos que describen la problemática de las microempresas se encontró el acceso limitado a las fuentes financieras por existir muchos requisitos, crecimiento lento en el mercado local, capital insuficiente que no les permite reinvertir, por tanto existe limitación en la producción y/o ventas; aunque existe la fortaleza de contar con capitales propios, con capacidad de innovar, conocimiento de estrategias y mano de obra capacitada.

TERCERA: La informalidad de las mypes del sector comercio por medio de sus estrategias, pueden influir en cinco fuerzas: Competidores del sector industrial, sobre los compradores, como público en general; en los proveedores según categorización de las pequeñas empresas, competidores potenciales de todas las nuevas empresas que están por entrar al mercado y en el mercado informal. Según Matriz de Posición Estratégica y Evaluación de la Acción las pequeñas empresas evaluadas deben seguir la estrategia de tipo

competitivo. Por tanto, se confirma que en las microempresas existe una informalidad que no está permitiendo acceder a los créditos que ofrece el sistema financiero en Arequipa Metropolitana.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, respaldadas por el Estado, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas en un mercado competitivo.

En cuanto a las MYPES a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPES no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

SEGUNDA: Ante la presencia de altas tasas de interés, proponer a las entidades financieras que realicen estudios sobre la disminución de tasas de interés para otorgar créditos a las MYPES, con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, ya que los pequeños empresarios están empezando y no tienen las suficientes ganancias para cubrir los costos financieros que demanda un crédito.

TERCERA: Las entidades financieras, deben apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las

MYPES, porque los rubros a los que están dedicados son de necesidades primarias como alimentación y vestido, los que necesitan mayor inversión y financiamiento para cubrir con la demanda del mercado.



BIBLIOGRAFÍA

- ARAÚJO, T. Sector Informal: una breve síntesis. In: CORREIA, C., BERNHOEFT, P. Y FARIAS, J. (Orgs.) *Economía Informal e Viabilidade Econômica*. Recife: Liber, 2008, p. 57-67.
- BETTELHEIM, Ch. Planificación y Crecimiento Acelerado, Edt. Fondo de Cultura Económica, 7ª Reimpresión, 2005.
- CARNOY, M. Una visión empírica de la transformación del empleo en las economías avanzadas: el desarrollo del trabajo flexible y sus implicaciones. In: *Simposi Internacional - El Treball a l'era de la informació*. CCCB / Barcelona, 2010.
- CLARKE, R. *Economía Industrial*. Colegio de Economistas de Madrid-Celeste. 2003.
- FLORES, S. Desarrollo Regional y Globalización Económica, Edt. UAT-BUAP, 2005.
- HERNANDEZ, R. Fernández, C. Baptista, P. Metodología de la Investigación. Sexta Edición. Mc Graw Hill Interamericana. México. 2013.
- HULL, Galen Spencer. Guía para la pequeña empresa. Título original: A small business agenda. Traducción: Javier Ibarrolla Jiménez. Serie Economía. México: Ediciones Gernika, 2008.
- ORTEGA Valcárcel, José. Formación y desarrollo de una economía moderna, Santander, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cantabria, 2008.
- SORJ, B. Empresas Informales. Visibilidad social e invisibilidad sociológica. In: *Revista Tempo e Presença*. RJ, Vol. 15, Nº 269, maio/junho 2003, p.41-43.
- SUSANO, Reynaldo. El Financiamiento del Desarrollo: Ensayo. Lima. Editorial San Marcos, 2004.
- TAPIA FERNÁNDEZ, Abel. La Investigación Científica Universidad CATÓLICA de Santa María, 2000.

ANEXO Nº 01: CUESTIONARIO: ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO

El presente instrumento no tiene por finalidad evaluar el conocimiento de los consultados sino analizar variables de conveniencia por parte de las pequeñas empresas del sector comercio y el acceso al financiamiento.

Marque con una X la alternativa que crea conveniente.

1. ¿Qué tipo de organización es?
 - a. Pequeña Empresa
 - b. Microempresa
2. ¿En qué ámbito especializa sus actividades?
 - a. Alimentos
 - b. Tecnología
 - c. Vestimenta
 - d. Industrial
 - e. Otros: _____
3. ¿Cuáles son los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento?
 - a. Tasa de Interés
 - b. Plazo de pago
 - c. Garantías solicitadas
 - d. Prestigio de la institución
 - e. Otros: _____
4. ¿Su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?
 - a. Si
 - b. No
5. Indicar ¿cuáles fueron las dificultades para no acceder al financiamiento?
 - a. Presentar Garantías
 - b. Demostrar los ingresos de la empresa
 - c. Cumplir con la documentación exigida
 - d. Poco tiempo de funcionamiento de la empresa
 - e. Calificación de Centrales de Riesgo
 - f. Otros: _____
6. ¿Cuál de las siguientes alternativas le resulta a Usted más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio?
 - a. Calidad de Servicio
 - b. Información de Productos
 - c. Requisitos afines al rubro empresarial
 - d. Oportunidad de crecimiento
 - e. Otros: _____
7. ¿A qué tipo de financiamiento ha accedido?
 - a. Capital de Trabajo
 - b. Activo Fijo
 - c. Consumo
 - d. Otros: _____
8. ¿Está conforme con el servicio, en el caso de haber accedido al financiamiento solicitado?
 - a. Si
 - b. No
9. ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?
 - a. Bancos
 - b. Financieras
 - c. Cajas Municipales
 - d. Cajas Rurales
 - e. Edpymes
10. ¿Volvería a solicitar un crédito?
 - a. Si
 - b. No

Muchas gracias por su colaboración

Fecha: __/__/__

Encuestador: _____

ANEXO N° 02: CUADROS DE VARIABLES Y SUBVARIABLES

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS	N°
Variable Independiente "Informalidad Mypes del sector comercio"	Factores internos	Fortalezas	¿Cuál de las siguientes alternativas le resulta a Usted más atractiva para acceder a un financiamiento crediticio?	6
		Debilidades		
	Factores externos	Oportunidades	¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento?	9
		Amenazas		
	Problemática	Tasa de interés	¿Cuáles son los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento?	3
		Plazo de pago		
		Garantías solicitadas		
	Evolución	Prestigio de institución	¿Su empresa accedió a algún tipo de financiamiento?	4
		Acceso a financiamiento		
	Actividades	Alimento	¿En qué ámbito especializa sus actividades?	2
Tecnología				
Vestimenta				
Industrial				
Otros				
Variable Dependiente "Acceso a créditos financieros"	Efecto	Satisfacción del Servicio	¿Está conforme con el servicio, en el caso de haber accedido al financiamiento solicitado?	8
	Nivel de participación	Micro Empresa	¿Qué tipo de organización es?	1
		Pequeña empresa		
	Requisitos	Presentar Garantías	Indicar ¿cuáles fueron las dificultades para no acceder al financiamiento?	5
		Demostrar ingresos		
		Documentación		
		Antigüedad de la empresa		
		Calificación en S.F.		
	Destino del crédito	Capital de trabajo	¿A qué tipo de financiamiento ha accedido?	7
		Activo Fijo		
Consumo				