



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Análisis del financiamiento de las MYPES del sector
comercial en el distrito de Piura**

Tesis para optar el Título de
Licenciado en Administración de Empresas

**Pierina Alexandra Chavez Chunga
Fatima Luciana Purizaga Marky**

**Asesor:
Mgtr. Rafael Antonio Valera Moreno**

Piura, septiembre de 2021



A nuestros padres, por su constante apoyo y amor incondicional a lo largo del desarrollo de nuestras vidas y carreras universitarias.

A Elvita, por su cariño y enseñanzas brindadas.

Y a Dios, por ser guía en este trabajo y en nuestras vidas.





Resumen

Hasta principios del año 2020, en el distrito Piura el sector microempresarial había experimentado un constante crecimiento. Sin embargo, quedaba cuestionada la sostenibilidad en el tiempo de estos negocios, afectada por el tipo, costo y accesibilidad al financiamiento; dado que la mayoría de microempresarios no poseen el sustento y garantías que demuestren su capacidad financiera para acceder y afrontar créditos empresariales.

Bajo este panorama, nace la interrogante: ¿de qué manera podría una MYPE garantizar su crecimiento?, y ¿cómo logra su supervivencia en el tiempo? La presente investigación analiza el costo de financiamiento de las MYPEs, identificando la entidad que genera mayor impacto en el negocio, y verificando la sostenibilidad a corto y mediano plazo.

Con respecto al desarrollo del estudio, los tipos de investigación aplicados fueron descriptiva y de campo; el diseño es descriptiva simple y no experimental transversal, el cual se aplicó a un total de 91 MYPEs empleando el cuestionario. A su vez, el estudio se realizó apoyándose en las bases teóricas de Valera (2017), Gallo (2013), Court (2012), Silupú (2011) y Morales y Sánchez (2011); además de otras fuentes de información especializadas en el tema y acorde al estudio de campo.

Respecto a los resultados, es definitivo que la mayoría de las MYPEs se financian con capital propio, a raíz de la idea de lo costoso que resultarían los intereses exigidas por las entidades financieras; no obstante, esta concepción es infundada. Las MYPEs financiadas por deuda bancaria poseían una capacidad de pago adecuada para mantenerse como sujetos de crédito de la entidad asociada. Además, el crédito fue efectivo para solventar totalmente las necesidades operativas. Al respecto, la entidad con mayor participación, y a la cual los clientes encuestados declararon ser más fieles, es la CMAC Piura.

Es concluyente así, que para las MYPEs en la provincia de Piura, el endeudamiento es la mejor opción en aras de mayores beneficios, y un crecimiento sostenible. A su vez, la entidad financiera establece una relación de fidelidad con el cliente. Es, sin embargo, común optar por un limitado capital propio, dado el nivel de desinformación en el mercado microfinanciero, lo cual genera temor al costo financiero, y por ende, una actitud de evasión hacia las deudas en el corto y mediano plazo.

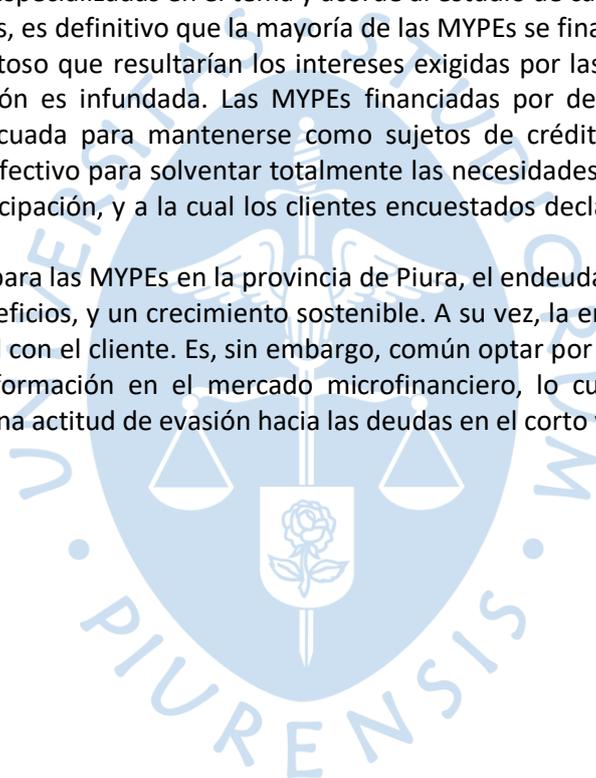
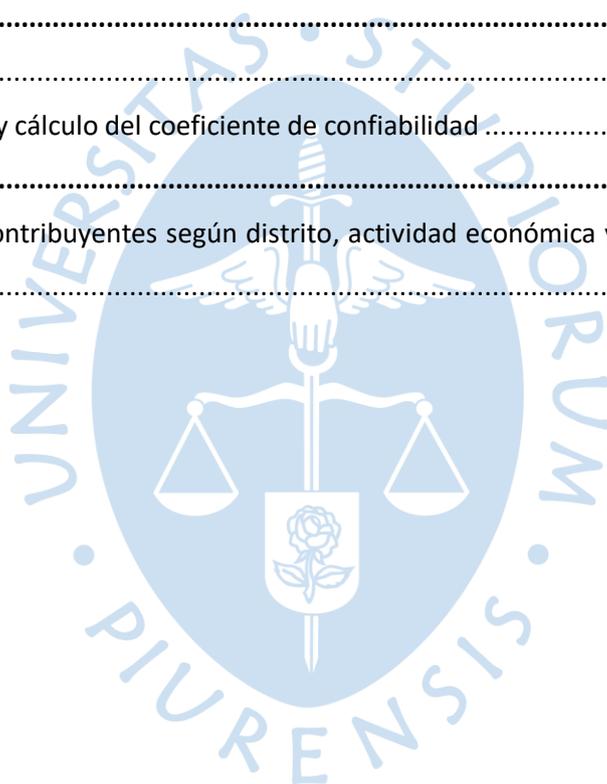




Tabla de contenido

Introducción	13
Capítulo 1	15
Fundamentación	15
1.1 Planteamiento del problema	15
1.2 Objetivos de la investigación	16
1.2.1 Objetivo general	16
1.2.2 Objetivos específicos	16
1.3 Justificación.....	17
1.4 Delimitación	18
Capítulo 2	19
Marco teórico	19
2.1 Antecedentes de la investigación.....	19
2.2 Bases teóricas.....	22
2.2.1 El financiamiento.....	22
2.2.2 Situación financiera en el Perú.....	22
2.3 Fuentes de financiamiento en el Perú.....	23
2.3.1 Capital	23
2.3.2 Deuda.....	25
2.4 Costo de financiamiento.....	26
2.5 Las micro y pequeñas empresas.....	26
2.5.1 Definición	26
2.5.2 Microfinanzas	27
2.5.3 Características y política de créditos para MYPE.....	28
2.5.4 Alternativas de financiamiento para MYPE comerciales en la ciudad Piura.....	30
2.5.5 Sostenibilidad de las MYPE comerciales en el tiempo.....	37
Capítulo 3	39
Marco metodológico	39
3.1 Tipo de investigación	39
3.2 Diseño de la investigación.....	40
3.3 Población	41
3.3.1 Muestra.....	41
3.3.2 Muestreo.....	42
3.4 Técnicas de observación	43
3.4.1 Instrumento	43

3.4.2	Validez.....	44
3.4.3	Confiabilidad	44
3.5	Técnica de análisis de datos.....	46
Capítulo 4.....		47
Resultados de la investigación		47
4.1	Análisis de resultados	47
4.2	Discusión de los resultados.....	57
Conclusiones		61
Recomendaciones		65
Lista de referencias		67
Apéndices.....		71
Apéndice A. Encuesta.....		73
Apéndice B. Tabulación y cálculo del coeficiente de confiabilidad		75
Anexos		77
Anexo A. Cuadro 1.: “Contribuyentes según distrito, actividad económica y régimen tributario; años 2015-2018”		79



Lista de tablas

Tabla 1 Cualidades determinantes de la micro y pequeña empresa	27
Tabla 2 Oportunidades de mejora IMF – Población peruana	29
Tabla 3 Sistema financiero de la provincia de Piura: Participación de mercado de las entidades financieras	31
Tabla 4 Tasas de interés por CMAC en el distrito de Piura, (2018)	34
Tabla 5 Tasas de interés por Banco Comercial en el distrito de Piura (2018)	34
Tabla 6 Tasa de interés por empresa financiera en el distrito de Piura (2018)	35
Tabla 7 Tasas de interés por CRAC y EDPYME en el distrito de Piura (2018)	36
Tabla 8 Intervalo de tasas anuales por tipo de crédito	36
Tabla 9 Cuadro de operacionalización de la variable	38
Tabla 10 Rangos de medición de la confiabilidad	46
Tabla 11 Número de trabajadores.....	47
Tabla 12 Ventas mensuales en soles	47
Tabla 13 Financiamiento en mayor proporción	48
Tabla 14 Deuda en el último año.....	48
Tabla 15 Financiamiento por terceros	48
Tabla 16 Inversiones con el préstamo del último año	49
Tabla 17 Dificultad para el pago.....	49
Tabla 18 Razón de la dificultad.....	49
Tabla 19 Monto de deuda total.....	50
Tabla 20 Inversiones con el capital.....	50
Tabla 21 Otros propietarios	51
Tabla 22 Razón de financiamiento con deuda	51
Tabla 23 Solvencia de la necesidad	52
Tabla 24 Razón de financiamiento con capital.....	52
Tabla 25 Solvencia de la necesidad	53
Tabla 26 Accesibilidad de préstamos	53
Tabla 27 Posee líneas de crédito aprobadas.....	53
Tabla 28 Fidelidad hacia alguna institución	54
Tabla 29 Entidad financiera para préstamos	55
Tabla 30 Conocimiento del costo del financiamiento	55
Tabla 31 Costo de financiamiento de la deuda (TEA)	56
Tabla 32 Conformidad con la tasa de interés.....	56
Tabla 33 Conformidad según la TEA asumida	57



Lista de figuras

Figura 1. Ecosistema de Financiamiento para MYPEs en Piura30





Introducción

Actualmente, la situación económica y financiera de la región Piura viene impulsada por la fuerza laboral que participa de la micro y pequeña empresa. Esta realidad es aún más evidente en sus provincias y distritos, siendo Piura una de las que presenta mayor movimiento en este aspecto.

Los gestores de estas unidades de negocio son calificados como *emprendedores*, término que describe la motivación, perseverancia y dedicación con la que los creadores de estas unidades de negocio sacan adelante la pequeña organización, que alguna vez, fue sólo una aspiración por parte de sus gestores.

No obstante, para que surja y se mantenga la micro empresa, es necesario un financiamiento que supere el capital ahorrado por el emprendedor (y muchas veces, de su familia involucrada). Dado el alto índice de riesgo al que está sujeto el giro del negocio, los bancos son una fuente pocas veces accesible para las MYPE. Son las entidades microfinancieras, como cajas y financieras de hecho, las que componen la esencia del financiamiento buscado. Por supuesto, el mencionado riesgo que arraigan estos proyectos de negocio significa un elevado costo para las entidades financieras, el cual reflejarán en la tasa de interés a exigir por el crédito otorgado (dicha tasa, llega a ser mayor que la ofrecida por los bancos). Sería un error generalizar dicha decisión al 100% de las MYPE que conforman el sector comercial piurano a nivel distrital. La raíz de fondo que esconden sus decisiones, viene arraigada de otras causas, factores y necesidades; cuyo control escapa de las manos del emprendedor. El análisis de la decisión por la fuente de financiamiento, y sus consecuencias para este tipo de empresas, es el núcleo de la presente investigación.

No hay una cantidad suficiente de investigaciones dedicadas al estudio de la variable descrita. Como piuranas egresadas del programa de Administración de Empresas, se ha decidido realizar la tesis presente con el fin de legar una base de información tratada, analizada y argumentada para futuras investigaciones que permitan entender mejor la realidad de las micro y pequeñas empresas. Es ése el objetivo de la presente investigación.

Toda MYPE, de gestionar óptimamente su financiamiento, podría estar en la capacidad de lograr, no sólo la sobrevivencia a corto y mediano plazo, si no la sostenibilidad a largo plazo. Este factor es primordial tanto para el crecimiento del negocio, el progreso de la familia del/la dueño(a), y el desarrollo económico piurano, a nivel distrital, provincial y regional.

El Capítulo 1, denominado Fundamentación, resume la dirección y base de incluye una reflexión acerca de las razones orientadoras de la investigación, definidos como planteamiento del problema; objetivos (general y específicos); justificación y delimitación del estudio.

El Capítulo 2, titulado Marco Teórico, es la descripción conceptual de soporte del estudio. Ello incluye a las investigadoras como interlocutoras documentales de los diversos autores citados, cuyos aportes han sido base elemental para el posterior análisis a llevarse a cabo.

El Capítulo 3, denominado Marco Metodológico, constituye la estrategia aplicada en la tesis de titulación, al identificar el tipo y diseño de investigación; la población a identificar, la muestra a evaluar, y el muestreo como proceso selectivo de dicha muestra. Así mismo, se define la técnica e instrumento de recolección de datos, sin dejar de lado los procedimientos de validez y confiabilidad a considerar a posteriori en la aplicación de las técnicas de análisis de información, presentadas en dicho capítulo.



Capítulo 1

Fundamentación

1.1 Planteamiento del problema

Las empresas cumplen un rol importante para el desarrollo económico a nivel mundial, dado que las organizaciones significan para las personas no solo un intercambio de transacciones, sino la satisfacción de necesidades y bienestar de la población.

Cuando se menciona, la importancia de las empresas refiere no solo a las grandes y famosas organizaciones del mundo, sino también a las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, según el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), en las últimas décadas la industria de microfinanzas en Latinoamérica se ha fortalecido como una herramienta fundamental para el desarrollo sostenible, lo cual se trasluce en el incremento de la competitividad, del volumen de negocios y la aceleración de economía.

El Perú no es ajeno a las circunstancias mencionadas: actualmente, el país acaece por un crecimiento económico muy positivo. Como señaló Andina (2020), Perú cerró el año 2019 con un constante crecimiento económico, considerando la expansión del 2.2% proyectada por la ministra de Economía y Finanzas, María Antonieta Alva; e incluso resalta la mínima correlación con la coyuntura política de los últimos meses. Parte importante de la causalidad de este efecto, es la innovación reflejada en la concepción y creación de nuevas empresas, en específico de las MYPE y PYME, dada su capacidad para la generación rápida de empleo, mayor bienestar e incremento del producto bruto interno. Este fenómeno no solo ocurre en la capital, pues se refleja también en las distintas provincias, como lo es Piura (Esto último corresponde a una afirmación de las autoras según lo observado en el entorno, la opinión de expertos, y antecedentes relacionados. Éstos se describen más adelante).

Antedicho, Piura también sufrió en los últimos años un incremento en la innovación empresarial, incorporada sobre todo a las operaciones de las MYPE; sin embargo es incuestionable que su sostenibilidad, e incluso supervivencia, caiga en mayor riesgo por la falta de financiamiento o la dificultad de acceso a él, ya que las microempresas no cuentan con el sustento económico y garantías que manifiesten su rentabilidad, sostenibilidad y la capacidad de pago acorde a las políticas de crédito: regularmente, son éstas la fuente de causalidad de la falta de soporte económico a las MYPE por parte de muchas entidades financieras tradicionales, y en caso lo brinden (como es el caso de las cajas municipales), se otorgaría a un costo muy elevado. Bajo tales circunstancias, la creación y permanencia de las

MYPE en el tiempo se presentan como un objetivo inalcanzable, especialmente dado que, al ser empresas de muy reducido tamaño y recursos, no poseen los ingresos bastos para asumir el costo financiero, o en todo caso, para evidenciar su capacidad de pago a bancos, inversionistas y otros agentes financieros (Esto último corresponde a una afirmación de las autoras según lo observado en el entorno, la opinión de expertos, y antecedentes relacionados. Éstos se describen más adelante).

Por lo tanto, la presente investigación tratará el análisis del costo de financiamiento en las MYPE a corto y mediano plazo, con los fines de identificar a la entidad prestamista inicial o la que haya generado mayor impacto en el financiamiento del negocio; evaluar el impacto del costo que dicho crédito conlleva sobre la empresa, y analizar su efecto en su sostenibilidad en el tiempo; esto último, refiere a la situación real de requerir un mayor financiamiento para seguir creciendo: si recurren a la misma fuente financiera inicial, u optan por otra alternativa bajo término de un menor costo financiero.

En base a lo mencionado, se elaboró una investigación que esclarezca la manera en que las MYPE afrontan esta problemática de financiamiento, enfocado al endeudamiento como principal fuente, y cómo se mantienen rentables y líquidas en la industria, sea en el departamento de Piura, provincia de Piura, distrito de Piura.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

Analizar el financiamiento de MYPE pertenecientes al sector comercial en el distrito de Piura.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar las características de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.
- Identificar los tipos de financiamiento de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.
- Analizar las ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento: deuda o capital en MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.
- Identificar las razones de elección por determinada línea o fuente de financiamiento en MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.
- Analizar la sostenibilidad en el tiempo de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.

- Identificar la entidad financiera con mayor participación del mercado microempresarial comercial en el distrito de Piura.
- Conocer el costo de financiamiento al que están sujetas las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura según su elección de fuente financiera.

1.3 Justificación

Durante los últimos años, ha prevalecido una constante participación de la innovación en la ciudad de Piura, aspecto evidenciado en los negocios vigentes de la ciudad, especialmente en emprendimientos y pequeños negocios, conocidos ordinariamente como micro y pequeña empresa (MYPE). No obstante, su creación y permanencia en el tiempo acaecen en alto riesgo, debido al desconocimiento, incapacidad e inaccesibilidad al financiamiento. Algunas de las causas de dicha dificultad residen en el insuficiente sustento económico y la falta de garantías que evidencien su rentabilidad, sostenibilidad y capacidad de pago al crédito; razones por las cuales una significativa parte de las entidades financieras no se relaciona con este sector empresarial, a excepción de las cajas municipales, las cuales orientan sus productos y servicios financieros al sector MYPE más que cualquier otra entidad en el mercado. Los créditos percibidos se otorgan, sin embargo, a una alta tasa de interés, cuya cifra se fundamenta en el alto riesgo calificado en estos negocios; por lo cual se podría considerar que en muchas ocasiones se les demande a las micro y pequeñas empresas percibir mayores ingresos que permitan así incrementar su capacidad de solvencia.

Por ello, lo que se pretende con la investigación es esclarecer la situación real del financiamiento de las MYPE en el distrito de Piura, con mayor énfasis en el análisis del endeudamiento.

Desde el punto de vista práctico, la investigación servirá como base de apoyo para futuros proyectos cuyo objetivo sea impulsar y fomentar el financiamiento formal de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura. Así mismo, para las entidades financieras, esta investigación supondría una fuente de conocimiento conveniente al momento de idear y diseñar sus productos y servicios financieros para con el micro y pequeño empresario.

En lo teórico, el estudio realizado servirá como marco informativo y descriptivo de la situación real del impacto de la industria microfinanciera en el sector comercial piurano, contribuyendo así a reducir el vacío teórico existente, dada la reducida bibliografía de la situación financiera de las MYPE en el distrito de Piura.

En el metodológico, se aplicó un instrumento confiable el cual recabó la información

necesaria para la presente investigación. Para ello, se utilizó una metodología cuantitativa, adaptada en forma de encuesta, a partir de un cuestionario aplicado a una muestra de las MYPE del distrito de Piura. Bajo estas medidas, se logró esclarecer las dudas durante el proceso, y dar respuesta al problema de la investigación.

1.4 Delimitación

Se aplicará la siguiente investigación en el distrito de Piura, en las micro y pequeñas empresas pertenecientes al sector comercial, a realizarse durante los semestres 2018-I y 2020 I, comprendiendo los meses de marzo del 2018 a marzo del 2020, aplicando las bases teóricas de Valera (2017), Gallo (2013), Court (2012), Silupú (2011) y Morales y Sánchez (2011); además de otras fuentes de información adquiridas durante la búsqueda bibliográfica especializada en el tema y el estudio de campo aplicado al caso.

Cabe aclarar, que el énfasis del presente estudio recae en la Deuda como fuente de financiamiento



Capítulo 2

Marco teórico

2.1 Antecedentes de la investigación

Para la investigación, se apeló a la investigación realizada por León (2017), en su estudio: “Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú”; su objetivo fue evaluar la experiencia de inclusión financiera de las MIPYME peruanas, de productos e instituciones financieras, poniendo énfasis en el rol de la banca de desarrollo para atender a las MIPYME, sea de manera directa o a través de sus vínculos con otras instituciones financieras del país.

La investigación que se realizó fue descriptiva de diseño documental y transversal, al basarse en la consulta de diversos documentos y la recopilación de datos de diversos estudios e instituciones relevantes para determinar la conclusión final y sus recomendaciones.

Entre los resultados se obtuvo que la inclusión financiera de las MIPYMES se basa principalmente en entidades particulares que están reguladas y del importante rol de la SBS para su desarrollo. También se menciona que las entidades financieras de desarrollo se orientan a sectores en particular y solo parcialmente a las MIPYMES. Finalmente se menciona que la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) involucra a múltiples responsables de políticas públicas para alcanzar metas, indicadores específicos de acceso, uso y calidad de inclusión financiera para las MIPYME y se espera que bajo esto se fortalezca la situación de las MIPYME en los siguientes años en el Perú.

Prosiguiendo con los antecedentes, se recurrió a la investigación llevada a cabo por Aguilar (2014), titulada:

“Dos estudios sobre las microfinanzas en el Perú.” El objetivo de dicho estudio fue indagar sobre dos temas relevantes para el desarrollo de la industria microfinanciera peruana: el primero ligado a la eficiencia del sector, y el segundo, a la competencia en el mercado microcrediticio. Para efectos de la tesis desarrollada, se consideraron los resultados de la segunda variable como aporte académico. Dicha variable fue analizada a través de la eficiencia y participación de mercado de las instituciones microfinancieras involucradas (CMAC, CRAC, EDPYMES y Bancos especializados); aplicando el indicador de Boone.

La investigación se desarrolló bajo modalidad descriptiva, de diseño cuantitativa experimental inductivo transversal. Asimismo, el estudio consideró como población al mercado microcrediticio peruano en sus cinco categorías de proveedores microfinancieros, de los cuales se recogió la información a través de la observación y aplicando el Indicador Boone como instrumento de análisis.

Los resultados arrojan un incremento en la competencia del mercado crediticio orientado a las microempresas en comparación a otros tipos de créditos (consumo, hipotecario y comercial). No obstante, el autor señala la heterogeneidad del mismo mercado, con lo cual se denotan los distintos niveles de competencia según el tipo de proveedor microfinanciero. Si bien el foco de estudio no son

estrictamente las micro empresas, aún son rescatables tanto el marco informativo sobre la industria microfinanciera así como el esclarecimiento de la situación comercial en la que se mueve el mercado microcrediticio; ambos considerados académicamente como aportes a la tesis presentada, puesto que se proporciona un punto de vista del mercado microfinanciero desde la oferta que la define.

Siguiendo con los antecedentes, se encuentra la investigación realizada por Zevallos & Leiva, (2011), en su estudio:

“Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo”. El objetivo consistía en el establecimiento de la relación entre la determinación de políticas de mejoras de los niveles de acceso al financiamiento y el acceso al financiamiento de capital de trabajo. Por lo tanto, se llevó a cabo un estudio a las MYPE del sector comercial del distrito de Huancayo.

La investigación fue descrita bajo la modalidad de correlación, de diseño transversal. El estudio consideró como población a 5701 microempresas comerciales del distrito de Huancayo, y el tamaño muestral es de tipo probabilística, equivalente a 196 microempresas seleccionadas, de las cuales se recolectaron datos a través de encuestas.

Entre los resultados obtenidos, los autores determinaron que el 73% de las MYPE habían obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no habían obtenido financiamiento en el 2011. Entre las razones expuestas a la restricción del financiamiento solicitado, el 42% mencionó la exigencia de múltiples requisitos; el 30% considera que el acceso está supeditado a la presentación de garantías; el 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% argumenta otras razones. Finalmente, el estudio concluye que las restricciones para el acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercial del distrito de Huancayo se centran en un elevado costo financiero, debido al gran impulso de las cajas municipales.

Continuando con los antecedentes, se encuentra la investigación llevada a cabo por Toledo, (2009) en su estudio:

“Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia”, la cual tenía como objetivo la evaluación del macro y micro entorno del sector microfinanciero, su evolución y expectativas para lograr la mayor presencia en el mercado financiero peruano. Por lo cual, se llevó a cabo una investigación sobre la capacidad y voluntad de pago para la evaluación de créditos especializada en este sector.

Apoyándose en las teorías de Lévano (2005), León (2004) y Ramírez (2001):

La investigación fue descriptiva bajo la modalidad de campo, su diseño no experimental longitudinal descriptivo. El estudio consideró como población a cuatro entidades financieras con microcréditos del sector, y aplicó el censo. La técnica de recolección de datos fue la

observación por encuestas, y su instrumento un cuestionario redactado con base en anteriores informes realizados por expertos.

Entre los resultados obtenidos, el autor determinó un incremento en el otorgamiento de créditos respecto a la evolución del sistema financiero nacional durante los últimos 6 años, pasando de 34,6 a 85,5 miles de millones de nuevos soles; razón por la cual se concluye que el mercado financiero se encuentra en constante crecimiento. Indicadores de ello son las colocaciones, el control de morosidad y la cobertura de provisiones. Es por ello recomendable impulsar el financiamiento por créditos para micro y pequeñas empresas, al ser favorable para la sostenibilidad de este mercado.

Prosiguiendo con los antecedentes, se encuentra la investigación realizada por Zavaleta O., (2009): "El costo financiero y su incidencia en el precio del producto de las MYPE de calzado en la provincia de Trujillo", tenía como objetivo sustentar la hipótesis de la incidencia desfavorable del costo financiero en el precio del producto de las micro y pequeñas empresas, así como evaluar sus distintas modalidades de crédito. Por lo tanto, desarrolló un estudio aplicado al sector calzado en Trujillo, atendiendo a los hechos precedentes con incidencia en el mercado actual. Utilizando principalmente las teorías de Brealey (1998), Bernstein (1995) y Backer (1988).

La investigación fue descriptiva, de diseño aplicada-sistemática, haciendo uso de un muestreo estratificado en la determinación del número de empresas. Se consideró a 1105 compañías de calzado como población, las cuales fueron segmentadas en micro y pequeñas empresas. La muestra fijada fue de 123 empresas. La técnica de recolección de datos fue la observación y consiguiente descripción del comportamiento del costo financiero en las empresas.

Entre los resultados obtenidos, se definió a las MYPE de calzado como población heterogénea: las microempresas son unidades productivas de subsistencia y desarrollo incipiente, mientras que las pequeñas empresas son unidades productivas de cierto desarrollo. Por lo mencionado, se concluye que la mayor concentración de microempresas se encuentra en el segmento de acumulación incipiente, representando el mayor porcentaje de ventas al crédito; mientras que las pequeñas se ubican dentro del segmento de desarrollo incipiente. Pero al final ambas coinciden en un punto: su palpable necesidad de financiamiento.

El aporte de los antecedentes mencionados radica en lo siguiente: en primer lugar, resaltan el rol fundamental que cumplen las MYPE en la economía de un país y representan un porcentaje significativo en éste: según un estudio realizado en el 2017 por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), el número de micro y pequeñas empresas formales en Perú al año 2015 representaban aproximadamente el 95% y 4.3% respectivamente.

En segundo lugar, recalcan la baja accesibilidad de éstas a fuentes externas formales de financiamiento, muchas veces por el incumplimiento de la considerable cantidad de requisitos a

acreditar, y a la relación directamente proporcional entre riesgo y costo financiero, caracterizándose las MYPE por sus altos índices en estas categorías. Es sobre estas bases que radica así, la importancia de generar políticas de inclusión financiera.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 El financiamiento

Morales y Sánchez (2005) se remontan a los orígenes del financiamiento a fin de proporcionar una mejor comprensión del concepto: “En sus inicios (...) se entendieron como economía empresarial, lo que en la actualidad se define como Microeconomía” (p. 21).

Así mismo, proceden a la definición del financiamiento, la cual describen como:

“[...] el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre personas, como empresas o gobierno” (p. 21).

Autores como Modigliani, Myers y Miranda coinciden con dicha definición, la cual se encuentra no mencionada pero implícita en sus investigaciones especializadas a citarse a lo largo del presente estudio. Por lo tanto, será ésta la definición con la que se trabajará en la investigación.

2.2.2 Situación financiera en el Perú

Portocarrero M., (2003), señalaba en 2004 que:

Un rasgo destacable del mercado microcrediticio en el Perú era la alta fragmentación, aludido en el predominio de empresas oligopólicas líderes en mercados regionales. Dicha estructura se traducía en un escenario de menor competitividad, con prevalencia de tasas de interés más altas, inferiores niveles de eficiencia y un mayor número de IMF de pequeña escala.

Actualmente, dicha fragmentación es bastante menor.

Como resaltan Quispe, León, & Contreras, (2010),

El escenario del final de la última década vino marcado por una fuerte tendencia a la consolidación de las principales IMF, reflejado en hechos como: el establecimiento en Lima de las CMAC de mayor penetración en el país; la ampliación de red de colocaciones de microcréditos de MiBanco, y la creación de modelos de negocio Fintech en empresas ya existentes y en nuevas.

Asimismo, agregan que este nuevo contexto impulsa la competitividad entre las colocaciones del microcrédito, con lo cual las microempresas encuentran un mercado amplificado en créditos a distintas tasas de interés, las cuales, a su vez por ley de oferta y demanda, se rebajan frente a la mayor competencia.

No obstante, como menciona Miller-Sanabria (2006),

Pese al auge de desarrollo de este segmento en el país, aún existen limitaciones y desigualdad de información en el sector productivo y comercial. Esta realidad es aún más patente a nivel

provincial, donde el financiamiento informal se mantiene constante como una opción poco viable para la administración de riesgo y liquidez de los negocios. Así, el reto para las IMF es lograr la igualdad de información y accesibilidad al crédito dentro del segmento microempresarial a nivel provincial.

En el caso de la región de Piura, a la vez que el número de colocaciones de su sistema financiero creció en 8% al año 2018, a nivel microfinanciero la cifra no varió mucho, alcanzando un 7.4% durante el mismo período. Estos resultados podrían aludir a una correlación positiva entre ambos sectores financieros.

Prueba de la creciente participación del sector microfinanciero a nivel regional, es la diversificación que las entidades financieras tradicionales han implementado en su cartera de colocaciones y depósitos. Cada año, emprendedores y dueños de micro y pequeños negocios encuentran mayores opciones de financiamiento, no solo en IMF's, pero también en bancos y financieras (No IMF's), las cuales generaron una cartera de 4,349,230 soles a mediados del 2018, 1.675 % superior a la cartera en MN declarada por las IMF's, la cual fue de 2,595,777 soles (Consortio de organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la micro y pequeña empresa (COPEME, 2018).

Es así, que los tres autores coinciden con el rol protagónico de las MYPE en la situación financiera peruana, y su alto índice de concentración en la costa norte del país. Por lo tanto, el acceso a su financiamiento será un factor determinante para su constitución, crecimiento y sostenibilidad en el tiempo; así como su relevancia para el desarrollo económico peruano.

2.3 Fuentes de financiamiento en el Perú

2.3.1 Capital

Como menciona Montero (2005, p.74): “El capital son los recursos de la empresa, los cuales incluyen las aportaciones del empresario, más las ganancias o menos las pérdidas que sufre el aporte inicial”.

Además, agrega que “Para determinar el capital existente, es decir el patrimonio neto de la empresa, se resta al total de los recursos (ACTIVO) el total de obligaciones (PASIVO).

$$\text{Activo (Recursos) - Pasivo (Obligaciones) = Capital (Patrimonio neto)}$$

Dado que el concepto de capital es universal, e incluso para muchos autores, considerado sobre entendido, no existe mucha referencia bibliográfica al respecto. Aquellos autores que, sin embargo, sí lo consideran en sus escritos, como Marcelo (2004), coinciden con la definición ya descrita.

2.3.1.1 Flujo efectivo operativo (FGO). Delfino (2004), lo define: “La corriente de efectivo resultante de las actividades cotidianas de producción y de las ventas de la empresa” (p.06).

El autor propone una manera de obtener el resultado de este indicador:

— Ventas

- Costos de ventas
- Gastos de administración
- Gastos de comercialización
- Impuestos

El autor resalta el hecho de no deducir las depreciaciones, al no constituir estas salidas de efectivo; ni los intereses por no corresponderse como un gasto operativo (son más bien, un gasto financiero).

Según Valera & Tresierra (2017), este indicador es resultado de la suma de las siguientes partidas:

- Utilidad neta
- Gastos financieros
 - Ingresos financieros
- Depreciación de activos fijos tangibles
- Amortización de activos fijos intangibles

Además, a ello deben agregarse otras partidas que no representen salida efectiva de dinero, como desvalorización de existencias, deterioro de activos, etc.

El autor también menciona otro método más simplificado para operar este indicador: restar al EBITDA o UAITDA los impuestos.

Court M. (2012), señala una definición parecida del FGO, la cual describe como: “Flujo real de efectivo, en contraste con la utilidad neta contable que una compañía genera en un período determinado” (p. 23).

Así, el autor expresa la siguiente fórmula:

$$FEN = UN + CNEF$$

Donde:

FEN = Flujo de efectivo neto

UN = Utilidad neta

CNEF = Cargos no en efectivo

Delfino, Court M. (2012) y Valera ofrecen distintas perspectivas para obtener el FGO de una empresa: mientras que el primero parte de las ventas prosiguiendo en la resta de los costos operativos; Valera lo hace desde la Utilidad Neta, siguiendo las correspondientes adiciones y sustracciones en orden ascendente. Court M. (2012), por otro lado, ofrece una síntesis al respecto.

Diferentes métodos, un mismo resultado. Las formas de cálculo son acertadas, pues coinciden en la idea subyacente: el FGO debe reflejar todos los movimientos efectivos de dinero relacionados con el giro del negocio (operativos), y realizados en el período.

En la presente investigación, se trabajará con la definición ofrecida por Valera, por ser, en comparación, más completa, y presentar al detalle otras partidas que igual representan flujo de efectivo. Por ejemplo, el método de Delfino, no contempla los ingresos financieros, los cuales deben sumarse a la utilidad neta.

2.3.1.2 Aportes de capital. Según la Superintendencia de Banca y Seguro del Perú (SBS, 2015) los aportes de capital, o capital social, corresponden al capital pagado como acumulación de los aportes de accionistas, adicionando las reinversiones de utilidades, capitalización de reservas, etc.

Así mismo, Salas Sánchez, (s/f, p.134), coincide con la definición, en cuanto al rol integrador del capital con las aportaciones que los socios efectúan. Mas agrega, que la finalidad última de estos aportes es en miras al desarrollo de negocios en la sociedad, así como el de operaciones que constituyen su objeto social.

2.3.2 Deuda

2.3.2.1 Proveedores. Al respecto, Gallo (2013, p. 91) argumenta lo siguiente: “Lo que debe quedar claro es que, por una cuestión, llamémosle, natural, el crédito del proveedor siempre será más caro que el crédito ofrecido por el sistema financiero”.

Lo mencionado según Gallo (2013) queda justificado en el hecho del sacrificio de recursos líquidos al momento de otorgar créditos a clientes, ello con fin de reponer la mercadería vendida a crédito. Sin embargo, dado que el negocio no puede (ni debe) detenerse, estos recursos líquidos deben obtenerse de alguna fuente, siendo un ejemplo de ella el sistema financiero. Es decir, si se toma al dinero como un activo, éste es negociable por un precio compra (tasa de interés) y un precio venta, el cual debe ser mayor al primero, en miras de cobrar un interés mayor.

Además, el autor hace referencia a la creencia generalizada del no cobro de intereses por parte del proveedor, esconder su cobro. Ello no es más que el descuento por pronto pago ofrecido, sujeto a un número fijo de días previos a la fecha de pago pactada. Ofrecer tal opción será decisión del proveedor.

2.3.2.2 Entidades financieras. El concepto de este punto es universal, por lo cual los autores coinciden con la definición, ya que al existir en la realidad no se requiere de mayor investigación, e incluso es interpretable de la observación y análisis de diversas entidades. Así, solo se hará mención de un autor.

Según Sánchez Galán (2020) la entidad financiera es cualquier entidad o agrupación que tiene como objetivo y fin ofrecer servicios de carácter financiero y que van desde la simple intermediación y asesoramiento al mercado de los seguros o créditos bancarios.

Asimismo, el autor añade que las entidades financieras en su naturaleza son empresas que se ocupan de prestar diversos servicios financieros a un gran número de individuos o agrupaciones. Estos servicios como se ha indicado, tienen ejemplos ordinarios, como lo es la concesión de préstamos o

créditos, la gestión de los ahorros de las familias o el aseguramiento de bienes.

2.4 Costo de financiamiento

Para fines de la investigación, se abordará como tema central en este punto el “kd”, al ser el de mayor relevancia en esta área:

Ambrosini Valdez & López Aliaga definen al interés como:

“La compensación recibida por consumir mañana en vez de hacerlo hoy” (2011, p. 22). Dicha definición nació con la aparición del crédito, a raíz de la predisposición destacada en los seres humanos por satisfacer las necesidades de consumo presentes sobre las futuras (posiblemente debido a que son conscientes de su finita existencia).

Según los autores, el pago del interés implica:

Una mayor producción futura y por lo tanto, la suma de los intereses-deflactados-pagados por el sector financiero debe reflejarse en un crecimiento del PBI”. Ello es base de un principio financiero que dicta: Sólo se debe prestar dinero para ser invertido en actividades reproductivas, porque solo así se garantiza el pago respectivo (p. 22).

Dicho concepto abarca formas prácticas de interés, como (p. 22):

- Intereses de bonos.
- Papeles comerciales.
- Interés comercial.
- Agio.
- Intereses bancarios (interés compensatorio y moratorio).
- Interés legal, etc.

2.5 Las micro y pequeñas empresas

2.5.1 Definición

Según Silupú Garcés (2011, p.5), las micro y pequeñas empresas se definen como:

Unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal, es decir, están inscritas en el RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de persona naturales y jurídicas.

En complemento con lo anterior, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) determina las siguientes propiedades cuantitativas con las cuales se puede identificar a una MYPE:

Tabla 1*Cualidades determinantes de la micro y pequeña empresa*

	Microempresa	Pequeña Empresa
Fuerza Laboral	$1 \leq 10$ trabajadores	$10 \leq 100$ trabajadores
Nivel de ventas anuales	≤ 150 UIT*	≤ 1700 UIT

* Al año 2018, 1 UIT equivale a 4,150 nuevos soles

Fuente: Datos tomados de SUNAT. Elaboración propia (2020)

2.5.2 Microfinanzas

En todos los países donde se aplica, las microfinanzas nacen como una respuesta a la necesidad de la inclusión financiera en la población. En el caso peruano, la primera COOPAC fue fundada en 1942; mas no alcanzaron su auge hasta 1958 con la contribución del sacerdote Daniel McLellan, con quien se logró incorporar el capital proveniente de la población india peruana (que por ese entonces representaba el 90% del total de la población). Este acto, resumido en palabras del mismo sacerdote, significaba traer ‘capital muerto a la vida’. (Conger, Inga, & Webb, 2009).

Partiendo de esta definición, y de la evolución reciente del mercado financiero y microfinanciero nacional, se puede confirmar que en Perú:

“El sistema de microfinanzas está compuesto por todas aquellas instituciones que, sin tener carácter de exclusividad, ofrecen algún tipo de servicio financiero (crédito, ahorro, seguros, transferencias y pagos), a las personas y unidades económicas que conforman la demanda, es decir aquellas que al momento de convertirse en clientes de dichas instituciones tienen, tuvieron o mantienen bajos niveles de ingresos, producto del desarrollo de actividades económicas y emprendimientos que, no obstante de haber crecido y/o madurado, se desarrollan mayoritariamente en el ámbito de la informalidad (legal, tributaria y laboral)” (Conger, Inga, & Webb, 2009, pág. 29).

Es importante así esclarecer el fin último de las Instituciones microfinancieras (IMF), y no caer en el error común de limitarlo a la provisión de microcréditos para las micro y pequeñas empresas, como bien señalan (Delfiner, Pailhé, & Perón, 2006). Como se mencionó, el concepto y práctica del término está arraigada al de inclusión financiera, y en los últimos años, la provisión de estos servicios se ha extendido a adaptar la captación de ahorros, las transferencias monetarias y seguros en su cartera de servicios. Es cierto que sin microcréditos no hay IMF, pero la expresión recíproca no es válida en teoría ni en la práctica.

Según el Microscopio Global 2019, el entorno general propicio para la inclusión financiera ha mejorado a nivel mundial, y Latinoamérica sigue siendo la región líder en este ámbito, considerando

la regulación e infraestructura para la inclusión financiera. Perú se encuentra en segundo lugar en la tabla, destacando con su mejora en el dominio de Protección al Consumidor (marco de protección de datos para clientes financieros). Parte de este mérito es gracias a la implementación de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIIF) por parte del MEF en el año 2015. Sin embargo, pese a las mejoras y bases establecidas para impulsar la inclusión financiera, aún quedan brechas que impiden el despegue de las microfinanzas en el país. En la Tabla 2, se aprecian las principales limitaciones que se presentan tanto en la población como en las IMF.

2.5.3 Características y política de créditos para MYPE

Lo mencionado a continuación no es un concepto sujeto a distintas perspectivas, sino una definición universal que, por consiguiente, se aplica a todos los casos. Por tanto, para la investigación se consideró un solo autor que define apropiadamente la idea requerida.

2.5.3.1 Para microempresa. Como menciona Gallo (2013), estos créditos son los destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales, que en su calidad de microempresas poseen un endeudamiento total (sin incluir créditos hipotecarios de vivienda), no mayor a 20000 por los últimos seis meses.

El experto menciona también que si el endeudamiento total (sin incluir créditos hipotecarios de vivienda) excede los 20000 en los últimos seis, sería reclasificado como un nuevo crédito dependiendo de la cantidad solicitada para el financiamiento.

2.5.3.2 Para pequeña empresa. Gallo (2013) menciona que estos créditos son aquellos destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios entregados a personas naturales o jurídicas, cuyo total endeudamiento en el sistema financiero, sin incluir los créditos hipotecarios de vivienda, es mayor a 20000 y menor a 30000 durante los últimos seis meses.

El autor agrega que si luego el endeudamiento total de la pequeña empresa (sin incluir los créditos hipotecarios de vivienda) excede los 300,000 por seis meses consecutivos, deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas; y de igual manera si el endeudamiento total (sin incluir los créditos hipotecarios de vivienda) disminuyese a menos de 20,000 por seis meses consecutivos, deberán reclasificarse como créditos a microempresas.

2.5.3.3 Características de las MYPE vinculadas al costo de financiamiento. Silupú Garcés (2020), señala el hecho de que todas las personas y empresas poseen un nivel de riesgo distinto del otro, razón que determina la tasa de interés del préstamo. Asimismo, y a diferencia de los bancos comerciales, las IMF asumen costos de fondeo y operativos mayores debido a la segmentación de mayor riesgo al que atienden. La tasa de interés, por tanto, reflejará este riesgo asumido.

Según el International Monetary Fund (2020), este riesgo reside en la limitada cantidad de formas de acceder a información oportuna sobre el estado de las MIPYME, especialmente en el caso

de solicitud de préstamos. Tradicionalmente, las empresas recurren a auditorías de sus estados financieros con el fin de presentar información transparente y confiable. Ésta es una condición limitada para las MYPE, al no poseer los medios económicos para acceder a este filtro. Si bien la tecnología ha permitido acceder a nuevas soluciones para esta interrogante, aún resulta costosa y no siempre aceptada por los micro empresarios. Ver Tabla 2.

Tabla 2

Oportunidades de mejora IMF – Población peruana

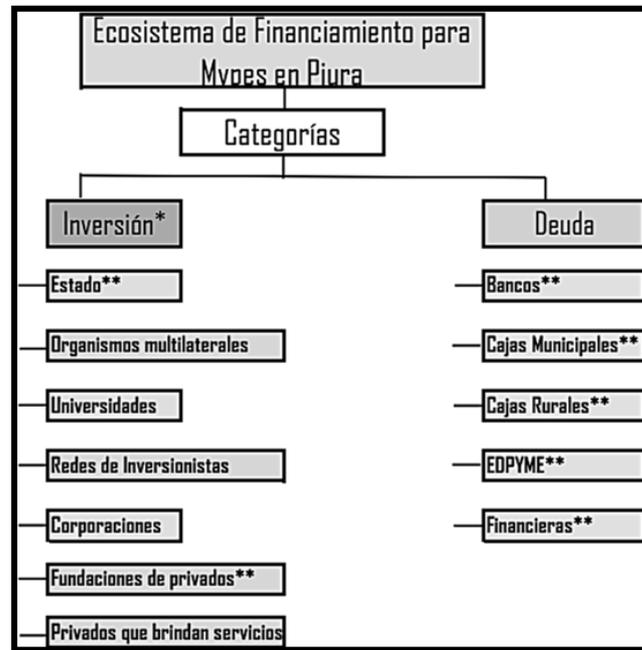
Población de bajos ingresos y/o labora en el ámbito de la informalidad	Instituciones microfinancieras
<ul style="list-style-type: none"> – Elevado nivel de Informalidad de las actividades económicas y empleo. – Concentración de los niveles de pobreza y pobreza extrema en regiones con alto nivel de población, las cuales habitan en el ámbito rural. – Menores oportunidades económicas para mujeres y jóvenes, especialmente en zonas rurales – Bajo nivel de educación financiera. – Bajo nivel de involucramiento de la población con la tecnología aplicada a las transacciones financieras. – Limitado acceso a servicios de calidad en telefonía fija, celular e internet en zonas rurales. 	<ul style="list-style-type: none"> – Infraestructura de sistemas, equipamiento y comunicaciones aún no alineada con las más recientes innovaciones tecnológicas. – Carencia de estrategia, productos y servicios financieros adecuados a las características, condiciones y necesidades de la población de bajos ingresos, rural y no bancarizada. – Necesidad de reforzar la gestión del recurso humano. – Rezago en la mejora de prácticas de las CMAC's y COOPAC's. – Acceso a fuentes de fondeo de menor costo. – Expansión de operaciones en el ámbito rural.

Fuente: Datos tomados de Microfinanzas en el Perú (2018). Elaboración propia (2020)

2.5.4 Alternativas de financiamiento para MYPE comerciales en la ciudad Piura

Figura 1

Ecosistema de Financiamiento para MYPEs en Piura



* Entiéndase por Inversionistas

** Actualmente con presencia en la ciudad de Piura

Fuente: Datos tomados de Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Elaboración propia (2020).

Dado el tema de investigación, se procederá a tratar la información respecto de los cuadrantes resaltados en verde (debido a ser entidades que atienden directamente al financiamiento y asesoría de las MYPE).

Ambrosini Valdez & López Aliaga (2011), hacen referencia a las definiciones de algunas entidades financieras mencionadas anteriormente:

- Banco Comercial: entidad cuyo núcleo de negocio consiste en la recepción del dinero público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en aplicar ese dinero (el capital más el captado por otras fuentes de financiación) en conceder créditos por diversas modalidades, o en operaciones sujetas a riesgos de mercado.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito: mediante la captación de recursos, busca realizar operaciones de financiamiento para las MYPE y PYME.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito: son captadoras de recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, bajo la condición de que adopten la forma de sociedades cooperativas con acciones. Son supervisadas por la SBS.

- Empresa de desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (EDPYME): preferentemente otorga financiamiento a las, como dicta su nombre, pequeña y mediana empresa.
- Empresas Financiera: son entidades captadoras de recursos del público, especializada en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Se puede concluir a partir de lo mencionado que a mediano plazo las MYPE deben tener como objetivo crecer a nivel de una pyme, y a largo plazo convertirse en grandes empresas con la capacidad financiera y formalidad para tener acceso a la intermediación directa y ser más atractivos en el mercado de valores.

En el caso de la provincia Piura, el mercado financiero ha venido incrementándose en número de entidades, así como en productos y servicios orientados al financiamiento. Como se puede apreciar en la Tabla 3, el sistema microfinanciero representa el 70.57% del sistema financiero piurano, con lo cual se comprueba la fuerte presencia de micro y pequeñas empresas en la zona.

Esta demanda de crédito obliga a entidades tradicionales como bancos comerciales y no especializados, a incluir productos y servicios orientados especialmente a esta categoría de empresas, dado que su comportamiento de negocio no es similar al de empresas de mediano o gran tamaño.

Tabla 3

Sistema financiero de la provincia de Piura: Participación de mercado de las entidades financieras

Período: Jun 2017 - Jun 2018						
Categoría	Entidades	IMF	N° de Agencias		Cartera	Part% SF
Banco	BCP	NO IMF	16	S/	1,305,999.10	18.88%
Banco	BBVA	NO IMF	9	S/	993,992.10	14.37%
Banco	Interbank	NO IMF	12	S/	742,368.90	10.73%
CMAC	CM Sullana	IMF	22	S/	645,978.40	9.34%
CMAC	CM Piura	IMF	30	S/	615,892.20	8.90%
Banco	Scotiabank	NO IMF	8	S/	594,887.60	8.60%
Banco	MiBanco	IMF	25	S/	503,759.40	7.28%
Banco	Pichincha	NO IMF	3	S/	250,407.40	3.62%
Financiera	Crediscotia	IMF	16	S/	235,301.80	3.40%
Banco	Falabella	NO IMF	4	S/	155,102.10	2.24%
Financiera	Confianza	IMF	10	S/	102,995.00	1.49%
Banco	BIF	NO IMF	4	S/	94,404.20	1.36%
CRAC	Raíz	IMF	7	S/	93,557.40	1.35%
Financiera	Oh	NO IMF	6	S/	77,125.30	1.12%
CMAC	Paita	IMF	6	S/	68,499.40	0.99%
Financiera	Compartamos	IMF	10	S/	68,372.90	0.99%
Financiera	Efectiva	IMF	19	S/	68,223.20	0.99%

CMAC	Trujillo	IMF	4 S/	63,656.10	0.92%
Banco	Ripley	NO IMF	2 S/	47,059.90	0.68%
CMAC	Huancayo	IMF	3 S/	33,105.60	0.48%
EDPYME	Alternativa	IMF	5 S/	27,592.00	0.40%
Banco	Azteca	NO IMF	11 S/	27,273.40	0.39%
Financiera	TFC	IMF	1 S/	23,003.40	0.33%
EDPYME	Inversiones La Cruz	IMF	12 S/	15,414.60	0.22%
EDPYME	Marcimex	IMF	8 S/	11,184.70	0.16%
CMAC	Lima	IMF	2 S/	10,937.60	0.16%
Banco	de Comercio	NO IMF	1 S/	9,775.20	0.14%
Banco	GNB	NO IMF	1 S/	7,545.70	0.11%
Banco	Cencosud	NO IMF	1 S/	6,645.70	0.10%
EDPYME	GMG Servicio Perú	IMF	4 S/	6,542.50	0.09%
CMAC	Arequipa	IMF	2 S/	6,017.80	0.09%
EDPYME	Acceso Crediticio	IMF	1 S/	4,320.80	0.06%
SF Piura			265 S/	6,916,941.40	100.00%
IMF			187 S/	2,604,354.80	37.65%
NO IMF			78 S/	4,312,586.60	62.35%

Fuente: (COPEME, 2018)

- Instituciones microfinancieras
 Instituciones no microfinancieras

* Considerar que, según la SBS, la Financiera TFC fue declarada en liquidación para el año 2019

Cabe resaltar, sin embargo, que pese a la representativa cantidad de entidades microfinancieras en el mercado, no son éstas las que ocupan los primeros puestos en posicionamiento del mercado. Según la cartera total en soles, son el BCP, BBVA e Interbank quienes lideran el mercado de microcrédito con 18.88%, 14.37% y 10.73% respectivamente del total del sistema financiero piurano. MiBanco, pese a ser el primer banco especializado en microfinanzas, y por tanto enmarcar a los micro y pequeños empresarios como su público objetivo, ocupa el séptimo lugar en el sistema, con un 7.28% de la cartera total en soles. La IMF con mayor impacto es la CMAC Sullana, con 9.34%, ocupando el cuarto lugar en la tabla, seguida de la CMAC Piura, la cual pese a operar con 30 agencias en la provincia señalada, sólo obtiene el 8.90% de la cartera total.

Con esta data es verificable como el desarrollo de las microfinanzas dentro del sistema financiero es correlativa con la fuerte presencia de MYPE en la provincia de Piura. La participación de mercado de cada entidad dependerá no sólo de la orientación y características de sus créditos, si no a su vez de la accesibilidad y nivel de información del mercado para con estos productos. Cabe cuestionar entonces, si la asociación de una MYPE con determinada entidad financiera se basa en una decisión de reducción de gastos financieros por tasa de interés, o es más bien una cuestión de confianza y lealtad al apoyo y asesoría de la entidad.

Como se mencionó en el capítulo 2, las IMF se dividen en cinco categorías: CMAC, Bancos Comerciales, Financieras, CRAC y EDPYME, constituyendo así el mercado micro-financiero dirigido a MYPE. Dada la gran cantidad de micro y pequeñas empresas en Piura, este mercado se caracteriza por

su variedad en niveles de tasas de interés.

Dado el fin de la presente investigación, es menester determinar y analizar por préstamo el costo financiero al que está sometido por entidad en el mercado, identificando la IMF que ofrece el préstamo a mayor y menor tasa de interés. La información al respecto se resume en los cuadros a continuación, cuya leyenda es la siguiente:

 = Tasa más alta del mercado microfinanciero

 = Tasa más baja del mercado microfinanciero

Cabe explicar, que los cuadros han sido divididos por categoría de IMF, más la comparación entre tasas se llevó sin asumir dicha división, correspondiendo así señalar la tasa más alta y más baja por tipo de préstamo a MYPE. Por supuesto, y pese a lo diferido de las cifras entre entidades, todas las tasas crecerán inversamente proporcional al número de días del crédito. Tabla 4

De todas las Instituciones Microfinancieras, son las CMAC en las cuales se encuentran los préstamos “más caros”, como se observa en la Tabla 4. De esta categoría, destaca CMAC Piura, la cual ofrece las tasas más altas en todos los créditos MYPE mencionados en la Tabla 5. Sin embargo, también destacan los créditos de CMAC Arequipa dirigidos a microempresarios, por estar sujetos a las tasas más bajas (salvo el préstamo a cuota fija a más de 360 días).

En cuanto a los Bancos Comerciales o tradicionales, son estas entidades las cuales ofrecen los créditos a tasas más bajas en el mercado microfinanciero, pese a no ser categorizadas como instituciones microfinancieras ni en su constitución o gobierno corporativo. La inclusión de créditos MYPE a su cartera de productos es efecto de su alta demanda en el mercado. Asimismo, es apreciable la alta competitividad por tasas más bajas en el sector, tanto para la micro como pequeña empresa. Tabla 6.

Tabla 4

Tasas de interés por CMAC en el distrito de Piura, (2018)

	Piura	CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO						
	Tasa Anual (%)	CMAC Arequipa	CMAC Huancayo	CMAC Paita	CMAC Piura	CMAC Sullana	CMAC Tacna	CMAC Trujillo
Pequeñas Empresas	Pequeñas Empresas	23.36	21.29	29.69	30.53	24.96	25.91	21.53
	Descuentos	-	-	-	-	-	-	-
	Préstamos hasta 30 días	21.88	29.84	-	53.58	38.82	-	24.33
	Préstamos de 31 a 90 días	24.31	31.70	46.00	-	39.74	35.86	23.42
	Préstamos de 91 a 180 días	26.05	28.84	30.58	65.93	25.56	32.56	22.32
	Préstamos de 181 a 360 días	25.89	26.32	25.14	37.24	27.90	28.57	24.79
	Préstamos a más de 360 días	23.10	20.79	28.90	28.89	23.46	24.75	20.41
Microempresas	Microempresas	31.86	28.86	43.89	49.50	43.06	32.19	35.61
	Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-	-	-
	Descuentos	-	-	-	-	-	-	-
	Préstamos Revolventes	20.83	-	-	-	-	-	23.42
	Préstamos a cuota fija hasta 30 días	32.87	40.70	198.93	74.75	112.69	49.36	38.00
	Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	32.95	37.36	69.71	-	109.73	41.49	34.42
	Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	33.54	44.39	43.08	75.11	47.46	35.37	42.65
	Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	35.85	45.57	46.61	55.08	42.05	35.94	43.09
	Préstamos a cuota fija a más de 360 días	32.22	27.61	40.64	48.36	35.33	31.66	28.38

Fuente: Datos tomados de Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Elaboración propia (2020).

Tabla 5

Tasas de interés por Banco Comercial en el distrito de Piura (2018)

	Piura	BANCOS COMERCIALES							
	Tasa Anual (%)	BBVA	Comercio	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Interbank	Mibanco
Pequeñas Empresas	Pequeñas Empresas	11.84	15.50	17.36	18.71	10.20	16.40	16.98	21.25
	Descuentos	12.96	15.00	13.07	11.26	11.94	12.44	9.92	-
	Préstamos hasta 30 días	12.57	-	13.62	28.96	-	12.94	7.05	24.77
	Préstamos de 31 a 90 días	12.00	13.00	11.34	14.93	11.79	13.60	10.04	31.14
	Préstamos de 91 a 180 días	12.82	16.00	22.02	18.97	10.69	12.30	18.54	31.67
	Préstamos de 181 a 360 días	14.03	18.00	22.15	19.27	7.18	14.40	27.99	25.44
	Préstamos a más de 360 días	11.22	-	15.46	19.40	9.76	16.67	16.55	19.68
Microempresas	Microempresas	21.80	-	23.40	27.08	-	8.59	23.23	37.01
	Tarjetas de Crédito	35.82	-	23.87	42.69	-	-	-	-
	Descuentos	15.96	-	12.03	6.27	-	10.64	10.81	-
	Préstamos Revolventes	11.47	-	-	-	-	-	19.39	-
	Préstamos a cuota fija hasta 30 días	13.38	-	-	43.00	-	17.50	-	59.95
	Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	19.05	-	18.86	9.98	-	10.00	-	58.30
	Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	11.98	-	19.66	35.59	-	6.10	17.79	54.89
	Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	13.23	-	23.92	38.10	-	5.03	31.31	44.31
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	9.86	-	20.50	29.60	-	17.39	16.96	28.49	

Fuente: Datos tomados de Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Elaboración propia (2020).

Tabla 6*Tasa de interés por empresa financiera en el distrito de Piura (2018)*

	Piura	EMPRESAS FINANCIERAS			
	Tasa Anual (%)	Crediscotia	Compartamos	Confianza	Efectiva
Pequeñas Empresas	Pequeñas Empresas	36.53	53.85	26.33	54.33
	Descuentos	-	-	-	-
	Préstamos hasta 30 días	-	-	33.95	-
	Préstamos de 31 a 90 días	41.34	19.81	26.29	26.82
	Préstamos de 91 a 180 días	42.54	126.10	27.17	152.00
	Préstamos de 181 a 360 días	38.64	32.75	30.94	-
	Préstamos a más de 360 días	36.42	22.70	25.20	-
	Microempresas	43.02	96.61	34.76	57.48
Microempresas	Tarjetas de Crédito	-	-	-	-
	Descuentos	-	-	-	-
	Préstamos Revolventes	-	-	-	-
	Préstamos a cuota fija hasta 30 días	-	-	-	45.00
	Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	52.26	127.01	35.44	49.00
	Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	53.59	126.88	59.61	47.15
	Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	49.62	57.20	50.74	50.04
	Préstamos a cuota fija a más de 360 días	42.62	36.27	30.46	58.23

Fuente: Datos tomados de Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Elaboración propia (2020).

Respecto a las empresas financieras, hay bastante desigualdad entre las tasas ofrecidas por entidad. Es la financiera “Confianza” la cual contiene en su cartera los créditos a tasa más baja del mercado, tanto para micro y pequeña empresa. La empresa financiera con tasas más altas es “Compartamos”, al ofrecer tasas de créditos hasta tres veces más altas que la competencia, como lo es en el caso del préstamo de 31 a 90 días para microempresas: “Compartamos” sujeta este crédito a 127.01%, mientras que “Crediscotia”, pese a ser la segunda financiera más cara según este crédito, lo sujeta a 52.26%. Tabla 7.

Finalmente, se encuentran las CRAC y EDPYMES. De todas las IMF, son las entidades que ofrecen las tasas más bajas en créditos para MYPE. No obstante, en Piura sólo operan una CRAC; “Raíz”, y dos EDPYMES, “Acceso Crediticio” y “Alternativa”.

En la Tabla 8, se sintetizan las tasas para MYPE más competitivas del mercado, según sea financiero o microfinanciero.

Tabla 7

Tasas de interés por CRAC y EDPYME en el distrito de Piura (2018)

	Piura	CRAC	EDPYMES	
	Tasa Anual (%)	Raíz	Acceso Crediticio	Alternativa
Pequeñas Empresas	Pequeñas Empresas	24.51	20.47	35.76
	Descuentos	-	-	-
	Préstamos hasta 30 días	18.50	-	69.99
	Préstamos de 31 a 90 días	41.00	-	41.23
	Préstamos de 91 a 180 días	30.49	-	41.76
	Préstamos de 181 a 360 días	29.43	-	37.31
	Préstamos a más de 360 días	24.21	20.47	31.92
	Microempresas	35.29	22.74	49.83
Microempresas	Tarjetas de Crédito	-	-	-
	Descuentos	-	-	-
	Préstamos Revolventes	-	-	-
	Préstamos a cuota fija hasta 30 días	-	-	42.79
	Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	34.40	-	57.90
	Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	44.48	-	52.92
	Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	45.59	-	51.17
	Préstamos a cuota fija a más de 360 días	34.08	22.74	45.50

Fuente: Datos tomados de Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Elaboración propia (2020).

Tabla 8

Intervalo de tasas anuales por tipo de crédito

	Piura	SF		IMF	
	Tasa Anual (%)	Máx	Mín	Máx	Mín
Pequeñas Empresas	Pequeñas Empresas	54.33	10.20	54.33	20.47
	Descuentos	15.00	9.92	-	-
	Préstamos hasta 30 días	69.99	7.05	69.99	18.50
	Préstamos de 31 a 90 días	46.00	10.04	46.00	19.81
	Préstamos de 91 a 180 días	152.00	10.69	152.00	22.32
	Préstamos de 181 a 360 días	38.64	7.18	38.64	24.79
	Préstamos a más de 360 días	36.42	9.76	36.42	19.68
	Microempresas	96.61	8.59	96.61	22.74
Microempresas	Tarjetas de Crédito	42.69	23.87	-	-
	Descuentos	15.96	6.27	-	-
	Préstamos Revolventes	23.42	11.47	23.42	20.83
	Préstamos a cuota fija hasta 30 días	198.93	13.38	198.93	32.87
	Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	127.01	9.98	127.01	32.95
	Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	126.88	6.10	126.88	33.54
	Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	57.20	5.03	57.20	35.85
	Préstamos a cuota fija a más de 360 días	58.23	9.86	58.23	22.74

Fuente: Datos tomados de Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Elaboración propia (2020).

2.5.5 Sostenibilidad de las MYPE comerciales en el tiempo

Para el autor Ferreiro (2019), la creciente fidelidad a la organización es causa de la generación de clientes leales para una empresa, con lo cual se vuelve muy difícil que se vuelvan a la competencia. Para fidelizar al cliente, agrega el autor, la empresa debe ofrecer la solución al problema real del cliente, en términos de un producto de garantía y de una genuina calidad en el servicio (lo escuchan; atienden a las circunstancias de su necesidad, le brindan ayuda de manera flexible; etc.). A cambio, el comprador se convierte en repetidor: en lugar de acudir a esta empresa por casualidad, la buscará adrede con sus productos y servicios. Como menciona el autor:

“La creciente fidelidad a la organización lo lleva a mantener su preferencia por la empresa [...]. Cuando el cliente se siente atraído así, puede salir de su anonimato y ofrecer a la empresa su amistad, sus sugerencias, su confianza; proporciona información y recomienda la empresa a otras personas [...]. Cuando otorga esto muy difícilmente se irá a la competencia; es ya un cliente leal.” (p. 47).

Asimismo, Miller-Sanabria (2006, p.3), declara lo siguiente respecto a la lealtad en las microfinanzas:

“Las microfinanzas se caracterizan por la lealtad que el cliente cultiva con la institución que le brinda un servicio diseñado a su medida, ese servicio, que hasta hace poco, no era ofrecido por los bancos comerciales tradicionales, es altamente valorado por el cliente. Esa lealtad se traduce en una relación de negocios duradera, que crece en el tamaño de las operaciones y en la diversidad de las mismas. Reflejo de esa fidelidad son las tasas de interés decrecientes para clientes conocidos, el uso repetitivo de los servicios, y las bajas tasas de morosidad observadas en la industria”.

Es observable como ambos autores coinciden en la relevancia de la fidelidad del cliente para las IMF, puesto que de esta forma se logra la repetición de solicitud de créditos y servicios financieros con la misma entidad, evidenciando la alta voluntad y capacidad de pago del micro-pequeño empresario. A su vez, el dueño del negocio, al convertirse en cliente repetidor y fiel a la entidad financiera, puede disponer de mayores beneficios, con lo cual incrementa su probabilidad de supervivencia en el tiempo. Tabla 9.

Tabla 9

Cuadro de operacionalización de la variable

Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores
Identificar las características de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura	F I N A N C I A M I E N T O	Como observación e identificación	Número de trabajadores
Identificar los tipos de financiamiento de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura			Ventas anuales
			Fuente de financiamiento
Analizar las ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento: deuda o capital en Mype del sector comercial en el distrito de Piura		Como análisis	Ventajas del financiamiento por deuda
			Desventajas del financiamiento por deuda
			Ventajas del financiamiento por capital
			Desventajas del financiamiento por capital
Identificar las razones de elección por determinada línea o fuente de financiamiento en MYPE del sector comercial en el distrito de Piura		Como razón de elección	Causas del financiamiento por deuda
	Causas del financiamiento por capital		
Analizar la sostenibilidad en el tiempo de las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura	Como sostenibilidad del negocio	Facilidad para conseguir el préstamo	
		Cliente crediticio	
		Relaciones con entidades financieras	
Identificar la entidad financiera con mayor participación del mercado microempresarial comercial en el distrito de Piura	Como decisión	Entidades financieras	
Conocer el costo de financiamiento al que están sujetas las MYPE del sector comercial en el distrito de Piura según su elección de fuente	Como costo de financiamiento	Tasa de interés/Tasa de retorno	

Capítulo 3

Marco metodológico

3.1 Tipo de investigación

Para el presente estudio, se aplicarán dos tipos de investigación: la investigación descriptiva, dado el carácter interpretativo que guarda su desarrollo; y la investigación de campo, por la recolección de datos a llevar a cabo. Fuente de esta data es el entorno financiero en que se desenvuelven las MYPE del sector comercial del distrito de Piura.

La investigación descriptiva según Chávez Alizo, todas las investigaciones de este tipo guardan una similitud en base a su orientación: la recolección informativa relacionada al estado verídico de las personas, objetos, situaciones o fenómenos. El adjetivo verídico es resultado de la observación previa de las actividades de los sujetos en lugar y tiempo reales. Como cita el autor: “tal cual se presentaron en el momento de su recolección” (2007, p.135).

Siguiendo con los autores, se encuentra el autor Arias (2006), para quien la investigación descriptiva consiste en:

La caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (p.24).

Por su definición y objeto buscado; y la relación de esta con el estudio realizado; la investigación descriptiva presente aplicaría la modalidad de estudio de casos.

Respecto a la investigación de campo la Universidad Pedagógica Experimental Libertador, (2011), menciona que la definición de este tipo de investigación corresponde al análisis sistemático de los fenómenos o problemas de la realidad. Este análisis comprende la descripción, interpretación, comprensión de la naturaleza del problema (así como de sus factores constituyentes); explicación de la relación causa-efecto del mismo, o predicción de sus consecuencias, bajo la aplicación de metodologías propias de paradigmas o enfoques (conocidos o en desarrollo) del mismo estudio.

Así mismo, menciona los tipos de caracteres bajo los cuales se puede aplicar la investigación de campo. Esta clasificación se encuentra sujeta al objetivo del estudio, según el cual, su carácter puede ser: exploratorio, descriptivo, interpretativo, reflexivo-crítico, explicativo o evaluativo.

De igual forma, la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2011), cabe citar la siguiente mención:

El ámbito de la investigación, en cuanto al número de unidades de datos, debe justificarse en función de los objetivos del Trabajo o la Tesis, y la posibilidad real que tiene el estudiante de recolectar la información en el tiempo exigido para su desarrollo y presentación. (p.18).

Prosiguiendo con los autores, se encuentra el concepto brindado por Ramírez (1998), citado por Palella & Martins (2006):

Consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no mantiene variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta y desenvuelve el hecho. (p.97).

Adicionalmente, los mismos autores citan a Sabino (1992), quien señala la base de la investigación de campo: los datos obtenidos por fuente primaria, es decir, extraídos directamente de la realidad. A medida que se avanza con la investigación, esta característica cobra mayor importancia, pues permite al investigador cerciorarse de las condiciones reales en las que se consiguió la información. De esta manera, podrá tener lugar la revisión o modificación de la calidad del estudio, en caso sea necesario.

El fin último de la investigación de campo es la conclusión a la que llegan Palella & Martins (2006) a posteriori de las definiciones previstas: "Permite indagar los efectos de la interrelación entre diferentes tipos de variables en el lugar de los hechos" (p.98).

Como se mencionó anteriormente se emplearán estos tipos de investigación, que según los conceptos dados previamente, son los más idóneos para la investigación.

3.2 Diseño de la investigación

Para el diseño de la investigación se tomó en cuenta dos factores fundamentales la investigación descriptiva simple y la no experimental-transversal.

Respecto a la primera Tresierra (2010), la considera un subtipo de la investigación descriptiva y define de la siguiente manera: "En este tipo de investigación, el investigador se limita a recoger información que le proporciona una situación previamente determinada".

El autor agrega además que la investigación sustentada bajo la selección al azar de los elementos de la muestra, generando equivalencia en sus características más relevantes. También se obtienen, al menos, un grupo de control y uno experimental. Así mismo, es posible aplicar el Pre y Post-Test a las muestras determinadas.

Por otro lado, la investigación no experimental, según Kerlinger, Horward, & Lee (2002), hace referencia:

En la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos debido a que la naturaleza de las variables es tal que imposibilita su manipulación. Los participantes llegan al investigador con sus características distintivas intactas, por así decirlo (p. 420).

Procediendo con otra definición, diseño no experimental según Palella & Martins (2006) es:

El que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se

presentan en su contexto real y su tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas. (p. 96).

Así mismo, se presenta la definición extraída de la Scribd (2018), la investigación de diseño transversal corresponde a toda extracción de datos útil para describir determinado evento, en una población particular y en un momento en el tiempo específico.

De igual forma, se procede con la definición aportada por Catarina UDLAP (2018, p.270) quien describe al estudio transversal como una investigación de recolección y análisis de datos realizados en un período de tiempo determinado; por lo tanto, tiene la cualidad de no experimental.

Dado el propósito y modo de estudio de la presente investigación, el diseño a aplicar será Descriptiva Simple No experimental Transversal, lo cual se llevará a cabo mediante encuestas para observar los datos tal y como se presentan en el contexto real.

3.3 Población

Arias (2006) define, en sus términos, a la población objetiva como el agrupamiento, infinita de unidades similares entre sí. Para este conjunto será extensiva las conclusiones de la investigación, cuyo problema y objetivos delimitan a la población base.

Los siguientes autores, Palella & Martins (2006), también definen el término como un conjunto de unidades; que, además de la cualidad de similitud descrita por Arias anteriormente; son necesarias para obtener información y obtener conclusiones al finalizar la investigación.

Para medir la población total de MYPE comerciales en el distrito de Piura, se extrajo data elaborada por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2020), bajo la cual se identificó a la población de MYPE según los siguientes caracteres:

- Régimen Tributario: Renta 3ra RMT
- Sector: Comercial
- Distrito: Piura
- Provincia: Piura

Bajo tales condiciones, se determinó que para el año 2018, el distrito de Piura, provincia de Piura, se constituyó de una población de 1679 MYPE comerciales.

3.3.1 Muestra

Arias (2006) aporta un simplificado pero completo concepto al respecto: “La muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p.83).

Así mismo, el autor resalta la utilidad de la muestra en una investigación; pues dada la imposibilidad subyacente por abarcar, en determinado estudio, el 100% de los elementos de una misma población; el investigador recurrirá a la selección de ciertos elementos representativos de su conjunto.

Siguiendo la idea, una muestra representativa sería aquella cuya caracterización y tamaño semejante a su grupo de especie, permitan inferir los resultados al resto de la población. Por supuesto, ello conduce a un margen de error que debe ser conocido por el diseñador del estudio.

Para seleccionar correctamente a la muestra representativa, se lleva a cabo un proceso técnico: el muestreo, el cual puede ser probabilístico (aleatorio) o no probabilístico.

Continuando con los autores, se encuentra la definición aportada por Tresierra (2010), quien resalta el carácter representativo de la muestra, oriunda del Universo y obtenida por el investigador. Al tenerla en su manipulación, proseguirá a la observación de la misma, y a posteriori, la recolección de datos; los cuales, una vez clasificados, servirán como base para las futuras generalizaciones.

Para la presente investigación, se calcula el valor de la muestra, bajo los siguientes supuestos:

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

Dónde:

- P (probabilidad de éxito) = 50%; Q (probabilidad de fracaso) = 50%
- E (Error) = 10%
- N (Población) = 24,786
- Z = 1.96 (a un nivel de confianza de 95%)

Reemplazando, quedaría **91** MYPE como el tamaño de la muestra, a evaluar durante el período 2018-I. Para la presente investigación, se aplicó un error del 10% para el cálculo de la muestra. Dicha decisión fue tomada por las investigadoras bajo la recomendación de expertos en la Universidad de Piura.

3.3.2 Muestreo

Kerlinger, Horward, & Lee (2008), señala que *muestrear* refiere a la acción de extraer una parte de cierta población, bajo la condición de representatividad respecto al mismo universo. Dicha parte o porción se conoce como muestra, y cada miembro de ella debe reunir características generalizadas a su población.

Parella & Martins (2006, p.120) también hacen su aporte al respecto: “Cuando el investigador selecciona una muestra, está obligado a describir los mecanismos que aplicará para obtenerla. A este proceso se le denomina muestreo”.

Cabe resaltar, la clasificación del proceso, brindada por los mismos autores. Esta tipología, se basa en la condición de si es determinable o no la probabilidad de selección de cada uno de los elementos de la muestra. Para la investigación se aplicará solo uno de los tipos, el cual se menciona a

continuación (p. 121- 123).

3.3.2.1 Probabilístico/ aleatorio. De ser posible conocer dicha probabilidad. Tiene subtipos:

- Muestreo al azar simple: bajo un procedimiento simple, se seleccionan las unidades conformantes de la muestra. Los autores explican su ejecución:

“Para ejecutarlo, se asigna un número a cada uno de los componentes de la población, luego se depositan los papeles con los números en un recipiente, se mezclan y se extrae un número de papeles igual al tamaño muestral establecido”.

Para la presente investigación se aplicó un muestreo probabilístico, al azar simple, puesto que se eligieron de manera aleatoria las a encuestar, sin seguir un patrón específico.

3.4 Técnicas de observación

Previo a señalar y definir cada una de las técnicas, es necesario citar las definiciones alcanzadas por determinados autores acorde al término observación.

Uno de ellos, es Arias (2006), quien la describe como una de las formas más comunes de investigación; por sugerir y motivar los problemas, de igual forma que conduce a la posterior sistematización de los datos. Añade, además, la responsabilidad que conlleva el investigador por tener que superar todas las limitaciones de esta técnica; muchas veces, generadas por el subjetivismo.

Tresierra (2010) aporta una definición similar, al describir la técnica como un método de selección observación y registro sistemático. A su vez, debe ser válido y confiable de acontecimientos significativos para el problema inicialmente plantea.

Ambos tienen un planteamiento similar respecto a la observación, por lo tanto la investigación se realizará bajo los conceptos presentados por ambos autores. En la presente investigación la técnica de observación empleada será la encuesta.

Según Tresierra (2010) la encuesta es: “Aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p. 117).

Así también Arias (2006) dice: “Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular” (p. 72).

De acuerdo a los conceptos mencionados los autores tienen posturas muy parecidas sobre las cuales se apoyará el desarrollo de la investigación.

3.4.1 Instrumento

Al respecto, Palella & Martins (2006), definen lo siguiente: “El cuestionario es un instrumento de investigación que forma parte de la técnica de la encuesta [...]. El cuestionario, tanto en su forma como en su contenido, debe ser sencillo de contestar” (p.143).

De igual forma, Arias (2006), aporta lo siguiente sobre la definición: “Modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario auto administrativo porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador” (p. 74).

El concepto brindado por cada uno de los autores coincide en su mayoría, por ello será en lo que nos basaremos para la investigación. Para esta investigación el instrumento que se ha utilizado es el cuestionario que consta de 29 ítems; y de esa forma esclarecer las dudas respecto al problema de investigación.

3.4.2 Validez

Chávez Alizo, (2007) respecto a la validez dice: “La validez es la eficacia con que un instrumento mide lo que se pretende (...). La validez de una escala está también relacionada con su confiabilidad” (p.193).

De igual forma, Kerlinger, Horward, & Lee (2008) refieren al concepto de validez, sobre el cual explica: “Es la representatividad o la adecuación de muestreo del contenido-la sustancia, la materia, el tema- de un instrumento de medición. (...) La definición más común de validez se sintetiza en la pregunta: ¿estamos midiendo lo que creemos que estamos midiendo?” (p. 605).

En base a los conceptos mencionados, los autores coinciden en las características y función de la validez, por lo que tales definiciones se adaptaron al desarrollo de la investigación.

Existen varios tipos de validez, de los cuales se aplicó la validez de contenido, que según Chávez Alizo, (2007): “Es aquella de correspondencia del instrumento respectivo, con su contexto teórico. No es expresable numéricamente, al basarse en, por ejemplo, el juicio de expertos” (p.194).

Para Kerlinger, Horward, & Lee (2008), la validez de contenido es: “La representatividad o la adecuación de muestreo del contenido—la sustancia, la materia, el tema— de un instrumento de medición. La validez de contenido está guiada por la pregunta: ¿la sustancia o contenido de esta medida es representativa del contenido del universo de contenido de la propiedad que se mide?”

Los autores manifiestan de diversa forma el concepto de validez de contenido, y difieren en la adecuación que debe tener el instrumento, respecto al muestreo o al contenido. Para la presente investigación se trabajó con el concepto brindado por Chávez Alizo, (2007).

Para la investigación se contó con tres expertos en la facultad para la aplicación de la validez respectiva.

3.4.3 Confiabilidad

Para Palella & Martins (2006) la confiabilidad es: “Consistencia en sus resultados; estos deben ser los mismos siempre que se aplique en idénticas condiciones, quien quiera que lo haga. El índice de confiabilidad es lo que da mayor o menor confianza al investigador acerca del uso de un determinado

test” (p. 153).

Hernández, Fernández y Baptista (2003) definen a la confiabilidad como: “Grado en el que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes” (p. 277).

Con respecto a la investigación presente, el estudio de campo se llevó a cabo en condiciones similares, resultando finalmente en un alto índice de confiabilidad, el cual refleja la fiabilidad de la investigación.

Para el proceso de confiabilidad primero se realizó la prueba piloto a un total de diez MYPE, luego se aplicó la fórmula de coeficiente de estabilidad, ya que las preguntas empleadas fueron de tipo combinadas.

Según la Universidad de Salamanca (20/04/2018), el coeficiente de estabilidad: “Identifica la fiabilidad como estabilidad de la medida. Se aplica el test a una muestra de sujetos en dos momentos temporales distintos y se correlacionan ambas medidas. Se supone que, si el test es preciso, las medidas deberán ser muy parecidas y el coeficiente de fiabilidad tenderá a 1”.

Asimismo, el servidor web glosarios.servidor-alicante (20/04/2018), menciona respecto al coeficiente de estabilidad: “bajo esta denominación se indica que las puntuaciones repetidas X y X’ se han obtenido aplicando el mismo test a los mismos individuos y en las mismas condiciones en dos ocasiones diferentes en el tiempo”.

La fórmula es la siguiente:

$$r_{tt} = \frac{\sum X_1 \cdot X_2 / n - (X_1) \cdot (X_2)}{(S_1) \cdot (S_2)}$$

Dónde:

r_{tt} = es el coeficiente confiabilidad de estabilidad

$\sum X_1 \cdot X_2$ = es la sumatoria de los productos cruzados de la primera prueba por la segunda prueba.

$(X_1) \cdot (X_2)$ = es la Media de la primera prueba por la media de la segunda prueba.

$(S_1) \cdot (S_2)$ = es la desviación estándar de la primera prueba por la desviación estándar de la segunda prueba.

Tras la aplicación de la fórmula mencionada en los cuestionarios de la prueba piloto, tuvo una confiabilidad de 0.89 que según Ruiz (citado por Blanco y Alvarado, 2005, p. 543) significa una magnitud muy alta lo cual quiere decir que fue adecuada para proseguir con el informe.

Tabla 10*Rangos de medición de la confiabilidad*

Rangos	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy Alta
0.61 a 0.80	Alta
0.40 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.39	Baja
0.01 a 0.20	Muy Baja

Fuente: Ruiz (citado por Blanco y Alvarado, 2005, p. 543)

3.5 Técnica de análisis de datos

Realizado y aplicado el cuestionario, se procesa la data en el programa Excel, como base para el posterior análisis.



Capítulo 4

Resultados de la investigación

4.1 Análisis de resultados

Variable: Costo de financiamiento

Dimensión: Observación e Identificación de las características de una MYPE del sector comercial en el distrito de Piura.

Indicador: Número de trabajadores

Tabla 11

Número de trabajadores

Alternativas	fa	%
De 1 a 10	90	99%
De 11 a 100	1	1%
De 101 a más	0	0%
Total	91	100%

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como se puede observar en la Tabla 9 del total de encuestados, el 99% de las MYPE se constituía de 1 a 10 trabajadores; mientras que el 1% posee entre 11 a 100.

Indicador: Ventas mensuales

Tabla 12

Ventas mensuales en soles

Alternativas	En UITs*	fa	%
Hasta s/. 50,625	≤ 150	84	92%
De s/. 50,625 a s/. 573,750	$150 \leq 1700$	7	8%
Más de s/. 573,750	> 1700	0	0%
Total		91	100%

**Clasificación agregada como complementación de la encuesta*

Fuente: Elaboración propia (2018)

Se puede apreciar en la Tabla 10 que el 92% de negocios encuestados genera ventas de hasta 50,625 soles, por otro lado, el 8% del total genera ventas entre 50,625 y 573,750 soles.

Dimensión: Como observación e identificación de los tipos de financiamiento de MYPES

Indicador: Fuente de financiamiento

Tabla 13

Financiamiento en mayor proporción

Alternativas	fa	%
Deuda	28	31
Capital propio	34	37
Ambos	29	32
Total	91	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados el 37% menciona que financió su negocio con capital propio, el 32% que utilizó capital propio y deuda, y el 31% que solo financió su negocio con deuda.

Tabla 14

Deuda en el último año

Alternativas	fa	%
Sí	44	77
No	13	23
Total	57	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados que les tocó responder esta pregunta el 77% ha endeudado su negocio el último año y el 23% no lo ha hecho.

Tabla 15

Financiamiento por terceros

Alternativas	fa	%
Sí	8	13
No	55	87
Total	63	100

**Entiéndase por terceros como familiares, amigos y prestamistas informales*

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados, el 87% correspondió a las personas que no financiaron su negocio con terceros. Mientras que el 13% manifestó lo contrario, habiendo accedido a esta opción financiera.

Dimensión: Como análisis de las ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento

Indicador: Ventajas del financiamiento por deuda.

Tabla 16*Inversiones con el préstamo del último año*

Alternativas	fa	%
Compra del local	6	13.64
Compra de mercadería	35	79.54
Compra de equipos	3	6.82
Total	44	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como se puede apreciar en la Tabla 14, del total que se endeudó el último año, el 79.54% invirtió en compra de mercadería, mientras que el 20.46% se invirtió en activos fijos.

Tabla 17*Dificultad para el pago*

Alternativas	fa	%
Sí	6	14
No	38	86
Total	44	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como se observa en la Tabla 15, del total que endeudó su negocio el último año, a el 86% no se le dificulta pagar la deuda y solo al 14% si se le dificulta.

Tabla 18*Razón de la dificultad*

Alternativas	fa	%
Problema familiar	1	17
Bajo nivel de ventas generadas	4	67
Otros imprevistos	1	17
Total	6	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados a quienes se le dificulta pagar la deuda, el 67% argumentó por un bajo nivel de ventas, el 17% por problemas familiares, y el 17% por otro imprevisto.

Tabla 19

Monto de deuda total*

Alternativas	fa	%
Hasta S/10,000	11	25
De S/20,000 a S/60,000	31	70.45
Más de S/60,000	2	4.55
Total	44	100

*Las respuestas se recopilaron como pregunta abierta

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de endeudados, el 70.45% declaró haber realizado préstamo por montos superiores a S/20,000 y menores a S/60,000; el 25% señaló préstamos no superiores a S/10,000, y finalmente, el 4.55% de encuestados asumieron préstamos superiores a S/60,000.

Indicador: Ventajas del financiamiento por capital.

Tabla 20

Inversiones con el capital

Alternativas	fa	%
Compra activo fijo (vehículo)	20	32
Compra de mercadería	34	54
Pago deudas	2	3
Alquiler del local	2	3
Uso personal	5	8
Total	63	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como es apreciable en la Tabla 18, el 54% de los encuestados invirtió el monto solicitado en compra de mercadería, mientras que el 32% restante correspondió a las personas que utilizaron dicho monto para adquirir activos fijos, en su mayoría vehículos.

Tabla 21

Otros propietarios

Alternativas	fa	%
Sí	3	38
No	5	63
Total	8	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total que financia su negocio con terceros, el 38% comparte la propiedad del negocio con accionistas minoritarios; mientras que el 63% son únicos propietarios.

El siguiente ítem refirió a aquellos negocios financiados por terceros, y el monto a devolverle anualmente (socios): la mayoría manifestó que debía pagar entre 20,000 y 40,000 soles, otros entre 10,000 y 15,000 soles, y solo un encuestado manifestó que dependía de las utilidades.

Dimensión: Razones de elección por determinada fuente de financiamiento

Indicador: Causas del financiamiento por deuda

Tabla 22

Razón de financiamiento con deuda

Alternativas	fa	%
Porque así no arriesgo mi capital	2	5
Porque no tengo capital/No me alcanza	41	93
Porque no me agrada la idea de tener un socio	0	0
Otras	1	2
Total	44	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de personas que respondieron a la pregunta, el 93% expresó la falta de capital suficiente como razón de peso del financiamiento por deuda de su negocio; entretanto, el 5% manifestó señaló su renuencia a arriesgar su capital, y finalmente, el 2% subyacente declararon otras razones.

Tabla 23*Solvencia de la necesidad*

Alternativas	fa	%
El 100%	25	57
80%	14	32
50%	5	11
Menos de la mitad	0	0
No me ayudó en nada	0	0
Total	44	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Respecto a la Tabla 20, el 57% de los encuestados declaró que efectivamente el monto solicitado a terceros cubrió el 100% de sus necesidades de financiamiento iniciales. Entretanto, el 32% manifestó que el 80% de sus necesidades financieras fueron solventadas con el monto proporcionado. Finalmente, el 11% declaró que solo el 50% de su necesidad financiera fue cubierta por el préstamo.

Indicador: Causas del financiamiento por capital

Tabla 24*Razón de financiamiento con capital*

Alternativas	fa	%
Soy reacio a endeudarme	3	5
Es muy caro financiarse con deuda	27	43
Ningún banco quiso prestarme	2	3
Otras	31	49
Total	63	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados que manifestó endeudar su negocio con capital, el 43% menciona que lo hizo porque consideran muy caro financiarse con deuda; el 5% es reacio a endeudarse; y el 3% indicaba que ninguna entidad bancaria le accedió el préstamo; mientras tanto, el 49% señaló otros motivos.

Tabla 25*Solvencia de la necesidad*

Alternativas	fa	%
El 100%	24	38
80%	34	54
50%	3	5
Menos de la mitad	2	3
No me ayudó en nada	0	0

Fuente: Elaboración propia (2018)

Respecto al total que decidió endeudarse con capital, el 54% logró solventar su necesidad en 80%; el 38% lo hizo en un 100% y el 5% en un 50%. Sólo el 3% indicaban que el capital adquirido sólo los solventó en menos de la mitad.

Dimensión: Identificación de la Sostenibilidad del Negocio en el tiempo

Indicador: Facilidad para conseguir préstamos

Tabla 26*Accesibilidad de préstamos*

Alternativas	fa	%
Sí	47	90
No	5	10
Total	52	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de encuestados, el 90% manifestó que dispone de facilidad para acceder a préstamos, mientras que el 10% no.

Indicador: Cliente crediticio

Tabla 27*Posee líneas de crédito aprobadas*

Alternativas	fa	%
Sí	41	79
No	11	21
Total	52	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

En lo que respecta a la Tabla 25, el 79% de las personas encuestadas posee actualmente líneas de crédito, caso contrario al 21% de los encuestados, que no posee de ellos.

La siguiente pregunta hace referencia a las entidades en las cuáles posee líneas de crédito aprobadas, la mayoría posee líneas de crédito en CMAC Piura, Scotiabank y el BCP, en menor proporción en Caja Sullana e Interbank y la minoría en otras entidades diversas.

Indicador: Relaciones con entidades financieras.

Tabla 28

Fidelidad hacia alguna institución

Alternativas	fa	%
Sí	28	54
No	24	46
Total	52	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como se puede observar en la Tabla 26 de los encuestados que les correspondía responder este ítem, el 54% si es fiel a alguna entidad financiera y el 46% no lo es.

La siguiente pregunta hace referencia a la entidad financiera con la cual se guarda una relación de fidelidad. La mayoría manifestó ser fiel a bancos, destacando Scotiabank, BCP, Mibanco e Interbank. Así mismo, muy parecida fue la cantidad de personas fidelizadas a cajas municipales como CMAC Piura, Caja Sullana y Trujillo. En menor proporción, había fidelidad hacia cooperativas como Petroperú y NorAndino.

La pregunta consecutiva señalaba la razón de fondo de la fidelidad con entidades financieras. Gran parte de los encuestados manifestó que su preferencia y fidelidad se encontraba en función de las bajas tasas de interés que les proporcionaban con los préstamos. En segundo lugar, optan por aquellas entidades con menores complejidades en sus evaluaciones y solicitud de requisitos, denotando una flexibilidad en el servicio. Y una parte mínima declaró rapidez del servicio y otros beneficios por ser clientes fieles. En contraste aquellos que manifestaron no ser fieles en su mayoría es porque optan por el que les brinde una tasa menor independientemente de que institución sea.

Dimensión: Como decisión por Entidad Financiera.

Indicador: Entidades financieras.

Tabla 29*Entidad financiera para préstamos*

Alternativas	fa	%
Caja	27	52
Banco	15	29
Prestamista	0	0
Familiar	0	0
Otro	10	19
Total	52	100

Fuente: Elaboración propia (2018)

Del total de respuestas, el 52% gestiona sus préstamos con cajas, el 29% con bancos y el 19% con otro tipo de fuente de financiamiento.

Respecto a la caja con la que gestionan sus préstamos, la mayoría respondió que con CMAC Piura, seguido de PrestaPerú, Caja Trujillo y en menor proporción gestionan sus préstamos con Caja Sullana y otras.

Referido al siguiente ítem, con cuáles bancos gestionan sus préstamos, se pudo percibir que la mayoría lo hace con BCP y Scotiabank, seguido de Mi banco en menor cantidad y la minoría con otros diversos.

Dimensión: Conocimiento del costo de financiamiento

Indicador: Tasa de interés

Tabla 30*Conocimiento del costo del financiamiento*

Alternativas	fa	%
Sí	29	56%
No	23	44%
Total	52	100%

Fuente: Elaboración propia (2018)

Respecto a lo expuesto en la Tabla 28, el 56% de las personas encuestadas conocía la tasa de interés que debía pagar a la entidad emisora del préstamo. Entretanto, el 44% desconocía dicho costo de financiamiento.

Tabla 31*Costo de financiamiento de la deuda (TEA)*

Alternativas	fa	%
Hasta 20%	9	31.03%
De 20% a 35%	16	55.17%
Hasta 35%	42	13.79%
Total	29	100%

Fuente: Elaboración propia (2018)

En lo que refiere a la tasa de financiamiento, el 55.17% de las MYPE asumían un costo mayor a 20% e inferior a 35%; mientras que el 31.03% percibió una tasa de interés menor a 20%, y el resto costaba su préstamo a tasas superiores a 35%

Tabla 32*Conformidad con la tasa de interés*

Alternativas	fa	%
Muy de acuerdo	10	34%
De acuerdo	13	45%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	0%
Desacuerdo	3	10%
Muy en desacuerdo	3	10%
Total	29	100%

Fuente: Elaboración propia (2018)

Como se puede apreciar, el 45% de los que conoce su costo de financiación se encontraba de acuerdo con la tasa de interés a pagar, el 34% está muy de acuerdo, y en igual proporción del 10% se encuentran los encuestados en desacuerdo y muy en desacuerdo.

Como se aprecia en la tabla 33, el 60% de aquellos que percibían una TEA menor a 20% se encontraban muy conformes con su tasa pactada. De aquellos que asumían una TEA mayor a 20%, pero inferior a 35%, la mitad manifestó conformidad. Finalmente, el 75% empresarios con TEA mayor a 35% señaló sentirse bastante conformes con este costo financiero.

Tabla 33*Conformidad según la TEA asumida*

Nivel de conformidad	TEA (por intervalos)						Total
	<20%		[20%; 35%>		>35%		
	fa	%	fa	%	fa	%	
Muy de acuerdo	3	60%	4	20%	3	75%	10
De acuerdo	2	40%	10	50%	1	25%	13
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%	0	0%	0	0%	0
Desacuerdo	0	0%	3	15%	0	0%	3
Muy en desacuerdo	0	0%	3	15%	0	0%	3
Total	5	100%	20	100%	4	100%	29

Fuente: Elaboración propia (2018)

4.2 Discusión de los resultados

Con los resultados obtenidos en el análisis de la dimensión: Observación e Identificación, se verificó que efectivamente las MYPE encuestadas cumplen con las propiedades descritas en la teoría, como lo es el número de trabajadores y el nivel de ventas, puesto que ninguna llegó a superar la cantidad de 100 personas en su fuerza laboral, ni superó el monto de 573,750 soles en ventas mensuales. Los resultados de estos primeros indicadores coinciden, por tanto, con las características de identificación MYPE definidas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria.

Respecto a los tipos de financiamiento de las MYPE, la mayoría financia su negocio únicamente con capital propio. Sin embargo, hay también una cantidad significativa de negocios financiados por ambos (deuda y capital); y otros que, en menor cantidad, pero igual relevantes, apelan sólo al financiamiento por deuda. De aquellos que solo se financian con capital propio y ambos, una cantidad muy pequeña se decide por financiación de terceros, mientras que la mayoría opta por capital privado (ya sea que pertenezca a un propietario o varios). Por otro lado, de aquellos que se financian solo con deuda y ambos, en el último año la mayoría se endeudó con una institución financiera. De esta manera, se hace referencia a Montero (2005, p.74) quien define al capital como los recursos propios del negocio, y a la deuda, como el compromiso de pago con las entidades financieras. Se cumple lo señalado por el autor respecto a las características de la obligación financiera a las que están sujetas las MYPE. De igual forma, es destacable la importancia de estos ítems como indicadores de los tipos de financiamiento que usan las MYPE

En lo que respecta al análisis, se encontró en las ventajas del financiamiento por deuda que los microempresarios optan por financiarse con préstamos de entidades financieras, por el beneficio de

poder solventar sus necesidades de adquisición, siendo la compra de mercadería la actividad de mayor del uso de la deuda, es decir consiguen lo principal para iniciar su negocio.

De igual forma, se halló en las desventajas del financiamiento por deuda, que solo algunos ejecutivos de MYPE presentan dificultades para el pago, lo cual se debe principalmente por el bajo nivel de ventas. Por otro lado, la mayoría no percibe inconvenientes para asumir el costo de endeudamiento. También es importante mencionar que el mayor porcentaje percibe una deuda elevada, entre los 20,000 y 60,000 soles, lo cual podría generar problemas de para aquellos con insuficiente nivel de ventas. Ello queda resaltado en lo manifestado por Ambrosini Valdez & López Aliaga (2011, p.22), quienes argumentan como única razón fundamental del préstamo financiero la inversión en actividades reproductivas, dado que solo así es garantizado el pago respectivo.

Prosiguiendo con el análisis, en ventajas por financiamiento por capital, se detectó que el capital por el cual se financian las MYPE es mayoritariamente propio, no recurriendo a la financiación por terceros ni por deuda. Este financiamiento se administró principalmente para la adquisición de mercadería, y, en menor proporción, activos fijos. Esta decisión de inversión es similar a la tomada por los microempresarios que optaron por el endeudamiento. Lo analizado sugiere una similar aplicación de fondos para el caso MYPE, sea el financiamiento por deuda o capital. No obstante, existen otros puntos de discusión de mayor relevancia para la comparación de ambas fuentes.

Finalmente, con respecto a las desventajas de financiamiento por capital, existen aquellos microempresarios que financian su negocio con terceros, de los cuales muy pocos asumen la propiedad compartida del negocio como forma de cobro. Esta opción, no obstante, presenta menores inconvenientes en comparación al financiamiento por prestamistas informales. Los pagos de estos últimos se podrían considerar bastante elevados, y sin ningún beneficio de crecimiento de por medio, siendo perjudicial para el negocio por su insostenibilidad.

Haciendo referencia a la razón de elección de deuda o capital, se comprobó que las causas por las cuales las MYPE optan preferentemente por el financiamiento por deuda, es la insuficiencia de capital y que, con la deuda, logran cubrir el 100% de su necesidad. Por otro lado, las MYPE que prefieren financiar su negocio con capital propio consideran como muy caro el financiamiento con deuda, pero reconocen que en su mayoría la necesidad solo se cubre en un 80%. Coincide ello con lo mencionado por Gallo (2013), respecto a la adquisición de créditos por MYPE, cuya finalidad engloba la operacionalización sostenible de sus actividades de comercialización.

En lo referente a la dimensión: Sostenibilidad en el Negocio, respecto a la accesibilidad a créditos, los encuestados declararon disponer de facilidad para ello. Asimismo, se encontró que las MYPE en su mayoría poseen líneas de crédito aprobadas, principalmente en cajas municipales y bancos, destacando la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura (CMAC Piura) y el Banco de Crédito

(BCP). De esta manera, queda efectiva la alta participación de las entidades IMF en el mercado, dada su especial orientación a las MYPE; y de igual forma, se evidencia el impacto del creciente mercado microfinanciero en el marco financiero tradicional, dado que los bancos ya incorporan en su cartera de productos y servicios las necesidades de esta categoría de empresas. Al respecto, el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (COPEME, 2018), pronosticaba estos resultados en sus investigaciones y diagnósticos financieros a nivel nacional, en los cuales se evidencia no sólo la diversidad en productos y servicios financieros para MYPE, sino a su vez, la consecuente competitividad entre las entidades que se dirigen a este segmento del mercado. Por tanto, se genera un mercado con tasas de interés competitivas según el préstamo.

Respecto a las relaciones con las entidades financieras, se comprobó que sí hay una relación de fidelidad del cliente con determinadas instituciones; sin embargo, la cifra no es absoluta. Entre las entidades mencionadas, destacaron los bancos Scotiabank y el Banco de Crédito (BCP) y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura (CMAC Piura). Las razones de fondo a este resultado son variadas, pero los encuestados coinciden en tres categorías: las bajas tasas de interés, obtención de beneficios diferenciales, y desembolso rápido del crédito solicitado. Los resultados en este indicador coinciden así con la teoría descrita, por un lado, por el autor Pablo Ferreiro, quien resaltaba la importancia de fidelizar al cliente a fin de volverlos repetidores de compra; y por otro lado con Miller-Sanabria (2006), quien definía esta misma lealtad como la piedra angular de las microfinanzas. Esta relación se traduce en una serie de beneficios que permiten la sostenibilidad en el tiempo de la MYPE: a menores tasas, menores gastos financieros, y mejor resultado económico para la empresa.

En la siguiente dimensión, como Decisión, respecto a las entidades financieras, se identificó una tendencia del financiamiento a través de Cajas y Bancos, por parte de las MYPE comerciales del distrito de Piura. En efecto, son las cajas municipales las de mayor demanda dentro del mercado microfinanciero, en lo referido a préstamos otorgados a MYPEs comerciales. La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura (CMAC Piura) fue la IMF más mencionada en la investigación de campo. Sin embargo, según (COPEME, 2018), CMAC Piura es la caja municipal con las tasas más altas del mercado, tanto para micro como pequeña empresa. Asimismo se afirma, que son los Bancos las entidades que ofrecen créditos a tasas más competitivas. Concentrándose solo en el aspecto de costo financiero, se podría inferir así una desinformación del mercado microempresarial comercial piurano sobre las ofertas crediticias de otras entidades microfinancieras y/o bancarias.

Finalmente, en la dimensión: Costo de Financiamiento, en el indicador la tasa de interés/tasa de retorno, más de la mitad del mercado analizado es consciente de la tasa pactada a pagar a las entidades financieras, la cual difiere según el giro del negocio de la MYPE.

Al conocer su costo de financiamiento, es posible que los emprendedores de MYPE puedan

poner a su juicio si dicha tasa es adecuada o no según los límites establecidos por el nivel de solvencia y liquidez de su empresa. Un hecho interesante es que, si bien las personas manifiestan su acuerdo con las tasas que son consideradas muy bajas dentro del mercado, existen otros emprendedores que desconocen las distintas ofertas financieras del mercado competitivo; y por tanto, son sujetas a asumir endeudamientos a costos muy altos. Es importante entonces, conocer no solo en lo referente a los tipos diferidos de créditos, sino también a los beneficios subyacentes según la entidad financiera. Ello queda estipulado en el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (COPEME, 2018).



Conclusiones

Sobre el primer objetivo, se puede concluir que el número de trabajadores, el volumen de ventas y la fuente de financiamiento, son indicadores adecuados para poder identificar una MYPE en la provincia de Piura, distrito de Piura.

Es asimismo concluyente que las MYPE comerciales en el distrito de Piura prefieren optar por el financiamiento por capital, al concentrar su ventaja en el no endeudamiento, cuando el monto capitalizado es propio y no sostenido por terceros. Si se dispone del monto suficiente, el financiamiento inicial de la MYPE no queda sujeto a costo o tasa de interés a pagar, los microempresarios prefieren optar por esta alternativa porque consideran que las entidades financieras ofrecen un costo muy elevado.

También se concluye que existen algunas MYPE que se financian por deuda y esto principalmente por la insuficiencia de capital inicial de los dueños de los negocios, y para cubrir al máximo sus requerimientos de mercadería, por lo que buscan una entidad que pueda ofrecerles el monto necesario para su negocio y solventar así al 100% su necesidad.

No obstante, cabe mencionar que existe un grupo significativo que financia su negocio tanto con deuda como con capital, ya que muchos emprendedores no solventan sus necesidades financieras si se valen únicamente de sus recursos propios: por lo tanto, recurren a entidades financieras para completar su financiamiento.

Entre las ventajas y desventajas del financiamiento por Deuda, las MYPE disponen de fondos necesarios para mantener vigente la operación de su empresa, principalmente en la compra de mercadería (actividad determinante en la operatividad del sector comercial).

Un punto interesante, es que aún pese a ello, existieron muchos microempresarios que señalaban el endeudamiento como una desventaja para su negocio, pues se basan en una percepción de la deuda como muy costosa.

Respecto al financiamiento por capital, las MYPE también dirigían el monto disponible para la adquisición de mercadería, catalogándose ello como ventaja operativa. Sin embargo, la necesidad no era cubierta totalmente, a diferencia del endeudamiento. En cuanto al financiamiento por terceros, dado que el pago no implicaba la propiedad compartida, representaba entonces una ventaja frente a la opción de recurrir a prestamistas informales (con los cuales se dificulta el crecimiento del negocio).

Prosiguiendo con las conclusiones, la razón de elección tanto por Deuda como por Capital era una necesidad operativa: sin embargo, los resultados fueron diferidos: aquellas MYPE que se financiaron únicamente por Deuda, lograban cubrir totalmente sus necesidades operativas. Mientras que en el caso de quienes recurrían a recursos propios, sólo se cubrían en 80%.

Esta insuficiencia de fondos les impedía operar su negocio a alta capacidad, lo cual se ve repercutido en un costo de oportunidad de producción, generando ineficiencia operativa. A largo

plazo, el crecimiento de la MYPE se estanca.

Así mismo se concluye que la principal causa de elección del financiamiento por capital es que los microempresarios consideran que las entidades microfinancieras ofrecen tasas demasiado elevadas a las cuales no pueden acceder; sin embargo, para el caso de los emprendedores asociados a una entidad financiera, no manifestaron dificultades para asumir sus gastos financieros, pues poseían capacidad de pago generada por la productividad de su empresa. El préstamo asumido les permitió incrementar su capacidad operativa, y con ello, no incrementar su riesgo de insolvencia. Se concluye por tanto, que el endeudamiento de una MYPE es una oportunidad de accesibilidad a fondos que por sí misma no podrían generar, con lo cual tienen la posibilidad de mejorar la operatividad de, su negocio, y con ello, las probabilidades de crecimiento.

Otra resolución viene en relación a la sostenibilidad en el tiempo de las MYPE. En la investigación, las MYPE que han perdurado en el tiempo, son aquellas asociadas a una entidad financiera, dados los beneficios financieros que los emprendedores reconocen en los productos y servicios obtenidos por la entidad en cuestión. En reciprocidad, se genera una fidelidad entre la MYPE y la entidad financiera asociada. En la investigación, son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito las IMF más distinguidas en este ámbito.

Se recapitula además la variedad de entidades microfinancieras y bancarias que brindan facilidades a las MYPE para el acceso a créditos, por lo cual muchos emprendedores y pequeños empresarios cuentan con líneas de crédito aprobadas, y como un efecto a largo plazo, se vuelven fieles a determinadas entidades. La entidad con mayor participación de mercado es la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura. Entre las razones, se señalaban las bajas tasas de crédito y la percepción de mayores beneficios por mantenerse como clientes de dicha IMF.

Ello sin embargo, viene relacionado con otra conclusión a la que se llegó con la investigación, referida a las tasas de interés a pagar: en el mercado microfinanciero piurano, CMAC Piura no es la IMF con tasas más bajas, pese a la percepción contraria del público. De hecho, existen muchas otras entidades financieras que ofrecen préstamos a tasas más competitivas, tanto IMF como entidades tradicionales. Para la investigación, fueron los bancos las entidades que ofrecen financiamiento a un costo financiero más reducido que la mayoría de IMF (de estas últimas, sus altas tasas engloban los altos costos operativos que asumen al dirigirse a un público de alto de riesgo), de acuerdo a la investigación realizada, esto se debe a que los bancos sectorizan el mercado y crean financieras enfocadas a las MYPES, donde pueden otorgar tasas más bajas, ya que cuenta con costos de fondeo menores provenientes del mismo banco, esto por ejemplo como en el caso de Scotiabank y la financiera Crediscotia, que como menciona la SBS una de las entidades que ofrece las tasas más bajas en el mercado. Se concluye por tanto, que existe una desinformación del mercado microfinanciero, lo

cual determina su elección de entidad financiera.

Como conclusión final, y respondiendo al objetivo general de la investigación, concentrado en el financiamiento por Deuda, las MYPEs comerciales en el distrito de Piura prefieren financiarse por capital y recursos propios, dada una percepción errónea del financiamiento por Deuda como muy costosa. Ello es producto de una desinformación generalizada sobre sus opciones en el mercado (micro) financiero. Según la investigación, la opción de endeudarse presenta mayores beneficios a largo plazo que la opción de recurrir únicamente a recursos propios. Para aquellos negocios endeudados, el costo financiero asumido se encuentra dentro de los límites de su capacidad de pago. Sin embargo, la tasa pactada no es la mejor del mercado, pues existen otras ofertas financieras a tasas más competitivas que el sector MYPE comercial en Piura desconoce.





Recomendaciones

Al respecto, si bien el mercado financiero denota señales de un destacado crecimiento potencial por medio de las MYPE pertenecientes al sector comercial, existen aspectos que tanto las MYPE como las entidades financieras han de mejorar a fin de poder aprovechar mejores oportunidades de financiamiento del mercado (para el primer caso), y ofrecer un mejor servicio financiero acorde a las necesidades y perfil de riesgo del negocio (para el segundo caso). Dichas recomendaciones son descritas a continuación:

Deben mantenerse los criterios de “número de trabajadores” y “ventas anuales” utilizados como variables de identificación para las micro y pequeñas empresas, dado que su data de contenido correspondía con las características detectadas en las MYPE analizadas para el estudio.

Es imperativo una mayor difusión de información, y esclarecimiento de la misma, en lo referente a ofertas financieras. Muchos de los micro y pequeños empresarios entrevistados señalaron temor a endeudarse por los altos costos a asumir. Esta percepción no sólo es errónea, pero incompleta. Las tasas de interés detectadas en el área son competitivas y accesibles micro y pequeños negocios, y la asociación a una entidad financiera trae consigo beneficios a largo plazo que mejoran las probabilidades de sostenibilidad y crecimiento del negocio. La investigación de estas alternativas de financiamiento es un trabajo que involucra esfuerzos tanto de las entidades financieras como de los mismos emprendedores, quienes deben considerar aspectos como su capacidad de solvencia, liquidez y de pago antes de optar por una fuente de financiamiento. En reciprocidad, las IMF mejorarán sus ofertas crediticias y de servicio, optimizando así el mercado microfinanciero.

Otro efecto subyacente de ello, sería el desarrollo de una capacidad de discernimiento del emprendedor: para conocer qué oferta financiera es más conveniente, deben conocer primero las necesidades primarias y a mediano plazo de su negocio. Todo financiamiento estará sujeto a un costo, por lo que las ventajas percibidas de determinada fuente deben ser superiores a los límites que involucre. Así, es importante elegir la oferta más atractiva y mejor ajustable a la operatividad de su empresa.

A su vez, con un mejor conocimiento del entorno, los emprendedores pierden el frecuente temor a la “insolvencia”, es decir, la incapacidad de pago frente a una obligación financiera. Ello cobra mayor relevancia al caracterizarse este sector empresarial por la fidelidad que define las relaciones cliente-entidad financiera, lo que a su vez se traduce en la causalidad de futuros créditos y/o otros productos financieros con la misma entidad. La asesoría y educación financiera es así, un aspecto relevante para el progreso del sector MYPE, puesto que la gestión de información por parte de estos emprendedores es indispensable para la negociación de las condiciones de su crédito, y así, tomar las mejores decisiones en lo que respecta al financiamiento y gestión de su negocio. Los resultados a largo plazo serán perceptibles económicamente a nivel distrital, provincial y regional en Piura.



Lista de referencias

- Ambrosini Valdez, D., & López Aliaga, R. (2011). *Sistema Financiero Peruano*. Lima, Perú: Universidad de Piura.
- Andina. (15 de enero de 2020). *Andina: agencia Peruana de Noticias*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-economia-peruana-logra-21-anos-crecimiento-continuo-al-cierre-del-2019-780027.aspx>
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación*. Venezuela: Episteme. 5° Ed.
- Catarina UDLAP. (03 de julio de 2018). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/garcia_m_f/capitulo4.pdf.
- Chávez Alizo, N. (2007). *Introducción a la investigación educativa*. Maracaibo, Venezuela.
- Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza: Historia de las microfinanzas en el Perú*. Obtenido de Universidad San Martín de Porres; Lima, Perú: https://usmp.edu.pe/idp/wp-content/uploads/2015/08/el_arbol_mostaza_microfinanzas_web.pdf
- COPEME. (2018). Corporación de organizaciones privadas de la promoción de micro y pequeña empresa. *Microfinanzas en el Perú. Edición N° 33*. Lima, Perú: COPEME.
- Court M., E. (2012). *Finanzas corporativas*. Argentina: Cengage Learning, 2da ed.
- Delfiner, M., Pailhé, C., & Perón, S. (2006). *Revista de temas financieros*. Lima, Perú: Superintendencia de Banca y Seguro.
- Delfino, M. (2004). *Finanzas operativas. 1° edición*. Obtenido de <http://marcelodelfino.net/files/FO.PDF>
- Ferreiro, P. (2019). *Gobierno de Personas en la Empresa* (Séptima, 2017 ed.). Lima, Perú: Create Space Independent Publishing Platform.
- Gallo Costa, J. (2013). *Alternativas de inversión y fuentes de financiamiento empresarial*. Piura, Perú: Universidad de Piura.
- International Monetary Fund. (18 de octubre de 2020). *Financial Development and Financial Inclusion*. Obtenido de <https://courses.edx.org/courses/course-v1:IMFx+FDfIx+1T2020/course/>
- Kerlinger, F., Horward, B., & Lee. (2008). *Investigación del comportamiento*. México: Mc Graw Hill. 4° Ed.
- Miller-Sanabria, T. (2006). *El modelo latinoamericano de microfinanzas: Una mirada desde adentro*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo. Piura, Perú: <https://www.asofinbolivia.com/archivos/El%20Modelo%20latinoamericano%20de%20las%20microfinanzas.pdf>
- Montero Montiel, G. (2005). *Finanzas I: Finanzas básicas*. México: Fondo Editorial FCA. 1° Ed.
- Morales y Sánchez. (2005). *Finanzas Básicas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Palella, S., & Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas, Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Portocarrero M., F. (2003). *Microfinanzas e el Perú. Experiencias y perspectivas*. Lima, Perú: Centro de

investigación de la Universidad del Pacífico. 3° Ed.

Quispe, Z., León, D., & Contreras, A. (2010). *El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú*. Lima, Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>

Salas Sánchez, J. (s/f). *Apuntes sobre el capital social de las sociedades anónimas en la nueva Ley General de Sociedades*. Obtenido de Banco Central de Reserva del Perú. Piura, Perú: <http://revistas.pucp.edu.pe/inicio/>

Sánchez Galán, J. (2020). *Economipedia: Haciendo fácil la economía*. Recuperado el 18 de 01 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/entidad-financiera.html>

Scribd. (03 de julio de 2018). *Taller de investigación 1 transversal y longitudinal*. Cargado por Ivan Valdivia. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/322482043/Taller-de-Investigacion-1-Transversal-y-Longitudinal>

Silupú Garcés, B. (2011). *Fortaleces para crecer. Casos de éxito del programa MYPE*. Piura, Perú: Universidad de Piura.

Silupú Garcés, B. (18 de octubre de 2020). Obtenido de El Costo del Crédito. Diario Correo: <https://diariocorreo.pe/>

Silupú Garcés, B. (10 de octubre de 2020). *Formalización en línea*. Diario el correo. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/>

Superintendencia de Banca y Seguro del Perú (SBS). (2015). *Glosario de Términos e Indicadores Financieros*. Piura. Recuperado el 16 de 02 de 2020, de <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (7 de marzo de 2020). *Características de la micro y pequeña empresa*. Piura. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>

Toledo, E. (2009). *Microfinanzas diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia*. Obtenido de Revista Contabilidad y Negocios 4(8), p.11: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadynegocios/article/view/933/901>

Tresierra, Á. (2010). *Metodología de la investigación científica*. Trujillo, Perú: Editorial Biociencia. 2° Ed.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2011). *Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales*. 4ta. Caracas, Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

Valera, R., & Tresierra, Á. (2017). *Finanzas Operativas*. Piura, Perú: Universidad de Piura.

Zavaleta O., L. (2009). *El costo financiero y su incidencia en el precio del producto de las MYPES de calzado en la provincia de Trujillo*.

Zevallos, R., & Leiva, A. (2011). *Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de*

trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo. Obtenido de Revista Apuntes de Ciencia y Sociedad 1(2) p.6:
<http://journals.continental.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/34/33>





Apéndices





Apéndice A. Encuesta

1. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su negocio actualmente?
a) De 1 a 10 b) De 10 a más (Terminar)
2. ¿Cuántas ventas en soles, estima, genera al mes (en promedio)?
a) Hasta S/50,625 b) Más de S/50,625 (Terminar)
3. ¿Por cuál de estas fuentes ha financiado (en mayor proporción) su negocio?
a) Deuda -> Pasar a la 4. b) Capital-> Pasar a la 8. c) Ambos -> Desarrollar 4. y 8.
4. ¿Ha endeudado su negocio durante el último año con alguna entidad financiera?
a) Sí -> Pasar a la 5. b) No (terminar)
5. ¿Realizó alguna de las inversiones siguientes con el monto prestado?
a) Compra de local
b) Compra de mercadería
c) Compra de equipos
d) Pagar deudas
e) Las dos primeras
f) Las 3 primeras
g) Todas las anteriores
6. ¿Se le dificulta el pago de la deuda al Banco?
a) Sí -> Pasar a la 6.1 b) No (omitir 6.1.)

6.1. ¿A qué se debió dicha dificultad?
a) Problema familiar. b) Bajo nivel de ventas generadas c) Otros imprevistos
7. ¿Cuál fue el monto prestado?
_____ (Pasar a la 11.)
8. ¿Ha financiado su negocio con inversiones de terceros durante el último año?
a) Sí-> Pasar a la 9 b) No (Pasar a la 13)
9. ¿Existe algún otro propietario de su negocio?
a) Sí b) No
10. ¿Cuánto le debe pagar anualmente para mantenerlo como propietario?
_____ (Pasar a la 13)
11. ¿Por qué decidió financiarse con deuda?
a) Porque así no arriesgo mi capital
b) Porque no tengo capital
c) Porque no me agrada la idea de tener un socio
d) Otras. Explique _____
12. ¿El monto prestado logró solventar esa necesidad? (pasar a la 16)
a) El 100%; b) 80%; c) 50%; d) Menos de la mitad; e) No me ayudó en nada
13. ¿Por qué decidió financiarse con capital?
a) Soy reacio a endeudarme

- b) Porque es muy caro financiarse con deuda
- c) Porque ningún banco quiso prestarme
- d) Otras. Explique _____

14. ¿Realizó alguna de las inversiones siguientes con el monto prestado?

- a) Compra de Activos Fijos (vehículo)
- b) Compra de Mercadería
- c) Pago Deudas
- d) Alquiler de un local
- e) Uso personal

15. ¿El monto adquirido logró solventar esa necesidad?

- a) El 100%
- b) 80%
- c) 50%
- d) Menos de la mitad
- e) No me ayudó en nada

16. ¿Se le es accesible disponer de préstamos?

- a) Sí b) No

17. ¿Cuentas con líneas de crédito aprobadas en alguna entidad financiera?

- a) Sí -> (pasar a la pregunta 18. y 19.) b) No

18. ¿En qué entidad? _____

19. ¿Es fiel hacia alguna institución financiera en especial?

- a) Sí-> (pasar a pregunta 21) b) No (Pasar a la 22)

20. ¿Con cuál? _____

21. ¿Por qué? _____

22. ¿Con cuál entidad financiera gestiona sus préstamos?

- a) Caja-> (pasar a la pregunta 23.)
- b) Banco -> (pasar a la pregunta 24.)
- c) Otros

23. ¿Con cuál caja? _____

24. ¿Con cuál banco? _____

25. ¿Conoce su costo de financiamiento?

- a) Sí -> (pasar a pregunta 26) b) No (terminar)

26. ¿Cuál es la tasa de interés que debe pagar a dicha entidad por el préstamo _____

27. ¿Le parece adecuada la tasa de interés a pagar?

- a) Muy de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d) Desacuerdo

e) Muy en desacuerdo

28. Justificar respuesta anterior _____

Apéndice B. Tabulación y cálculo del coeficiente de confiabilidad

Sujetos	Primera Prueba	Segunda Prueba	ProductosCruzados
1	7	7	49
2	16	16	256
3	6	6	36
4	7	7	49
5	25	25	625
6	28	27	756
7	27	28	756
8	7	7	49
9	26	27	702
10	25	24	600
Sum X1 X2/n			387.8
Media	17.4	17.4	302.76
Desvestand	9.720539537	9.743373817	
Numerador	85.04		
Denominador	94.71085041		
Resultado	0.897890787		





Anexos





Anexo A. Cuadro 1.: “Contribuyentes según distrito, actividad económica y régimen tributario; años 2015-2018”

Código Ubigeo 2/	Código CIU 3/	Régimen Tributario 4/	2018
200101	5040	Rta 3ra RMT	7
200101	5240	Rta 3ra RMT	1
200101	5259	Rta 3ra RMT	82
200101	5030	Rta 3ra RMT	79
200101	5149	Rta 3ra RMT	4
200101	5231	Rta 3ra RMT	20
200101	5239	Rta 3ra RMT	167
200101	5510	Rta 3ra RMT	59
200101	5110	Rta 3ra RMT	301
200101	5131	Rta 3ra RMT	22
200101	5190	Rta 3ra RMT	143
200101	5142	Rta 3ra RMT	2
200101	5252	Rta 3ra RMT	34
200101	5050	Rta 3ra RMT	10
200101	5141	Rta 3ra RMT	8
200101	5121	Rta 3ra RMT	23
200101	5139	Rta 3ra RMT	19
200101	5211	Rta 3ra RMT	20
200101	5232	Rta 3ra RMT	54
200101	5520	Rta 3ra RMT	192
200101	5143	Rta 3ra RMT	78
200101	5220	Rta 3ra RMT	87
200101	5234	Rta 3ra RMT	64
200101	5251	Rta 3ra RMT	1
200101	5260	Rta 3ra RMT	10
200101	5010	Rta 3ra RMT	9
200101	5122	Rta 3ra RMT	109
200101	5150	Rta 3ra RMT	30
200101	5219	Rta 3ra RMT	31
200101	5233	Rta 3ra RMT	13

