

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**FACTORES QUE SE ASOCIAN A LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS BANCARIOS
PARA LAS MYPES DEL CENTRO COMERCIAL JOSFEL, ATE VITARTE,
2015**

Tesis

**Presentada para optar el título profesional de
Contador Público**

Por

Salirrosas Campos Leliz

Santa Cruz Marín Marinelly

Asesor

Mg. Lucio Ticona Choque

Lima - Perú

2016

Dedicatoria

A nuestros padres, porque sin su apoyo no hubiese sido posible que nuestro primer gran sueño se vea cumplido en esta tesis, a ellos con todo nuestro cariño y aprecio.

Agradecimientos

Agradecemos en primer lugar a Dios, pues es el ser maravilloso que nos dio la vida y la fuerza para culminar nuestra tesis.

Agradecemos también a la Universidad Peruana Unión, por inculcarnos valores y orientarnos en el logro de nuestros objetivos.

A nuestros docentes quienes con paciencia y dedicación nos apoyaron incansablemente para realizar este proyecto.

Tabla de contenido

Dedicatoria	i
Agradecimientos	ii
Tabla de contenido	iii
Índice de tablas.....	vii
Índice de anexos.....	viii
Resumen.....	ix
Abstract	x
Introducción	11
Capítulo I.....	13
Planteamiento del problema.....	13
1.1. Descripción del problema	13
1.2. Formulación del problema	14
1.2.1. Problema general.	14
1.2.2. Problemas específicos.....	14
1.3. Finalidad e importancia de la investigación.....	15
1.3.1. Teórico:	15
1.3.2. Metodológico:	15
1.3.3. Institucional:	15
1.3.4. Social:	16
1.4. Objetivos	16
1.4.1. Objetivo general.....	16
1.4.2. Objetivos específicos.	16
Capítulo II	17
Marco Teórico.....	17
2.1. Antecedentes de investigación.....	17
2.2. Antecedentes históricos:	20

2.3.	Marco teórico:.....	23
2.3.1.	El financiamiento.....	23
2.3.1.1.	Concepto.....	23
2.3.1.2.	Importancia.....	24
2.3.1.3.	Clasificación.....	24
2.3.1.4.	Tipos de financiamiento.....	25
2.3.1.4.1.	Financiamiento interno.....	25
2.3.1.4.2.	Financiamiento externo.....	26
2.3.2.	Sistema financiero.....	26
2.3.2.1.	Concepto.....	26
2.3.2.2.	Importancia.....	27
2.3.2.3.	Productos y operaciones que realizan.....	28
2.3.2.4.	Mercado potencial.....	29
2.3.3.	Micro y pequeña empresa.....	29
2.3.3.1.	Origen.....	29
2.3.3.1.1.	Antecedentes de la micro y pequeña empresa.....	29
2.3.3.1.2.	Factores de surgimiento de la micro y pequeña empresa.....	32
2.3.3.2.	Concepto.....	34
2.3.3.3.	Características.....	36
2.3.3.4.	Base Legal.....	36
2.3.3.4.1.	Variación de los requisitos para ser consideradas MYPES.....	38
2.3.4.	Situación financiera en el Perú.....	39
2.3.4.1.	Situación financiera de las MYPES hacia el 2013.....	39
2.3.4.2.	Situación financiera de las MYPES en el 2014.....	41
2.4.	Marco conceptual.....	45
2.5.	Variables.....	47
2.5.1.	Variable criterio.....	47

2.5.2. Variable predictora.....	47
Capítulo III.....	48
Materiales y métodos	48
3.1. Tipo de investigación.....	48
3.2. Diseño de investigación	48
3.3. Población y muestra.....	48
3.3.1. Población.....	48
3.3.2. Muestra.	48
3.4. Plan del procesamiento de datos	49
3.4.1. Técnicas de recolección de datos:.....	49
3.4.2. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos:	51
Capítulo IV.....	52
Resultados y Discusión	52
4.1. Resultados	52
4.1.1. Perfil de la empresa.....	52
4.1.2. Información Financiera	57
4.1.3. Costo de crédito	60
4.1.4. Relación con el banco.	63
4.1.5. Garantía.....	67
4.2. Discusión.....	73
Capítulo V.....	75
Conclusiones y Recomendaciones	75
5.1. Conclusiones	75
5.2. Recomendaciones.....	76
Referencias.....	78
Anexos	80

Índice de tablas

Tabla 1 Actividad comercial.....	52
Tabla 2 Edad de los ecuestados.....	53
Tabla 3 Variable obtención de créditos bancarios.....	53
Tabla 4 Relación de la obtención de crédito bancario y los trámites para obtenerlo.....	54
Tabla 5 Antigüedad de la empresa.....	54
Tabla 6 Relación de la obtención de crédito bancario y antigüedad de empresa.....	55
Tabla 7 Prueba de chi cuadrado, respecto a la antigüedad de empresa.....	55
Tabla 8 Régimen del impuesto a la renta.....	56
Tabla 9 Relación entre la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta.....	56
Tabla 10 Prueba de chi cuadrado de pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta.	56
Tabla 11 Información financiera.....	57
Tabla 12 Relación entre la obtención de crédito bancario y la información financiera.	58
Tabla 13 Prueba de chi cuadrado de pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y la información financiera.....	59
Tabla 14 Variable costo de crédito	60
Tabla 15 Relación entre la obtención de crédito bancario y el costo de crédito.....	61
Tabla 16 Prueba de chi cuadrado de pearson, respecto a la obtención de crédito Bancario y el costo de crédito.	62
Tabla 17 Variable relación con el banco.....	63
Tabla 18 Relación entre la obtención de crédito bancario y el contacto con el banco... ..	64
Tabla 19 Prueba de chi cuadrado de pearson, respecto a la obtención de crédito bancario la relación con el banco.....	66
Tabla 20 Variable garantías	67
Tabla 21 Relación entre la crédito bancario y la garantía.....	69
Tabla 22 Prueba de chi cuadrado de pearson, respecto a la obtención de crédito Bancario y la garantía.....	72

Índice de anexos

Anexo a: Matriz de consistencia.....	80
Anexo b: Operacionalización de variables.....	83
Anexo c: Encuesta.....	89

Resumen

El crecimiento de las MYPES genera estabilidad económica y comercial en el país, puesto que representan el 98% de las empresas formales en el Perú. Sin embargo, tienen problemas para acceder a créditos bancarios. En este contexto, el objetivo de este estudio fue asociar el nivel de los factores: perfil de la empresa, información financiera, costo de crédito, relación con el banco y garantía para la obtención de créditos bancarios. El método de estudio corresponde a una investigación descriptiva transversal; para medir las variables, tanto predictoras como de criterio, se usó el instrumento encuesta con preguntas de tipo Likert y dicotómica sobre la valoración de los factores. La muestra fue no probabilística por conveniencia de estudio fue de 70 MYPES del Centro Comercial Josfel del distrito de Ate Vitarte, obteniendo como resultados de la investigación, que tan solo el 9.8% de las micro y pequeñas empresas obtienen financiamiento de una entidad bancaria, además los factores que se asocian con mayor significancia a la obtención de créditos bancarios por parte las MYPES del Centro Comercial Josfel ubicado en Ate Vitarte son: la información financiera, el otorgamiento de garantías y el perfil de la empresa.

Abstract

The growth of MYPES generates economic and trade stability in the country, since they account for 98% of formal firms in Peru. However, they have problems accessing bank loans. In this context, the aim of this study was to associate the level of factors: company profile, financial information, credit cost, relationship with the bank and collateral to obtain bank loans. The study method corresponds to a descriptive investigation; to measure the variables, both predictor and criterion, the survey instrument and dichotomous questions Likert type on the valuation of the factors used. The sample was not probabilistic for convenience of study was 70 MYPES the Jوسفل Mall district of Ate Vitarte, obtaining as a result of the investigation, only 9.8% of micro and small businesses obtain financing from a bank, also the factors associated with greater significance to obtaining bank loans by MSEs of jوسفل Mall located in Ate Vitarte are: financial information, providing guarantees and profile of the company.

Introducción

El financiamiento es uno de los temas más comentados en el mundo empresarial. El crecimiento económico genera relevancia en cuanto al manejo de recursos externos, para la mayoría de las empresas tiene una gran importancia en su desarrollo diario.

Dentro del sector empresarial en nuestro país tenemos a las MYPES, cuyo número sobrepasa considerablemente a las grandes empresas; sin embargo, son justamente éstas quienes tienen mayores dificultades para acceder a créditos bancarios. Es por ello, que la presente investigación determinó el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios; por consiguiente, este segmento considerablemente numeroso en nuestro país será conocedor de sus debilidades frente a las ofertas monetarias del mercado financiero.

La investigación consta de cuatro capítulos que se explicará brevemente a continuación:

En el primer capítulo se presenta una breve descripción de la realidad problemática, la formulación de los problemas generales y específicos de la investigación. Además, se desarrolla la importancia del trabajo. Por último, se plantea los objetivos de la investigación tanto general como específicos.

En el segundo capítulo se explican los fundamentos teóricos, los antecedentes históricos y el marco conceptual de los factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES. Asimismo, se detalla las variables de criterio y predictoras. Finalmente, se muestra una tabla de agrupación de las dimensiones relacionados a sus indicadores.

En el tercer capítulo se da a conocer el tipo, diseño, población y muestra de la investigación. De esta forma, también se muestra el plan de procesamiento de los datos para el análisis de los resultados.

En el cuarto capítulo se describen los resultados y la discusión de la investigación; los resultados se expresan mediante tablas estadísticas que permiten cruzar la información.

En el quinto capítulo se describe las principales conclusiones y recomendaciones de la investigación, de acuerdo a los objetivos inicialmente formulados.

Capítulo I

Planteamiento del problema

1.1. Descripción del problema

El desarrollo de la economía mundial en los últimos años ha sido gracias al crecimiento del sector micro y pequeño empresario. Así tenemos que, en Italia representan un 58.9% de las empresas potenciales, seguido por Japón con 57.6% (Castro Mateo, 2000).

Estos datos demuestran que el sector micro y pequeño tienen mayor fuerza de expansión económica y que los índices de empleo son mayores. Lo cual da como resultado estabilidad económica y comercial a un país. Asimismo, en las economías latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno. Por lo contrario, fueron varias las investigaciones que analizaron la problemática de las micro y pequeñas empresas, destacando como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento (Torres, 2012).

En un reciente estudio, realizado por la organización alemana GTZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit), se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante las otras instituciones financieras distintas a bancos, cuyas tasas de interés son superiores al 40%; lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo. Este problema se intensifica cuando se revelaron que más del 80% de las pymes latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento bancario.

Nuestro país no es ajeno a esta realidad. La importancia que tienen las MYPES en la economía peruana es muy significativa, estas empresas representan el 98% de las

empresas formales en el Perú, pero también tienen problemas para acceder a créditos bancarios debido al nivel elevado de endeudamiento que presentan.

En el Perú la “demanda crediticia insatisfecha” del sector MYPES se estima alrededor de 3 mil millones de dólares americanos. Un estudio del diario el Comercio (2013), reveló que más de 900, 000 MYPES tienen problemas para pagar sus deudas, ya sea en el sector bancario o en las diferentes entidades, lo cual les genera una calificación crediticia baja, esto nos dejar ver el por qué muchas de las empresas del sector no acceden a un segundo crédito.

Ante la problemática planteada, se presenta el siguiente trabajo de investigación que tiene como finalidad determinar el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios para las MYPES.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios para las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es el nivel de asociación del perfil de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial de Jوسفel", Ate Vitarte 2015?
2. ¿Cuál es el nivel de asociación de la información financiera para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015?
3. ¿Cuál es el nivel de asociación del costo de crédito para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015?
4. ¿Cuál es el nivel de asociación de relación con el banco para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015?

5. ¿Cuál es el nivel de asociación de garantía de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015?

1.3. Finalidad e importancia de la investigación

1.3.1. Teórico

El presente trabajo permitió la confirmación teórica del nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios, dentro del proceso de financiamiento de las MYPES. Además, como herramienta de medición tuvimos una serie de consideraciones (encuesta) que permitieron explicar la capacidad de las empresas en mención, para acceder a créditos formales. Este análisis se efectuó en las empresas del Centro Comercial Jوسفel de Ate Vitarte, durante el periodo 2015.

1.3.2. Metodológico

Siendo una investigación descriptiva de diseño no experimental, a la vez transversal, los resultados se constituyeron en una información no existente sobre el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios para las MYPES del Centro Comercial Jوسفel de Ate Vitarte. El instrumento para recolectar datos fue diseñado a partir de los requerimientos de los bancos.

1.3.3. Institucional

La información fue utilizada en la toma de decisiones de las empresas involucradas; puesto que, en la medida que las variables determinantes para la obtención de créditos sean mejoradas, las empresas serán objetos de crédito. Además, este trabajo de investigación formará parte de la base de datos de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, sirviendo como antecedente para el desarrollo de nuevos trabajos de investigación.

1.3.4. Social

Este trabajo de investigación tiene un valor agregado; que es justamente, el aporte a la sociedad, este aporte va dirigido básicamente a las MYPES, ya que con los resultados de la investigación, podrán evaluar y mejorar algunos aspectos débiles en la estructura de su empresa, de esta manera podrán mejorarlos y ser beneficiadas con el acceso al financiamiento formal.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Determinar el nivel de asociación del perfil de la empresa para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.
2. Determinar el nivel de asociación de la información financiera para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.
3. Determinar el nivel de asociación del costo de crédito para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.
4. Determinar el nivel de asociación de la relación con el banco para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.
5. Determinar el nivel de asociación de garantía de la empresa para la obtención de créditos bancarios, en las MYPES del "Centro Comercial Jوسفel", Ate Vitarte 2015.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de investigación

El trabajo realizado por María Quincho (2011) “La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES”. Tuvo como objetivo identificar el nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las MYPES en el nivel de fracaso de las mismas y cómo influye ello en el nivel de incremento del desempleo. Esta investigación estuvo diseñada de manera no experimental transversal o transaccional, que consistió en estudiar al objeto de investigación que son 30 personas que eran propietarios de las MYPES en un momento determinado en el cual en el que se recogieron los datos, es decir, contrario al longitudinal el cual estudia la evolución del fenómeno a través del tiempo. Eligieron este diseño de investigación porque no se realizó ninguna manipulación deliberada de las variables solo se recogió los datos a través de las encuestas. El desarrollo del país está ligado al desarrollo de las MYPES ya que éstas generan el mayor porcentaje del PBI (Producto Bruto Interno) así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas. Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las MYPES para erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Por la cual consideró que el estado excluye a las MYPES informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiso decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que fue una de las causas principales del problema. Se determinó como resultado de la investigación realizada que una de las causas del fracaso de las MYPES fue el acceso limitado al financiamiento, Otra de las

conclusiones que establecieron fue que el fracaso de las MYPES se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no contaba con estrategias o políticas de apoyo directo a las MYPES ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las MYPES.

La investigación titulada “Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan” realizada por Juan *Vaca Estrada* (2012). Tuvo como objetivo analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación, se analizaron las teorías de la literatura sobre la forma en que las pymes solicitan crédito y los distintos obstáculos que se encuentran para obtenerlo. Los resultados se analizaron a partir de 208 encuestas realizadas a nivel nacional en México; el estudio empírico analizado a través de la técnica de ecuaciones estructurales ayudó a contrastar las hipótesis establecidas y poder validar el modelo propuesto en este estudio. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vieron que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Existen muchas instituciones conocidas como cajas de ahorro y préstamo o cajas populares, las cuales en México suelen tener un costo más alto que la banca comercial, u otras instituciones más pequeñas que se enfocan en préstamos de cantidades menores a plazos también menores pero cuya tasa actualizada es exorbitante.

El proyecto realizado por Hernán Lapelle (2007) titulado Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las pymes. Tuvo como objetivos permitir el acceso al crédito de pyme y reducir costos financieros para inversión productiva. Permitir el acceso al crédito de pyme y reducir costos financieros para inversión productiva. Apoyar al fortalecimiento de la competitividad de las pyme argentinas.

Mejorar la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica. Permitir el acceso al crédito de pyme y reducir costos financieros para inversión productiva. Mejorar la competitividad de las pyme en su marco territorial, aumentar y consolidar la base de pyme exportadoras, fortalecer la complementación productiva para la exportación y optimización del canal de comunicación. Esta investigación, estuvo diseñada de manera descriptiva no experimental en la cual se analizó una casa de estudio mediante el cual se pudo obtener resultados acerca de los obstáculos para los créditos de las pymes en Buenos Aires Argentina. Los resultados de la investigación se enfocaron de la siguiente manera: En base al trabajo recién expuesto pueden extraerse algunas consideraciones acerca del funcionamiento del mercado bancario. Las mismas deben ser de gran interés para aquellas instituciones o actores locales que tienen la posibilidad de revertir o disminuir los problemas inherentes al acceso del financiamiento bancario para las pymes. La teoría microeconómica brinda una explicación de por qué el mercado bancario funciona con desequilibrio entre los demandantes (empresas) y los oferentes (las instituciones bancarias) de fondos. El argumento es que existe información asimétrica entre las partes involucradas que se manifestaron a través la selección adversa y riesgo moral. Dicho problema tiende a reducirse a través de la generación de una estructura de incentivos basada en el establecimiento de los siguientes elementos: tasa de interés, plazos y garantías. No obstante, muchas veces su establecimiento tiende a profundizarlos problemas de selección adversa y riesgo moral en vez de achicarlos. La brecha financiera que surge con el problema de información asimétrica es común para todas las firmas participantes del mercado, aunque tiende a ensancharse cuando se trata de pequeñas y medianas empresas. Entre los obstáculos que le son propios a las PyMEs, se encuentran: mayor asimetría de información, elevados costos de generación de información, problemas de

señalización, falta del personal especializado en la materia, protección imperfecta de los contratos de crédito, poca diversificación de los clientes, informalidad en los mercados de bienes, condiciones macroeconómicas adversas.

En relación con los datos obtenidos de la Región del Norte de Buenos Aires y Sur de Santa Fe, las principales observaciones son: la principal fuente de financiamiento de las inversiones de las pequeñas y medianas empresas son los recursos propios, sobre todo en aquellas de menor tamaño en términos de la cantidad de personal ocupado; la brecha financiera es evidente en la zona bajo análisis: la banca regional exhibe un volumen excedente de fondos y las PyMEs manifiestan tener proyectos frenados por falta de fondo y no realizar inversiones debido al mismo problema; los elevados costos financieros (tasa de interés) resultan ser uno de los principales problemas que mencionan los empresarios PyMEs. Además, es uno de los motivos más importantes de por qué no están realizando nuevas inversiones. Otros de los principales problemas mencionados son la dificultad en la obtención de financiamiento y el retraso en los pagos de los clientes. El corto plazo de los créditos bancarios constituye una de las explicaciones más frecuentes de por qué las firmas no están llevando a cabo nuevas inversiones.

2.2. Antecedentes históricos

La Municipalidad Distrital de Ate, con el fin de lograr la libre disponibilidad de los espacios públicos para la construcción de la obra “Paso a desnivel de la prolongación avenida Javier Prado cruce con la Carretera Central”, ejecutado por el Gobierno Nacional, y sentar las bases para la futura construcción de la continuación de la Prolongación de la Avenida Javier Prado hasta la Carretera Ramiro Prialé, enfrentó el reto de reordenar y reubicar pacíficamente a aproximadamente 6,500 comerciantes informales que habían ocupado ilegalmente la zona de Ceres en el año 2012.

Se logró así, inducir a través de diversas medidas para que aproximadamente 6,500 comerciantes informales, provenientes de los sectores populares y que habían ocupado ilegalmente la vía pública por 28 años, ingresen a la formalidad a través de la compra y alquiler de espacios para mercados mejorando sus condiciones para realizar negocios y potenciar el desarrollo económico distrital.

Las medidas que ejecutó la Municipalidad Distrital de Ate, con el fin de lograr en forma pacífica, el retiro y reubicación de los comerciantes informales (ambulantes) fueron:

1. Capacitación y concientización de los comerciantes y de sus representantes y/o directivos en la necesidad de formalizar sus actividades comerciales que venían ejerciendo en la vía pública de manera ilegal.
2. La recuperación de las avenidas Nicolás Ayllón (Carretera Central), prolongación de la avenida Javier Prado, avenida Metropolitana y de la urbanización las Brisas de Ate conformada por las calles: Bahamas, Caribe, Jamaica y Río Cenepa.
3. Se logró la reubicación pacífica con costo social cero a aproximadamente 6,500 comerciantes informales que se habían posesionado de los espacios públicos agrupándolos en Asociaciones y Galerías Comerciales siendo las principales Jوسفel, Plaza Vitarte y Apromec. Se contribuyó a la creación de aproximadamente 12 mercados (grandes, medianos y pequeños), que obtuvieron sus licencias de funcionamiento con el apoyo de la Municipalidad y del sector financiero privado.
4. Con dicho proceso también se inició un intenso proceso de formalización de diversos establecimientos que venían funcionando de manera informal en la zona de Ceres, alcanzándose asimismo la erradicación de los vendedores mayoristas de tubérculos en la Calle Río Cenepa que propiciaban la venta ambulatoria; siendo uno de sus principales logros la reconversión de aquellos locales mayoristas de

tubérculos que hoy en día funcionan como bodegas de la zona de comercio y no en la vía pública.

5. Hacia el futuro, donde se ha ejecutado la obra del “Paso a Desnivel Carretera Central, Javier Prado y su entorno urbano y comercial, especialmente en la zona de Ceres es ahora una zona metropolitana de alto potencial para la inversión, frente a los cuales diversos inversionistas han mostrado su interés para construir en el parque las Brisas un Centro Comercial con Cines, Centros de comida, esparcimientos, plataforma de servicios públicos – privados y con acceso vehicular para estacionamientos.

El impacto en cifras de 6,500 comerciantes informales reubicados en diferentes centros comerciales, galerías y mercados fue de:

- 1,500 Comerciantes agrupados en el Centro Comercial Plaza Jوسفel.
- 1,000 Comerciantes agrupados en el Mercado APROMECA.
- 600 Comerciantes agrupados en la galería Plaza Vitarte.
- 3,400 Comerciantes agrupados en diversos locales pequeños en la zona de Ceres

Asociación de propietarios Mega Plaza Jوسفel

En Ate Vitarte a los 18 días del mes de mayo del 2005, siendo las 3:00 pm, los suscritos reunidos en el local Av. Nicolás Ayllón N° 4233, procedieron a aprobar por unanimidad el proyecto de estatuto. Presentado por la comisión estatutaria.

Que consistió en lo siguiente:

- La asociación que se constituyó se denomina asociación de propietarios “Mega Plaza Ceres” y conforme al art. 80 del código civil es una organización estable de personas naturales o jurídicas o de ambas, que a través de una actividad común persiguen un fin no lucrativo. El plazo de la duración de la asociación es

indefinido habiendo iniciado sus actividades el 28 de mayo del 2005, fecha que fue considerada como acto de fundacional.

- El domicilio de la asociación es Carretera Central Av. Ayllón N° 4233, lotización Vista Alegre, Distrito de Ate – Vitarte, Lima – Perú; y/o en el lugar de las sucursales a nivel nacional.

2.3. Marco teórico

2.3.1. El financiamiento

2.3.1.1. *Concepto*

El financiamiento es una herramienta fundamental de trabajo para las empresas y de manera especial para las MYPES, partiendo de esto; el financiamiento puede ser abordado mediante dos conceptos: como una combinación de recursos y como obtención de recursos. Según Erossa (2007), el financiamiento es la combinación de capital propio y ajeno que en mayor o menor grado tiene toda empresa y su aplicación en inversiones fijas o circulantes, obedece a toda una estrategia financiera. Esta combinación es necesaria para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad (Granados, 2007).

Por otra parte, el financiamiento también es abordado por Gitman (1997) como la adquisición de fondos a nivel de individuos, de empresas y de gobierno para hacer frente a sus necesidades y lograr su buen funcionamiento. Esto es complementado con la afirmación de Perdomo citado por Vaca (2012); quien afirma que el concepto de financiamiento es la obtención de recursos que requiere una empresa para el desarrollo normal de operaciones, o bien: la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. Además, Erossa (2007) agrega que el financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos

de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

2.3.1.2. *Importancia*

El financiamiento en las organizaciones es importante básicamente por dos aspectos fundamentales: para el crecimiento y el desarrollo de las mismas. Según Domínguez (2011), el financiamiento permite el crecimiento de una organización, a partir de un análisis profundo del comportamiento del mismo. Una adecuada caracterización y cumplimiento de esta función así como la claridad de los objetivos emanados de los más altos niveles de decisión ha sido clave para la consecución de emprendimientos exitosos y perdurables. Esta idea es apoyada por, Saollum y Viger (2008), quienes terminan diciendo, que es posible suponer que la imposibilidad de financiamiento limita el crecimiento de todas las organizaciones.

Por otro lado, la importancia del financiamiento también se enfoca hacia el desarrollo de una organización como bien lo describe, Aligieri (2007), citando por Britman (2000) el financiamiento es importante porque permite lograr el desarrollo en inversión de una empresa, para un tiempo determinado. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma. (Hall, 1989), citado por Aligieri (2007).

2.3.1.3. *Clasificación*

La clasificación del financiamiento se puede denominar bajo dos criterios: según su origen y según su fuente. Según, López (2003) los recursos se clasifican en interno y externo básicamente por su origen ya que los internos tienen relación directa con la empresa y los externos se refiere al financiamiento que se obtiene de algún tercero que no guarda relación directa con la empresa (Samuel & Cante, 2005).

Por otra parte, García (2010) menciona que esta clasificación se debe a la fuente que lo genera; si es interna entonces quiere decir que la misma empresa lo genera bajo conceptos como capital y utilidades retenidas, por el contrario las de fuente externa provienen de préstamos.

Bajo estos criterios en conclusión tenemos: financiamiento interno y financiamiento externo. El financiamiento interno o autofinanciación está integrado por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. Según Calva (2007), cabe destacar que la reinversión de utilidades (autogeneración) es extremadamente frágil. Por otro lado, el financiamiento externo está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, ya sea emitiendo acciones (ampliando capital), colocando obligaciones (emisión de deuda), acudiendo al mercado de crédito formal o informal para obtener préstamos a plazo (Barbara, 2006).

2.3.1.4. Tipos de financiamiento

2.3.1.4.1. Financiamiento interno

El autofinanciamiento puede definirse mediante dos características: como la disponibilidad de recursos y como una forma de financiamiento. Ferraro (2011) el autofinanciamiento es la disponibilidad de recursos propios de las empresas. Este tipo de captación de recursos de manera general proviene de los mismos dueños de la empresa o de la organización (Erossa, 2007). Sin embargo, el autofinanciamiento también es descrito por otros autores como una forma o un tipo de financiamiento, como bien lo describe Granados (2007), es una forma de financiar las inversiones que se caracteriza por la utilización en exclusiva de los recursos propios de una empresa, sin requerir crédito o préstamo de recursos externos. Además, en este tipo de financiamiento, los empresarios se sienten más seguros debido a que no corren el riesgo de embargo o de pago de intereses, esto muchas veces se convierte en la principal razón

por la cual se prefiere el autofinanciamiento lo cual se inclina por la seguridad del empresario sin medir el nivel de crecimiento de la empresa u organización (Lapelle, 2007).

2.3.1.4.2. Financiamiento externo

Según los autores se puede definir al financiamiento externo bajo dos criterios fundamentales: la captación de recursos de terceros y como el acto de generar pasivos a largo y corto plazo. Escoto (2007) menciona que el financiamiento externo se basa en la captación de recursos monetarios, los mismos que pueden ser brindados por una tercera parte no relacionada con la empresa; esta tercera parte ganará mediante los intereses que pueda cobrar, mientras que la empresa espera ganancias mayores al de la tasa pagada (Granados, 2007).

De otro lado, Fabián & Zelada (2000) sostienen que el financiamiento externo es en teoría el acto de incrementar los pasivos en el balance general mediante una operación de recepción de dinero a largo u a corto plazo. Apoyando esta idea, tenemos a, García (2010) quien complementa diciendo que este incremento de pasivos traerá consigo el incremento de los activos especialmente el efectivo, dando como conclusión que el pasivo y el activo sostienen una relación directamente proporcional.

2.3.2. Sistema financiero

2.3.2.1. Concepto

El sistema financiero puede ser descrito, mediante dos particularidades: por el conjunto de instituciones que lo conforman y en base a las operaciones que desarrollan. Según el Diccionario Virtual de Finanzas (2010) , el sistema financiero es el conjunto de instituciones. Este sistema también comprende tanto los instrumento o activos financieros, como las instituciones o intermediarios y los mercados financieros (Parejo, Rodríguez, Cueva, & Calvo, 2008). Complementando esto Escoto (2007), agrega que

este conjunto de instituciones actúan y se interrelacionan bajo un marco jurídico, normativo, político y social en común.

Por otro lado, el sistema financiero también es descrito en muchas ocasiones en base a las actividades que desarrolla, puesto que son de vital importancia para la economía del país. De este modo, Pita (1999) afirma que el sistema financiero es aquel capaz de “crear dinero” gracias a un conjunto de depósitos y otras actividades recaudadoras. Esta idea se completa con lo expuesto por Ortega (2008), quien aporta que las captaciones o recaudaciones están compuestas por inversión y ahorro, las mismas que son administradas y canalizadas dentro de un marco legal. Finalmente, el sistema financiero también es aquel que proporciona los medios de financiación al sistema económico para el desarrollo de sus actividades (Casani, Llorente, & Pérez, 2005).

2.3.2.2. *Importancia*

El sistema financiero es importante por tres aspectos fundamentales: orienta el dinero de una economía, controla y supervisa el uso de los recursos, y por último, regula los ciclos económicos. Así tenemos a García (2010), que cita a Stiglitz (2006), quien afirma que el sistema financiero puede ser comparado con el cerebro de la economía; puesto que, asigna el capital escaso entre usos alternativos intentando orientarlo hacia donde sea más efectivo. Por su parte, Samuelson (2005) declara que este sistema permite transferir recursos en el tiempo, entre sectores y regiones lo cual, facilita que las inversiones se dediquen a su uso más productivo. También, Aguilar (2001) agrega que en la medida que el crecimiento requiera inversión y ahorro, los intermediarios financieros pueden obstruir o facilitar este proceso.

Como segundo aspecto, el sistema financiero es importante porque controla y supervisa el uso de los recursos, como bien lo resalta Stiglitz (2006) citado por, García

(2010), el sistema financiero vigila los recursos para asegurarse que sean empleados de forma comprometida. Además, supervisa y regula a las personas físicas y demás personas morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado sistema financiero. (De Alba, 2005)

Finalmente y en un nivel macroeconómico, el sistema financiero es importante porque regula los ciclos económicos de un país. La política monetaria es la herramienta más importante con la que cuenta un gobierno para controlar los ciclos económicos, el sistema financiero mediante la oferta monetaria puede estabilizar la economía cuando los niveles de desempleo crecen o para frenar la economía cuando los precios suben. (Samuelson, 2005). Aguilar (2001) agrega que las instituciones financieras pueden amortiguar o magnificar los choques internos o externos de la economía.

2.3.2.3. *Productos y operaciones que realizan*

Básicamente existen dos tipos de operaciones que realizan las entidades financieras y estas son: operaciones pasivas y activas.

Las operaciones pasivas, pueden definirse de dos maneras: como la captación de recursos y como la recaudación de materia prima. Ambos conceptos aunque distintos se refieren al mismo sistema.

Según, Escoto (2007) son aquellas por las cuales la entidad bancaria capta del mercado el dinero o recursos para el desarrollo de su actividad. Lo cual quiere decir que los bancos reciben medios y disponibilidades financieras de sus clientes o de otras entidades. (Jiménez H. , 2006). Además estas operaciones también pueden definirse como la recaudación de materia prima, puesto que a través de estas operaciones los bancos captan de las fuentes externas el dinero necesario para realizar sus actividades correspondientes. (Castillo & Vásquez, 2006)

Las operaciones activas son definidas, según Escoto (2007), como la colocación de los recursos captados. Son aquellas operaciones mediante las cuales los bancos conceden dinero a sus clientes mediante un contrato previo de obligaciones y compromisos de pago. (Jiménez H. , 2006)

2.3.2.4. Mercado potencial

Dentro de los clientes potenciales de los bancos podemos ubicar dos grupos: las grandes empresas y las MYPES que en la actualidad es el grupo más numeroso en la economía peruana.

Según, Aguilar (2001) las empresas grandes trabajan principalmente con financiamiento de los bancos, los mismos que brindan diversas facilidades y ofertas para su pago, esto provoca que el desarrollo de dichas empresas sea estable y tenga un ascenso considerable. En el Perú, este tipo de empresa no es más que, el 2% del total de las empresas ubicadas en el país, por lo cual es una parte poco significativa en la economía nacional.

Según Jiménez (2003), el mercado más importante del sector financiero se encuentra en aquel donde está la mayor cantidad de empresas. De allí que los bancos deberían dar una mayor relevancia a los servicios que ofrecen a este sector. En el Perú cada, año el sector micro y pequeño de las empresas crece vertiginosamente por lo cual los bancos deberían prestar mayor importancia a ellos.

2.3.3. Micro y pequeña empresa

2.3.3.1. Origen

2.3.3.1.1. Antecedentes de la micro y pequeña empresa

En el transcurso de su historia, la sociedad peruana ha experimentado diversos cambios y modificaciones en todos sus sectores, en estos últimos años hayan sido con mayor fuerza, pero esto no se debe al azar del tiempo, sino a diversos actos de la misma población y del Estado.

En el período que media entre la segunda guerra mundial y nuestros días, el Perú ha experimentado el cambio más profundo de su historia republicana. Ese cambio no se ha producido como un hecho único ni deliberado, sino como la sucesión de millones de actos que iban transmutando paulatinamente un orden que parecía inmovible.

La ciudad peruana ha dejado de ser el pequeño lugar familiar para transformarse en una populosa metrópoli impersonal, de barrios nuevos y desconocidos, ello debido a las migraciones del campo a la ciudad y al rápido incremento de la población.

En los últimos cuarenta años, la migración indígena ha hecho que la población urbana se quintuple y que necesariamente la ciudad se reorganice. Han aparecido, así, nuevas actividades que poco a poco vienen reemplazando a las tradicionales. Viviendas modestas apiñadas en torno a la ciudad, una multitud de talleres instalados en éstas, ejércitos de ambulantes vendiendo en las calles e incontables líneas de microbuses surcándolas parecen haber brotado de la nada, ensanchando y densificando el espacio urbano.

En este ensanchamiento de la población, predominaron el esfuerzo personal sobre el colectivo, surgiendo así nuevas empresas, pero de origen popular. Ha variado los patrones y niveles de consumo, los gustos y hasta la fe de la población, dando lugar a nuevas oportunidades de comercio menos tradicionales y adaptables a los nuevos requerimientos de la abundante población. Asimismo, la gente busca estudiar y prepararse, surgiendo con ello el negocio rentable de las academias e institutos. La migración ha traído consigo la variación de niveles y valores sociales. “En la ciudad, la familia ampliada ha venido a convertirse en una red de relaciones comerciales o productivas: actividades económicas desarrolladas entre primos y tíos son ahora cosa corriente.”

Estos nuevos negocios han sabido organizarse y desarrollar una política de orden y desarrollo a través de sus organizaciones y gremios, generando ellos mismos sus recursos y sus servicios en busca de un reconocimiento legal. Todo ello ha originado intervención del estado, aunque haya significado en muchas ocasiones entorpecimiento y obstáculos en su desarrollo, sin embargo, esta intervención les garantiza seguridad, pues donde hay espacios libres viene la delincuencia e inseguridad. Increíblemente, este factor negativo da también lugar a una oportunidad de negocio, pues frente a la ausencia del orden público surge la seguridad privada a través de guardaespaldas, guachimanes, etc.

De esta forma, una completa alteración de los medios y los fines ha trastocado la vida social, a tal punto que hay actos que formalmente son delitos, pero que la conciencia colectiva ya no reprueba. Un ejemplo, particularmente ilustrativo, es el del contrabando.

Muchas cosas han cambiado, ha surgido la violencia, el delito, la miseria (indigentes, locos mentales, mujeres y niños abandonados por las calles) como asunto común de todos los días. Temas que eran reservados para ciertos sectores, ahora son de común opinión y debate de todos, tales como la política, la deuda externa, entre otros.

Asimismo, el estado busca justificar sus acciones, pues de ellos depende su estabilidad y aceptación de la población. Surgiendo así la desconfianza en la burocracia y la corrupción en todos los niveles. El centralismo y la ineficacia de los poderes ha propiciado una pérdida de confianza en la ley y el derecho y por lo tanto en el Estado.

Así, se han producido los muchos cambios que la sociedad peruana ha experimentado, que si nos ponemos a desarrollarlos constituirían varias hojas, lo cual no lo hacemos pues no es tema de este trabajo, pero si nos sirve hacer referencia a los mismos a modo de detalle y antecedentes, para poder comprender como los nuevos

paradigmas sociales y culturales traídos del campo a la ciudad han ocasionado la variación de los gustos y actividades tradiciones de la pequeña sociedad urbana noble, dando lugar al nacimiento e incremento del comercio de productos y servicios para satisfacer los nuevos requerimientos de la nueva población que se ha mezclado en la población tradicional y han ensanchado la sociedad, variando todos los parámetros en todas las esferas, siendo inicialmente reprimido por el estado, sin embargo el transcurso del tiempo ha hecho comprender a éste que la solución no es luchar contra esta nueva población y los nuevos cambios, ni negar los mismos, sino fortalecer y promover su crecimiento, ya que ello alivia la pobreza y trae consigo ingresos al fisco.

2.3.3.1.2. *Factores de surgimiento de la micro y pequeña empresa*

Siguiendo a Hernando de Soto y respecto a lo anterior, los factores de surgimientos de la MYPES, podemos mencionar las siguientes:

□ Las migraciones:

La migración es el factor predominante de los diversos cambios que nuestra sociedad ha sufrido, pues como dice Hernando de Soto, todo esto empezó cuando la gente que vivía en comunidades autosuficientes en el agro comenzó a trasladarse hacia las ciudades. Se ha invertido el histórico predominio rural de la población a favor de los centros poblados, se ha modificado las condiciones del habitat de los peruanos y se ha pasado de una civilización agrícola a la civilización urbana. Pero ¿por qué ocurrieron estas migraciones? El referido autor nos dice que como en la mayor parte de fenómenos sociales, existen muchas causas concurrentes.

- Indica que la más visible es la construcción de carreteras, lo cual constituyó la base material y despertó el anhelo de los campesinos por la ciudad. El desarrollo posterior de otros medios de comunicación ha sido un aliciente adicional, en especial la radio, a través de la cual se daba a conocer las características y

comodidades de la ciudad, y las expectativas de lograr un mayor consumo e ingreso.

- Otro factor fue la importancia de la crisis que afectó al agro entre los años 1940 a 1945. El esfuerzo de modernización y la poca seguridad de la venta del azúcar y el algodón, como consecuencia de la segunda guerra mundial, provocaron el despido masivo de los peones en las haciendas tradicionales de la sierra y en las grandes explotaciones agroindustriales de la costa.
- Otro factor fue el problema de los derechos de propiedad en el campo, pues muchas personas no podían acceder a una propiedad. Sumándose en los años 50 la reforma agraria, concebido como un proceso largo e inestable.
- La menor mortalidad infantil en la ciudad fue otro de los factores de incidencia de la migración.
- Los mayores ingresos remunerativos que se pagaban en la ciudad, fue otro estímulo importante.
- La administración pública y la posibilidad de acceder a niveles educativos más altos han sido también importantes alicientes para venir a la ciudad.

Todos estos factores determinan que la migración del campo a la ciudad no fue un acto casual ni irracional si producto de la valoración racional de las nuevas posibilidades respecto con lo que había tenido hasta ese entonces la gente del campo, además de sus aspiraciones de cambiar su vida y la de sus hijos, buscando mejoras en todos los aspectos.

- b) La recepción hostil de los migrantes

Los migrantes encontraron en la ciudad un mundo hostil, una élite de personas cerrada en un mundo tradicional, que se negaban a recibirlos y aceptarlos, eran rechazados por su condición de campesinos y porque de cierta manera significaba

incremento de competencia. Los programas de asistencia y desarrollo estaban dirigidos a que los campesinos progresaran en el campo y no en la ciudad. De Soto menciona que la mayor hostilidad que encontraron los migrantes fue la institucionalidad legal vigente, que no les daba la posibilidad de incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente y les era sumamente difícil acceder formalmente a la vivienda, la educación y, sobre todo, a la empresa y al trabajo. Los migrantes se dieron cuenta que no debían competir con las personas sino también con el sistema. Por eso la ley comenzó a ser desafiada y a perder vigencia social.

- De migrantes a informales

Debido a la recepción hostil, no les quedó más opción a los migrantes que volverse informales, pues para cualquier acción que cubriera sus necesidades tenían que recurrir a la ilegalidad (desobediencia a la ley y desafía a las instituciones), pero no con fines antisociales sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una casa, prestar un servicio o desarrollar una industria. Para lo cual ganaron espacio en la ciudad, se adueñaron de los mercados, se apropiaron de terrenos para vivir y producir, se instalaron en las calles como ambulantes para trabajar, invadieron las vías de la ciudad para prestar servicio de transporte y crean puestos de trabajo.

2.3.3.2. Concepto

Para referirnos a las micro y pequeñas empresas, muchas veces utilizamos indistintamente los términos MYPE o MYPES, Pyme o Pymes, sin saber si éstos significan lo mismo, o es que en realidad se hace un uso indebido de ellos. Dichas terminologías las encontramos en los diversos estudios sobre las micro y pequeñas empresas, sin que en los mismos nos aclaren o precisen el por qué del uso de esa terminología. Por lo tanto, en este acápite del marco conceptual de la presente investigación se definió esta terminología.

En tal sentido, tenemos que la ONUDI (Organismo de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) utiliza el término PYME e indica que PYME es: pequeña, micro y mediana empresa.

De otro lado tenemos que, en setiembre de 1998 se llevó a cabo el Primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPES, en la ciudad de Burgos, España. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPES?. Se llegó al consenso de que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien considerar.

Asimismo, según la Recomendación N° 189 adoptada por la Organización Trabajo en 1998, nos dice que el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica.

Todo esto nos lleva a concluir que cada país utiliza el término de acuerdo al enfoque de su legislación, al que se le señala características distintivas con dimensiones de ciertos límites ocupacionales y financieros fijados por el Estado. Por lo general el término más usado es PYME. Sin embargo, nuestra legislación utiliza el termino MYPES y es la que utilizamos en nuestra investigación. Por lo que, el termino PYME es incluido solo cuando se tenga que hacer transcripción de doctrina o comentarios que utilicen dicho término a efectos de no variar el texto original de los mismos.

Finalmente, una MYPES se describe como unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo. Las mismas que a su vez brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las

condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer.

2.3.3.3. Características

La microempresa se caracteriza porque cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplica inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no superen los límites antes indicados.

Asimismo, la pequeña empresa es aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas, con un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas).

2.3.3.4. Base Legal

La base legal de las MYPES, es regulada por el DECRETO SUPREMO N° 0082008-TR donde EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA mediante Ley N° 28015, publicada el 3 de julio de 2003, se aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; por Ley N° 28851, publicada el 27 de julio de 2006, se modificaron los artículos 21 y 43 de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; La Ley N° 29034, publicada el 10 de junio de 2007, modificó el artículo 21 de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; El Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, publicado el 28 de junio de 2008, modificó la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa;

mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, publicado el 30 de setiembre de 2008, se aprobó el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Ley MYPE; La Décima Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1086 señala que el plazo máximo para su reglamentación es de sesenta días a partir de su publicación; De conformidad con el numeral 8) del Artículo 118 de la Constitución Política del Perú.

De acuerdo con la Ley 30056 (02.07.13) – “Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, el Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) será administrado por SUNAT y no por el Ministerio de Trabajo como ocurre actualmente.

Al respecto, la SUNAT ha publicado en su portal institucional una lista de 19,596 MYPE actualmente inscritas en el REMYPE a cargo del MTPE, que no cumplirían los requisitos para ser incorporadas en el “Nuevo REMYPE” que estará a cargo de SUNAT.

Según el listado publicado por SUNAT, las 19,596 MYPES que no reúnen los requisitos para ser incorporadas en el nuevo REMYPE, entre otras, las razones son las siguientes:

- La SUNAT ha constatado la baja de su inscripción en el RUC,
- Ciertas empresas no han presentado información sobre sus ingresos anuales,
- Algunas empresas vienen realizando actividades que no corresponden a las MYPES,
- Determinadas empresas han realizado ventas mayores a las permitidas a las MYPES, por lo que deben de ser incorporadas al régimen laboral general.

2.3.3.4.1. Variación de los requisitos para ser consideradas MYPES

En efecto, se debe tomar en cuenta la fecha de constitución de la empresa:

□ Empresas constituidas hasta el 02.07.13:

Los requisitos que se mantienen a la fecha son:

- Microempresa. - Máximo 10 trabajadores y ventas anuales no mayores a 150 UIT.
- Pequeña empresa. - Máximo 100 trabajadores y ventas anuales no mayores a 1,700 UIT.
 - Constituidas desde el 03.07.2013

Conforme a la Ley 30056, las micro y pequeñas empresas constituidas a partir de la vigencia de la misma (03.07.13), califican como tales sólo considerando sus ventas anuales (micro 150 UIT y pequeña 1,700 UIT), ya no se considera como requisito el número de trabajadores (micro 10 y pequeña 100), que sólo se mantiene para las MYPES antiguas, esto es, las constituidas hasta el 02.07.13.

- Empresas excluidas del régimen MYPES

Conforme a la Ley, están excluidas del régimen laboral MYPES:

- Cuando pertenezcan a un grupo económico o tengan vinculación económica con otras empresas o grupos,
- Hayan presentado información falsa para su incorporación en el REMYPE,
- Se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines. El MTPE supervisará la existencia de estas causales de exclusión, aplicando las sanciones correspondientes.

- Microempresas antiguas

Cabe recordar que el régimen laboral especial de las microempresas antiguas, constituidas entre julio 2003 a setiembre 2008, debió caducar el 03 de julio de 2013.

Adicionalmente, con la Ley 30056 se ha dispuesto que tales microempresas, podrán acordar con sus trabajadores que su régimen laboral será permanente y que no estará sujeto a caducidad, siempre que tal acuerdo conste por escrito, el mismo que debe ser comunicado al MTPE dentro de los 30 días de suscrito el documento, no habiendo fijado fecha límite para la suscripción de tal acuerdo.

El listado de empresas inscritas en el actual REMYPE del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (MTPE) que no cumplen con los requisitos para ser trasladadas al nuevo REMYPE que será asumida por SUNAT, lo podrá visualizar en el portal institucional de SUNAT.

2.3.4. Situación financiera en el Perú

2.3.4.1. Situación financiera de las MYPES hacia el 2013

Hay aproximadamente 167.000 pymes en riesgo de caer en deuda la sobreoferta de financiamiento y la falta de cultura financiera llevó a estas unidades a sobreendeudarse, según la central de riesgo Sentinel.

La central de riesgos Sentinel informó que el 10% de las pymes que están al día en sus pagos con el sistema financiero –es decir, unas 166.577 unidades económicas– tienen riesgo de sobreendeudamiento, debido a que destinan más del 40% de sus ingresos mensuales a pagar sus deudas.

La directora de negocios de Sentinel, Yanina Cáceres, manifestó que esta situación responde a la sobreoferta de créditos del sistema financiero dirigido a las pymes que cuentan con historial crediticio (bancarizadas) y a la poca cultura financiera de estas unidades económicas.

Sostuvo que a setiembre, el número de pymes bancarizadas ascendió a 2,3 millones, mientras que el total de pymes que cuentan con RUC ascendió a 3,5 millones, según la Sunat, lo que abre la posibilidad de llegar a más clientes. Hay que indicar que el universo de pymes en el país asciende a 5,6 millones, según el INEI.

La concentración de los créditos pyme también está en el radar de la SBS. Recientemente, el jefe de la entidad, Daniel Schydrowsky, dijo que le llama la atención la desaceleración de los créditos pyme en el año, cuando hay un importante número de estas unidades económicas por bancarizar en el interior del país.

De otra parte, Cáceres invocó a las entidades financieras a acercarse a los empresarios que están en situación de sobreendeudamiento, para concertar una reprogramación de sus pagos, a fin de evitar que caigan en mora. Añadió que la cartera de créditos pyme se ha deteriorado en el último año, lo que se refleja en el aumento en 3,3 puntos porcentuales, a 18,7%, de los préstamos calificados como pérdida, cuyos deudores presentan atrasos de más de 120 días. “Son cerca de 96 mil créditos pyme que han caído en pérdida en el último año”, reveló.

Las cajas rurales con morosidad superior al promedio del sistema $-7,67\%$ en el caso de los créditos pequeña empresa y $5,45\%$ para los microcréditos– han registrado pérdidas de rentabilidad de hasta 49% , las cajas municipales de hasta $27,7\%$ y las edpymes de hasta 27% .

Asimismo, la banca ha tenido que castigar créditos pyme por S/.341,6 millones, en el primer semestre del año.

Finalmente, Cáceres alertó que del $73,2\%$ de pymes puntuales, solo el 57% está al día con todas sus obligaciones.

2.3.4.2. *Situación financiera de las MYPES en el 2014*

Las pequeñas y microempresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese sentido, las pyme se constituyen en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente en el sector juvenil.

Para el profesor principal de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) Nemesio Espinoza; las pequeñas y microempresas en el Perú aún afrontan problemas e inclusive, restadas de importancia.

“Pese a que las pyme constituyen el sector empresarial inmensamente mayoritario en el Perú con capacidades demostradas para generar empleo, uno de los principales problemas del país y para contribuir a la generación de la riqueza nacional, no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollarlas en el Perú”, precisó.

El catedrático aseguró que las pyme lograron abrirse camino por sí mismas de los millones de pequeños y microempresarios peruanos, sin patrocinio alguno, subsidios o privilegios de ninguna clase, “como sí lo tuvieron y tienen otros sectores empresariales quienes –a diferencia de las pyme– están premunidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que les posibilita hacerse de beneficios tributarios, preferenciales, entre otras ventajas”.

Espinoza anotó que son tres los grandes problemas que las pyme peruanas afrontan en la difícil tarea de generar empleo y riqueza.

El primero es el difícil acceso a mercados nacionales e internacionales. “Si no hay quien compre sus productos y/o servicios, sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Resulta, por lo tanto, vital poner énfasis en que vender es el objetivo principal de las pyme al cual convergen muchos otros.”

Precisó que esto no significa que no haya mercados para las pyme. “Lo que sucede es que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes”, refirió.

El segundo problema es que los pequeños y microempresarios no tienen dinero en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales.

Según Espinoza, las pyme no tienen capital no porque no haya, sino porque no pueden hacer uso del dinero o de capitales.

“La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo.”

Finalmente, como tercer problema que afrontan las pyme está la casi absoluta ausencia de tecnología. El especialista sostuvo que en un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades actuales, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las pyme si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa.

“Si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; es decir, es imposible la conquista de más y mejores mercados. En ese sentido, las universidades tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las pyme en el Perú”, aseguró Espinoza.

Por otra parte, el especialista comentó que la existencia de un sistema legal, contable y tributario, muchas veces confuso, engorroso, burocrático e inestable genera, entre otras desventajas, la informalidad. “Esto impide el desarrollo de las pyme en nuestro país y, por consiguiente, demanda un sistema mucho más promotor”, aseveró Espinoza.

Igualmente, dijo, otra de las razones que ocasiona el estancamiento de estas unidades productivas en el Perú es la cultura expresada en pretender avanzar cada cual por su lado y a su manera.

“Los tiempos actuales demandan, por el contrario, alianzas estratégicas, joint ventures, asociaciones en participaciones, concesiones, subcontrataciones, franquicias, conglomerados, entre otras formas de asociación; no sólo entre las pyme sino, y ante todo, éstas con las grandes y medianas empresas”, enfatizó.

El empresario: factor clave. ¿Qué significa ser empresario? Para el profesor principal de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNMSM, el empresario o la empresaria no es una persona cualquiera. Es, por el contrario, una persona especial.

“Esto significa que cualquier persona no puede ser empresario, sino solamente aquellas que reúnan determinadas condiciones especiales, unas innatas y otras adquiridas”, refirió Espinoza.

Todos quisiéramos ser empresarios, agregó, porque tienen dinero, estatus, libertad, satisfacciones, es patrón, entre otros beneficios. “Pero ser empresario no se

traduce al simple hecho de sólo desear o querer serlo, sino se traduce y se expresa, ante todo, en la cuestión de poder serlo; y son pocos los que realmente pueden lograrlo”, dijo.

Por ello, añadió, el empresario o la empresaria es una persona especial. El empresario es aquel que tiene la facultad de crear y desarrollar algo prácticamente de la nada y que supone lanzar una empresa, ocuparse de ella, obtener logros y ampliarla, más que contemplarla.

“En otras palabras, el empresario es aquel capaz de traspasar los límites de lo imposible, hacer riqueza de la nada y está siempre premunido de un temple extraordinario; en su cabeza pende una suerte de espada de Damocles”, refirió. (2013).

Reseña descriptiva estadística de las MYPES durante el 2014

Las ventas de las MYPES representaron un 13.6 por ciento del total de la producción nacional, indicó el reciente semanario de Comexperú. Según la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) se registró 5.2 millones de micro y pequeñas empresas ubicadas en su mayoría en zonas urbanas. Estos negocios emplearon a casi 8 millones de personas, casi un 47.4 por ciento de la población económicamente activa (PEA).

Asimismo una MYPES tiene más de 6 años de antigüedad, atiende solamente 9 meses del año y posee como fuerza laboral de dos trabajadores, quienes son familiares del dueño del negocio en su mayoría. El 40.5% de MYPES se concentra en los sectores de servicios; el 26.4%, en comercio; el 16.5%, en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; el 9.3%, en industrias manufactureras; el 5.6%, en construcción, y el 1.8%, en explotación de minas y canteras.

2.3.4.3. Acceso de la MYPES a financiamientos en Perú 2014.

El vicepresidente de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Jorge Ochoa, el pagar una tasa en promedio 4,6 veces más alta es más

complicado, ya que los márgenes de ganancias tienen que ser muy altos para compensar los compromisos crediticios.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) establecidas en Perú pagan tasas de interés por créditos más altas que las grandes empresas, señaló este jueves el vicepresidente de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Jorge Ochoa.

El dirigente empresarial precisó que el promedio de las tasas de interés pagado por los microempresarios este julio es de 32%, mientras que la pequeña empresa paga un promedio de 21%.

En tanto, las medianas empresas pagan tasas de interés de 11%, y las grandes empresas pagan sólo una tasa de 7%, lo cual refleja la disparidad entre ambos sectores productivos.

Según el representante de los pequeños empresarios, el pagar una tasa en promedio 4,6 veces más alta es más complicado, ya que los márgenes de ganancias tienen que ser muy altos para compensar los compromisos crediticios.

Aseguró que el sistema financiero peruano es sólido, pero que esto no se refleja en el desarrollo de las pymes, ya que en los dos últimos años se ha observado una contracción de créditos para este sector.

Las exportaciones de las pymes representan alrededor de 80% de las ventas totales de Perú al exterior.

2.4. Marco conceptual

Perfil de la empresa. Este indicador permitió definir el nivel de ventas y presencia de las MYPES en el mercado empresarial; considerando el número de los trabajadores y el número de sucursales que tiene en el mercado. Vaca (2012) que cita a

Pissarides; Schiffer y Weder, (2001). Asimismo, el encargado de la empresa debió señalar cuantos años tiene desde el inicio de sus actividades; es decir, su antigüedad. Teniendo en cuenta sus años de vida como empresa formal y como empresa informal. (Gómez, García, & Marín, 2009). Se estableció la relación entre la antigüedad de la empresa y la facilidad para obtener crédito. Berger y Udell (1995); citados por García (2010).

Información financiera. Este constructo indicó si la empresa obtiene u otorga información financiera con motivo de su operación. La idea es determinar si la empresa es opaca o tiene asimetría en la información. Dentro de este indicador es importante, la presencia de un profesional contable, la utilidad de los estados financieros, y la disponibilidad que la empresa tenga de los mismos. (López, 2003)

Costo del préstamo. Este indicador estuvo enfocado al costo de adquirir un crédito en una institución financiera. Las tasas de interés varían de acuerdo al país, también influye la moneda que se maneja, la posición cambia respecto a las monedas líderes y las políticas que rijan por parte del banco central del país correspondiente. Cuando la política establecida incrementa las tasas de interés puede causar una afectación en la empresa que limite su capacidad de crédito. Ceccetti (1995), citado por Vaca (2012)

Relación con el banco. Machauer y Weber (1998) citados por Vaca (2012) , analizan preguntas como si el banco se siente como el banco de casa para la empresa y si el empresario siente confianza en el banco con el cual trabaja, además se tendrá el dato del número de bancos con los cuales la empresa ha solicitado préstamo, y la duración en años de la relación bancaria. Es decir este indicador se enfocó al tipo de relación que el banco tiene con su cliente y viceversa.

Garantía. Una de las formas en que el costo de intereses puede ser disminuido es con el otorgamiento de una garantía, esta situación garantiza al acreedor de cierta forma la devolución del préstamo y da confianza respecto al deudor. Scholtens (1999) citado por, Vaca (2012); apoya la teoría de que la garantía tuvo un efecto positivo en la tasa de interés cargada por el banco.

2.5. Variables

2.5.1. Variable criterio

Obtención de créditos.

2.5.2. Variable predictora

Factores: Perfil de la empresa, Información financiera, costo de crédito, relación con el banco y garantía.

Capítulo III

Materiales y métodos

3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es descriptivo explicativo; puesto que, parte de un objeto conocido y se pretende describir la influencia de otros objetos frente al principal (Quincho, 2011). Ésta investigación busca explicar el nivel asociación de los factores en la obtención de créditos bancarios para las MYPES del Centro Comercial Jوسف de Ate Vitarte.

3.2. Diseño de investigación

La investigación se desarrolló bajo un modelo no experimental transversal, descriptivo, puesto que este estudio se realiza sin la manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observa los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Kerlinger y Lee, 2002); transversal porque la investigación se realiza en un único momento.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población estuvo constituida por las 1500 MYPES ubicadas en el Centro Comercial Jوسف, Ate Vitarte. El mismo que tuvo una duración de 6 meses.

3.3.2. Muestra

En el presente trabajo de investigación se consideró una muestra no probabilística por conveniencia de 70 MYPES del Centro Comercial Jوسف, Ate Vitarte.

3.4. Plan del procesamiento de datos

3.4.1. Técnicas de recolección de datos

Se utilizó encuestas y observación directa. Una encuesta es el instrumento conocido como “encuesta cuantitativa” o “cuestionario de selección de alternativas”. Esta forma de instrumento produce información mediante preguntas y selección de alternativas, en las cuales se marca un valor referido a su intercambiabilidad o alternabilidad a los otros valores propuestos (Canales, 2006)

Se aplicó un cuestionario resultado de la adaptación realizada por los autores de esta investigación a partir del instrumento desarrollado por Juan Vaca Estrada (2012). En la encuesta se utilizaron preguntas de tipo dicotómicas y Likert. Para las dimensiones; perfil de la empresa, información financiera, relación con el banco dentro de estas dimensiones tenemos los siguientes ítems:

1. ¿Cuál es el régimen del impuesto a la renta al que pertenece?
2. ¿Ha obtenido alguna vez un crédito bancario?
3. Los papeles, información y trámites del banco para obtener un crédito son sencillos.
4. ¿Tiene un contador que elabore sus estados financieros?
5. ¿Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo?
6. ¿El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa?
7. ¿El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera?
8. ¿Se reúne constantemente con el personal de su banco?
9. ¿Cuenta con un contacto especial con el que tramita los créditos bancarios?

10. ¿Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer las necesidades, objetivos y requerimientos de su negocio?
11. ¿Cuenta con un record atractivo para el banco?

Para las dimensiones; costo de crédito y garantía se emplearon preguntas de tipo Likert.

1. Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas.
2. Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación.
3. Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa al banco.
4. El banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito.
5. El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento.
6. El otorgar una garantía es indispensable en la tramitación de crédito. 19. La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio.
7. El monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito.
8. Perder la garantía significa un riesgo para su operación.

Este instrumento se encuentra validado y su confiabilidad ha sido medida mediante el

Alfa de Cronbach, el cual nos da los siguientes resultados:

Dimensiones	Alfa de Cronbach	N° de Encuestados
Información	0,916	70
Costo de Crédito	0,980	70
Relación con el banco	0,923	70
Garantía	0,631	70

3.4.2. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos

Para los descriptivos se utilizó las tablas de frecuencia, tablas cruzadas con datos generales y prueba de Chi-cuadrado. Las tablas cruzadas nos permitieron relacionar la variable criterio con cada uno de los indicadores de la variables predictor, la prueba de Chi-cuadrado se usó para demostrar el nivel de relación de cada una de ellas.

Capítulo IV

Resultados y Discusión

4.1. Resultados

4.1.1. Perfil de la empresa

Tabla 1
Actividad Comercial

	Frecuencia	Porcentaje
Bazar	2	2.9%
Comercio de Maletas	1	1.4%
Comercio de ropa	25	35.7%
Comercio de verduras	2	2.9%
Abarrotes	2	2.9%
Ferretería	16	22.9%
Juguería	2	2.9%
Peluquería	1	1.4%
Pirotecnia	2	2.9%
Plastiquería	2	2.9%
Tecnología	3	4.3%
Venta de accesorios	1	1.4%
Venta de colchas	2	2.9%
		2.9%
Venta de frutas	2	
Zapatería	7	10.0%
Total	70	100.0%

En la tabla 1, se describe la actividad comercial y la muestra encuestada de comerciantes del Centro Comercial Josfel de Ate Vitarte, se observa que las actividades comerciales de mayor incidencia porcentual son 35,7% y el 22,86%, los que corresponden a comercio de ropa y ferretería. Los porcentajes menores son de 10%, 4,29%, 2,86%, 2,86%, 2,86%, 2,86%, 2,86%, 2,86%, 2,86%, 1,43%, 1,43%,

1,43% que corresponden a zapatería, tecnología, bazar, comercio de verduras, juguería, pirotecnia, platería, venta de colchas, venta de frutas, abarrotes, comercio de maletas, peluquería y venta de accesorios. De este modo podemos ver la variedad de negocios que se dan en el centro comercial Jوسفel.

Tabla 2
Edad de los encuestados

	Frecuencia	Porcentaje
<= 29	7	10.0%
30 – 34	12	17.1%
35 – 39	18	25.7%
40 – 44	14	20.0%
45 – 49	12	17.1%
50+	7	10.0%
Total	70	100.0%

En la tabla 2, se muestra el rango de las edades de los trabajadores encuestados de los puestos de negocio del centro comercial Jوسفel: el 25.7% tienen una edad entre 35 y 39 años de edad, 20.0% tienen una edad entre 40 y 44 años de edad, 17.1% tienen una edad entre 30 y 34 años de edad, el 17.1% tiene una edad ubicada entre 45 y 49 años de edad, el 10% tienen una edad menor a 29 años, finalmente el 10.0% tiene una edad mayor a 50 años.

Tabla 3
Variable obtención de créditos bancarios

Variable obtención de créditos bancarios		Frecuencia	Porcentaje
Ha obtenido alguna vez un crédito bancario	Si	9	12.9%
	No	61	87.1%
	Total	70	100.0%
Los papeles, información y trámites del banco para obtener un crédito son sencillos	Si	6	8.6%
	No	64	91.4%
	Total	70	100.0%

En la tabla 3, se describe la frecuencia en cuanto a la obtención de crédito bancarios por parte de los usuarios, podemos observarlo siguiente: el porcentaje respecto a la obtención de un crédito bancario en su mayoría es desfavorable con un 87.1% del total de encuestados, y el 12.9% manifiesta que la obtención de un crédito bancario es favorable; el porcentaje respecto a la sencillez en los trámites en la obtención de un crédito bancario corresponde en su mayoría una respuesta desfavorable representando un 94.1% del total de encuestados, por otro lado el 5.9% manifiesta que la obtención de un crédito bancario es sencillo.

Tabla 4

Relación de la obtención de crédito bancario y los trámites para obtenerlo

		Si		No		Total	
Ha obtenido	Si	6	66.7%	3	33.3%	9	100.0%
alguna vez un	No	0	0.0%	61	100.0%	61	100.0%
crédito bancario	Total	6	8.6%	64	91.4%	70	100.0%

En la Tabla 4 que describe la relación entre la obtención de crédito bancario y la sencillez para obtenerlo, se observa que el 66.7% de las MYPES que han accedido a un crédito bancario manifiestan que los papeles y trámites para la obtención de un crédito son sencillos, mientras que el 33.3% opina que no es sencillo. Por otro lado, el 100% de las MYPES que no han accedido a un crédito concuerdan en que los trámites no son sencillos.

Tabla 5

Antigüedad de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje
<= 4	35	50.0%
5 - 8	22	31.4%
9 - 12	11	15.7%
13+	2	2.9%
Total	70	100.0%

En la tabla 5, se presenta la antigüedad de las empresas del centro comercial Josfel, de acuerdo a los siguientes detalles: el 50% tienen una antigüedad menor a 4 años; el 31.4% tienen una antigüedad entre 5 y 8 años; el 15.7% tienen una antigüedad de 9 a 12 años y el 2.8% tienen una antigüedad mayor a 13 años. La tendencia es, a mayor antigüedad, menor número de empresas.

Tabla 6

Relación de la obtención de crédito bancario y antigüedad de empresa

		<i>Entre 1-5 años</i>		<i>Entre 6-10 años</i>		<i>De 11 años a más</i>		<i>Total</i>	
Ha obtenido alguna vez un crédito bancario	Si	0	0.0%	3	33.3%	6	66.7%	9	100.0%
	No	38	62.3%	21	34.4%	2	3.3%	61	100.0%

En la Tabla 6 que describe la relación entre la obtención de crédito bancario y la antigüedad de la empresa, se observa que el 33,3% de las MYPES que han accedido a un crédito bancario tienen una antigüedad entre 6 a 10 años, mientras que el 66,7% tienen de 11 años a más. Por otro lado, se tiene que las MYPES que no han accedido a un crédito bancario se distribuyen, como sigue: el 62.3% tiene una antigüedad entre 1 a 5 años; el 34.4%, entre 6 a 10 años y el 3.3% tienen 11 años a más.

Tabla 7

Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y a la antigüedad de empresa

Ha obtenido alguna vez un crédito bancario	Chi-cuadrado	33.183
	gl	2
	p	,000^{*,b}

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y la antigüedad de la empresa, así lo demuestra el resultado de chi cuadrado que es de 33.183, y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

Tabla 8
Régimen del impuesto a la renta

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Régimen Especial	15	21.4%
Nuevo RUS	55	78.6%
Total	70	100.0%

En la tabla 8, se muestra el régimen del impuesto a la renta al que pertenecen las empresas del centro comercial Jوسف, se observa que, ya sea por planeamiento tributario o por limitaciones del negocio, el 78.57% de empresas está inscrita al nuevo RUS y el 21.43% pertenecen al régimen especial.

Tabla 9
Relación entre la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta

		Régimen especial		Nuevo RUS		Total	
Ha obtenido alguna vez un crédito bancario	Si	9	100.0%	0	0.0%	9	100.0%
	No	6	9.8%	55	90.2%	61	100.0%
	Total	15	21.4%	55	78.6%	70	100.0%

En la Tabla 9 se describe la relación entre la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta, se observa que el 100% de las MYPES que han accedido a un crédito bancario pertenecen al régimen especial de la renta. Por otro lado, las MYPES que no han accedido a un crédito bancario se distribuyen, como sigue: el 9.8% pertenecen al régimen especial de la renta y el 90.2% al Nuevo RUS.

Tabla 10
Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta

Ha obtenido alguna vez un crédito bancario	Chi-cuadrado	37.869
	gl	1
	p	,000^{*,b}

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y el régimen del impuesto a la renta de las empresas, así lo demuestra el resultado de chi cuadrado que es de 37.869, y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

4.1.2. Información Financiera

Tabla 11

Información financiera

Variable información financiera		Frecuencia	Porcentaje
Cuenta con un contador que elabore sus estados financieros	Sí	11	15.7%
	No	59	84.3%
	Total	70	100.0%
Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo	Sí	11	15.7%
	No	59	84.3%
	Total	70	100.0%
El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa	Sí	9	12.9%
	No	61	87.1%
	Total	70	100.0%
El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera	Sí	3	4.3%
	No	67	95.7%
	Total	70	100.0%

En la tabla 11, se presenta la variable de información financiera por parte de los usuarios y en la que podemos observar los siguientes porcentajes: el porcentaje favorable respecto al apoyo de un contador para la revisión de los estados financieros es del 15.7% del total de encuestados, y el 84.3% manifiesta que no existe apoyo de un contador para la revisión de los estados financieros; el porcentaje favorable respecto a la disposición del banco de la proyección financiera es del 12.9% del total de encuestados, y el 87.1% manifiesta que el banco no puede disponer con facilidad de la proyección financiera; el porcentaje favorable respecto a la revisión de los estados financieros por un profesional externo es del 15.7% del total de encuestados, y el 84.3% manifiesta que no existe una revisión de los estados financieros por un profesional externo; el

porcentaje favorable respecto al conocimiento suficiente de banco de la información financiera del negocio es del 4.30% del total de encuestados, y el 95.7% manifiesta que el conocimiento suficiente por parte del banco de la información financiera del negocio es desfavorable.

Tabla 12

Relación entre la obtención de crédito bancario y la información financiera

		Sí		No		Total	
Cuenta con un contador que elabore sus estados financieros	Sí	9	81.80%	2	18.20%	11	100.00%
	No	0	0.00%	59	100.00%	59	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo	Sí	9	81.80%	2	18.20%	11	100.00%
	No	0	0.00%	59	100.00%	59	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa	Sí	7	77.80%	2	22.20%	9	100.00%
	No	2	3.30%	59	96.70%	61	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera	Sí	3	100.00%	0	0.00%	3	100.00%
	No	6	9.00%	61	91.00%	67	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%

En la Tabla 12 se describe la relación entre la obtención de crédito bancario y la información financiera, se observa que el 81.8% de los encuestados que si cuenta con un contador que lo apoye en la elaboración de los estados financieros ha accedido a un crédito bancario, mientras que el 18.2% no ha logrado acceder a ningún tipo de crédito bancario. Por otro lado, el 100% de las MYPES que no cuenta con el apoyo de un contador, no han accedido a un crédito bancario.

Con respecto a considerar la revisión de los estados financieros por un profesional externo, los resultados son: el 81.8% de los encuestados que han accedido a

un crédito afirma que sus estados financieros se encuentran revisados, además tenemos que el 18.2% no ha logrado acceder a ningún tipo de crédito bancario, a pesar de contar con la revisión de sus estados financieros. Por otro lado, que el 100% de las MYPES que no tienen sus estados financieros revisados, no han accedido a un crédito bancario.

Considerando el tercer enunciado, se puede observar que el 77.8% de las MYPES considera que el banco puede obtener con facilidad su proyección financiera de su empresa, el 22.2% indica que a pesar de poder entregar su proyección financiera no ha accedido a créditos bancarios. Asimismo, tenemos un 3.3% que afirma no poder proporcionar la proyección de su empresa y haber adquirido crédito bancarios, también hay un 96.7% que no ha obtenido créditos bancarios.

Finalmente con respecto al último enunciado, el 100% de las MYPES que considera que el banco conoce lo suficiente su empresa como para no requerir información, ha accedido a un crédito bancario. Además, tenemos que de las MYPES que no considera factible que el banco conozca lo suficiente su empresa el 9% ha logrado acceder a un crédito bancario y el 91.0% no ha tenido la oportunidad de acceder a uno.

Tabla 13

Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y la información financiera

	Chi-cuadrado	55.395
Cuenta con un contador que elabore sus estados financieros	gl	1
	p	,000
Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo	Chi-cuadrado	55.395
	gl	1
	p	,000
El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa	Chi-cuadrado	38.851
	gl	1
	p	,000
El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera	Chi-cuadrado	21.244
	gl	1
	p	,000

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y la información financiera de las empresas, así lo demuestran los resultados de chi cuadrado que son: Cuenta con un contador que elabore sus estados financieros, **55.395**; Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo, **55.395**; El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa, **38.851**; El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera, **21.244**; y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

4.1.3. Costo de crédito

Tabla 14

Variable costo de crédito

	Variable costo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas	Totalmente en desacuerdo	3	4.3%
	Parcialmente en desacuerdo	3	4.3%
	Neutral	3	4.3%
	Parcialmente de acuerdo	10	14.3%
	Totalmente de acuerdo	51	72.9%
	Total	70	100.0%
Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación	Totalmente en desacuerdo	2	2.9%
	Parcialmente en desacuerdo	4	5.7%
	Neutral	3	4.3%
	Parcialmente de acuerdo	15	21.4%
	Totalmente de acuerdo	46	65.7%
	Total	70	100.0%

En la tabla 14, podemos observar las medidas descriptivas sobre el costo de crédito bancario: para el primer ítem, el cual mide si los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas el 72,99% de los encuestados

coincidieron en estar totalmente de acuerdo, un 14,3% se encuentra parcialmente de acuerdo, tenemos también que un 4,3% considera una posición neutral, el mismo porcentaje para parcialmente desacuerdo y total desacuerdo con la afirmación; con respecto si los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación la respuesta es favorable para un 65,7% mientras que para un 2,9% los intereses pagados por créditos no representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación.

Tabla 15

Relación entre la obtención de crédito bancario y el costo de crédito

		Si		No		Total	
Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas	Totalmente en desacuerdo	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%
	Parcialmente en desacuerdo	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%
	Neutral	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%
	Parcialmente de acuerdo	0	0.0%	10	100.0%	10	100.0%
	Totalmente de acuerdo	0	0.0%	51	100.0%	51	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%
Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación	Totalmente en desacuerdo	2	100.0%	0	0.0%	2	100.0%
	Parcialmente en desacuerdo	4	100.0%	0	0.0%	4	100.0%
	Neutral	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%
	Parcialmente de acuerdo	0	0.0%	15	100.0%	15	100.0%
	Totalmente de acuerdo	0	0.0%	46	100.0%	46	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%

La tabla 15 describe la relación entre la obtención de créditos y el costo del crédito, con respecto al primer enunciado el cual mide si los intereses pagados por las MYPES representan un porcentaje significativo de sus ventas tenemos, que el 100% de

los encuestados que se encuentran totalmente en desacuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que se encuentran parcialmente en desacuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que se tienen una opinión neutral también han accedido a algún tipo de crédito. Por otro lado, tenemos que el 100% de los encuestados que se mantienen parcialmente de acuerdo no han accedido a ningún tipo de créditos bancarios y finalmente que el 100% de que manifiestan estar totalmente de acuerdo tampoco han accedido a ningún tipo de crédito.

Con respecto al segundo enunciado el cual mide si los intereses pagados por las MYPES representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación tenemos, que el 100% de los encuestados que se encuentran totalmente en desacuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que se encuentran parcialmente en desacuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que se tienen una opinión neutral también han accedido a algún tipo de crédito. Por otro lado, tenemos que el 100% de los encuestados que se mantienen parcialmente de acuerdo no han accedido a ningún tipo de créditos bancarios y finalmente que el 100% de que manifiestan estar totalmente de acuerdo tampoco han accedido a ningún tipo de crédito.

Tabla 16

Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y el costo de crédito

Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas	Chic cuadrado gl p	70.000 4 ,000
Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación	Chic cuadrado gl p	70.000 4 ,000

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y el costo de crédito, así lo demuestran los resultados de chi cuadrado que son: Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas, **70.000**; Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación, **70.000**, y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

4.1.4. Relación con el banco

Tabla 17

Variable relación con el banco

Variable relación con el banco		Frecuencia	Porcentaje
Se reúne constantemente con el personal de su banco	Sí	7	10.0%
	No	63	90.0%
	Total	70	100.0%
Cuento con un contacto especial con el que tramito los créditos	Sí	9	12.9%
	No	61	87.1%
	Total	70	100.0%
Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos	Sí	9	12.9%
	No	61	87.1%
	Total	70	100.0%
Cuenta con un record atractivo para el banco	Sí	3	4.3%
	No	67	95.7%
	Total	70	100.0%

En la tabla 17, se visualiza la variable de relación con el banco, la misma que muestra: el porcentaje favorable respecto a la existencia de un contacto especial de la entidad financiera para atender la empresa es del 12,9% del total de encuestados, y el 87,1% manifiesta que no existe un ejecutivo específico de las entidades financieras para atender a la empresa; el porcentaje favorable respecto al conocimiento por parte de los ejecutivos de las entidades financieras de las necesidades de la empresa es del 12,9% del total de encuestados, y el 87,1% manifiesta que los ejecutivos de las entidades financieras no conocen las necesidades de la empresa; el porcentaje favorable respecto a reuniones constantes con el personal de entidades financieras es del 10% del total de encuestados, y el 90% manifiesta que no se dan reuniones constantes con el personal de entidades financieras; el porcentaje favorable respecto al record de los encuestados es favorable para un 4,3% que manifiesta tener un record crediticio atractivo para el banco, mientras que el 95,7% no lo tiene.

Tabla 18

Relación entre la obtención de crédito bancario y el contacto con el banco

		Si		No		Total	
Se reúne constantemente con el personal de su banco	Sí	7	100.0%	0	0.0%	7	100.0%
	No	2	3.2%	61	96.8%	63	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%
Cuento con un contacto especial con el que tramito los créditos	Sí	9	100.0%	0	0.0%	9	100.0%
	No	0	0.0%	61	100.0%	61	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%
Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos	Sí	9	100.0%	0	0.0%	9	100.0%
	No	0	0.0%	61	100.0%	61	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%
Cuenta con un record atractivo para el banco	Sí	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%
	No	6	9.0%	61	91.0%	67	100.0%
	Total	9	12.9%	61	87.1%	70	100.0%

En la Tabla 18 se describe la asociación entre la obtención de crédito bancario y la relación banco - clientes, se observa que el 100% de los encuestados que se reúne

constantemente con el personal de su banco ha accedido a un crédito bancario. Por otro lado, el 3.2% de las MYPES que no se reúne constantemente con el personal de su banco han accedido a un crédito bancario y el 87.1% no ha logrado acceder a un crédito bancario.

Con respecto a considerar si cuentan con un contacto especial con el cual tramitan los créditos, los resultados son: el 100% de los encuestados que tiene el contacto especial con el banco ha accedido a un crédito bancario. Por otro lado, que el 100% de las MYPES que no tienen este contacto especial, no han accedido a un crédito bancario.

Considerando el tercer enunciado acerca de si los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos, los resultados son: el 100% de los encuestados a los cuales los ejecutivos del banco se acercan para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos han accedido a un crédito bancario. Por otro lado, que el 100% de las MYPES a las cuales los ejecutivos del banco no se acercan para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos, no han accedido a un crédito bancario.

Finalmente con respecto al último enunciado, el 100% de las MYPES que afirma contar con un record atractivo para el banco, ha accedido a un crédito bancario. Además, tenemos que de las MYPES que no considera tener un record atractivo para el banco 9% ha logrado acceder a un crédito bancario y el 91.0% no ha tenido la oportunidad de acceder a uno.

Tabla 19

Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario la relación con el banco

Se reúne constantemente con el personal de su banco	Chi-cuadrado gl p	52.716 1 ,000
Cuento con un contacto especial con el que tramito los créditos	Chi-cuadrado gl p	70.000 1 ,000
Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos	Chi-cuadrado gl p	70.000 1 ,000
Cuenta con un record atractivo para el banco	Chi-cuadrado gl p	21.244 1 ,000

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y la relación banco - cliente, así lo demuestran los resultados de chi cuadrado que son: Se reúne constantemente con el personal de su banco, **52.716**; Cuento con un contacto especial con el que tramito los créditos, **70.000**; Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer sus necesidades, objetivos y requerimientos, **70.000**; Cuenta con un record atractivo para el banco, **21.244**; y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

4.1.5. Garantía

Tabla 20

Variable garantías

	Variable garantías	Frecuencia	Porcentaje
Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa	Totalmente en desacuerdo	49	70.00%
	Parcialmente en desacuerdo	12	17.10%
	Parcialmente de acuerdo	6	8.60%
	Totalmente de acuerdo	3	4.30%
	Total	70	100.00%
El banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito	Totalmente en desacuerdo	70	100.00%
	Total	70	100.00%
El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento	Totalmente en desacuerdo	3	4.30%
	Neutral	6	8.60%
	Parcialmente de acuerdo	12	17.10%
	Totalmente de acuerdo	49	70.00%
	Total	70	100.00%
El otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito	Totalmente en desacuerdo	3	4.30%
	Neutral	1	1.40%
	Parcialmente de acuerdo	6	8.60%
	Totalmente de acuerdo	60	85.70%
	Total	70	100.00%
La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio	Neutral	2	2.90%
	Parcialmente de acuerdo	20	28.60%
	Totalmente de acuerdo	48	68.60%
	Total	70	100.00%
El monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito	Totalmente de acuerdo	70	100.00%
	Total	70	100.00%
Perder la garantía significa un riesgo para su operación	Parcialmente de acuerdo	3	4.30%
	Totalmente de acuerdo	67	95.70%
	Total	70	100.00%

En la Tabla 20, se describe respecto a la variable garantías y podemos observar los porcentajes: le es fácil otorgar garantía de los bienes de la empresa el porcentaje favorable 4,3% del total de encuestados, y el 70% manifiesta que no le es fácil otorgar garantía de los bienes de la empresa; el porcentaje favorable respecto a si el banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito es nulo, y el 100% manifiesta que el banco no le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito bancario; el porcentaje favorable respecto al requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento es del 70% del total de encuestados, y el 4,3% manifiesta que el requerimiento de garantía no significa un problema para su operación y crecimiento; el porcentaje favorable respecto al otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito bancario es del 85,7, y 4,3% manifiesta que no es indispensable el otorgamiento de una garantía; el porcentaje favorable respecto a la garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio es del 68,6% del total de encuestados y el 2,9% manifiesta que la garantía no representa un importe significativo del total de sus activos; el porcentaje favorable respecto al monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito bancario es de 100% ; y el porcentaje respecto a perder la garantía significa un riesgo para su operación es del 95,7% del total de los encuestados y un 4,3% está parcialmente de acuerdo en que perder la garantía representaría un problema para su operación.

Tabla 21

Relación entre la obtención de crédito bancario y la garantía

		Si		No		Total	
Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa	Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	49	100.00%	49	100.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	12	100.00%	12	100.00%
	Neutral	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente de acuerdo	6	100.00%	0	0.00%	6	100.00%
	Totalmente de acuerdo	3	100.00%	0	0.00%	3	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito	Totalmente en desacuerdo	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente de acuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Totalmente de acuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento	Totalmente en desacuerdo	3	100.00%	0	0.00%	3	100.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	6	100.00%	0	0.00%	6	100.00%
	Parcialmente de acuerdo	0	0.00%	12	100.00%	12	100.00%
	Totalmente de acuerdo	0	0.00%	49	100.00%	49	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito	Totalmente en desacuerdo	3	100.00%	0	0.00%	3	100.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	1	100.00%	0	0.00%	1	100.00%
	Parcialmente de acuerdo	5	83.30%	1	16.70%	6	100.00%
	Totalmente de acuerdo	0	0.00%	60	100.00%	60	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%

La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio	Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	2	100.00%	0	0.00%	2	100.00%
	Parcialmente de acuerdo	7	35.00%	13	65.00%	20	100.00%
	Totalmente de acuerdo	0	0.00%	48	100.00%	48	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
El monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito	Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente de acuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Totalmente de acuerdo	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%
Perder la garantía significa un riesgo para su operación	Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente en desacuerdo	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Neutral	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Parcialmente de acuerdo	3	100.00%	0	0.00%	3	100.00%
	Totalmente de acuerdo	6	9.00%	61	91.00%	67	100.00%
	Total	9	12.90%	61	87.10%	70	100.00%

La Tabla 21 describe la relación entre la obtención de créditos y el otorgamiento de las garantías, con respecto al primer enunciado el cual mide la facilidad de otorgar una garantía de los bienes de la empresa tenemos, que el 100% de los encuestados que se encuentran totalmente de acuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que se encuentran parcialmente de acuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito. Por otro lado, tenemos que el 100% de los encuestados que se mantienen parcialmente en desacuerdo no han accedido a ningún

tipo de créditos bancarios y finalmente que el 100% de que manifiestan estar totalmente en desacuerdo tampoco han accedido a ningún tipo de crédito.

Con relación al segundo enunciado el cual mide si el banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito tenemos, que de los encuestados que se mantienen totalmente en desacuerdo el 12.9% han accedido a algún tipo de crédito, mientras que el 87.1% no han accedido a ningún tipo de crédito.

De acuerdo a la afirmación el otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito describe tenemos, que el 100% de los encuestados que se encuentran totalmente en desacuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 100% de los encuestados que tienen una opinión neutral con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 83.3% han respondido que tienen una posición neutral y también han accedido a un crédito bancario. Por otro lado, tenemos que el 16.7% tiene una posición neutral sin embargo no ha accedido a ningún crédito bancario, y finalmente el 100% de los encuestados que se mantienen totalmente de acuerdo no han accedido a un crédito bancario.

En relación al enunciado la garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio, el 100% de los encuestados que tienen una opinión neutral con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito, el 35% de los encuestados que se encuentran parcialmente de acuerdo con esta afirmación han accedido a algún tipo de crédito. Por otro lado, tenemos que el 65% de los encuestados que se mantienen parcialmente de acuerdo no han accedido a ningún tipo de créditos bancarios y finalmente que el 100% de que manifiestan estar totalmente de acuerdo tampoco han accedido a ningún tipo de crédito.

Según el sexto enunciado; el monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito, podemos interpretar que de los encuestados que se

mantienen totalmente de acuerdo el 12.9% han accedido a algún tipo de crédito, mientras que el 87.1% no han accedido a ningún tipo de crédito.

Tabla 22

Prueba de chi cuadrado de Pearson, respecto a la obtención de crédito bancario y la garantía

Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa	Chi-cuadrado gl p	70.000 3 ,000
El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento	Chi-cuadrado gl p	70.000 3 ,000
El otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito	Chi-cuadrado gl p	62.562 3 ,000
La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio	Chi-cuadrado gl p	29.390 2 ,000
Perder la garantía significa un riesgo para su operación	Chi-cuadrado gl p	21.244 1 ,000

De acuerdo al indicador de significancia, tenemos como resultado que existe asociación entre la obtención de crédito bancario y la garantía, así lo demuestran los resultados de chi cuadrado que son: Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa, 70.000; el requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento, 70.000; el otorgamiento de una garantía es indispensable en la tramitación de un crédito, 62.562; la garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio, 29.390; perder la garantía significa un riesgo para su operación, 21.244; y a su vez es altamente significativo porque el $p < 0.05$.

4.2. Discusión

De acuerdo a los resultados encontrados en esta investigación se puede decir que existe asociación significativa entre la obtención de crédito y la información financiera de la empresa. Esto afirma lo dicho por Andrés Piedral Gálvez (Piedregil Gálvez, 2008) , la importancia de contar con registros de las operaciones, de información confiable, verificable para acceder al crédito bancario. Por lo tanto, la información es parte relevante para el otorgamiento de crédito y que entre mayor información proporcione la empresa, más facilidad tendrá para recibir un crédito.

Asimismo, a partir de los datos analizados, factor garantía también tiene una asociación relevante con la obtención de crédito de las empresas. La situación que confirma la teoría de Quincho (2011) , al resaltar lo necesario puede ser la garantía al requerir un crédito. Los resultados de su estudio nos indican que la garantía tiene un efecto inverso sobre la obtención del crédito, es decir, a menor garantía requerida más facilidad de obtener el crédito. La literatura indicó que gran parte de las instituciones financieras requieren al deudor una garantía, aquella que minimice el riesgo para el acreedor y tenga un seguro para en caso de que la empresa no pague (Kon y Storey, 2003). Esto acarrea costos para la empresa, se tiene que realizar un avalúo del bien, se debe realizar una hipoteca en caso de tratarse de un bien inmueble. No solo esto, en ocasiones no hay bienes en la empresa y entonces el dueño debe utilizar sus bienes personales, así nos lo señalaron Avery et al. (1998) y Voordeckers y Steijvers (2006).

Los resultados de nuestro estudio afirman que la antigüedad de la empresa tiene una importante relación sobre la obtención del crédito, es decir, a mayor antigüedad mayor facilidad de obtener el crédito. Este hecho concuerda con teoría de Vaca (2012), al indicar que la edad de la empresa puede influir positivamente para la obtención de préstamos. Una empresa entre más antigua, cuenta ya con un historial importante, si no

de créditos, si en cuanto a referencias comerciales, disminuye el riesgo de permanencia, al hacer constatar que ya ha operado en el mercado por cierto tiempo, y ayudará a la compañía a cultivar una relación con sus bancos.

Por otro lado, este estudio muestra que existe relación entre la obtención de crédito y la relación con el banco de una empresa. Entre mayor sea la relación existente entre la empresa y su banco mayor facilidad tendrá para obtener el crédito. Estos resultados concuerdan con los hallazgos de Lapelle (2007), que considera que la relación de préstamo es fundamental en el tema de deuda vía financiamiento; esto abre una oportunidad para las pymes, que normalmente no la ven como una oportunidad pero sí como una carga en sus operaciones. Dicho autor menciona que la competencia en México de los servicios bancarios se traduce en una oferta alta, con lo cual las pymes pueden tomar ventaja de este respecto y buscar las alternativas que puedan lograrse un mejor beneficio, ya sea mediante un solo banco o mediante múltiples relaciones.

Finalmente, los resultados indican que en su mayoría mencionan que el costo de crédito constituye un porcentaje significativo de su utilidad de operación. Asimismo, Vaca (2012) señala que existen muchas instituciones conocidas como cajas de ahorro y préstamo o cajas populares, las cuales en México suelen tener un costo más alto que la banca comercial, u otras instituciones más pequeñas que se enfocan en préstamos de cantidades menores a plazos también menores pero cuya tasa actualizada es exorbitante.

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

1. Se concluye; que los factores que se asocian con mayor significancia a la obtención de créditos bancarios por parte las 70 MYPES del Centro Comercial Josfel ubicado en Ate Vitarte son: la información financiera, el otorgamiento de garantías y el perfil de la empresa, según se muestra en las tablas 12, 21 y 6 respectivamente.
2. El perfil de la empresa se considera un factor determinante para la muestra en la obtención de créditos bancarios; ya que, según la investigación, del 12,9% de los encuestados que accedió a un crédito bancario, el 100% se encuentra en el régimen especial de la renta según las tablas 8 y 9. Teniendo en cuenta que el banco considera los siguientes requisitos que incluye la presentación de los PDTs mensuales y anuales que solamente se realizan en el régimen general y especial de la renta.
3. La información financiera se constituye como el principal factor que determina el acceso al crédito bancario para las 70 MYPES de Centro Comercial Josfel ubicado en Ate Vitarte; teniendo en cuenta que, del 12,9% de los encuestados que obtuvieron créditos bancarios, el 100% contaba con un contador que se encarga de la elaboración de sus información financiera y que el 87,1% no obtuvieron créditos debido a no poder brindar información a los bancos, según lo muestra las tablas 12 y 13; puesto a que no llevan un control y registro de sus operaciones comerciales. Resaltamos en este punto la importancia de la profesión contable.
4. El costo de crédito no se considera un factor determinante para el acceso a créditos bancarios para la muestra; puesto que, es un porcentaje asignado por la entidad bancaria a la cual se le solicite el crédito. Sin embargo, para el 87,10% constituye

un porcentaje significativo de su utilidad de operación, según lo muestra la tabla 15.

5. Si bien es cierto, la relación con el banco no se constituye un factor determinante en la obtención de créditos bancarios para las 70 MYPES del Centro Comercial Jوسفel, se ubica en el cuarto lugar de importancia entre éstos, debido a que la totalidad de los empresarios que mantienen créditos bancarios cuentan con un contacto especial en los bancos con los cuales trabajan. Por otro lado, un 95,7% del total de encuestados no tienen un record crediticio atractivo para los bancos de acuerdo a la tabla 17.
6. El otorgamiento de garantías ocupa el segundo lugar en los factores determinantes para la obtención de créditos bancarios para la muestra; ya que, el 85,7% de los encuestados afirma que este factor es indispensable para poder acceder al financiamiento, además el 100% coincide en que es la entidad bancaria es quien determina el importe de la garantía, según el ítem 4 y 7 de la tabla 20, dejando sin opción a aquellas MYPES que no tienen suficientes activos fijos para respaldar un crédito bancario.

5.2. Recomendaciones

1. Se sugiere a las 70 MYPES consideradas en la muestra de este trabajo de investigación, poner énfasis en el control de la información financiera básica del negocio (ventas y compras) y, en la medida de lo posible, solicitar el apoyo de un profesional contable, para que pueda orientarlos en la organización de la misma, de esta manera los microempresarios se constituirán un mercado más atractivo para las entidades bancarias; puesto que, podrán brindar información transparente y clara sobre sus operaciones.

2. Realizar inversión en activos fijos que, además de permitirles una mejor operación, serán un aval en el momento de solicitar un préstamo y, de esta manera, podrá obtener niveles más altos de capital con tasas más atractivas por parte de entidades financieras.
3. Se recomienda a la muestra considerar la posibilidad de un cambio de régimen en la renta, debido a que éste es un indicador importante en la evaluación de los bancos en el momento de otorgar un crédito.

Referencias

- Aguilar, G. (2001). *Banca y desarrollo regional de Sinaloa*. México: Editorial Plaza y Valdes.
- Aligieri, A. (2007). *Alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de las industrias metálicas de Barquisimeto, Estado de Lara*. Tesis de maestría, Universidad Centro Occidental, Barquisimeto.
- Barbara, S. (2006). *Financiamiento para el desarrollo*. Chile: Editorial Naciones Unidas Cepal.
- Calva, J. L. (2007). *Financiamiento del crecimiento económico*. México: Editorial Porrúa.
- Casani, F., Llorente, A., & Pérez, E. (2005). *Economía*. España: Editex S.A.
- Castillo, M., & Vásquez, R. (2006). *Analizando el análisis*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Castro Mateo, W. (2000). Importancia y contribución de la pequeña empresa. *Gestión en el Tercer Milenio*, 65.
- Comercio, E. (2013). *Endeudamiento de las Mypes*. Lima: El Comercio.
- De Alba, J. d. (2005). *Marco legal y normativo del sistema financiero bancario*. México: Editorial Ruz.
- Domínguez, E. (2011). *El impacto del financiamiento empresarial*. Tesis de maestría, Departamento de gestión, Lima.
- Erossa, V. (2007). *Proyectos de inversión en ingeniería*. Tesis Magistral, Universidad de Mexico, Departamento de Ingeniería, México.
- Escoto, R. (2007). *Banca comercial*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Euroresidentes. (2010). *Diccionario virtual de finanzas*. España: Web.
- Fabián, A., & Zelada, A. (2000). Expansión económica y sector externo en la Argentina. *CEFIDAR*, 12-14.
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina*. Chile: Cepal.
- García, Á. (2010). *El financiamiento y su Impacto en las exportaciones agrícolas de México*. Mexico: Ediciones Eumed.

- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. México: Oxford University Press.
- Gómez, A., García, D., & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME México: una aproximación empírica. *Análisis económico*, 24.
- Grajales Guerra, T. (2004). *Cómo elaborar una propuesta de investigación*. (L. A. vásquez, Ed.) Montemorelos, Montemorelos N. L, México: Editorial Montemorelos SA.
- Granados, M. (2007). *Liderazgo emprendedor*. México: Editorial Cengage Learning.
- Jiménez, F. (2003). *Macroeconomía enfoques y modelos*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jiménez, H. (2006). *Derecho bancario*. Costa Rica: Editorial CEC. S.A.
- Lapelle, H. (2007). *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las Pymes*. Tesis Magistral, Observatorio Pyme , Economía, Argentina.
- Lopez, A. (2003). *Proceso contable I*. Argentina: Thomson.
- López, A. (2003). *Proceso contable I*. Argentina: Thomson.
- Ortega, A. (2008). *Introducción a las finanzas*. México: Mc Graw Hill.
- Parejo, A., Rodríguez, L., Cueva, A., & Calvo, A. (2008). *Sistema financiero*. España: Ariel S.A.
- Piedregil Gálvez, A. (2008). Las PYMES acusan: los créditos bancarios son inaccesibles. La banca responde: ellas no siempre convences. *América Económica New Service*, 2-4.
- Pita, J. M. (1999). *Productos y servicios en la banca*. España: Lulu.
- Quincho, M. (2011). *La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES*. Chíncha, Perú: Tesis.
- Quincho, M. (2011). *La Influencia de La forma de acceso al financiamiento de las Mypes*. Chíncha, Perú: Tesis.
- Salloum, C., & Vigier, P. (2008). Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa. 12.
- Samuel, M., & Cante, S. (2005). *El control interno*. Colombia: Esfera editores.
- Torres, O. (2012). Financiamiento a PYMES. *Finanzas y negocios*, 56-59.
- Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de créditos y las variables que lo facilitan*. Universidad Politécnica de Valencia, Departamento de organización de empresas. Valencia: Tesis Doctoral.

Anexos

Anexo a: Matriz de consistencia

Titulo	Problema de investigación	Objetivos de investigación	Variables	Estudio	Diseño	Muestra	Análisis de datos
Factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES del Centro Comercial Josfel, Ate Vitarte, 2015	<p>Problema general</p> <p>¿Cuál es el nivel de asociación de los factores para la obtención de créditos bancarios para las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Cuál es el nivel de asociación del perfil de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial de Josfel", Ate Vitarte 2015?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar el nivel de asociación de los factores para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar el nivel de asociación del perfil de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.</p>	<p>Variable criterio</p> <p>Obtención de créditos</p> <p>Variables predictoras</p> <p>Perfil de la empresa</p>	Básica Explicativo, Descriptivo	No experimental transversal, descriptivo	No probabilística	Descriptivos: tablas de frecuencias, tablas cruzadas y prueba Chic cuadrado.

Título	Problema de investigación	Objetivos de investigación	Variables	Estudio	Diseño	Muestra	Análisis de datos
Factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES del Centro Comercial Josfel, Ate Vitarte, 2015	<p>Problemas específicos</p> <p>¿Cuál es el nivel de asociación de la información financiera para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015?</p>	<p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar el nivel de asociación de la información financiera para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.</p>	Información financiera	Básica Explicativo, Descriptivo	No experimental transversal, descriptivo	No probabilística	Descriptivos: tablas de frecuencias, tablas cruzadas y prueba Chicuadrado.
	<p>¿Cuál es el nivel de asociación del costo de crédito para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015?</p>	<p>Determinar el nivel de asociación del costo de crédito para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.</p>	Costo de crédito				

Título	Problema de investigación	Objetivos de investigación	Variables	Estudio	Diseño	Muestra	Análisis de datos
Factores que se asocian a la obtención de créditos bancarios para las MYPES del Centro Comercial Josfel, Ate Vitarte, 2015	¿Cuál es el nivel de asociación de relación con el banco para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015?	Determinar el nivel de asociación de la relación con el banco para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.	Relación con el banco	Básica Explicativo, Descriptivo	No experimental transversal, descriptivo	No probabilística	Descriptivos: tablas de frecuencias, tablas cruzadas y prueba Chicuadrado.
	¿Cuál es el nivel de asociación de garantía de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015?	Determinar el nivel de asociación de la garantía de la empresa para la obtención de crédito bancario, en las MYPES del "Centro Comercial Josfel", Ate Vitarte 2015.	Garantía				

Anexo b: Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de crédito	Perfil de la empresa	Tamaño de la empresa	¿Cuál es el régimen del impuesto a la renta al que pertenece?	Es indicador será medido de acuerdo a las siguientes alternativas: a) Régimen General b) Régimen Especial c) Nuevo RUS	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
		Edad de la empresa	¿Cuántos años lleva como empresa?	Este indicador será medido según lo que indique el encuestado.	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de crédito	Información financiera	Área de contabilidad	¿Tiene con un contador que elabore sus estados financieros?	Este indicador será medido con sí o no. SÍ= 1 NO=0	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
			¿Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo?			
		Información requerida por banco	¿El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa?	Este indicador será medido con sí o no. SÍ= 1 NO=0	Encuesta	
			¿El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera?			

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de crédito	Costo de Crédito	Tasa de interés	Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas.	Este indicador se medirá a través de una expresión que califique el nivel: -Totalmente de acuerdo= 5 -Parcialmente de acuerdo= 4 -Neutral= 3 -Parcialmente en desacuerdo= 2 -Totalmente de desacuerdo= 1	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
			Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación.		Encuesta	

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de crédito	Relación con el banco	Atención del banco	¿Se reúne constantemente con el personal de su banco?	Este indicador será medido con sí o no. SÍ= 1 NO=0	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
			¿Cuenta con un contacto especial con el que tramita los créditos bancarios?			
			¿Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer las necesidades, objetivos y requerimientos de su negocio?			
		Historial crediticio	¿Cuenta con un récord atractivo para el banco?	Este indicador será medido con sí o no. SÍ= 1 NO=0	Encuesta	

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de crédito	Garantía	Activos	Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa al banco.	Este indicador se medirá a través de una expresión que califique el nivel: -Totalmente de acuerdo (TA) -Parcialmente de acuerdo (PD) -Neutral (N) - -Parcialmente en desacuerdo (PD) -Totalmente de desacuerdo (TD)	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
		Monto de la garantía	El banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito.	Este indicador se medirá a través de una expresión que califique el nivel: -Totalmente de acuerdo (TA) -Parcialmente de acuerdo (PD) -Neutral (N) - -Parcialmente en desacuerdo (PD) -Totalmente de desacuerdo (TD)	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición Instrumental	Escala	Técnica	Fuente
				(Definición operacional)	(Instrumento)	
Obtención de Crédito	Garantía	Relevancia de la garantía	El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento.	Este indicador se medirá a través de una expresión que califique el nivel: -Totalmente de acuerdo (TA) -Parcialmente de acuerdo (PA) -Neutral (N) -Parcialmente en desacuerdo (PD) -Totalmente de desacuerdo (TD)	Encuesta	Dueño o representante legal de la empresa
			El otorgar una garantía es indispensable en la tramitación de crédito.			
			La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio.			
			El monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito.			
			Perder la garantía significa un riesgo para su operación			

Anexo c: Encuesta

CUESTIONARIO SOBRE LOS FACTORES QUE SE ASOCIAN A LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS BANCARIOS PARA LAS MYPES DEL CENTRO COMERCIAL JOSEFEL, ATE VITARTE

Buenos días/tardes. AGRADECERÍAMOS MUCHO SU COLABORACIÓN contestando las siguientes preguntas, cuyo objetivo es desarrollar una investigación sobre su opinión relativa a los factores que afectan la concesión de los créditos. Este estudio se realiza como proyecto de Tesis. Respecto a la información que usted nos facilite le garantizamos una total confidencialidad y anonimato, al ser datos tratados de un modo global y no individualmente. Por último, este estudio no tiene fines lucrativos, sino meramente de investigación.

Para las secciones VI y VIII, responda las siguientes preguntas con una “X”, según el orden de importancia que considere de acuerdo a la escala indicada

- Totalmente de acuerdo (TA)
- Parcialmente de acuerdo (PA)
- Neutral (N)
- Parcialmente en desacuerdo (PD)
- Totalmente en desacuerdo (TD)

I. DATOS GENERALES

Nombre de la empresa: _____

Actividad: _____

Domicilio, Ciudad / Estado: _____

Cargo del entrevistado: _____

Edad: _____

Género: _____

II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA:

En las casillas de la derecha, responda brevemente a la pregunta.

ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA

1. Antigüedad de la empresa

_____ **Años**

III. TAMAÑO DE LA EMPRESA

2. ¿Cuál es el régimen del impuesto a la renta al que pertenece?
- a) Régimen general b) Régimen especial c) Nuevo RUS

OBTENCIÓN DE CRÉDITOS BANCARIOS

3. ¿Ha obtenido alguna vez un crédito bancario?
- SÍ _____ NO _____
4. Los papeles, información y trámites del banco para obtener un crédito son sencillos.
- SÍ _____ NO _____

IV. INFORMACIÓN

5. ¿Tiene un contador que elabore sus estados financieros?
- SÍ _____ NO _____
6. ¿Sus estados financieros se encuentran revisados por un profesional externo?
- SÍ _____ NO _____
7. ¿El banco puede disponer con facilidad de la proyección financiera de su empresa?
- SÍ _____ NO _____
8. ¿El banco conoce suficientemente su negocio, como para no requerir información financiera?
- SÍ _____ NO _____

V. COSTO DE CRÉDITO

	TD	PD	N	PA	TA
9. Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas.					
10. Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de su utilidad de operación.					

VI. RELACIÓN CON EL BANCO

11. ¿Se reúne constantemente con el personal de su banco?

SÍ___ NO___

12. ¿Cuenta con un contacto especial con el que tramita los créditos bancarios?

SÍ___ NO___

13. ¿Los ejecutivos del banco se acercan a usted para conocer las necesidades, objetivos y requerimientos de su negocio?

SÍ___ NO___

14. ¿Cuenta con un record atractivo para el banco?

SÍ___ NO___

VII. GARANTÍA

	TD	PD	N	PA	TA
15. Le es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa al banco.					
16. El banco le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito.					
17. El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento.					
18. El otorgar una garantía es indispensable en la tramitación de crédito.					
19. La garantía representa un porcentaje importante del total de activos de su negocio.					
20. El monto de la garantía es asignado o valuado por la institución que otorga el crédito.					
21. Perder la garantía significa un riesgo para su operación.					