



UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI

VICERECTORADO DE INVESTIGACIÓN

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, EMPRESARIALES Y
PEDAGÓGICAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

**“INFLUENCIA DEL COMPORTAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO
FRENTE AL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIOS
DE LA CIUDAD DE MOQUEGUA EN EL PERÍODO 2012-2015”.**

PRESENTADO POR:

HUMBERTO JESUS RIOS BOBADILLA

ASESOR:

MGR. HINDALICIO YUCRA ESTUCO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

MOQUEGUA – PERÚ

2017

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I: MARCO METODOLÓGICO.....	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2. Definición del problema	5
1.3. Objetivo de la Investigación	6
1.3.1. Objetivo general.....	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Justificación y limitaciones de la investigación	6
1.4.1 Justificación	6
1.4.2 Limitaciones.....	7
1.5. Variables	8
1.6. Hipótesis de la Investigación	9
1.6.1. Hipótesis general.....	9
1.6.2. Hipótesis específicas	9
1.7 Tipo de investigación.....	10
1.8. Diseño de investigación	10
1.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
1.10. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	15
2.1. Antecedentes de la investigación	15
2.2. Bases teóricas.....	19
2.2.1. Comportamiento del sistema bancario	19
2.2.1.1. El comportamiento bancario y sus dimensiones	19
2.2.1.2. El sistema bancario	27
2.2.1.3. Regulación y supervisión del sistema bancario	31
2.2.1.4. Tipos de crédito bancario en el Perú.....	32

2.2.1.5. Costos del financiamiento	34
2.2.2. Desarrollo de las Mypes.....	36
2.2.2.1 Modelos de crecimiento de las pymes	37
A. Modelos de crecimiento asociados al ciclo de vida	38
B. Modelos relacionados con los componentes que impulsan el desarrollo de las PYME.	44
2.2.3 Las mypes en el Perú	50
2.2.2.1. Normas que regulan la actividad de las Mypes.....	52
_ Constitución Política del Perú, artículo 59.....	52
_ Ley N° 28015 "Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa"	52
_ Decreto supremo 0092-2003 TR.....	52
Ley N°24062 Ley de la pequeña empresa industrial	53
_ Ley 27268 Ley general de la pequeña y micro empresa	53
_ Decreto de urgencia 0049-2010	53
_ Decreto legislativo 1086	53
2.2.2.2. Caracterización de la Mype en el Perú.....	54
2.2.2.3. Financiamiento de las Mypes.....	55
2.2.2.4. Sectores económicos de las Mypes	57
2.2.2.5. Las mypes del sector servicios.....	59
2.3. Marco conceptual.....	60
CAPÍTULO III: RESULTADOS.....	62
3.1. Presentación de resultados	62
3.2. Contratación de Hipótesis	70
3.2.1 Hipótesis general.....	70
3.2.2 Hipótesis específicas	71
CAPÍTULO IV: DISCUSION DE RESULTADOS	76
4.1. Discusión de Resultados	76
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES.....	80
ANEXOS	84
Anexo 1. Matriz de consistencia.....	85
Anexo 2. Matriz de instrumento, instrumento y ficha técnica	86
Anexo 3. Validez y confiabilidad del instrumento	88
Anexo 4. Cuestionario para la evaluación del comportamiento bancario.....	89
Anexo 5. Cuestionario sobre el crecimiento de las Mypes de Moquegua	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las Variables	309
Tabla 2 Validez del cuestionario sobre el crecimiento de las Mypes en Moquegua.....	14
Tabla 3 Validez del cuestionario para la evaluación del comportamiento bancario	14
Tabla 4 Entidades autorizadas a captar depósitos en Moquegua	30
Tabla 5 Características de las Mype por niveles de formalidad.....	54
Tabla 6 Programas y líneas financieras facilitadas por Cofide	57
Tabla 7 Las mipymes por sectores	58
Tabla 8 Resultados del cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua	62
Tabla 9 Resultados del cuestionario sobre el comportamiento bancario	63
Tabla 10 Desarrollo humano en las mypes de Moquegua	64
Tabla 11 Desarrollo productivo en las mypes de Moquegua.....	65
Tabla 12 Crecimiento de las mypes en la ciudad de Moquegua	66
Tabla 13 Actitud del sistema bancario en la ciudad de Moquegua.....	67
Tabla 14 Condiciones de crédito del sistema bancario	68
Tabla 15 Comportamiento del sistema bancario en la ciudad de Moquegua.....	69
Tabla 16 Correlación entre crecimiento de las mypes y comportamiento del sistema bancario.....	70
Tabla 17 Correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano.....	72
Tabla 18 Correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo humano.....	72
Tabla 19 Correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo ...	74
Tabla 20 Correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo productivo	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	56
Figura 2 Desarrollo humano en las mypes de Moquegua	64
Figura 3 Desarrollo productivo en las mypes de Moquegua.....	65
Figura 4 Crecimiento de las mypes en la ciudad de Moquegua.....	66
Figura 5 Actitud del sistema bancario en la ciudad de Moquegua.....	67
Figura 6 Condiciones de crédito del sistema bancario.....	68
Figura 7 Comportamiento del sistema bancario en la ciudad de Moquegua	69

RESUMEN

La investigación realizada buscó comprobar la influencia del comportamiento del sistema bancario en el desarrollo de las mypes del sector servicios de la ciudad de Moquegua en el período 2012-2015, siendo el objetivo general determinar tal nivel de influencia. Nuestra hipótesis apuntaba que existía una influencia directa del comportamiento del sistema bancario sobre el desarrollo de las mypes, es decir, que a medida que este comportamiento fuese más positivo, habría un mayor crecimiento. Se tomó como muestra a 356 de un estimado de 4860 micro y pequeñas empresas del sector servicios de la ciudad de Moquegua. Se optó por una metodología inferencia, dada la dificultad de obtener información cuantificable de cada empresa.

Los resultados contradijeron los supuestos, pues, al parecer, existen factores mucho más relevantes que explican el desarrollo de las mypes, como la falta de una cultura crediticia, a la vez que los bancos no han logrado un acercamiento con el sector microempresarial.

Palabras clave: Comportamiento del sistema bancario, mypes del sector servicio, actitud del sistema bancario, condiciones de crédito, desarrollo productivo, desarrollo del personal.

ABSTRACT

The research sought to verify the influence of the behavior of the banking system on the development of the mypes of the services sector of the city of Moquegua in the period 2012-2015, being the general objective to determine such level of influence. Our hypothesis pointed out that there was a direct influence of the behavior of the banking system on the development of the mypes, that is to say, that as this behavior was more positive, there would be a greater growth. 356 of an estimated 4860 micro and small enterprises in the services sector of the city of Moquegua were sampled. We chose an inference methodology, given the difficulty of obtaining quantifiable information from each company.

The results contradicted the assumptions, since there appear to be much more relevant factors explaining the development of the mypes, such as the lack of a credit culture, while the banks have not been able to approach the microenterprise sector.

Key words: Behavior of the banking system, service sector mypes, banking system attitude, credit conditions, productive development, staff development

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Influencia del comportamiento del sistema bancario frente al desarrollo de las MYPES del Sector Servicios de la Ciudad de Moquegua en el período 2012-2015” nos muestra la forma en que el sistema influye de manera positiva o negativa en el desarrollo de las MYPES del sector servicios.

A la vez nos indica si es que el comportamiento del sistema bancario es informar correctamente a los empresarios sobre cómo utilizar adecuadamente los fondos obtenidos de las diferentes empresas integrantes del sistema financiero.

Actualmente se puede observar que los diferentes empresarios recurren a las empresas del sistema financiero para ser competitivos a nivel empresarial en la ciudad de Moquegua.

La presente investigación nos muestra el rol del sistema bancario en el desarrollo de las MYPES del Sector Servicios de la Ciudad de Moquegua en el período 2012-2015.

El trabajo de investigación consta de 4 Capítulos:

Primer Capítulo: Marco Metodológico

Segundo Capítulo: Marco Teórico

Tercer Capítulo: Resultados

Cuarto Capítulo: Discusión de Resultados

CAPÍTULO I: MARCO METODOLÓGICO

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

En la presente investigación buscaremos averiguar cómo se ha dado el financiamiento del sistema bancario en los años recientes a las Mypes de la ciudad de Moquegua, y a la vez cómo se ha dado el desarrollo de estas Mypes en el mismo período de tiempo. El desarrollo de las Mypes, para esta investigación, no debe entenderse en un sentido estrictamente cuantitativo sino como una estimación, y el fomento del crecimiento de las pymes, como la presencia del financiamiento bancario en desenvolvimiento habitual de estas empresas, en su devenir cotidiano y normal, y a partir de allí recién poder estimar si las repercusiones de tal intervención fueron suficientes o insuficientes, si el financiamiento del sistema bancario favoreció el crecimiento de las Mypes, lo mantuvo igual o desfavoreció.

Sin embargo, sabemos que el crecimiento de las Mypes es afectado por muchas variables, de las cuales el financiamiento bancario es sólo una. Estimar cuánto de este crecimiento, decrecimiento o estancamiento se debe a la participación de los bancos, requeriría una medición de todas las variables implicadas, lo cual escapa a los objetivos de nuestra investigación.

Por otro lado, debido a la gran proporción de micro empresas informales, que no llevan libros contables ni registros de su actividad, estimar los niveles de

crecimiento de dichas empresas resulta muy complicado. En empresas formales, se puede recurrir al análisis de indicadores objetivos para medir su crecimiento, los cuales pasan por una revisión de su contabilidad. Pero cuando tenemos un 56% de empresas informales, la metodología normal no puede aplicarse, por ello debemos preguntar directamente a los empresarios y esperar que sus respuestas sean sinceras.

De acuerdo al Ministerio de la Producción (2015), en Moquegua había para el 2014 un total de 10766 Mypes formales y un número no precisado de pymes informales. En cuanto a distribución por estrato empresarial, en Moquegua el 97,4% son micro empresas, el 2,3% son pequeñas empresas, el 0,1% son medianas empresas y el 0,2% son grandes empresas.

A nivel nacional, los sectores que mayor número de Mypes se concentran son el comercio y servicios, con 45,2% y 40% respectivamente. En Moquegua estos porcentajes varían ligeramente, ocupando el comercio el 48,7% y los servicios el 40,6%. Debido a ello, los créditos otorgados por las instituciones financieras se destinan principalmente a las micro empresas de los sectores comercial y de servicios y en menor porcentaje a las micro empresas de los demás sectores. Las micro empresas comerciales y de servicios se crean más por necesidad que por innovación o por aprovechar una oportunidad en el mercado. Debido a esta característica, este tipo de micro empresas resultan poco rentables, pero son preferidas por ser fáciles de iniciar y mantener.

Las empresas dedicadas a la intermediación financiera presentaron que ha ido variando en las últimas décadas los clientes. Al respecto, Kala (2008) señala que:

El mercado de microcrédito empresarial peruano es originado básicamente por la estructura empresarial peruana, la cual es representada mayoritariamente por las micro y pequeñas empresas (MYPE). A inicios de los 90's se comienza con el proceso de reformas estructurales financieras las cuales promovieron un contexto favorable para las microfinanzas y en especial para el microcrédito empresarial (crédito MES), es por esta particularidad que en la década de los 80's comenzaron a ingresar instituciones "no formales" a prestar servicios de microcréditos empresariales ya que en ese entonces la banca no ofrecía este servicio por considerarlo como de alto riesgo.

A inicios de los 90's se comienza con el proceso de reformas estructurales financieras las cuales promovieron un contexto favorable para las microfinanzas y en especial para el microcrédito empresarial... Los shocks financieros externos presentados a finales de los 90's afectaron al sistema financiero nacional con una serie de quiebras y fusiones de bancos. En este escenario se observó que las Instituciones Financieras No Bancarias (IFINB) – participantes del mercado de microcrédito empresarial – tuvieron un comportamiento anticíclico respecto al de los bancos, reflejando incrementos en depósitos, colocaciones y disminución de tasas de morosidad.

Es así que el proceso de desregulación y el interés de la banca múltiple por este mercado, a motivado el actual dinamismo del sector descrito por el ingreso de nuevos competidores, absorciones, fusiones entre participantes y aplicación de nuevas tecnologías crediticias, es por eso que

estas activas incursiones cobran real importancia ya que pueden afectar la estructura competitiva y al performance de este sector (Kala, 2008).

Actualmente, la competencia por la colocación de créditos parece haberse acentuado, pero sin estar acompañado del asesoramiento sobre los riesgos ni las posibilidades de inversión a sus clientes.

Existen diversas investigaciones que comprueban que el financiamiento bancario impulsa el crecimiento del PBI de las regiones, debido a su efecto multiplicador sobre la economía. Debido a ello, es importante procurar el crecimiento de estas empresas. Como mencionamos, existen diversos factores que explican el crecimiento y la rentabilidad de las empresas, pero uno de los más importantes es sin duda el acceso al crédito. Esto se debe a que los créditos, adecuadamente invertidos, facilitan el crecimiento de las empresas, lo cual eleva los ingresos de los propietarios y mejora su calidad de vida. No obstante, si este financiamiento es insuficiente, muy costoso o engorroso, no beneficia a las empresas y se mantienen en una situación similar por largos períodos de tiempo o, en el peor de los casos, cierran.

El financiamiento bancario busca canalizar los ahorros de sus clientes hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”. La eficiencia de este cambio será mayor cuanto mayor sea la colocación de los ahorros dirigidos hacia la inversión. Naturalmente, estos créditos deberían dirigirse hacia las empresas que más lo necesitan o que contribuirían más al desarrollo de la sociedad en general; pero la dinámica del mercado y la competencia entre las entidades del

sistema bancario, obliga a la búsqueda de la rentabilidad de los propios bancos antes que en el bienestar de la sociedad. Debido a ello, es probable que los créditos no se dirijan a los sectores que más beneficiarían el crecimiento económico de la sociedad o a los que más lo necesitan para su crecimiento, sino a los que les produzcan mayor rentabilidad a los bancos.

De otro lado, no sólo son las condiciones propias de los créditos (intereses, plazos, montos y demás requisitos) los que podría favorecer el desarrollo de las empresas, sino también la forma cómo las entidades financieras en sí mismas se acercan y asesoran a sus clientes, las empresas. La comunicación, ya sea por medios publicitarios o la información que se le da al cliente micro o pequeño empresario, así como el asesoramiento para la buena inversión del crédito, tendría también un efecto sustancial en el crecimiento de las empresas.

1.2. Definición del problema

¿Qué influencia ha tenido el comportamiento del sistema bancario en el desarrollo de las mypes del sector servicios de la ciudad de Moquegua en el período 2012-2015?

- ¿En qué medida la actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido en desarrollo humano de las mismas en el período 2012-2015?
- ¿En qué medida las condiciones de crédito del sistema bancario han influido en desarrollo del personal de las Mypes en el período 2012-2015?
- ¿En qué medida la actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido en desarrollo productivo de las Mypes en el período 2012-2015?
- ¿En qué medida las condiciones de crédito del sistema bancario han influido en desarrollo productivo de las Mypes en el período 2012-2015?

1.3. Objetivo de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar el nivel de influencia del comportamiento del sistema bancario en el desarrollo de las mypes del sector servicios de la ciudad de Moquegua en el período 2012-2015.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar el nivel de influencia de la actitud del sistema bancario ante las Mypes en el desarrollo humano de las mismas en el período 2012-2015.
- Determinar el nivel de influencia de las condiciones de crédito del sistema bancario en el desarrollo del personal de las mismas en el período 2012-2015.
- Determinar el nivel de influencia de la actitud del sistema bancario ante las Mypes en el desarrollo productivo de las mismas en el período 2012-2015.
- Determinar el nivel de influencia de las las condiciones de crédito del sistema bancario en el desarrollo productivo de las Mypes en el período 2012-2015.

1.4. Justificación y limitaciones de la investigación

1.4.1 Justificación

Uno de los motivos que nos impulsó a realizar la presente investigación es la falta de estudios sobre las repercusiones del sistema bancario en la Mypes de Moquegua. Esta falta de información lleva a que los créditos se destinen de manera planificada. En ese sentido, nuestra investigación permitirá tener una mejor idea de qué sectores no están siendo suficientemente atendidos en sus demandas de crédito y qué otros sectores podrían estar recibiendo el financiamiento debido, pero no haciendo buen uso de él por falta de asesoramiento.

Desde el punto de vista de las instituciones bancarias, sería importante conocer la opinión de los empresarios sobre su desempeño, qué les gusta o encuentran favorable para sus empresas y qué les desagrada del trato recibido por los bancos, así como si consideran que las condiciones ofrecidas son las más adecuadas. Si bien los bancos cuentan con información de este tipo, es probable que esta información esté centrada únicamente o principalmente en su institución financiera y no considere una mirada en conjunto del sistema bancario. En ese sentido, nuestra investigación permitirá ponderar el sistema bancario en su conjunto sin centrarnos en una institución en particular.

Metodológicamente, la naturaleza de las empresas a investigar (mayormente informales), nos obliga a plantear una metodología que logre medir tanto las actividades habituales de estas empresas como sus niveles de crecimiento. La metodología actual permite estimar el número de estas empresas, mas no su crecimiento. Por ello, la presente investigación constituye, además, una propuesta metodológica para la medición del crecimiento de las empresas informales.

1.4.2 Limitaciones

Encontramos dos grandes limitaciones al momento de realizar la presente investigación: una teórica y otra práctica.

Desde una perspectiva teórica, si bien se han realizado diversos estudios sobre las variables que consideramos en nuestra investigación, la operativización de las mismas resulta poco práctica en todos los casos revisados, pues considera dimensiones que, a nuestro entender, no abarcan realmente la variable de estudio. Morales (2014), consideró que el comportamiento del sistema bancario comprendía el encausamiento de dineros hacia los prestatarios para inversiones productivas, las

tasas de rédito y el encaje bancario y las transacciones de mercado abierto, lo cual no considera la forma en que el personal del sistema bancario se relaciona con sus clientes. Otras investigaciones, si bien consideran el sistema bancario, no profundizan sobre su comportamiento.

En cuanto a la variable crecimiento de las Mypes, encontramos deficiencias de igual orden en cuanto al tratamiento de esta variable. Así, Kong y Moreno (2014), consideraron que el desarrollo de las Mypes comprende la producción, los ingresos, el empleo, la tecnología y los proveedores.

Así pues, en cuanto al manejo de las variables de estudio, no encontramos referentes teóricos consistentes, por lo que tuvimos que adaptarnos a teorías extraídas de la sociología y teorías sobre el desarrollo empresarial general.

En el plano práctico, encontramos grandes limitaciones al momento de recolectar las muestras. Por un lado, mencionaremos la poca disposición de los empresarios a colaborar con el estudio; por otro, el tiempo que toma recolectar la cantidad de muestras requeridas y los errores cometidos al llenar los cuestionarios, lo cual nos obligó a descartar un buen número de ellos.

1.5. Variables

Variable independiente: Comportamiento del sistema bancario

Variable dependiente: Desarrollo de las Mypes

Tabla 1: Operacionalización de las Variables

Variable independiente:

Variable	Dimensiones	Indicadores
-----------------	--------------------	--------------------

Comportamiento del sistema bancario.	Actitud	Comunicación Información alcanzada Publicidad Asesoramiento Visitas
	Condiciones de crédito	Tasa de interés Monto del crédito Plazos Otros requisitos

Variable dependiente:

Variable	Dimensiones	Indicadores
Desarrollo de las Mypes	Aspecto humano	_ Capacitaciones _ Régimen pensionario _ Sistema de salud _ Relaciones humanas
	Aspecto productivo	_ Cambios de local _ Cambios dentro del local _ Cambios en el número de trabajadores _ Cambios en el capital de la Mype _ Cambios en el volumen de ventas _ Cambios en las utilidades _ Horario de trabajo _ Días de trabajo _ Clientes _ Proveedores _ Crédito bancario

Fuente: Elaboración propia

1.6. Hipótesis de la Investigación

1.6.1. Hipótesis general

El comportamiento del sistema bancario ha influido directamente en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Moquegua en el período 2012-2015.

1.6.2. Hipótesis específicas

- La actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido poco en desarrollo humano de las mismas en el período 2012-2015.

- Las condiciones de crédito del sistema bancario han influido medianamente en desarrollo del personal de las Mypes en el período 2012-2015.
- La actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido medianamente en desarrollo productivo de las mismas en el período 2012-2015.
- Las condiciones de crédito del sistema bancario han influido medianamente en desarrollo productivo de las Mypes en el período 2012-2015.

1.7 Tipo de investigación

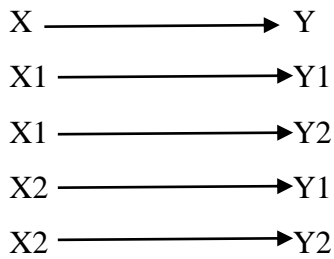
La presente investigación se encuadra dentro del enfoque cuantitativo, pues buscamos medir una variable de estudio de forma precisa y cuantificable. Dentro de ello, corresponde a una investigación No Experimental, de tipo descriptivo, pues buscamos describir la variable de estudio de forma muy detallada y precisa.

De acuerdo a Hernández Sampieri (2014) “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular”.

1.8. Diseño de investigación

El diseño de investigación que llevaremos adelante corresponde al Transaccional-No experimental, de tipo estudios correlacional. Con este tipo de estudios se “... describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa-efecto (causales).” (Hernández R., Fernández, C. y Baptista, P., 2014). Por ello, el esquema de nuestra investigación es:

Recolección de datos única



En donde:

X: Variable independiente

Y: Variable dependiente

X1: Primera sub variable independiente

X2: Segunda sub variable independiente

Y1: Primera sub variable dependiente

Y2: Segunda sub variable dependiente

3.3. Población y muestra

Tomando en cuenta los datos aportados por el INEI, la SUNAT y el Ministerio de la Producción, se estima que el número total de micro empresas de la Región Moquegua es de 23931 (10766 formales y 13165 informales). De éstas, el 51% funcionan en la provincia de Mariscal Nieto, es decir 12205 micro y pequeñas empresas, ubicadas casi en su totalidad en la ciudad de Moquegua. Si bien no hay datos exactos, para efectos del cálculo de la población estimaremos en 12 mil el número de micro y pequeñas empresas en la ciudad de Moquegua. Las empresas del sector servicios constituyen el 40,5% de las Mypes de Moquegua, lo cual significa que habrían aproximadamente 4860 Mypes del sector servicios.

Así pues, se define la muestra mediante la siguiente formula de Arkin y Colton para poblaciones finitas, siendo:

$$n = \frac{N}{(N - 1) K^2 + 1}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra (número de elementos de la muestra)

N = Tamaño de la población (número de elementos de la población)

k = Error de muestreo. (5%)

Entonces:

N= 4860

$$n= 4860/ (4860-1)25+1$$

$$n= 356$$

1.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica a utilizarse será la encuesta dirigida a propietarios o administradores de las micro y pequeño empresas de los diversos sectores.

Los instrumentos que usaremos serán dos cuestionarios dirigidos a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua.

El primer cuestionario está referido al crecimiento de las mypes; consta de 17 ítem, que se organizan de la siguiente manera:

_ Los ítems 8, 9, 10 y 14 están diseñados para evaluar la sub variable Desarrollo Humano dentro de las mypes.

_ Los ítems 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 11, 12, 13, 15, 16 y 17 están diseñados para evaluar el Desarrollo Productivo de las mypes.

Este instrumento permite elaborar una escala de cinco puntos que va desde Decrecimiento hasta Crecimiento, siendo el punto medio el de estancamiento.

El segundo cuestionario nos permitirá evaluar el comportamiento del sistema bancario de la ciudad de Moquegua. Este instrumento está constituido por diez ítems, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

_ Los ítems 1, 2, 3, 4, 5 y 6 están diseñados para evaluar la actitud del sistema bancario al momento de ofrecer los créditos.

_ Los ítems 7, 8, 9 y 10 están diseñados para evaluar las condiciones de crédito.

Este instrumento permite elaborar una escala califica el comportamiento en cinco puntos, que pueden ir desde Muy positivo hasta Muy negativo.

La recolección de datos se llevó a cabo entre los meses de diciembre y enero, contando para ello con el apoyo de cinco colaboradores. Se recolectaron el total cerca de 500 encuestas, de las cuales se descartaron las que presentaban errores y las innecesarias.

1.10. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Los datos recolectados se procesarán para obtener las medidas de la estadística descriptiva para cada sub variable.

Los datos procesados se presentarán en tablas y gráficos para su correcto análisis e interpretación; para ello nos valdremos del programa estadístico SPSS 20.

3.6. Validez de los instrumentos de investigación

Los instrumentos de investigación fueron sometidos a las pruebas estadísticas correspondientes para confirmar la validez de los mismos. Los resultados fueron los siguientes:

Tabla 2 Validez del cuestionario sobre el crecimiento de las Mypes en Moquegua

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,857	17

Tabla 3 Validez del cuestionario para la evaluación del comportamiento bancario

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,847	10

Como puede observarse, los valores obtenidos por ambos instrumentos son de 0,857 para el cuestionario sobre el crecimiento de las Mypes en Moquegua y 0,847 para el cuestionario para la evaluación del comportamiento bancario, lo cual indica un buen nivel de consistencia interna.

Las recomendaciones respecto para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach sugieren que los valores deben interpretarse de la siguiente manera:

- Coeficiente alfa $>.9$ es excelente
- Coeficiente alfa $>.8$ es bueno
- Coeficiente alfa $>.7$ es aceptable
- Coeficiente alfa $>.6$ es cuestionable
- Coeficiente alfa $>.5$ es pobre
- Coeficiente alfa $<.5$ es inaceptable

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

- Tesis de la Universidad de San Martín de Porres, presentada por José Antonio Morales Gallo para optar el grado académico de Doctor en Contabilidad y Finanzas, titulada *Comportamiento del sistema bancario y sus efectos en la economía y las finanzas*, en la se expresan siguientes conclusiones:

Si bien es cierto, actualmente los bancos han hecho esfuerzos por extender sus servicios y productos financieros, aún no han logrado llegar a sectores tan importantes que dinamizan la economía nacional como: microempresas, sectores socioeconómicos marginales, por ejemplo. Sin embargo podemos notar que en el sistema financiero existe una especie de “exclusión” hacia estos sectores y empresas pues se nota una concentración de depósitos, préstamos y patrimonio que no va dirigida hacia este tipo de empresas.

Se pudo concluir que las tasas de interés activa que las entidades financieras vienen aplicando en sus servicios y productos

bancarios siguen siendo elevadas y no permiten que los sectores emergentes accedan a este tipo de créditos.

- Tesis de la Universidad de San Martín de Porres, presentada por Laura Elizabeth Márquez Castillo para optar el título profesional de Contador Público, titulada ***Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas***, en la que arriba a la siguiente conclusión:

Se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe darles a las Medianas y Pequeñas empresas en lo concerniente a su política de créditos es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión e en los proyectos en que la empresa se embarcó. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.

- Tesis de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, presentada por Nicko Alberto Gomero Gonzales para optar el título de Magister en Contabilidad, titulada, ***Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000***, en la que expresa las siguientes conclusiones:

En el sistema financiero Nacional se vienen desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micronegocios, lo cual ha dado origen a las microfinanzas., pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el

sector micromprensarial, deficiencia que se ve alimentada por la falta de una cultura financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las PYMES.

Si bien las empresas que movilizan microcréditos son más ágiles en los desembolsos, pero esta bondad es contrarrestada por la elevada tasa de interés que cobran por sus operaciones activas, el hecho mas relevante es el caso de MIBANCO, cuya tasa de interés esta totalmente divorciada a lo que realmente podrían soportar los microempresarios. Hay que tener presente que la mayor agilidad de los desembolsos no implica necesariamente óptima cobertura de los créditos.

El elevado costo de financiamiento para las PYMES no solo es exclusividad de quienes movilizan microcreditos, sino también de la banca comercial, que prácticamente al sector microempresarial, lo consideran como marginal dentro de su cartera de colocaciones. Este grado de marginalidad, según la posición de los bancos, es producto del alto riesgo que representan y los elevados costos operativos que implica mantenerlos dentro de su cartera de colocaciones.

- Tesis de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, presentada por Jessica Aracely Kong Ramos y José Miguel Moreno Quilcate para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, titulada, **Influencia**

de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José-Lambayeque en el período 2010-2012, en la que expresa las siguientes conclusiones:

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Comportamiento del sistema bancario

2.2.1.1. El comportamiento bancario y sus dimensiones

El comportamiento de cierto grupo de empresas, como las dedicadas a la intermediación financiera, puede tener muchas interpretaciones, debido a que siempre un comportamiento se da en relación a algo. En el caso de los bancos y demás empresas financieras ese “algo” son los clientes.

Los clientes constituyen el objetivo final de las instituciones financieras, pues las utilidades de las mismas dependen de ellos. Debido a ello, existe un especial esmero en la captación de clientes, lo cual lleva a una competencia incesante en el mercado de los créditos.

Las investigaciones realizadas sobre el nivel de revalidad en el sector financiero está circunscrito en dos direcciones: la primera utiliza un examen fundamentado en el enfoque de organización industrial, el cual considera a las empresas financieras como sujetos independientes y que reaccionan inmejorablemente según su entorno. Y la segunda evalúa el contraste del supuesto Estructura – Conducta – Desempeño, mediante parámetros de concentración generales y parciales (Kala, 2008).

Según el modelo E-C-R debe comenzarse a partir del estudio de las variables que conforman la estructura del mercado: cantidad de compradores y vendedores, nivel de diversidad de los productos, límites a la entrada, tecnología usada y nivel de integración vertical. Estos rasgos estructurales obligan a las organizaciones presentes en un sector particular a manifestar una conducta competitiva concreta que repercute, en última instancia, en su tasa de beneficio (Baez, 2008).

De acuerdo a Sanchis y Manez (2002), la estructura del mercado se refiere al grado de concentración en el mercado, esto es, el número y tamaño de las empresas; a la diferenciación de los productos; a las barreras de entrada y a la diferenciación vertical. La estructura del mercado determina conducta de las empresas, la cual se refiere a los objetivos y prácticas empresariales, la colusión entre las empresas y el grado de competencia. A su vez, esta conducta de las empresas determina los resultados, esto es, los beneficios, la eficiencia el progreso técnico y el crecimiento.

El grado de concentración nos sirve porque suponemos que cuanto más próxima esté la estructura a una situación extrema de Monopolio o de Competencia más parecida será el comportamiento y los resultados a lo que predice la teoría económica. Cuanto más concentrado esté el sector menos probable que prevalezca condiciones de competencia.

Este modelo, al igual que otros ideados específicamente para los mercados de depósitos, explican el comportamiento desde un punto de vista general y neutral. La realización del análisis de la conducta del sistema bancario, desde esta perspectiva, requiere de la disposición completa de las instituciones bancarias, esto es, contar con toda la información pertinente. Nos interesa más la evaluación del comportamiento del sistema bancario desde la perspectiva del cliente.

De este modo, estaríamos más relacionados al cumplimiento de los códigos de conducta ética de las instituciones financieras. Pues “Una de las primeras cuestiones que suscitaron los códigos de conducta de las empresas fue el monitoreo de su cumplimiento. Se ha considerado que no resulta serio que el monitoreo sea realizado por la propia empresa. Algunas empresas han recurrido a empresas

externas para realizar el monitoreo, pero se ha criticado que en muchas oportunidades son fachadas jurídicas de la propia empresa monitoreada. En otros casos las empresas han aceptado que ciertas ONG procedieran a realizar el monitoreo, pero los sindicatos se han quejado de que en reiteradas oportunidades esa actividad de las ONG ha sido utilizada como alternativa a la acción sindical y para sustituir al sindicato ante los trabajadores. En todo caso, este problema a causado grandes complicaciones” (Código de conducta de empresa., 2017).

Las normas de conducta están relacionadas con el tema de la responsabilidad social de las empresas. diversos estudios han señalado que las normas de conducta implican el riesgo de desplazar la importancia de los reglamentos obligatorios nacionales e internacionales (Código de conducta de empresa., 2017).

El no considerar a los proveedores, subcontratistas y empresas tercerizadas en las normas de conducta ha sido indicado de igual manera por sindicatos y ONG como un problema considerable de los mismos, ya que es justamente ahí donde laboran la gran masa de los trabajadores y donde se producen la mayor cantidad de violaciones.

Asumiendo estas dos perspectivas sobre el comportamiento del sistema bancario, tenemos que, de un lado, se puede comprender desde el punto de vista empresarial, y, por otro, desde un punto de vista ético.

El punto de vista empresarial, en el caso del comportamiento del sistema bancario, comprende principalmente las condiciones de crédito que las instituciones bancarias tienen para otorgar un préstamo; el aspecto ético está referido principalmente a las formas en que los empleados entran en contacto con los

clientes, esto es, sus actitudes, que en parte son espontáneas y en parte moldeadas por cada entidad financiera.

Así tenemos:

A. Condiciones de crédito. Se refiere a los puntos que se estipulan en los contratos de crédito y que son fijados por las instituciones bancarias. En otras palabras, vienen a ser los requisitos para el otorgamiento de un préstamo.

Requisitos para un préstamo. De acuerdo a Mendiola *et al* (2014), los requisitos para que una micro empresa acceda a un crédito son los siguientes:

- Garantía concreta compuesta por hipoteca a favor de la caja municipal, que sirve para conseguir una cobertura al 80%.
- Evidenciar capacidad económica.
- Presentar los estados contables (balance general, estado de utilidades y pérdidas, estado de modificaciones en las propiedades netas, estado de flujo de caja) y notas a los estados financieros del último año. Estos datos deben ser actualizados cada seis meses.
- Declaración del impuesto a la renta de los dos últimos años.

Procedimiento para otorgar créditos. Comprende un conjunto de procedimientos previos (recolección y análisis de los datos de los posibles prestatarios) y posteriores (cobranza y monitoreo) a la concesión del crédito. Tienen por finalidad estimar las posibilidades y el deseo de pago del prestatario. Considera los siguientes aspectos metodológicos:

a) Evaluación y concesión de crédito. Examina lo siguiente:

- Los rasgos del cliente en relación a sus posibilidades técnicas, valores, cultura y destreza.
- El patrimonio y el mecanismo de acumulación del empresario.
- Las circunstancias del contexto de la actividad económica.
- La constatación en el lugar mismo de la unidad económica: familia y empresa.
- La verificación de los datos dados por el prestatario.
- El riesgo de crédito, tanto de las características como de las cantidades (situación financiera y operación del negocio).
- La variedad de cartera (cantidad, cliente, actividad económica y zona geográfica).
- También se acostumbra utilizar un sistema de evaluación cuando se dispone de información.
- Historial de crédito de clientes con rasgos parecidos.

b) Restablecimientos y relaciones de plazos prolongado. Abarca:

- El seguimiento preventivo y pertinente que reconozca los posibles riesgos.
- Observación y negociación.
- La conservación de un vínculo de largo plazo con la persona de crédito

Actualmente, las fuentes de financiamiento de las pymes se basan en fondos propios, créditos de proveedores y de bancos. En su estudio, Bloch y Granato (citado por Mendiola et al, 2014) llegan a la siguiente conclusión:

... que la falta de acceso a fuentes institucionales como el crédito bancario o el capital de riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el crédito comercial de corto plazo y un exceso de capitalización que limita las posibilidades de expansión de las Pymes y les resta competitividad.

El incremento de los préstamos orientados al nivel empresarial Mipyme siguió hacia fines del 2014; sin embargo, la participación de las colocaciones hacia este estrato crediticio ha comenzado a replegarse hasta llegar a su punto más bajo en el 2014 de los cuatro últimos años (10.8%). Detrás de la desaceleración de estas colocaciones encontramos dos factores singulares: uno contextual y otro sistémico. En el primero, la ralentización económica influye en las formas de todo tamaño, siendo los más chicos los más frágiles ante la disminución de la demanda de sus productos o servicios; así, las Mipyme son considerablemente cíclicas. Como reacción, el sistema financiero responde de dos formas: (I) aumenta la precaución ante la mayor sensación de riesgos de mercado por medio de más requerimientos que colocan más lejos la posibilidad de financiar nuevas Mipyme, y (II) ante la posibilidad del no pago de los créditos colocados a Mipyme se origina un “castigo” a estos clientes, lo cual conlleva su exclusión del sistema financiero de manera temporal. En segundo lugar, el elemento estructural mantiene a las Mipyme alejadas del sistema financiero, y resalta dos clases de organizaciones en dicha condición: (I) las Mipyme ubicadas en áreas con geografía poco accesible donde las instituciones financieras incidirían en altos costos logísticos y operativos para ofertar sus servicios, y (II) aquellas microempresas de subsistencia que no consiguen reunir los requisitos mínimos para lograr capital. Adicionalmente, se

hallan aquellas Mipyme que unen las dos condiciones anteriormente descritas. Ante ello, las Mipyme con obstáculos estructurales pueden ser captadas por instituciones no reguladas como algunas cooperativas y organizaciones no gubernamentales (ONG) (Ministerio de la Producción, 2015).

B. Actitud del sistema bancario. Las actitudes son posturas o disposiciones a actuar frente a algo. Actitud es un término que se usa casi exclusivamente para referirse a la orientación de las personas en relación a un objeto social; no es común que se hable de la actitud de una cosa o de animales, y tampoco de empresas o instituciones. Así, la actitud del sistema bancario no puede comprenderse bajo los mismos modelos teóricos de la actitud de las personas, pero tampoco puede alejarse radicalmente de ellos. Elegimos el término actitud a falta de uno más adecuado que describa las formas en que los empleados bancarios se aproximan a los micro y pequeños empresarios para ofrecer sus créditos.

Un factor importante en la determinación de la actitud de los bancos, entre estas empresas. Villarejo (2001) señala que:

“La elevada competencia en los mercados, la presencia de múltiples competidores locales, nacionales e internacionales, el exceso de capacidad productiva instalada, la segmentación de los mercados que exige la atención diferenciada de las necesidades manifestadas por los grupos, y la tremenda intensidad competitiva que conlleva la voraz y rápida respuesta de los competidores para defender sus cuotas”

Entre el 2006 y el 2013, la cantidad de bancos aumentó en 60 % y esta circunstancia concuerda con la caída del índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (IHH)

en los mercados de colocaciones y depósitos desde el 2008, sin embargo, esta disminución de los márgenes de intercesión de la banca desde fines de la década de 2000 podría deberse a la entrada de nuevas entidades de crédito en la industria, entre otros factores (Céspedes. N. y Orrego, F., 2014).

De acuerdo a Kala (2008), el “... análisis de la competencia bancaria demuestra que la desregulación en los mercados financieros introducida en la década de los 80’s ha contribuido a aumentar la competencia (...), pero a su vez a influido en el incremento de la concentración de este tipo de mercado”.

El dinamismo de este mercado ha producido un patrón tecnológico de créditos, Cajas Rurales (CRAC), las EDPYME y por último la Banca Múltiple que en los años recientes ha explorado en este sector casi indiferenciado, que se apoya en la distribución organizativa, fundamentándose en analistas de crédito para la promoción, evaluación (análisis del volumen e intención de pago), el control y finalmente el restablecimiento del crédito, para de esta manera lograr una supervisión y trato directo con los clientes (Kala, 2008).

La presencia de estos dos aspectos, competencia y el apoyo en analistas de crédito, ha configurado una actitud agresiva y constante, en las que se cuidan los formalismos de la presentación y la información alcanzada.

Los analistas vienen constituyen una parte fundamental de la imagen corporativa de las instituciones bancarias, por ello se seleccionan según un perfil adecuado a las necesidades de estas empresas. Los requisitos más comunes que se espera de ellos, de acuerdo a crediriesgo (2010), son:

- Saberes imprescindibles en el área económica, contable y jurídica.

- Con posibilidades de amoldamiento al trabajo de campo.
- Comprometido, probo y con iniciativa comercial.
- Sistematizado, proactivo y muy buena presentación.
- Con rasgos notorios de servicio al cliente.
- Con disposición a adaptarse a la cultura y usos del prestatario de microempresas.
- Con elevadas características humanas.
- Dispuesto a desenvolverse bajo presión de trabajo para el logro de los objetivos propuestos.
- Con ideales y moral profesional.
- Habilidad para escribir documentos comerciales y de riesgo crediticio.

2.2.1.2. El sistema bancario

De acuerdo a la normatividad actual, el sistema financiero es “El conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse”. Donde, **intermediación financiera** se entiende como “La actividad habitual consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, y su colocación en forma de créditos o inversiones” (Ley N° 26702, 1998). De acuerdo a esta definición, el sistema financiero estaría constituido por los diferentes bancos, financieras, compañías de seguros, AFPs, Bolsa de Valores, COFIDE, etc.

El sistema bancario es parte del sistema financiero y está conformado por diversos tipos de empresas como: empresas Bancarias, empresas Financieras, Cajas Rurales

de Ahorro y Crédito (CRAC), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpyme), Caja Municipal de Crédito Popular (CMCP) y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

- **Empresa Bancaria:** las que tienen como negocio principal el recibir dinero de los ahorristas en depósito o bajo cualquier otra modalidad establecida a través de un contrato, y en usar este dinero, el capital abonado por los socios y el que logra de otras fuentes de financiación para otorgar préstamos en las diversas formas, o para suministrarlos a procedimientos sujetos a riesgos de mercado.
- **Empresa Financiera:** las que captan dinero del público y cuyo rubro según la Ley del Sistema Financiero consiste en posibilitar las colocaciones de emisiones iniciales de valores, actuar con valores patrimoniales y brindar asesoramiento de características financieras, pero que en la práctica puede desarrollar operaciones parecidas a las de un banco con la limitación básica del manejo de la cuenta corriente para la concesión de los créditos denominados sobregiros.
- **Caja Rural de Ahorro y Crédito:** al igual que las otras, tiene como función percibir recursos de los clientes por medio de depósitos y cuya exclusividad consiste en financiar preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa rural.
- **Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** la que percibe dinero del público y la que se especializa en realizar financiar principalmente a las pequeñas y micro empresas.

- **Caja Municipal de Crédito Popular:** la especializada en brindar crédito prendario a todo público, encontrándose así mismo autorizada para realizar transacciones activas y pasivas con los correspondientes concejos provinciales y distritales y con los organismos municipales dependientes de aquellos, así como para dar servicios financieros a estos concejos y empresas.
- **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME):** la especializada en facilitar créditos preferentemente a las pequeñas y micro empresas. Es posible indicar que si se analiza pormenorizadamente, encontramos que una Edpyme no promueve exactamente la intermediación ya que no acopia dinero de sus clientes y más bien utiliza otros métodos como el obtener préstamos de otros organismos financieros locales o del ámbito internacional.
- **Cooperativa de Ahorro y Crédito:** Autorizada a percibir dinero del público del que habla el artículo 289° de la ley. Las cooperativas pueden funcionar con recursos del público, entendiéndose por aquello a las personas que no son sus accionistas, si toman la figura jurídica de sociedades cooperativas con acciones. Muy distintas a las cooperativas de ahorro y crédito que cuentan con socios que están bajo la supervisión de la Federación Nacional de –Cooperativas del Perú-FENACREP (Instituto de Formación Bancaria, 2016).

De acuerdo a Class&Asociados (2016), “Al cierre de diciembre del 2014, el sistema financiero peruano estaba conformado por 67 instituciones financieras reguladas por la SBS: 17 bancos, 12 empresas financieras, 12 Cajas Municipales de Ahorro

y Crédito (“CMAC”, luego de la liquidación de CMAC Pisco), 10 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (“CRAC”, incluyendo la reciente creación de la CRAC Centro), 11 Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (“EDPYMES”, que incluye la reciente operación de BBVA Consumer y de GMG), 2 Empresas de Arrendamiento Financiero (también conocidas como compañías de leasing), 1 Empresa de Factoring y 2 Empresas Administradoras Hipotecarias (“EAH”). Además existe una importante cantidad de entidades no supervisadas por la SBS, como son las ONG que ofrecen financiamiento de créditos y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (“COOPAC”), estas últimas supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (“FENACREP”) (Class & Asociados S.A., 2016).

El sistema bancario, si bien es un concepto más restringido que el de sistema financiero, se toma muchas veces como sinónimo, pero, siendo más estrictos, el sistema bancario viene a ser el conjunto de bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, cooperativas y demás instituciones de créditos son sólo una parte del sistema financiero, el cual engloba, además, al BCRP, al Banco de la Nación, a la SBS y otras entidades ya mencionadas.

Las entidades que conforman el sistema bancario no necesariamente tienen sus sedes en cada región; así, en Moquegua sólo funcionan trece instituciones autorizadas por la SBS para captar depósitos:

Tabla 4 Entidades autorizadas a captar depósitos en Moquegua

Tipo de entidad	Entidad	¿Cuenta con cobertura del fondo de seguro de depósitos?
Bancos	Banco Azteca del Perú SA BBVA Banco Continental	

	Banco de crédito del Perú Banco Financiero del Perú Banco Internacional de Perú Mibanco Banco de las Micro Empresas SA Scotiabank Perú SAA
Financieras	Crediscotia Financiera SA Financiera Confianza SAA Financiera Efectiva SA Financiera TFC SA
Cajas municipales de ahorro y crédito	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna

Fuente: portal de la SBS

2.2.1.3. Regulación y supervisión del sistema bancario

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) es la institución encargada de dictar normas y supervisar el Sistema Financiero, de Seguros y, a partir del 25 de julio del 2000, del Sistema Privado de Pensiones (SPP) (Ley 27328). Su propósito principal es salvaguardar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

Como ente encargado de la regulación cumple una función primordial de colocar las leyes y disposiciones necesarias para vigilar los rendimientos de los depositantes en el Sistema Financiero, no obstante, a su vez igualmente cumple una función de controlar que esas reglas afincadas se estén cumpliendo en el proceso de las transacciones que las instituciones financieras desarrollan día a día. La Superintendencia de Banca Seguros y Afp es una entidad de derecho público cuya independencia eficaz está investida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y competencias están situados en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702).

El quehacer de la SBS comprende dos labores esenciales: regulación y supervisión. La regulación instituye las normas a las cuales se someten las entidades supervisadas desde su admisión al sistema, durante su operación y eventual salida del mercado. La supervisión consiste en comprobar el cumplimiento de las pautas y la diligencia de políticas y prácticas discrecionales por parte de los entes supervisados (Instituto de Formación Bancaria, 2016).

2.2.1.4. Tipos de crédito bancario en el Perú

El SBS reconoce 8 tipos distintos de créditos en el Perú:

Créditos corporativos: Estos créditos se otorgan a empresas que movilicen al menos s/. 200 millones al año. Es imprescindible que ese monto sea real al menos en los dos últimos años antes de requerir el crédito.

Créditos a grandes empresas: Este tipo de créditos se concedan a empresas con ventas anuales superiores a s/. 20 millones, pero inferiores a s/. 200 millones en los dos últimos años antes de pedir el crédito.

Créditos a medianas empresas: Pueden acceder a este tipo de financiación las empresas que tengan una capacidad de endeudamiento de al menos s/. 300 mil en el Sistema Financiero en los seis meses anteriores y que no alcanzan a cubrir las características propias de las corporaciones y las grandes empresas. A su vez, este crédito se concede a las personas naturales cuyas deudas no sean hipotecarias ni mayores a s/.300 mil en el SF en los seis meses anteriores, con la condición de que parte de este crédito se destine a pequeñas empresas o microempresas.

Créditos a pequeñas empresas: Estos préstamos se conceden a personas jurídicas o naturales con diversos fines como la prestación de servicios, comercio o

producción, con capacidad de endeudamiento en el SF de al menos s/. 20 mil y menor a s/. 300 mil en los seis meses anteriores.

Créditos a microempresas: Es un crédito se concede a empresas o naturales con los mismos fines de las pequeñas empresas, con la salvedad que en estos casos el endeudamiento en el SF debe ser inferior de s/. 20 mil.

Créditos de consumo revolvente: Estos créditos se conceden a personas naturales con el fin de pagar servicios, propiedades o deudas no empresariales. Este crédito se refiere a que se puede pagar por un monto inferior al del consumo, acumulándose la diferencia (a la que se le aplica el interés correspondiente) para los subsiguientes consumos.

Créditos de consumo no revolvente: Al igual que el crédito revolvente, éste se concede a personas naturales para diversos fines, no necesariamente ligados a la actividad empresarial. Con la diferencia que en este caso el crédito se debe cancelar por el mismo monto consumido y no en forma aplazada.

Créditos hipotecarios: Este tipo de créditos se conceden a personas naturales para la construcción, compra, arreglo, modificación, ampliación, etc., de vivienda propia, con la condición que esos créditos se amparen en hipotecas inscritas.

A su vez, debemos hacer notar que también se pueden ordenar los tipos de créditos de acuerdo a la entidad que los emite. De esta manera, consideramos los siguientes tipos de créditos.

– **Créditos gubernamentales:** Son los créditos que emiten ciertos organismos públicos para financiar actividades relacionadas a proyectos empresariales y de

inversión privada. Entre los más importantes organismos públicos de financiamiento están:

Corporación Financiera de Desarrollo: También conocida como COFIDE, este organismo es un banco que concede préstamos para instituciones financieras y empresas con bajos intereses y plazos cómodos, siendo uno de los organismos que brinda la mayor parte del financiamiento de la actividad empresarial en el Perú.

Agrobanco: El Agrobanco es un banco que financia al sector agricultura, ganadería, y la manufactura de los productos agrícolas y ganaderos.

Banco de Materiales: El Banco de Materiales otorga préstamos para la edificación de viviendas, ampliaciones, remodelaciones, etc.

Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero: El Fondepes concede préstamos para actividades como acuicultura o pesca artesanal.

– **Créditos de instituciones financieras privadas locales:** Son los más recurrentes, mayormente bancos y cajas que financian ya sea a personas naturales o a empresas (especialmente pymes) para diversas actividades.

2.2.1.5. Costos del financiamiento

Los costos de financiamiento varían en función de la institución financiera que concede el crédito, del destino y del período de los fondos, así como de la puntuación que las pymes hayan logrado al momento de su evaluación crediticia.

Los intereses efectivos en las operaciones de crédito informal son notoriamente más elevados que las cobradas por el sistema financiero formal. En particular, cabe notar los niveles de costos en cuanto al TCEA que pueden llegar a alcanzar los créditos

con programas de pagos diarios “gota a gota”, de hasta 10,488% cuando vienen del financiamiento informal, frente a costos que únicamente llegan a 399.32% en las instituciones formales.

Si bien la repercusión de un costo tan alto se compensa con el hecho de que los montos prestados son reducidos y los plazos breves, esto permite notar dos cosas: por un lado, el elevadísimo costo que los clientes de crédito informal están dispuestos a asumir con tal de obtener dinero de inmediato y fácil, y por otro lo difícil que resulta el cabal entendimiento del costo efectivo de un crédito.

Sin embargo, cuando la celeridad en la entrega de dinero no es el factor principal de la decisión de optar por un préstamo informal, la “mayor flexibilidad” percibida en los prestamistas informales sólo se explicaría en casos de personas que no tienen otra elección de financiamiento.

En otras palabras, cuando no pueden acceder (temporal o permanente) al sector financiero formal. No obstante, la carencia de cultura financiera es un factor importante de distorsión en la elección de las personas, desviando su demanda hacia fuentes informales inclusive cuando tienen posibilidades de financiarse con bancos a mejores condiciones.

La falta de cultura financiera genera también que las personas que recurren al crédito informal no consideren factores como la inseguridad de manejar dinero en efectivo en sus operaciones de crédito, y la peligrosidad de los prestamistas mismos (en los préstamos “gota a gota” el primer riesgo se diluye ya que son montos pequeños y es el segundo el que toma una mayor relevancia).

Ante esta situación, el sistema financiero formal tiene en primer lugar el reto de transmitir amplia y claramente las ventajas que ofrece frente al financiamiento informal, en segundo lugar el de continuar innovando sus tecnologías crediticias para seguir ganando terreno, y en tercer lugar el de profundizar y expandir sus esfuerzos en pro de una mayor cultura financiera de la población.

2.2.2. Desarrollo de las Mypes

El estudio del desarrollo de las empresas ha constituido una cuestión continua en las investigaciones económico-empresariales desde fines de los cincuenta hasta el presente, siendo más importante en el ámbito de la pequeñas y medianas empresas (pymes) a partir de los años 80 (...). Sin embargo, aunque éste se considere una cuestión ampliamente discutida en la literatura, al presente no cuenta con fundamentos teóricos suficientemente aceptados que contribuyan a un mejor entendimiento y acercamiento a este fenómeno (Peñate, 2013).

El desarrollo de las empresas se ha estudiado con mucha atención ha recibido durante los últimos años. No obstante, pese al gran número de estudios realizados a esta área del conocimiento, todavía no se cuenta con unas bases teóricas suficientemente aceptadas, ni con un concepto con carácter universal (Davidsson et al., 2010, citado por Peñate, 2013). Entre las principales razones para ello resalta la natural problematicidad de hechos económicos, así como el hecho de que el estudio del mismo ha sido considerado desde diversas disciplinas: psicológica, organizativa, económica, entre otras, que, si bien están estrechamente relacionadas, no necesariamente tienen que ser concordantes. Además de que se le ha dado mayor importancia al desarrollo de estudios de campo, y los avances teóricos han estado muy limitados (Lockett et al. 2011, citado por Peñate 2013).

Sin embargo, a pesar de que no existe un concepto global, se reconocen en la literatura varias definiciones relacionadas al término crecimiento. Así, se considera a Gibrat (1931), uno de los investigadores iniciales en el estudio del crecimiento empresarial, que, si bien no contribuyó con una definición concreta sobre este constructo, estableció la que sin duda ha sido las teorías más discutidas en el estudio del crecimiento de la empresa, conocida como la Ley del efecto proporcional de Gibrat. Esta ley describe el crecimiento como el efecto de diversas fuerzas o factores que interactúan de forma multiplicativa sobre la dimensión original de la organización. Los factores se asocian al beneficio, la rentabilidad, las posibilidades de expansión del mercado, la aversión al riesgo de los directivos, la estructura de capital, las posibilidades de financiación de la empresa o las coyunturas industrial o política, que están en función no sólo de la empresa, sino también del entorno en que ésta actúa y que, en ciertos casos, favorecen el crecimiento, mientras que en otros incitan a la disminución del tamaño (Peñate, 2013).

Los investigadores, en su mayoría le otorgan al término crecimiento dos significados relacionados con cambios en cantidad, es decir aumento de la dimensión de la empresa, y 2) cambios como resultado de modificaciones estructurales que experimenta la misma (Peñate, 2013).

2.2.2.1 Modelos de crecimiento de las pymes

En relación a los modelos de crecimiento, pueden vislumbrarse dos orientaciones en las investigaciones: un enfoque centrado en el ciclo de vida de la empresa, que se preocupa principalmente en investigar el crecimiento a partir de las distintas etapas de desarrollo de la misma y hacen hincapié en los rasgos y situaciones conflictivas compartidas que presentan las empresas durante el crecimiento; el segundo enfoque

hace hincapié en las variables que movilizan o dificultan el crecimiento, es decir el aumento del tamaño de la empresa. Bajo este punto de vista, estas propuestas teóricas fijan la atención en puntualizar la manera más eficiente en que la combinación de influencias externas e internas puede incentivar el crecimiento.

A. Modelos de crecimiento asociados al ciclo de vida

Entre estos modelos, la definición de crecimiento suele circunscribirse a las diferentes etapas de desarrollo por el que pasan las empresas. Según estos modelos, existen varias etapas en las cuales las empresas pueden ubicarse (dependiendo normalmente de su dimensión), independientemente del sector en que se encuentren. Cada una de las etapas tiene diferentes implicancias para las organizaciones en cuanto a estructura, recursos de personal, utilidades del empresario, etc. Y comprende a su vez el surgimiento de distintas dificultades organizacionales (Barbero, 2007, citado por Peñate, 2013).

Las proposiciones acerca del ciclo de existencia de las organizaciones comparten un tronco común, que reconoce una transformación por etapas. Pero las diversas proposiciones resaltan un conjunto de factores específicos, que siguen una conducta distinguida a lo largo de los variados estadios de existencia de la empresa, y aplican esas variables como fundamento para estructurar su transformación (Brenta, 2009).

De acuerdo a Noemí L. Brenta (2009), existen tres enfoques que explican el ciclo de vida de las empresas:

- **El planteamiento shumpeteriano.**

Schumpeter explica el surgimiento de una empresa como el producto de la idea innovadora de un futuro empresario. El surgimiento de varias empresas aparece unido a una idea innovadora de su fundador, y así para muchas empresas, que se conducirían según una pauta evolutiva como la que se describe a continuación. De este modo, el ciclo de vida de la empresa estaría definido por el recorrido del sector de actividad en el que se desenvuelve y la innovación de sus productos. Este ciclo involucra cuatro etapas:

Etapa de innovación. El elemento principal hace una industria. Esto implica que todas las empresas comienzan a imponer modelos de negocio, y por definición, el desarrollo se realiza fuera del negocio. Aquí y allá el desarrollo puede ser asegurado por una patente, por ejemplo, el nylon, y el pionero sigue siendo un monopolista durante bastante tiempo. Otros, como los vehículos, rápidamente aparecen imitadores.

Etapa de imitación. Una vez que una industria ha sido impulsada a través de la presentación de un elemento, imitadores aparecen rápidamente, si el elemento demuestra propenso a crear atractivo. La mayor parte de los imitadores están comprometidos a hacer pequeños cambios en los artículos. Las mejoras del artículo son comunes, el producto se masifica y los costes caen.

Etapa de quiebras. Eventualmente, en el ciclo de vida del artículo, el mercado comienza a recoger su contorno más querido. Algunas organizaciones también han creado elementos predominantes o sistemas de reparto más adecuados. Los individuos que escogieron el artículo o proceso "correcto" sobreviven, los otros

salen del mercado. Esta etapa es rápida, en la que el paso de nuevas organizaciones se detiene y los avances comienzan a suceder dentro del negocio.

Madurez. Tras el plazo de insolvencia, la industria se consolida y entra en un período de madurez, en el que la cantidad de concesionarios y la fijación no cambia excesivamente. Si el desarrollo tecnológico es importante, la información agregada se convierte en una frontera mucho más prominente al paso de nuevos contendientes.

Declinación. Algunos artículos serán suplantados por otros totalmente nuevos - por ejemplo, máquinas de escribir, dispositivos de grabación, etc., o por rivalidad global. La cantidad de organizaciones cae, incluso por fusiones, conclusiones e insolvencias. La creación disminuye y se incrementan los conglomerados.

- **Enfoque del ciclo de vida de las empresas según sus mercados de productos.**

Los modelos que asocian el ciclo de vida de las organizaciones con el de sus vitrinas de artículos amplían el enfoque schumpeteriano. Diversos investigadores reconocen tres y cinco fases, sin embargo, dejando de lado el número de etapas propuesto, todos los modelos aplican una disposición típica de variables y parámetros básicos para distinguir las etapas transformadoras. Son:

- Tamaño del mercado y su requerimiento;
- Capacidad para la generación, en unidades;
- Tasa de desarrollo del mercado;
- Número de empresas rivales;

- Índice de admisión del mercado: número de empresas que entran en relación con la cantidad de marcas que abandonan;
- Tasa de supervivencia: probabilidad de que las empresas permanezcan en el mercado dentro de un período específico;
- Indicador de la concentración: el dominio de la proporción que las compañías de mayores dimensiones sostienen del total de activos, utilidades, ventas, y así sucesivamente. (Como indicador alternativo, la lista HHI).
- Tipo y nivel de desarrollo: adelanto del artículo versus desarrollo del proceso; Desarrollo mayor versus desarrollo total.
- Plan dominante: número de elementos en disputa, idea de proceso de configuración.

El enfoque común de cuatro elementos incluye:

Estadio inicial. Se inicia con la venta de un artículo. El tamaño del mercado es pequeño, hay un alto nivel de inestabilidad. El esbozo del artículo es todavía en cierto grado primitivo, las organizaciones intentan cosas diferentes con varios avances y utilizan procedimientos no específicos. El mercado tiene una alta tasa de nuevos competidores y la rivalidad depende del desarrollo del artículo. El aumento del marco de tiempo subyacente se basa en la velocidad de los rivales en duplicar el elemento y los avances creativos, y el tiempo que tarda en establecer cuál de los productos competidores domina el mercado.

Etapa de crecimiento. El desarrollo de un esquema preponderante denota el inicio de la segunda etapa, y da lo esencial para anunciar el despegue. Un modelo sobresaliente se caracteriza como el que se populariza en el mercado, que los contendientes y nuevos productos deben imitar para desarrollarse en ese mercado.

El modelo prevaleciente ordinariamente aparece como un producto nuevo, o conjunto de atributos, una combinación de desarrollos mecánicos presentados autónomamente en variaciones de creaciones anteriores. Un producto preponderante surge cuando una empresa en el sector ha ideado un método para trabajar el negocio productivamente y ha impulsado ese modelo entre clientes y fabricantes. Cuando se desarrolla el producto prevaleciente, la inestabilidad disminuye. Esta situación es crucial, ya que exhibe la oportunidad de crear economías de escala y desarrollo. Se incrementan los volúmenes de ventas y producción, la configuración del producto comienza a equilibrarse. La velocidad de innovaciones de los artículos disminuye a medida que el procedimiento de generación resulta ser más refinado y se usa tecnología muy específica. Las nuevas empresas entran en el sector, incrementándose los rivales, sin embargo, algunas empresas dejan el sector, ya que no pueden imitar el modelo imperante o no pueden acceder al sistema de compradores y proveedores en desarrollo.

Madurez. El ritmo de incremento de la fabricación disminuye y las posibilidades de mejorar el producto y el proceso están restringidas. La homogeneización especializada y la sistematización del saber avanzan la especialización vertical en industrias sistémicas. Esta etapa se determina por una disminución en la cantidad nuevas empresas en el área, las nuevas empresas se dedican a ser proveedores o se concentran en los mercados especializados. Mientras tanto, el desarrollo de los rivales conmueve a los fabricantes, el sector enfrenta afluencias y aumentos repentinos. Las empresas sobrevivientes entran en una etapa lucrativa y estable: las participaciones del mercado se asientan, la administración, el montaje y la exhibición se refinan y los desarrollos son menos notorios.

Declinación. Al final del ciclo de vida de la industria el volumen de ventas cae, el mercado se reduce. Como la rivalidad entre competidores es elevada, decrece el número de productores.

- **Enfoque del ciclo de vida de las organizaciones por área de ocupación, en cinco fases.**

Una variante más refinada del enfoque de cuatro etapas atribuye mucha importancia a la etapa inicial, haciendo hincapié en los beneficios del emprendedor que se mueve primero en una división de acción. Están relacionados con el posicionamiento de un modelo/marca y los gastos de su evolución, creando canales de apropiación y proveedores, adquiriendo licencias, capturando economías de escala y estableciendo normas mecánicas. Esto da al precursor una exclusividad temporal sobre sus futuros rivales. La práctica demuestra que las organizaciones que capturan las participaciones más grandes de la industria en general y ven los mayores beneficios para las empresas tienen una tendencia a ser los que entraron en primer lugar. No obstante, se debe considerar que quienes se adelantan enfrentan una gran inestabilidad de supervivencia, y que no siempre ser el primero reporta ventajas extraordinarias.

Este enfoque reconoce tres estadios únicos en la etapa subyacente:

- Antes del despegue de las empresas: esta es la grieta entre la presentación puntera del desarrollo en el mercado, es decir, su comercialización, y el fuerte incremento en la cantidad de organizaciones que ingresan al área.
- Antes del despegue del mercado: el tiempo entre la expansión de la cantidad de fabricantes y el despegue de las ofertas.

-Despegue post incremento del mercado: el período posterior a la salida de ofertas

B. Modelos relacionados con los componentes que impulsan el desarrollo de las PYME.

Peñate (2013), agrupa en dos los modelos que explican los factores del crecimiento de las pymes. En primer lugar, los estudios que se centran en los factores principales y en segundo lugar se consideran las teorías que han ido un paso más allá, e intentan investigar las interrelaciones que se establecen entre estas variables y sus efectos sobre el crecimiento.

Factores determinantes del crecimiento de las pymes.

Dentro de estos factores se suelen considerar, a grandes rasgos, los factores internos y externos de cada empresa. De acuerdo a Blasquez, Dorta y Verona (2006), estos factores agrupan, a su vez, agrupan una serie de sub factores:

Factores internos.

Recientemente han surgido nuevas teorías cuya investigación se ha concentrado en la investigación de las posibilidades interiores que ayudan a aclarar la situación o las circunstancias favorables que determinadas organizaciones han logrado después de algún tiempo. En este sentido, se han considerado las posibilidades internas que avanza el desarrollo: edad y tamaño de la empresa, inspiración, estructura de propiedad y administración de la información.

La edad y el tamaño. A la luz del punto de vista del ciclo de vida, se propuso, como uno de los sustentos de este enfoque, el estudio del desarrollo como un procedimiento ineludible en el que las empresas deben adquirir para mantenerse alejadas de la quiebra y fracaso corporativo.

Hay una relación inversa entre el tamaño y el desarrollo, lo que demuestra que las organizaciones más grandes tienen un enfoque de desarrollo más preservacionista, que podría ser debido a la molestia de proceder a mantener altas tasas de desarrollo cuando la pieza de la industria general de la organización se ha asentado.

La motivación. Es el factor interno importante para explotar los bienes desaprovechados como circunstancias que impulsan a la organización hacia el desarrollo. Factor pertinente que potencia este procedimiento. La disposición de los administradores es vista como un factor más significativo en las organizaciones pequeñas que en las vastas.

El anhelo por el logro individual que, normalmente, impulsa el procedimiento de desarrollo de la empresa, de manera que la búsqueda de la realización individual unido al renombre, el incremento del sueldo y un sentimiento de poderío y control produce en las organizaciones grandes, fomenta una propensión hacia el crecimiento de la organización.

La estructura de propiedad. Firmemente identificado con la inspiración de la administración, otro ángulo que también puede afectar el desarrollo de la empresa: la estructura de posesión de la organización. El estado de ánimo intrínseco al emprendedor que busca el logro individual puede ser aliviado o impulsado por el nivel de centralización de la responsabilidad de la organización. Este ángulo puede crear un encuentro razonable de intereses entre propietarios y jefes, cuyo avance aplicado se concreta en la hipótesis del oficio.

La estructura de propiedad. En estrecha relación con la motivación de la dirección, se ha de considerar otro aspecto que también puede incidir en el

crecimiento empresarial: la estructura de propiedad de la empresa. La actitud inherente al directivo en busca del éxito personal puede verse frenada o alentada según el grado de concentración de propiedad de la empresa. Este aspecto puede generar una clara confrontación de intereses entre propietarios y directivos, cuyo desarrollo conceptual se concreta en la teoría de la agencia.

El tratamiento de la estructura de propiedad ha tenido una mejora más notable del campo relacionado con el dinero, examinando cómo la creación de la propiedad influye en las opciones de obligación, la apropiación de los resultados o el beneficio de la organización.

La gestión del conocimiento. El surgimiento de lo que se conoce como nueva economía, en vista de los mercados progresivamente globalizados, impulsado por el rápido avance del desarrollo tecnológico, particularmente en relación con los sistemas de información, ha producido una tendencia cuyos estudios demuestran que una parte significativa de la creación de valor significativo en las organizaciones está dictada por recursos no materiales.

Factores externos.

Discutir las variables externas que impulsan a la administración a asentarse en las elecciones para el desarrollo de la organización, es discutir los componentes financieros, sociales, políticos y técnicos, ya que cualquiera de ellos puede impactar considerablemente al tomar la forma de una elección.

Estos componentes pueden ser reunidos en:

- Componentes externos identificados con la condición sectorial de la organización, formada por rivales, clientes y proveedores.
- Elementos externos o elementos macroeconómicos de nivel superior, por ejemplo, demanda, actualizaciones técnicas, apertura al crédito privado y apoyo del gobierno, determinantes críticos de las posibilidades y peligros que una organización afrontará en el futuro por sus consecuencias, más que evidente, dentro de su ámbito.

Componentes externos identificados con el ambiente sectorial. La hipótesis del dominio del mercado y la hipótesis de la rivalidad total señalan las perspectivas sobre las que girará la ganancia que la organización; así, numerosas resoluciones que buscan el desarrollo buscan más espacio en el mercado, manteniendo el sector libre de nuevos contendientes, obligando a un arreglo con los abastecedores, o realzando la posición para con los clientes actuales y potenciales.

Los componentes externos de la condición sectorial que aclara la posición agresiva de la organización en su parte son constituidos por los contendientes, los clientes y los proveedores.

Variables externas de nivel superior. Tener una capacidad presentir la conducta de los componentes que conforman el contexto a gran escala de la organización (monetaria, tecnológica, estadística, social y legislativa) y sus consecuencias, decidirá por así decirlo la fuente de oportunidades y peligros en afronta la organización. En consecuencia, se considera ventajoso aludir a estas variables y cómo podrían influir en el desarrollo empresarial, ya que hay pruebas de cómo la demanda, las actualizaciones técnicas, la disponibilidad al crédito privado y el

apoyo del gobierno se consideran elementos del contexto que condicionan Los resultados potenciales de desarrollo de la organización.

La demanda. Es lógicamente concebible afirmar que la demanda define la producción de la organización, ya que la elección del cliente está controlada por el nivel de reconocimiento del artículo anunciado. En cualquier caso, la persona de negocios no considera tal molestia una restricción inalterable, en su lugar ve una prueba que puede cambiar a través de la publicidad y los programas de fuertes ofertas.

Las mejoras tecnológicas. Las ventajas tecnológicas aparecen cuando es posible reducir los costes aumentando la especialización en el trabajo, introduciendo mayor automatización de la producción, técnicas de trabajo en cadena, sistemas automatizados de traslado interno, grandes unidades de maquinaria capaces de producir en mayor dimensión y menores costos, u otro cambio técnico parecido en la unidad productiva.

La accesibilidad a créditos privados. Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que perturban las determinaciones de financiación es causada por la asimetría de información, según la cual, los suministradores de recursos financieros (accionistas y acreedores) disponen de una menor información de la empresa y de las características del proyecto por financiar, que los ejecutivos.

El apoyo gubernamental. Uno de los propósitos que con más entusiasmo se ha ido generando en los últimos años al interior de la Unión Europea es el impulso de la actividad empresarial de un modo más eficiente, al apoyar tanto la creación como el crecimiento de la organización, aprovechando el dinamismo económico

producido por la apertura de las fronteras de los estados miembros y la homogeneización monetaria.

Los acuerdos institucionales relacionados con los impuestos, la regulación del mercado de capitales, las leyes laborales o los estímulos que permiten capitalizar la riqueza privada, como factores determinantes de la conducta empresarial. De otro lado, las ayudas públicas –más concretamente los subsidios– tienen consecuencias altamente positivas en el riesgo financiero de las Pyme, observando, en dichas empresas, un considerable aumento de su capacidad de retorno de la deuda.

Modelos integradores que combinan varios factores.

La heterogeneidad que cubre el contexto de la pyme, unido a la dificultad de evolución del crecimiento, por el gran número de variables que intervienen en el mismo y las conexiones que pueden establecerse entre ellos en diferentes direcciones y en distintos momentos; son las causas primordiales que obstaculizan el desarrollo de paradigmas con una amplia capacidad predictiva del éxito y crecimiento de esta clase de organizaciones.

Desde algunas perspectivas, el comportamiento de las nuevas organizaciones está definido por la conjunción de variables relativas al empresario, la configuración de la industria o sector, y la estrategia de la organización. Sus resultados confirman en primer lugar, que, de forma individual, la estructura industrial y la estrategia tienen una relación directa con el desarrollo, y que las características del empresario tienen muy poco efecto. Por el contrario, cuando analizan las interacciones entre estas variables, la interacción entre la estrategia y la industria ejerce un mayor efecto sobre el crecimiento.

2.2.3 Las mypes en el Perú

De acuerdo a la Ley 30056, las micro, pequeñas y medianas empresas se ubican en alguna de las categorías empresariales siguientes, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta 2300 UIT. (Ley 30056, Artículo 5, 2013).

El criterio para denominar el estrato empresarial de la ley 28015 continúa vigente:

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Artículo 3.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias
- UIT. - La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias
- UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Ley N° 28015, 2003).

Tomando en cuenta estos criterios, se estima que para el año 2014 había un total de 3,637,720 micro y pequeñas empresas, de las cuales sólo 1,597,061 eran formales. Las micro empresas eran 3,600,543, de las cuales 1,571,121 eran formales. De acuerdo al Ministerio de la Producción (2015), el 56% de la MYPE no están inscritas en Sunat, lo cual las coloca en el grupo de informales. Sin embargo, la Sociedad de Comercio Exterior (Comex-Perú), alertó que el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión (El 85% de las Mype en Perú es informal, 2014).

El panorama es más preocupante, añade el gremio, porque estos negocios emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Con información de la Encuesta Nacional de Hogares

(Enaho), Comex comentó que, si bien las Mype forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello refleja, añade el gremio, la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización (El 85% de las Mype en Perú es informal, 2014).

2.2.2.1. Normas que regulan la actividad de las Mypes

_ Constitución Política del Perú, artículo 59

El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresas comercio e industria. El ejercicio de estas LESIVO a la moral ni a la salud ni a la seguridad pública. El estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufre cualquier desigualdad, en tal sentido promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

De lo mencionado decimos, que el estado peruano incentiva a la creación de las pymes en todas sus modalidades.

_ Ley N° 28015 "Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa"

El objetivo de ley mencionada es: "la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributar.

_ Decreto supremo 0092-2003 TR.

Aprueba el Reglamento de la Ley N° 28015, "Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa"

Ley N°24062 Ley de la pequeña empresa industrial

Los objetivos fundamentales de la presente Ley son:

- a. Promover y fomentar el desarrollo de la actividad de la pequeña empresa industrial, contribuyendo al incremento del empleo y al uso de la tecnología.
- b. Ampliar la cobertura de la pequeña empresa industrial, fortaleciendo su estabilidad económica y jurídica;
- c. Promover en sus diversos aspectos el apoyo de los organismos públicos y privados, especializados, para lograr la mayor eficiencia de la pequeña empresa industrial

_ Ley 27268 Ley general de la pequeña y micro empresa

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y para la consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado.

_ Decreto de urgencia 0049-2010

El objeto del presente Decreto de Urgencia es dictar medidas extraordinarias en materia económica y financiera para facilitar el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE), a fin de asegurar que cuenten con liquidez para responder oportunamente a las oportunidades económicas que genera la recuperación progresiva de la situación económica del país.

_ Decreto legislativo 1086

Tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeño empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y

formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

2.2.2.2. Caracterización de la Mype en el Perú

El número de micro y pequeñas empresas, así como la variedad de actividades en las que se desarrollan, dificultan enormemente su evaluación y caracterización. No obstante, se pueden distinguir ciertos rasgos que suelen ser comunes en la mayor parte de las Mypes. En este sentido, Vásquez (2015) considera que “Las características fundamentales de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú (...) es la informalidad, la baja productividad de los trabajadores, la falta de financiamiento, la falta de capacitación y la falta de competitividad, entre otras “.

Para ser más precisos:

- 72% de mypes son personas naturales
- 73% de mypes vende menos de 6.5 UIT
- 88% emplea menos de 5 personas.
- 84.3% desarrollan actividades de servicios y comercio (Mypes, inclusión y desarrollo en el Perú, 2016)

Tomando en cuenta que la principal característica de las Mypes es la informalidad, Vela (2007), plantea la siguiente comparación:

Tabla 5 Características de las Mype por niveles de formalidad

Micro empresa formal	Microempresa informal
<ul style="list-style-type: none"> • Emplea menos de 5 trabajadores. • Tiene un volumen de ventas reducido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emplea menos de 5 trabajadores. • Genera empleo de mala calidad: ocupa a un alto porcentaje de trabajadores familiares no remunerados.

-
- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Se dedica principalmente a actividades de servicio o comercio.• Se localiza principalmente en Lima.• Los ingresos de los trabajadores y conductores son más altos que los de sus pares en las empresas informales.• Conductores tienen un mayor nivel educativo. | <ul style="list-style-type: none">• Se dedica principalmente a actividades agropecuarias.• Se ubica fuera de Lima.• Los ingresos de los trabajadores y conductores son más bajos que los de sus pares de la empresa formal.• Altamente correlacionada con pobreza a nivel local.• Sus conductores tienen un bajo nivel educativo. |
|---|---|

Fuente: (Vela, 2007).

2.2.2.3. Financiamiento de las Mypes

Un aspecto de fundamental importancia para el desarrollo y crecimiento de una empresa es el financiamiento, que se define como el "... conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio" (Financiamiento, 2016). Así pues, cualquier forma de adquirir algún recurso para la empresa es una fuente de financiamiento. Lerma y Martín (2007) clasifican las fuentes de financiamiento en internas y externas. Las fuentes internas están constituidas por recursos con que cuenta la empresa, como las utilidades o el incremento de capital, mientras que las fuentes externas están constituidas por los microcréditos, los créditos, las cuentas por pagar, etc.

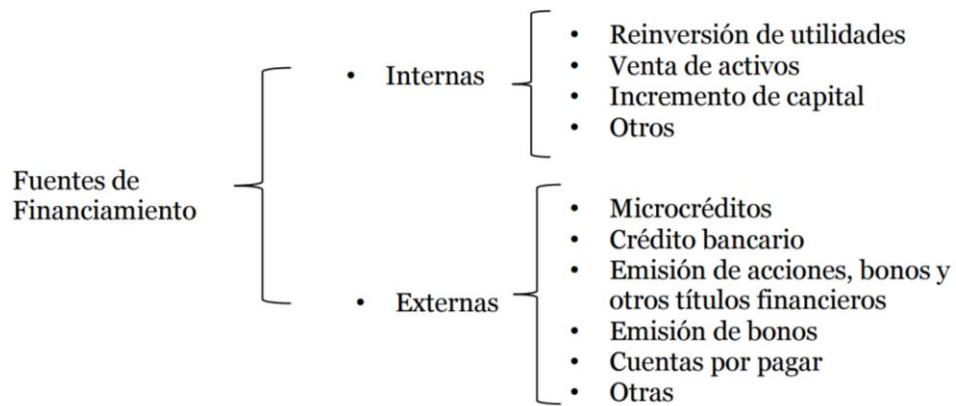


Figura 1 Clasificación de las fuentes de financiamiento

Fuente: Lerma y Martín, tomado de Kong y Moreno (2014)

Dado que la gran mayoría de las Mypes se crea sin planificación y con escaso capital, la principal fuente de financiamiento de las mismas suele ser de origen externo. En este sentido, COFIDE ha establecido una serie de programas y líneas de financiamiento:

Tabla 6 Programas y líneas financieras facilitadas por Cofide

Servicio Financiero	MIPYME	Instituciones Financieras	
		IFIS	IFIES
Programas	Inversión	Fortalecimiento Patrimonial	
	Propem Multisectorial soles COFIGAS Coficasa	Crédito Subordinado	
Líneas	---	Capital de Trabajo	
		<ul style="list-style-type: none"> • Corto Plazo • Mediano Plazo 	
		Comercio Exterior	
		<ul style="list-style-type: none"> • COMEX Exportación • COMEX Importación 	

Fuente: cofide.com.pe

Mediante estos servicios, COFIDE busca apoyar el fortalecimiento patrimonial de las instituciones financieras especializadas en el sector mype (IFIES), con el objetivo de facilitar su crecimiento, principalmente a través del otorgamiento de créditos subordinados y mediante actividades coordinadas con estas empresas. No obstante, la gran mayoría de micro y pequeños empresarios desconocen estas posibilidades de financiamiento y recurren principalmente a los bancos comerciales, cuyas formas de financiamiento ya hemos detallado.

2.2.2.4. Sectores económicos de las Mypes

De acuerdo al Ministerio de la Producción (2015), existen siete sectores económicos en los que las Mypes realizan sus actividades, pero distribuidas de manera muy poco uniforme, pues los sectores comercio y servicios concentran el 85% de las actividades.

Tabla 7 Las mipymes por sectores

Sector Económico	Mipyme 2010		Mipyme 2014		VAP ¹ 2010/ 2014
	Nº	%	Nº	%	
Comercio	547,651	45.8	720,299	45.2	7.1
Servicios	462,850	38.7	636,336	40.0	8.3
Manufactura	121,242	10.1	145,499	9.1	4.7
Construcción	31,898	2.7	49,150	3.1	11.4
Agropecuario	22,202	1.9	23,879	1.5	1.8
Minería	6,375	0.5	13,530	0.8	20.7
Pesca	3,493	0.3	3,539	0.2	0.3
Total	1,195,711	100.0	1,592,232	100.0	7.4

Los sectores como manufactura y servicios comprenden diversos sub sectores, los cuales, a su vez, comprenden actividades más específicas. El sector manufactura comprende la fabricación de prendas de vestir, la elaboración de productos alimenticios y bebidas, las actividades de edición e impresión, la fabricación de productos elaborados de metal, la fabricación de muebles, la fabricación de textiles y otros. El sector servicios comprende las actividades inmobiliarias y de alquiler, el transporte, almacenamiento y comunicaciones, los hoteles y restaurantes, las actividades de servicios sociales y de salud privada, la enseñanza privada, la intermediación financiera, el suministro de agua, electricidad y gas, y otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales.

De acuerdo al diario Gestión (2015) “Entre enero y abril del 2015 el sector Servicios figura como un aporte importante al Producto Bruto Interno (PBI), ubicándose entre enero y abril del 2015 por encima del sector Minería y Comercio, según el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL)”.

De acuerdo al consolidado del primer cuatrimestre del año, el PBI global se expandió 2.4%, siendo el 83.3% de este crecimiento aporte del sector Servicios; constituido principalmente por los rubros de transportes y comunicaciones, actividades inmobiliarias, educación, y servicios financieros entre otros. El crecimiento del sector servicios fue seguido por minería y comercio.

Cabe señalar que en el 2014 dicho sector representó alrededor del 40% del PBI y ascendió aproximadamente a US\$ 81,108 millones y logrando incorporar a actividades tanto del sector privado (35,1% del PBI) como público (4,9% del PBI) (Sector Servicios, 2015).

2.2.2.5. Las mypes del sector servicios

Tradicionalmente los economistas han atendido la definición de los servicios, en contraste con los bienes, subrayando la intangibilidad e invisibilidad de los servicios, debido al hecho de que éstos requieren una interacción simultánea entre la producción y el consumo. Pero la complejidad de los servicios modernos ha cambiado esa concepción, y actualmente no es necesario que se dé una prestación física para poder satisfacer el consumo de ellos y no necesita tampoco ser un intangible (Romero, J., Toledo, Y. y Ocampo, V., Vol. 6 Número 16, junio 2014)

La demanda de servicios ha provocado una dinámica innovación en ellos, además del surgimiento de otros tantos; la idea de lo que es un servicio se ha ido modificando a través del tiempo. El elevado ritmo de los cambios en la sociedad y el desarrollo de nuevas tecnologías han permitido que estemos inmersos en un cambiante mundo de prestación de servicios y por lo tanto su definición y precisión universal no ha sido posible.

Desde esta perspectiva, el sector servicios abarcaría un número enorme de actividades, sin embargo, muchas de estas actividades están fuera del no corresponden a la de las mypes, pues exceden los parámetros establecidos por la normatividad vigente. Por ejemplo, el comercio internacional o el comercio mayorista, o las mismas actividades financieras. De allí que para fines de estudio tomamos como referencia los criterios adoptados por el Ministerio de la Producción, que a su vez siguen los de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU Revisión 4. Así tenemos las siguientes actividades:

- _ Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
- _ Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales
- _ Transporte, almacenamiento y comunicaciones
- _ Hoteles y restaurantes
- _ Actividades de servicios sociales y de salud (privada)
- _ Enseñanza (privada)
- _ Intermediación financiera
- _ Suministro de electricidad, gas y agua

2.3. Marco conceptual

_ **Sistema bancario:** Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N).

_ **Mypes:** Micro y pequeña empresa, según las características especificadas en la Ley 28015.

_ **Financiamiento:** Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

_ **Desarrollo:** Es un proceso continuo, ordenado en fases, a lo largo del tiempo, que se construye con la acción de la empresa al interactuar en un contexto determinado, adaptándose gradualmente.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Presentación de resultados

Tabla 8 Resultados del cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

Ítem	Frecuencia/Porcentajes					
	Disminuyó/ empeoró		No hubo cambios		Mejóro	
Las horas de trabajo al día	25	7,0%	246	69,1%	85	23,9%
Los días de trabajo por semana	26	7,3%	230	64,6%	100	28,1%
Número de clientes	24	6,7%	104	29,2%	228	64,0%
Número de proveedores	8	2,2%	274	77,0%	74	20,8%
Número de trabajadores	9	2,5%	248	69,7%	99	27,8%
Volumen de ventas	24	6,7%	147	41,3%	185	52,0%
Utilidades (ganancia)	24	6,7%	130	36,5%	202	56,7%
Capacitaciones de los trabajadores	-	-	303	85,1%	53	14,9%
Sistema de salud de los trabajadores	-	-	348	97,8%	8	2,2%
Relaciones humanas dentro de la empresa	-	-	269	75,6%	87	24,4%
Local o infraestructura de la empresa	-	-	210	59,0%	146	41,0%
Acondicionamiento de la empresa	-	-	177	49,7%	179	50,3%
Equipos, maquinarias, instrumentos o implementos de la empresa	-	-	194	54,5%	162	45,5%
Régimen pensionario	29	8,1%	260	73,1%	67	18,8%
Capital de la empresa	16	4,5%	273	76,7%	67	18,8%
Número de veces que solicitó créditos bancarios	33	9,3%	315	88,5%	8	2,2%
Monto de los créditos recibidos	78	21,9%	240	67,4%	38	10,7%

Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

La tabla 8 nos muestra los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario sobre crecimiento de las Mypes del sector servicios en el período 2012-2015 de la ciudad de Moquegua. De manera general, se observa que los porcentajes más altos se ubican en la categoría “No hubo cambios”, en segundo lugar, se observa una tendencia a considerar mejoras en ciertos aspectos como el número de clientes (64%), el volumen de ventas (52%) o las utilidades (56%); por último, se observa

que la categoría “Disminuyó/empeoró” presenta los menores porcentajes en todos los ítems, incluso llegando a cero en muchos de ellos.

Si bien estos ítems, de forma independiente aporta una información valiosa, lo más importante para nosotros es que nos permitirá agruparlos en las dimensiones que comprenden esta variable.

Tabla 9 Resultados del cuestionario sobre el comportamiento bancario

Ítem	Frecuencia/porcentaje									
	Describe exactamente		Describe casi con exactitud		Describe regularmente		Describe mal		No describe nada	
La comunicación de los bancos con mi empresa antes de recibir un crédito es excelente.	17	4,8%	167	46,9%	137	38,5%	17	4,8%	18	5,1%
Los bancos tienen una comunicación fluida y continua después de haber recibido un crédito.	–	–	90	25,3%	222	62,4%	44	12,4%	–	–
La información alcanzada por los bancos sobre los créditos que otorgan es clara y transparente.	25	7,0%	105	29,5%	155	43,5%	62	17,4%	9	2,5%
La publicidad de los bancos sobre los créditos que otorgan es lo suficientemente informativa.	–	–	66	18,5%	239	67,1%	16	4,5%	35	9,8%
El asesoramiento recibido por parte de las instituciones bancarias sobre cómo invertir los créditos recibidos es continuo y pertinente	–	–	74	20,8%	219	61,5%	55	15,4%	8	2,2%
Las visitas de los empleados bancarios para ofrecerme créditos son agradables y poco frecuentes.	–	–	42	11,8%	239	67,1%	75	21,1%	–	–
Las tasas de interés cobradas por las instituciones bancarias son justas y adecuadas para el desarrollo de mi empresa	–	–	69	19,4%	194	54,5%	77	21,6%	16	4,5%
Los montos de los créditos recibidos me permiten invertir en el mejoramiento de mi empresa.	8	2,2%	75	21,1%	182	51,1%	82	23,0%	9	2,5%
Los plazos dados por los bancos para cancelar los créditos recibidos es el más adecuado para mi empresa.	8	2,2%	84	23,6%	128	36,0%	119	33,4%	17	4,8%
Cuando me otorgan un préstamo, me leen y explican los términos y condiciones del contrato.	8	2,2%	41	11,5%	67	18,8%	199	55,9%	41	11,5%

Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario

La tabla 9 nos muestra los resultados de la encuesta realizada a los micro y pequeños empresarios del sector servicios de la ciudad de Moquegua en cuanto al comportamiento del sistema bancario en el período 2012-2015. Se observa una tendencia a considerar que los ítems propuestos describen regularmente este comportamiento, salvo en el ítem 1, referido a la comunicación al momento de ofrecer créditos (46,9%).

Tabla 10 Desarrollo humano en las mypes de Moquegua

Desarrollo humano					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Decrecimiento leve	29	8,1	8,1	8,1
	Estancamiento	197	55,3	55,3	63,5
	Crecimiento leve	98	27,5	27,5	91,0
	Crecimiento	32	9,0	9,0	100,0
	Total	356	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

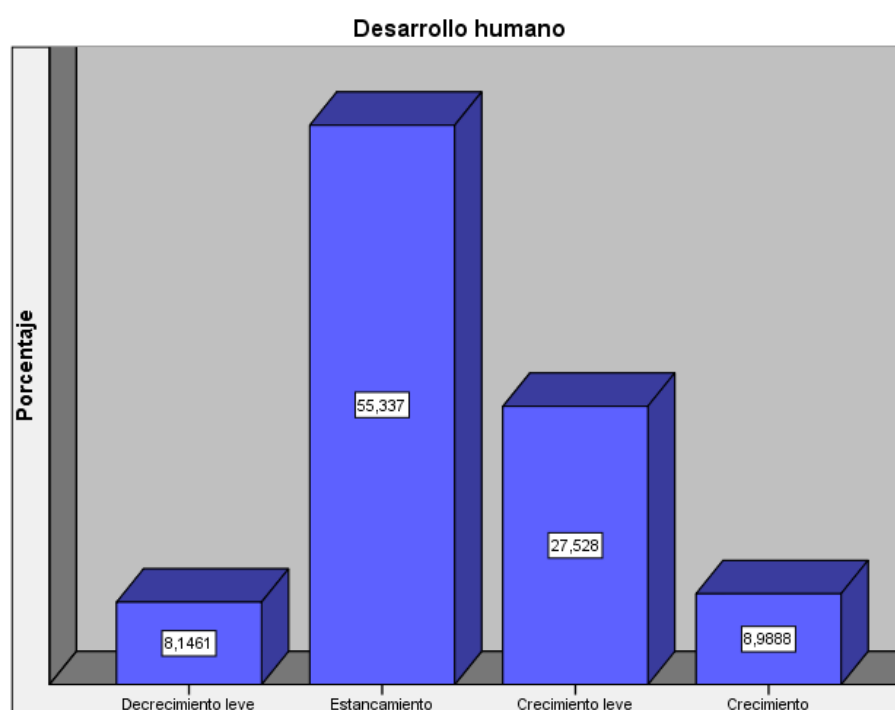


Figura 2 Desarrollo humano en las mypes de Moquegua. Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua.

La tabla 10 y su correspondiente gráfico (Figura 2), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios del sector servicios de la ciudad de Moquegua en cuanto al crecimiento del potencial humano en sus empresas en el período 2012-2015. Se observa que el 55,3% de los encuestados consideraron que sus empresas permanecieron sin ningún cambio en el período por el que se les preguntó, esto es, que no crecieron ni decrecieron; el 27,5% consideró que

presentaron un leve crecimiento; el 9% estimó que mejoraron en cuanto al desarrollo humano en sus empresas, y un 8,1% consideró que tuvo un leve retroceso en este rubro.

Tabla 11 Desarrollo productivo en las mypes de Moquegua

Desarrollo productivo				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Estancamiento	120	33,7	33,7
	Crecimiento leve	151	42,4	76,1
	Crecimiento	85	23,9	100,0
	Total	356	100,0	100,0

Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

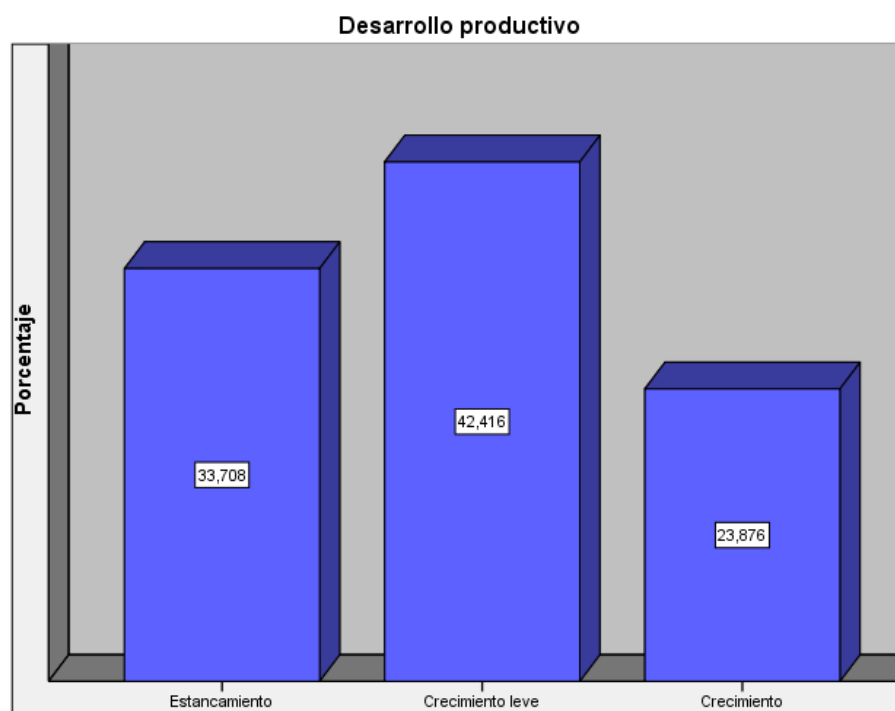


Figura 2 Desarrollo productivo en las mypes de Moquegua. Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

La tabla 11 y su correspondiente gráfico (Figura 3), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua en cuanto al crecimiento del desarrollo productivo de sus empresas en el período 2012-2015. En este aspecto, la mayor parte de los micro y pequeños empresarios respondieron que sus empresas tuvieron un crecimiento leve (42,4%), en tanto que el 33,7%

consideró que no tuvieron crecimiento alguno; en cambio, el 23,9% consideró que sus empresas sí crecieron en el aspecto por el que se les preguntó.

Tabla 12 Crecimiento de las mypes en la ciudad de Moquegua

Crecimiento de las mypes					
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válidos	Decrecimiento leve	16	4,5	4,5	4,5
	Estancamiento	129	36,2	36,2	40,7
	Crecimiento leve	203	57,0	57,0	97,8
	Crecimiento	8	2,2	2,2	100,0
	Total	356	100,0	100,0	

Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

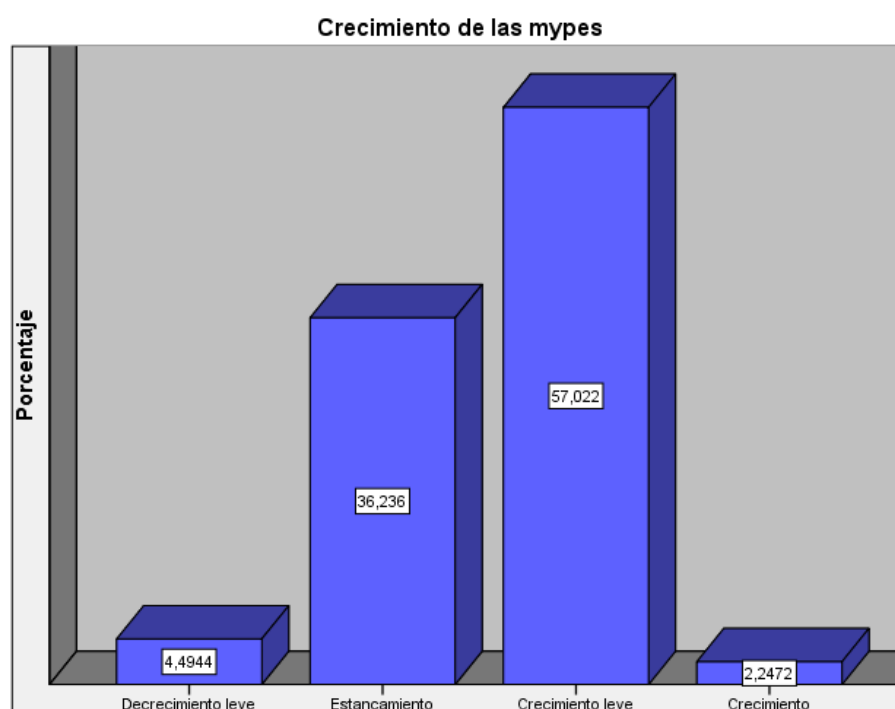


Figura 3 Crecimiento de las mypes en la ciudad de Moquegua. Fuente: cuestionario sobre crecimiento de las Mypes de Moquegua

La tabla 12 y su correspondiente gráfico (Figura 4), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua en cuanto al crecimiento de sus empresas en general en el período 2012-2015. En este aspecto encontramos que el 57% de los micro y pequeños empresarios encuestados consideró que sus empresas evidenciaron un leve crecimiento en el período 2012-2015; el 36,2% consideró que sus empresas no registraron crecimiento ni mejora

alguna, es decir, que se mantuvieron sin mayores cambios; el 4,5% consideró que sus empresas presentaron un ligero decrecimiento. Por último, tenemos que sólo el 2,2% de los empresarios encuestados consideró que sus empresas presentaron un crecimiento en el período señalado.

Tabla 13 Actitud del sistema bancario en la ciudad de Moquegua

Actitud del sistema bancario				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Positivo	99	27,8	27,8
	Neutro	222	62,4	90,2
	Negativo	17	4,8	94,9
	Muy negativo	18	5,1	100,0
	Total	356	100,0	100,0

Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario

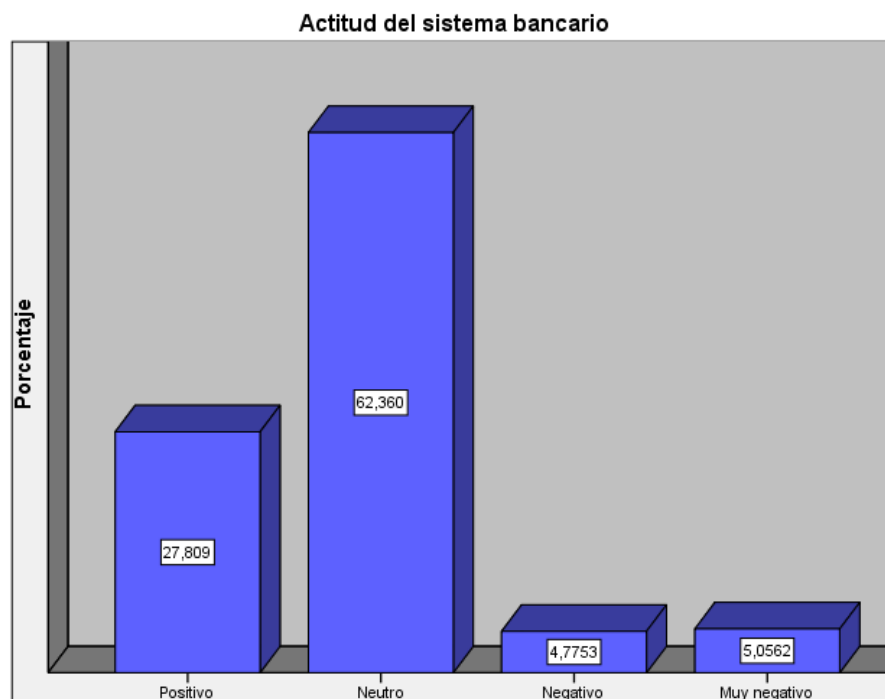


Figura 4 Actitud del sistema bancario en la ciudad de Moquegua. Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario

La tabla 13 y su correspondiente gráfico (Figura 5), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua sobre la actitud del sistema bancario al momento de ofrecer créditos en el período 2012-

2015. El resultado muestra que el 62,4% de los encuestados consideraron que la actitud del sistema bancario es neutra, ni positiva ni negativa sino más bien fría y formal; para el 27,8% percibió esta actitud como positiva, favorable o amistosa; el 4,8% consideró que tal actitud es negativa, y el 5,1% cree que esta actitud fue muy negativa o altamente desfavorable.

Tabla 14 Condiciones de crédito del sistema bancario

Condiciones de crédito				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Positivo	34	9,6	9,6
	Neutro	99	27,8	27,8
	Negativo	185	52,0	52,0
	Muy negativo	38	10,7	10,7
	Total	356	100,0	100,0

Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario

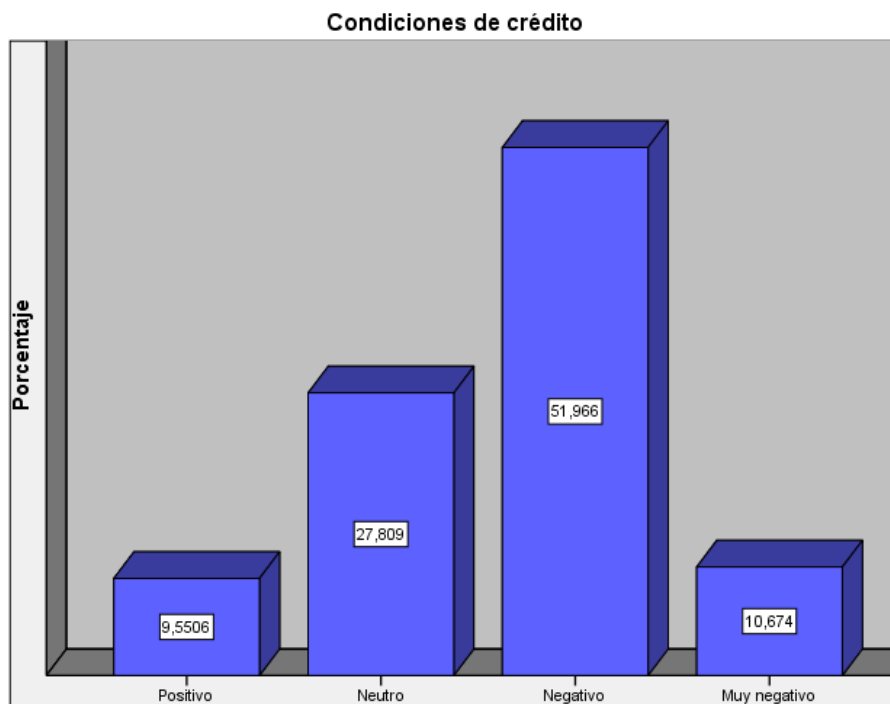


Figura 5 Condiciones de crédito del sistema bancario. Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario.

La tabla 14 y su correspondiente gráfico (Figura 6), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua sobre las condiciones de crédito del sistema bancario en el período 2012-2015. Se observa

que el 52% de los empresarios encuestados consideraron que estas condiciones son negativas; el 27,8% consideraron que no son negativas ni positivas; el 10,7% cree que estas condiciones son muy negativas y el 9,6% considera que tales condiciones son positivas.

Tabla 15 Comportamiento del sistema bancario en la ciudad de Moquegua

Comportamiento del sistema bancario				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Positivo	16	4,5	4,5
	Neutro	236	66,3	70,8
	Negativo	78	21,9	92,7
	Muy negativo	26	7,3	100,0
	Total	356	100,0	100,0

Fuente: cuestionario sobre el comportamiento bancario

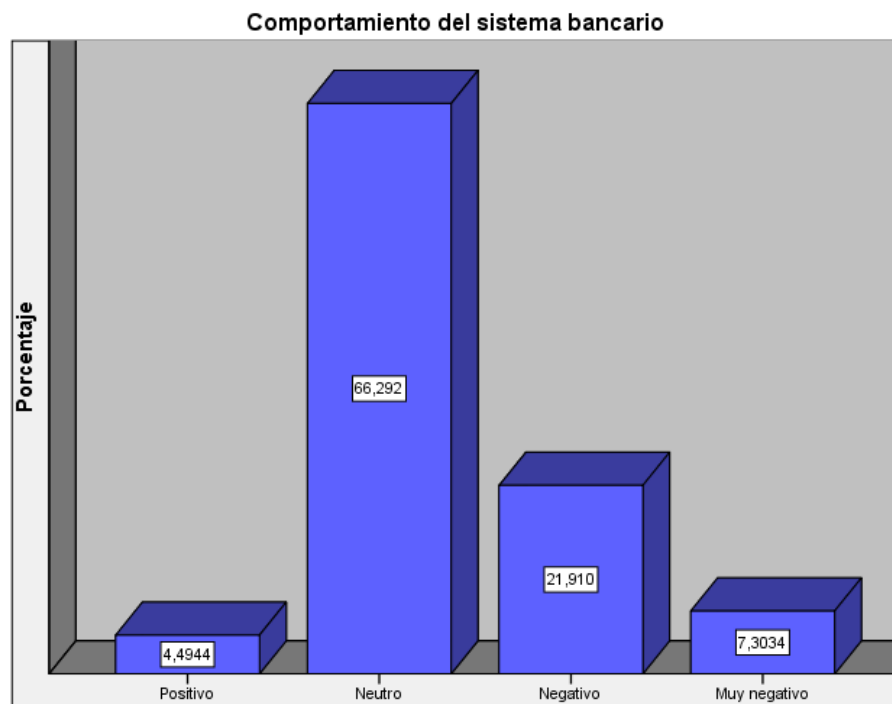


Figura 6 Comportamiento del sistema bancario en la ciudad de Moquegua

La tabla 15 y su correspondiente gráfico (Figura 7), nos muestran los resultados de la encuesta a los micro y pequeños empresarios de la ciudad de Moquegua respecto al comportamiento del sistema bancario en el período 2012-2015. En este sentido, el 66,3% de los encuestados consideró que este comportamiento fue neutro, el

21,9% lo estimo negativo, el 7,3% consideró tal comportamiento como muy negativo y sólo para el 4,5% el comportamiento del sistema bancario fue positivo.

3.2. Contrastación de Hipótesis

Para el contraste de hipótesis nos valdremos del coeficiente de correlación de Spearman, puesto que las variables a contrastar son de tipo cualitativo y no cumplen los supuestos de normalidad que las pruebas usuales exigen.

3.2.1 Hipótesis general

El comportamiento del sistema bancario ha influido directamente en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Moquegua en el período 2012-2015.

Planteamiento de hipótesis

$H_0: \rho = 0$ (No existe correlación entre el comportamiento del sistema bancario y el desarrollo de las micro y pequeño empresas)

$H_1: \rho \neq 0$ (Existe correlación entre el comportamiento del sistema bancario y el desarrollo de las micro y pequeño empresas)

Tabla 16 Correlación entre crecimiento de las mypes y comportamiento del sistema bancario

Correlaciones				
			Crecimiento de las Mypes	Comportamiento del sistema bancario
Rho de Spearman	Crecimiento de las Mypes	Coeficiente de correlación	1,000	,061
		Sig. (bilateral)	.	,254
		N	356	356
	Comportamiento del sistema bancario	Coeficiente de correlación	,061	1,000
		Sig. (bilateral)	,254	.
		N	356	356

La tabla 16 nos muestra la correlación entre el crecimiento de las mypes y el comportamiento del sistema bancario.

Con una probabilidad de error del 25,4% existe correlación entre el comportamiento del sistema bancario y el desarrollo de las micro y pequeño empresas.

Puesto que este valor es superior al 5,0%, rechazamos la hipótesis alterna y aceptamos la hipótesis nula.

No obstante, existe una correlación muy baja, en el orden del 0,061.

3.2.2 Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

La actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido poco en desarrollo humano de las mismas en el período 2012-2015.

Ho: $\rho = 0$ (No existe correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano en las micro y pequeño empresas)

H1: $\rho \neq 0$ (Existe correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano en las micro y pequeño empresas)

Tabla 17 Correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano

Correlaciones			
		Actitud del sistema bancario	Desarrollo humano
Rho de Spearman	Actitud del sistema bancario	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000 -,202**
		N	.000 356
	Desarrollo humano	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	-,202** 1,000
		N	.000 356

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 17 nos muestra la correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano.

Con una probabilidad de error del 0,0% existe correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo humano de las micro y pequeño empresas.

Puesto que este valor es inferior al 5,0%, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

La correlación encontrada es baja e inversa con un valor de -0,202. Como el valor esperado en la hipótesis de investigación es concordante con el observado, aceptamos la hipótesis específica 1.

Hipótesis específica 2

Las condiciones de crédito del sistema bancario han influido medianamente en desarrollo humano de las Mypes en el período 2012-2015.

Ho: $\rho = 0$ (No existe correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo humano en las micro y pequeño empresas)

H1: $\rho \neq 0$ (Existe correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo humano en las micro y pequeño empresas).

Tabla 18 Correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo humano

		Correlaciones		
			Condiciones de crédito	Desarrollo Humano
Rho de Spearman	Condiciones de crédito	Coefficiente de correlación	1,000	-,133*
		Sig. (bilateral)	.	,012
		N	356	356
	Desarrollo Humano	Coefficiente de correlación	-,133*	1,000
		Sig. (bilateral)	,012	.
		N	356	356

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

La tabla 18 nos muestra la correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo productivo de las mypes.

Con una probabilidad de error del 1,2% existe correlación entre las condiciones de crédito y el desarrollo productivo de las micro y pequeño empresas.

Puesto que este valor es inferior al 5,0%, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Esta correlación es baja con un valor de -0,133 e inversa. Dado que la hipótesis planteaba una relación moderada, se rechaza la hipótesis específica 2

Hipótesis específica 3

La actitud del sistema bancario ante las Mypes ha influido medianamente en desarrollo productivo de las mismas en el período 2012-2015.

Ho: $\rho = 0$ (No existe correlación actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo)

H1: $\rho \neq 0$ (Existe correlación actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo).

Tabla 19 Correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo

		Correlaciones		
			Actitud del sistema bancario	Desarrollo productivo
Rho de Spearman	Actitud del sistema bancario	Coefficiente de correlación	1,000	,187**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Desarrollo productivo	N	356	356
		Coefficiente de correlación	,187**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	356	356

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 19 nos muestra la correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo de las mypes de la ciudad de Moquegua.

Con una probabilidad de error del 0,0% existe correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo de las micro y pequeño empresas.

Puesto que este valor es inferior al 5,0%, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Esta correlación es baja con un valor de 0,187. Dado que la hipótesis planteaba una relación moderada, se rechaza la hipótesis específica 3.

Hipótesis específica 4

Las condiciones de crédito del sistema bancario han influido medianamente en desarrollo productivo de las Mypes en el período 2012-2015.

Ho: $\rho = 0$ (La variable independiente ha influido medianamente en la dependiente)

H1: $\rho \neq 0$ (La variable independiente no ha influido medianamente en la dependiente).

Tabla 20 Correlación entre condiciones de crédito y el desarrollo productivo

Correlaciones				
			Condiciones de crédito	Desarrollo productivo
Rho de Spearman	Condiciones de crédito	Coefficiente de correlación	1,000	,145**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	356	356
	Desarrollo productivo	Coefficiente de correlación	,145**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	356	356

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 20 nos muestra la correlación entre condiciones de crédito y el desarrollo productivo.

Con una probabilidad de error del 0,6% existe correlación entre la actitud del sistema bancario y el desarrollo productivo de las micro y pequeño empresas.

Puesto que este valor es inferior al 5,0%, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Esta correlación es baja con un valor de 0,145. Dado que la hipótesis planteaba una relación moderada, se rechaza la hipótesis específica 4.

CAPÍTULO IV: DISCUSION DE RESULTADOS

4.1. Discusión de Resultados

A lo largo del proceso de investigación hemos logrado averiguar que aquello que suponíamos como muy probable, resultó equivocado. Mencionamos la dificultad de obtener información precisa sobre los niveles de crecimiento de las mypes, por lo que tuvimos que recurrir a una metodología que nos permitió inferir tal crecimiento en base a los signos más evidentes y el comportamiento del sistema bancario en base a la observación y experiencia de los mismos micro y pequeños empresarios con el sistema bancario. Al correlacionar las variables encontramos que el crecimiento de las mypes del sector servicios tiene una relación muy baja con el comportamiento del sistema bancario, lo cual no permite asegurar que este crecimiento dependa de los créditos recibidos. Marquez (2007), parece haber llegado a una conclusión opuesta, pues afirma que el logro de los proyectos de la empresa depende de los créditos gestionados y afirma que estos créditos son algo “esencial”. Contrariamente a ello, Peñate (2013) sostiene que “... aún existen retos conceptuales y empíricos que mantienen el debate abierto en torno a los principales factores que condicionan las posibilidades de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas”. No obstante, coincide con la mayoría de los autores en que en el crecimiento convergen factores internos y externos.

El capital de las mypes, que constituye el factor tangible fundamental para su crecimiento, es mayormente aportado por los empresarios al momento de la constitución de su empresa. El período que abarcó nuestro estudio fue relativamente corto y la mayoría de las empresas ya se habían constituido antes del 2012, por lo que no se podía considerar el financiamiento recibido para tal caso. Pero, incluso en este caso, hay que considerar que un gran porcentaje de mypes se constituye con capitales propios y no por financiamiento externo. Después de haberse constituido, las mypes se desarrollan principalmente en función de factores internos, siendo el financiamiento bancario un factor secundario para su crecimiento; consecuentemente, el comportamiento del sistema bancario tiene muy poca repercusión en el crecimiento de las mypes.

Esta escasa repercusión se debería, según Morales (2014) a que el sistema bancario no ha logrado llegar al sector microempresarial, pues existe una especie de “exclusión hacia estos sectores.

A su vez, según explica Gomero (2003), la falta de cultura financiera por parte de los microempresarios les lleva a desconocer las bondades del crédito para el crecimiento de sus empresas, por lo que no aprovechan esta posibilidad. Como consecuencia de ello, en el desarrollo de sus empresas, el financiamiento bancario no tiene mucha repercusión. Kong y Moreno (2014), coinciden con Moreno en este sentido y afirman que existe una carencia de cultura crediticia por parte de los microempresarios.

No es extraño, entonces, que al analizar los datos recolectados hayamos encontrado coeficientes de correlación tan bajos entre el desarrollo de las mypes del sector servicios y el comportamiento del sistema bancario de la ciudad de Moquegua.

CONCLUSIONES

- El comportamiento del sistema bancario no ha influido directamente en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector servicios de la ciudad de Moquegua. Tal desarrollo se debería a otros factores que no han formado parte de este estudio, pero, en base a estudios hechos por otros investigadores, se debería a que el sistema bancario no ha sabido llegar a los microempresarios y a una falta de cultura crediticia por parte de los microempresarios.
- La actitud del sistema bancario ante las Mypes no ha influido en desarrollo del personal de las mismas, pues su actitud ha sido más bien neutra y formal, distante de los asuntos internos de las micro y pequeñas empresas, como el desarrollo del personal de las mismas.
- Las condiciones de crédito del sistema bancario no han influido en el desarrollo del personal de las Mypes, puesto que tales condiciones no implican obligaciones para la empresa referidas a su personal.
- La actitud del sistema bancario ante las Mypes no ha influido en desarrollo productivo de las mismas. Como se mencionó, los bancos no han sabido implementar estrategias que les permita un acercamiento a los

microempresarios, siendo la actitud neutra y formal parte de un trato distante y poco favorecedor de un acercamiento entre estos sectores.

- Las condiciones de crédito del sistema bancario no han influido en desarrollo productivo de las Mypes. De acuerdo a diversos estudios, estas condiciones son poco atractivas para los microempresarios, debido al alto riesgo que supone para las instituciones financieras el otorgar créditos a empresas con bajos niveles de formalización.

RECOMENDACIONES

- A la Universidad José Carlos Mariátegui, divulgar los resultados de nuestra investigación, en particular entre los micro y pequeños empresarios involucrados en el mismo y entre los directivos de las instituciones bancarias.
- Al Ministerio de la producción, fomentar mediante campañas de información entre los micro y pequeños empresarios una cultura crediticia, de tal manera que éstos hagan uso adecuado y se beneficien de los créditos.
- A las instituciones bancarias, no dedicarse simplemente a ofrecer créditos a los micro y pequeños empresarios, sino a la vez explicarles con el mayor detalle posible las utilidades que se pueden derivar de su uso responsable y cuidadoso.
- A los investigadores y personas interesadas, profundizar en el conocimiento de las variables implicadas en nuestro estudio, tanto en los aspectos económicos como psicológicos y sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- Baez, M. (19 de septiembre de 2008). *zona económica*. Obtenido de zona económica: <http://www.zonaeconomica.com/enfoques-teoria-economica/organizacion-industrial>
- Blázquez, F., Dorta, J. y Verona, M. (julio-diciembre 2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 43-56.
- Brenta, N. (2009). *Políticas públicas– Ciclo de vida de empresas dinámicas en Argentina*. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Céspedes, N. y Orrego, F. (2014). *Competencia de intermediarios financieros en Perú*. Lima: Baco Central de Reserva del Perú.
- Class & Asociados S.A. (8 de agosto de 2016). <http://www.class.pe/>. Obtenido de <http://www.class.pe/>: <http://www.class.pe/sisfin2014.pdf>
- Código de conducta de empresa. (8 de marzo de 2017). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Obtenido de Wikipedia, La enciclopedia libre: https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%B3digo_de_conducta_de_empresa
- CREDIRIESGO. (8 de 5 de 2010). *CREDIRIESGO*. Obtenido de CREDIRIESGO: <http://crediriesgo.blogspot.pe/2010/05/perfil-del-analista-de-creditos.html>
- El 85% de las Mype en Perú es informal. (15 de julio de 2014). *Perú21*. Obtenido de Perú21: <http://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-2191941>
- Financiamiento. (22 de agosto de 2016). *definicionabc.com*. Obtenido de [definicionabc.com](http://www.definicionabc.com/): <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Gomero, N. (2003). *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Hernández R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación 6ª Ed.* México: McGraw-Hill.
- Instituto de Formación Bancaria. (18 de agosto de 2016). <http://www.ifbcertus.edu.pe>. Obtenido de <http://www.ifbcertus.edu.pe>: https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjaubmXoM7OAhXCRSYKHdi_Au0QFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fs3139b353a45d038b.jimcontent.com%2Fdownload%2Fversion%2F1430355388%2Fmodule%2F10707566960%2Fname%2FSeparata_Sis

- J. kong y J. Moreno. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José-Lambayeque en el período 2010-2012.*. Lima: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Kala, O. (2008). *Caracterización del comportamiento del mercado de microcrédito empresarial peruano*. Lima: Pontificai Universidad Católica del Perú.
- Ley 30056, Artículo 5. (2 de julio de 2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo, y el crecimiento empresarial. *El Peruano*, págs. 498461-498471.
- Ley N° 28015. (3 de julio de 2003). <http://www.mintra.gob.pe>. Obtenido de <http://www.mintra.gob.pe>: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Marquez, L. (2007). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Ministerio de la Producción. (2015). *Las Mipyme en cifras 2014*. Lima: Ministerio de la Producción.
- Morales, J. (2014). *Comportamiento del sistema bancario y sus efectos en la economía y las finanzas*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Mypes, inclusión y desarrollo en el Perú. (20 de agosto de 2016). elanalista.com/. Obtenido de elanalista.com/: <http://www.elanalista.com/?q=node/195>
- Peñate, Y. (2013). *Factores determinantes del crecimiento de las pymes: el papel de las capacidades dinámicas y la orientación emprendedora*. Oviedo, España: Universidad de Oviedo.
- Romero, J., Toledo, Y. y Ocampo, V. (Vol. 6 Número 16, junio 2014). El sector servicios: revisión de los aportes para su teorización y estudio. *TECSISTECATL: Economía y Sociedad de México*, 1-20.
- Sanchis, A. y Mañez, J. (2002). *Estructura del mercado y concentración*. Valencia, España: Universitat de Valencia.
- Sector Servicios. (2 de julio de 2015). Sector Servicios aporta más al PBI que Minería y Comercio. *Gestión*, pág. 12.
- Villarejo, A. (2001). *La medición del valor de marca en el ámbito de la gestión de Marketing*. Sevilla: Ceade Editorial.