



Universidad Nacional

**SAN LUIS GONZAGA**



## [Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



**UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**  
**FACENI**



## **EVALUACION DE ORIGINALIDAD**

### **CONSTANCIA**

El Que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento cuyo título es:

**"IMPACTOS DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES FORMALES DE LA  
PROVINCIA DE ICA EN TIEMPO DE PANDEMIA COVID-19"**

Presentado por:

**CARDENAS FARFAN ALEXANDER** Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **ECONOMÍA**.

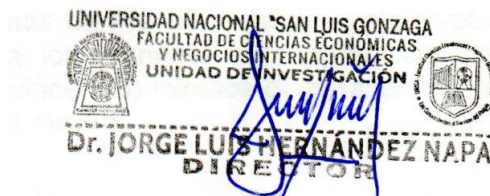
El resultado obtenido es **16%** por el cual se otorga el calificativo de:

### **APROBADO**

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

**Observaciones:**

Ica, 01 de julio del 2024



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"  
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
PROGRAMA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA



IMPACTOS DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES FORMALES DE LA  
PROVINCIA DE ICA EN TIEMPO DE PANDEMIA COVID-19

**Trabajo de investigación por modalidad de.**

Presentación de tesis.

**Para optar el título profesional de.**

Economista

**Línea de investigación.**

Sociedad, desarrollo sostenible, políticas públicas y ambientales

**INFORME FINAL DE TESIS**

**Autor**

Bach. CARDENAS FARFAN, Alexander

**Asesor**

Mag. TAMBRA VARGAS, Leónidas Félix

**Ica, Perú**

**2022**

### **Dedicatoria**

Le dedico el resultado de este trabajo a toda la comunidad Iqueña. Principalmente, a mi familia que me apoyo y contuvieron en los menos malos.

### **Agradecimientos**

A lo empresarios que amablemente apoyaron la investigación y que a través de su experiencia se pudo dar un enfoque y lograr los objetivos.

## Índice

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.	Microempresas.....	1
1.2.	Estudios empíricos en Latinoamérica y Perú.....	2
1.3.	Experiencia en Latinoamérica.....	2
1.4.	Experiencia en Perú.....	4
1.5.	Mypes en el Perú.....	6
1.6.	Características generales de las microempresas peruanas.....	6
1.7.	Estructura empresarial en el Perú y rol de las Mypes.....	7
1.8.	Empleo en Mype.....	8
1.9.	Perfil del empresario Mype.....	9
1.10.	Características del negocio.....	9
1.11.	Las Mypes según tipo de actividad empresarial.....	10
1.12.	El financiamiento de las Mypes.....	11
1.12.1.	Por fuente de financiamiento.....	11
1.12.1.1.	Financiamiento interno:.....	11
1.12.1.2.	Financiación externa.....	11
1.12.2.	Financiación a corto plazo:.....	11
1.12.3.	Financiación a largo plazo:.....	11
1.13.	Uso versus acceso del financiamiento.....	12
1.14.	La pandemia.....	13
1.15.	Turbulencias en el comercio internacional.....	14
1.16.	Pruebas de estrés y nuevos comienzos para las cadenas de suministro.....	15
1.17.	Garantizar el acceso a los bienes esenciales.....	15
1.18.	Reforzar las cadenas de suministro para impulsar la producción de bienes esenciales...	15
1.19.	Mejorar las infraestructuras técnicas en torno a los estándares sanitarios.....	16
1.20.	El confinamiento: repercusión en las pequeñas empresas.....	16
1.21.	Presupuestos restrictivos.....	17
1.22.	Hacia un enfoque más selectivo.....	17
1.23.	Minimizar la fragmentación y maximizar la cobertura.....	18
1.24.	Apoyo gubernamental flexibilidad y la gradualidad.....	18

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....	20
2.1. Metodología de la Investigación .....	20
2.2. Diseño de la Investigación.....	20
2.3. Herramientas Metodológicas .....	21
2.4. Aplicación.....	22
2.5. Encuestas .....	23
2.6. Población .....	23
2.7. Muestra.....	23
III. RESULTADOS.....	24
3.1. Características generales.....	24
3.2. Análisis del constructo .....	27
3.3. Análisis estadístico.....	34
3.4. Estadística de contraste de hipótesis .....	41
3.4.1. Prueba de Hipótesis .....	42
3.4.1.1. Hipótesis específica 1 .....	42
3.4.1.2. Hipótesis específica 2 .....	42
3.4.1.3. Hipótesis específica 3 .....	44
3.4.1.4. Hipótesis específica 4 .....	46
IV. DISCUSIÓN. ....	48
4.1. Discusión por Objetivos .....	48
4.2. Discusión por Hipótesis.....	48
4.3. Discusión por Metodología.....	49
4.4. Discusión por Teoría .....	49
4.5. Discusión por conclusión.....	50
V. CONCLUSIONES. ....	50
VI. RECOMENDACIONES.....	52
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ....	52
VIII. ANEXOS. ....	56

## Índice de Tablas

Tabla n°1 clasificación de las mypes.....	22
Tabla n°2 total de empresas activas por tamaño de empresa según provincias.....	23
Tabla n°3 perfil demográfico. (n=96).....	25
Tabla n°4 perfil de las mypes. (n=96).....	26
Tabla n°5 perfil general financiero. (n=96).....	27
Tabla n°6 experiencia y relación con las entidades financieras de las mypes. (n=96).....	28
Tabla n°7 situación de las mypes durante la pandemia covid 19. (n=96).....	32
Tabla n°8. Características de las mypes según tamaño.....	35
Tabla n°9. Características de las mypes según su acceso a financiamiento.....	36
Tabla n°10. Características de las mypes según su régimen tributario.....	37
Tabla n° 11. Correlación de las variables.....	41
Tabla n°12. Relación de financiamiento y la tasa de interés por tamaño.....	42
Tabla n°13. Correlación de la tasa de interés y el financiamiento.....	42
Tabla n°14. Relación de financiamiento y actividad económica por tamaño.....	43
Tabla n°15. Correlación de la actividad económica y el financiamiento.....	44
Tabla n°16. Relación de financiamiento y ayuda gubernamental por tamaño.....	45
Tabla n°17. Relación del financiamiento y la ayuda gubernamental.....	45
Tabla n°18. Correlación de la ayuda gubernamental y el financiamiento.....	46
Tabla n°19. Relación de financiamiento y evaluación financiera por tamaño.....	47
Tabla n°20. Correlación de la evaluación financiera y el financiamiento.....	47

## Índice de gráficos

Gráfico n° 1: empresas en el Perú según tipo (%) .....	8
gráfico n° 2: ventas de las mypes en el Perú (s./ millones). .....	8
gráfico n° 3: empleo en las mypes en el Perú .....	9
gráfico n° 4: ventas de las mypes en el Perú, según actividad.....	10
gráfico n° 5. Diferencias de las ventas mensuales de las mypes según tamaño .....	35
gráfico n° 6. Ventas mensuales de las mypes según su acceso a financiamiento .....	36
gráfico n° 7. Ventas mensuales de las mypes según su régimen tributario .....	37
gráfico n° 8 principales entidades financieras* por cantidad de mypes financiadas.....	38
gráfico n° 9. Distribución de mypes por distrito.....	39
gráfico n° 10. Ventas de las mypes por distrito .....	40
gráfico n° 11. Nivel de ventas de los principales distritos.....	40
gráfico n° 12. Correlación de las variables.....	41
gráfico n° 13 distribución de mypes por actividad económica.....	43
gráfico n°14. Relación de la ayuda gubernamental y las entidades financieras .....	45

## Índice de figuras

Figura n° 1: tipos de diseños no experimentales.....	20
--	----

## Resumen

Las Mypes desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico, creación de empleo y desarrollo social. El financiamiento es primordial para su desarrollo y en momentos de pandemia este acceso se ha deteriorado.

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de determinar como influyen las barreras crediticias, en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

Para este estudio se eligió un método cuantitativo no empírico. Consiste en observar los fenómenos tal como ocurren en su contexto natural, se abordó el estudio con un diseño transversal. La fuente de datos fueron las encuestas realizadas a los empresarios, administradores o gerentes de las Mypes de la provincia de Ica.

Los resultados obtenidos fueron procesados en programas estadísticos, a través de un análisis utilizando la prueba de correlación de Spearman con el que se confirmó la influencia de las variables en el acceso al financiamiento en plena pandemia. Posteriormente según los resultados estadísticos obtenidos en este estudio: Se define que las barreras crediticias influyen, en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

**Palabras clave:** Financiamiento, Mypes, COVID 19, rentabilidad, liquidez evasión tributaria, interés y Reactiva Perú.

## Abstract

Mypes play a fundamental role in economic growth, job creation and social development. Financing is essential for its development and in times of pandemic this access has deteriorated.

The purpose of this research work is to determine how credit barriers influence the financing of formal Mypes in the province of Ica in times of the COVID-19 pandemic.

A non-empirical quantitative method was chosen for this study. It consists of observing the phenomena as they occur in their natural context, the study was approached with a cross-sectional design. The data source was the surveys carried out on entrepreneurs, administrators or managers of the Mypes of the province of Ica.

The results obtained were processed in statistical programs, through an analysis using the Spearman correlation test, with which the influence of the variables on access to financing in the midst of a pandemic was confirmed. Subsequently, according to the statistical results obtained in this study: It is defined that credit barriers influence the financing of formal Mypes in the province of Ica in times of the COVID-19 pandemic.

**Keywords:** Financing, Mypes, COVID 19, profitability, tax evasion liquidity, interest and Reactiva Peru.

## I. INTRODUCCIÓN.

Las micro y pequeñas empresas juegan un papel vital a nivel mundial, es por eso que creemos que según la ONU (2016), las Mypes son la columna vertebral de la economía global y el mayor empleador, representando más del 90% de todos los negocios y brindando el 70% de empleo, representa la mitad del producto interno bruto internacional. Estos segmentos empresariales realizan una tarea muy trascendente en la lucha contra el desempleo y el subdesarrollo y brindan la mayor cantidad de puestos de trabajo a un gran número de trabajadores pertenecientes a grupos desfavorecidos.

A nivel de Latinoamérica, las Mypes constituyen los 99% incluidas las medianas empresas formales según la CEPAL (2017). También estas empresas generan el 61% del empleo formal y su contribución en el PBI es del 25%. Es innegable el papel importante que desempeñan en cada uno de estos países, tanto desde el enfoque social como desde el enfoque económico, incluso, político; y es que estas empresas son un medio importante para combatir la pobreza que agobia a los países latinoamericanos. Otro tanto, podemos afirmar en el aspecto económico, al reconocer la labor fundamental que cumplen en la economía de estos países, al convertirse en agentes económicos que impulsan la economía.

Según el Ministerio de la Producción de nuestro país (2015), casi el 99% de las empresas son Mypes y generan el 60% de la fuerza laboral de nuestro país, produciendo más del 40% del PBI. Sin embargo, estas empresas afrontan dificultades para sobrevivir. Esta afirmación coincide con lo expresado por Innóvate Perú (2018), manifestando que las Mypes en general, no acceden al sistema financiero ya sea para iniciar un negocio, para solucionar problemas de disponibilidad de efectivo o expandir sus actividades de tal manera que les permita crecer. Estas dificultades se presentan principalmente por los hechos siguientes: la exigencia de presentar aceptable récord financiero, elevadas tasas de interés, presentar garantías reales o en casos particulares tener un aval, también se exige que el negocio debe tener como mínimo un año de antigüedad, existen también casos de desconocimiento del empresario de los créditos ofertados. Las micro y pequeñas empresas (Mype) en Perú resultan ser importantes debido a la alta tasa de generación de empleos y la gran participación de estas en el total de formales, las microempresas representaron el 96.2% de formales en el 2017, mientras que las pequeñas, medianas y grandes el 3.2%, 0.1% y 0.5%, respectivamente. Asimismo, las microempresas, en el 2017, concentraron al 47.7% de la PEA (Ministerio de la Producción, 2020).

Sin embargo, si bien tienen una gran participación en el total de empresas y generan casi la mitad de empleos formales, muchas veces se enfrentan a la mal distribuida infraestructura de servicios financieros, en especial en el área rural, otro problema al que se enfrentan las microempresas es la calidad de los servicios financieros pues la atención tiende a estar orientada a un “único tipo de cliente en un país tan diverso” (Trivelli 2020).

### 1.1. Microempresas

Las empresas son unidades económicas como lo son los individuos, las cuales deben tomar decisiones para poder lograr su máximo beneficio o utilidad en el caso de los individuos. Por lo que diremos que actúan como maximizadoras de beneficios, es decir, que se asume que las empresas, teniendo a los directivos como representantes de estas, tienen como objetivo obtener el mayor beneficio económico posible; tal como señala Nicholson, este es un supuesto realista pues, los propietarios de las empresas buscan que sus activos tengan el mayor valor posible e indica también que los mercados competitivos penalizarían a quienes no logren la maximización (Nicholson, 2004); tomaremos, por lo tanto, a las empresas como maximizadoras.

Por su parte Varian (1999) define los beneficios como “los ingresos menos los costos”, pudiéndose expresar mediante la siguiente ecuación:

$$\pi = \sum p_i y_i n_i - 1 - \sum w_i x_i m_i - 1$$

Donde:

$p_i$ : Precio del bien

$Y_i$ : Cantidad del bien

$w_i$ : Precio de los factores

$x_i$ : Cantidad del factor usado

Esta definición de beneficio considerará la definición de costos económicos la cual se refiere al costo del factor de producción como si se hubiese comprado hoy y no el costo histórico que considera el costo del factor en el momento en el que se compró.

Otra consideración a tener en cuenta es que en los factores deben considerarse el costo de oportunidad, es decir valorar el precio de los factores como si se pusieran en el mercado, por ejemplo, si una persona tiene una empresa y solo usa su mano de obra como factor, debe considerar cuánto sería su salario si es que vendiese su trabajo al mercado; en el caso de uso de máquinas se considerará el costo de alquilarlas (Varian 1999, 337-338).

Cuando una empresa maximiza beneficios debe cumplirse la condición de que los costos marginales sean igual a los ingresos marginales:

$$IMg = \partial IT / \partial q = \partial CT / \partial q = CMg$$

Otro supuesto que se realizará es que las empresas se encuentran en un mercado de competencia perfecta, es decir que estas buscan maximizar beneficios, además, son tomadoras de precios, que todas las empresas producen el mismo bien, que hay un gran número de empresas, hay información perfecta y, por último, que no existen costos de transacción (Nicholson 2004, 374). Esto implica que una sola empresa no puede influir en el precio del bien, si esta decide incrementar marginalmente el precio, al haber tantas empresas, el consumidor optará por comprarle a otra empresa (Mankiw, 2012). Asimismo, Varian indica que independientemente del nivel de producción que pueda tener la empresa, no influirá en el precio; por lo que una empresa en un contexto de competencia perfecta deberá preocuparse solo por la cantidad que desea producir (Varian, 1999).

## 1.2. Estudios empíricos en Latinoamérica y Perú

Ahora se realizará la revisión de literatura de estudios empíricos, esta sección, al igual que la anterior, será dividida en dos subsecciones, en la primera se abordará el caso Latinoamericano, teniendo en consideración a países de la región: Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y México, estos estudios analizan cuáles son los determinantes que permiten a las empresas hacer uso de un crédito. La segunda sección aborda cómo es el funcionamiento de las microempresas en el Perú y cuál es su relación con el uso del crédito, teniendo en consideración a los estudios realizados por Villarán (2007), León et al. (2016), Field y Torero (2004), entre otros.

## 1.3. Experiencia en Latinoamérica

En el caso de Argentina, Hisgen y Menace (2017) analiza los determinantes del acceso al crédito bancario para las pequeñas y medianas empresas (PYME) entre los años 2004 y 2014, las variables exógenas que se consideran son i) escala de producción (volumen de ventas y el número de empleados; se espera una relación positiva); ii) antigüedad de la firma (historial crediticio; se espera una relación positiva); iii) utilización de la capacidad instalada, esta variable indica que la subutilización de infraestructura llevará a un mayor costo por unidad producida lo cual lo hace menos competitiva, por lo tanto, a mayor utilización de la capacidad instalada, mayores serán sus

expectativas de venta a futura, lo cual se relacionaría positivamente con el acceso al financiamiento y iv) ubicación geográfica, esta variable señala que hay diferencias en la cantidad de entidades bancarias por regiones, pues empresas que se ubiquen en regiones con baja cantidad de entidades tendrán un menor acceso al crédito (Hisgen & Menace, 2017).

Por otro lado, la variable endógena es una dummy que, si bien recibe el nombre de *acceso*, se refiere realmente al uso, pues se indica que toma el valor de 1 cuando “la firma solicitó y accedió en el último año a un crédito bancario”, es decir, según lo propuesto por Alvarado y Pintado (2017), correspondería a la intersección entre oferta y demanda de un crédito

Entre los resultados encontrados se tiene que en cuanto a la escala de producción (venta y número de empleados) es significativo, al igual que los coeficientes obtenidos para las variables Capacidad instalada y Exportadora. La variable Antigüedad tiene un nivel de significancia del 10% (estimado bajo un modelo probit), y el aumento de 1 año de la empresa incrementa las probabilidades de acceder en 0.26%. Acerca de las variables de ubicación, las empresas que se encuentran en la región Centro tienen un nivel de significancia del 5%, y las empresas ubicadas en esta región tienen 5% menos de probabilidades de hacer uso que las que se encuentran en Buenos Aires (Hisgen & Menace, 2017).

De este estudio las variables volumen de ventas y ubicación geográfica serán considerados dentro del análisis de la hipótesis de esta tesis, sobre el volumen de ventas se esperará que cuanto mayor sea el nivel de ventas, las probabilidades de hacer uso también incrementen, mostrándose así las dificultades a las que se enfrentan las empresas muy pequeñas para obtener financiamiento externo (Hisgen & Menace, 2017). Sobre la variable de ubicación geográfica, la presente tesis comparará a las regiones con la capital Lima.

En el caso de Bolivia, Díaz (2008) analizó los determinantes del uso del microcrédito por los emprendedores, considerando variables de las características del emprendedor como edad, género, historial crediticio (con crédito para capital o no), si este es perteneciente a un grupo originario y su ingreso agrupado en quintiles.

Se estimó un modelo *logit* encontrando que los empresarios con historial crediticio tuvieron 8.89 más de probabilidades que los que no. Mientras que, las probabilidades de acceder a un crédito por parte de un no originario son 1,61 veces mayor que un originario, el autor señala que esto puede deberse por la discriminación que sufren las personas de población indígena. Asimismo, sobre la variable género, se obtuvo que si la emprendedora es mujer las probabilidades de hacer uso del crédito era 1.49 veces mayor que si es hombre, el autor indica que esto se debería a que las instituciones microfinancieras prefieren otorgar crédito a las mujeres.

Sobre la variable edad, se hallaron efectos marginales, pues la reducción de la probabilidad ante aumentos en la edad es 0,0016, lo cual indica una variación demasiado pequeña. Asimismo, se encontró que quienes se encontraban en los quintiles más altos, tenían mayores probabilidades de acceder al crédito (Díaz, 2008).

El estudio de Diaz (2008) aporta las variables edad, género e historial crediticio (solicitó un crédito antes) a la hipótesis, y se espera obtener que cuanto mayor sea el conductor las probabilidades se reduzcan, que las conductoras mujeres y quienes hicieron uso de créditos anteriormente tengan mayores probabilidades.

Según un estudio realizado por Botello (2015) acerca de las pequeñas y microempresas colombianas y sus determinantes del acceso al crédito se consideran cinco características de la empresa como posibles determinantes: tamaño de la empresa, años de funcionamiento de la empresa, capacidad tecnológica, características de las organizaciones, indicadores sectoriales. Asimismo, la variable a explicar toma el valor de 1 cuando “la empresa obtuvo fondos en el sector financiero”, es decir, se hace referencia al uso y no al acceso como señala el autor.

Estas variables están relacionadas con aumentar o disminuir las probabilidades de hacer uso de un crédito; Botello (2015) nos dice que cuanto mayor sea el tamaño de empresa, está tendrá mejor desarrolladas sus cadenas de negocio por lo que es más probable que pueda generar recursos para que pueda devolver un préstamo.

La siguiente variable es años de funcionamiento de la empresa, debido a que cuánto más años estás tengan en el mercado, tendrán estructuras productivas más sólidas, lo cual permite usar esta experiencia como garantía al solicitar un préstamo. Una tercera variable a considerar es la capacidad tecnológica, esta característica permite incrementar la competitividad de las empresas, para que se produzcan bienes de mejor calidad, permitiendo a la empresa estar mejor posicionada en el mercado, lo cual está relacionado directamente a la obtención de financiamiento.

La variable característica de las organizaciones está relacionada a la cualificación del gerente, ya que esta tiene un efecto positivo sobre el acceso al crédito. Finalmente, los indicadores sectoriales se refieren a la localización de la empresa, ya que algunas pueden estar más cerca de los centros financieros. Ante esto, el autor también nos dice que si una empresa está ubicada en una gran ciudad tendrá más oferentes de créditos (Botello, 2015).

#### **1.4. Experiencia en Perú**

En Perú se han realizado diversos estudios acerca de la relación entre las empresas y el uso del crédito, dentro de los cuales destacan los trabajos de Villarán (2007), León et al. (2016), Field y Torero (2004), Arbulú y Heras (2019), Aguilar y Galarza (2013), entre otros

El primer estudio revisado es el de Villarán (2007), que aborda la temática de los servicios financieros que una MYPE peruana usa, el autor nos dice que dentro de los servicios que demandan se encuentran los créditos, depósitos, garantías y fondos de capital de riesgo. Los primeros son préstamos bajo determinadas características como tasa de interés, moneda y plazo, cuyo principal uso es financiar capital de trabajo o inversiones de larga duración; los depósitos, son un servicio en donde los empresarios invierten su dinero y el banco es quien paga los intereses; el tercer servicio es la garantía, esto es un instrumento mediante el cual la empresa tiene un respaldo para poder acceder a un crédito o también puede acceder a nuevas oportunidades de negocio como licitaciones; por último, los fondos de capital de riesgo son el canal en el cual los inversionistas buscan empresas emergentes que requieren financiamiento para que luego ellos obtengan retornos por el capital invertido (Villarán 2007, 116- 117). Este artículo de Villarán (2007) permite conocer cuáles son los servicios financieros que una empresa puede hacer uso.

Por otro lado, León et al. (2016) estudian la decisión financiera al momento de demandar un servicio, según los requerimientos de la empresa, para lo cual se tomará en consideración su rentabilidad y permanencia en el mercado, se tendrá en cuenta también el nivel de operación y los proyectos a futuro que conllevarán a demandar o no algún tipo de servicio financiero. Acerca de la demanda del crédito hay otro factor, además de los mencionados, a considerar antes de solicitarlo y es el periodo de tiempo por el que se solicitará, se debe decidir si será a corto o largo plazo, en caso el crédito solicitado sea a corto plazo, este es comúnmente usado para cubrir costos de materias primas, insumos, adquisición de nuevos servicios u otro tipo de gastos operativos.

Entre los resultados presentados en la Tabla 4 se muestra que las microempresas del sector servicios cuentan con mayores probabilidades de solicitar financiamiento en comparación a las pequeñas empresas del mismo sector. Analizando el sexo del conductor de las microempresas, se encuentra que ambos tienen menos del 70% de probabilidades de financiamiento; asimismo, los hombres (28.4%) tienen mayores probabilidades que las mujeres (22.2%) de usar de los servicios financieros. (León, Sánchez, & Jopen, 2016).

El estudio de León *et al* (2016) se resaltan las variables nivel educativo, edad y sexo del conductor que serán consideradas en la hipótesis, estas variables fueron también mencionadas en los artículos revisados en la sección anterior.

Field y Torero (2004) analizan el uso del microcrédito por las mujeres; si bien en países en desarrollo como el Perú las dificultades al momento de solicitar un crédito ya son bastante altas, cuando se analiza el uso del crédito de parte de ellas, notamos que las dificultades se ven agravadas, ya que además de los problemas de asimetría de la información presente independientemente del género del conductor, existe la discriminación directa hacia ellas pues se les solicita mayores requisitos, se le imponen tasa de interés más altas o se les solicitan mayores garantías para poder otorgarles uno (Field & Torero, 2004).

Como resultados de este estudio se encuentra que además de los requerimientos formales solicitados por las instituciones financieras, las mujeres no pueden hacer uso de créditos debido a que no cuentan con los derechos de su propiedad pues sus activos fijos o tierras están a nombre de sus esposos, siendo esto un requerimiento por el prestamista (Field & Torero, 2004).

En este mismo sentido, Arbulú y Heras (2019) indican que la limitación pueden ser el resultado de características propias de la firma que ellas poseen, tal como el tamaño, pues empresas de propiedad femenina tienden a ser pequeñas, así como, se dedican a realizar actividades que necesitan menos financiamiento. Por otro lado, señalan que la literatura indica que tanto hombres como mujeres se enfrentan a las mismas barreras en el sistema financiero, pero adicional a eso las mujeres afrontarían barreras legales, institucionales y culturales (Arbulú & Heras, 2019).

Los artículos de Field y Torero (2004) y Arbulú y Heras (2019) permiten conocer cuáles son las limitaciones a las que se enfrenta una conductora al momento de hacer uso, esto haría esperar que en los resultados las mujeres tengan menos probabilidades de hacer uso del crédito

Calderón y Cieza (2015) realizan un estudio de caso analizando los determinantes del uso del crédito bancario por parte de la empresa Mochica en Lambayeque que elabora dulces. Las variables a considerar fueron el *potencial de alto crecimiento*, haciendo referencia que estas serán más atractiva para los inversionistas, *tamaño* y *madurez*, pues señalan que las empresas más pequeñas dependen de créditos de sus tarjetas de créditos, mientras que las empresas más jóvenes dependen de sus propios recursos para cubrir sus necesidades de capital debido a que no pueden hacer uso de créditos y el *tipo de activos* los cuales sirven de garantía al solicitar un préstamo bancario (Calderón & Cieza, 2015).

Entre los resultados obtuvieron que tanto su potencial económico, como sus activos y tamaño y madurez fueron factores que respaldaron el uso del crédito, lo que se evidencia en la encuesta realizada al gerente. Asimismo, concluyen que gracias a su uso la empresa ha incrementado ventas y producción debido a la adquisición de nueva maquinaria (Calderón & Cieza, 2015). De este estudio de caso, se considerará tanto la variable tamaño como madurez (años de funcionamiento) para el análisis de la hipótesis.

Por otro lado, el artículo presentado por Rocca y Gómez (2017) evalúa los determinantes que explican el acceso a la financiación bancaria, para esto usaron una muestra de 158 micro y pequeñas empresas de los sectores industria, construcción, comercio y servicios obtenidas de la base de datos del proyecto Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Mipyme en Iberoamérica del 2014, este estudio considera microempresas a aquellas que tienen menos de 10 trabajadores y pequeñas a las que tienen entre 10 y 50.

Para este estudio se considera como primera variable al tamaño y edad de la empresa, variables que influyen positivamente en el acceso al financiamiento, también consideran a la variable sector, señalando que por ejemplo, el sector servicios tiene una estructura de activos menos al resto de sectores por lo que su acceso sería limitado, también consideran si la empresa es da

carácter familiar o no y variables de capital humano (nivel de educación del gerente), estructura organizativa e innovación de las empresa (uso de TIC).

La variable dependiente es el racionamiento del crédito que toma el valor de 1 cuando la empresa ha intentado acceder a líneas de financiamiento (crédito) en los últimos tres meses. Entre los resultados mostrados en la *Tabla 5* se tiene primero que tanto el tamaño como la antigüedad de la empresa no resultan estadísticamente significativos que permitan concluir algo sobre estas variables.

Por otro lado, se obtuvo un coeficiente positivo y significativo de la variable sector, obtenido que los sectores comercial y servicios tienen menos probabilidades que los sectores industria y construcción; por otro lado, las empresas familiares tienen más probabilidades que las no familiares. Asimismo, a mayor sea el nivel de formación académica del gerente menor será las probabilidades de hacer uso del crédito, por su parte, la variable de estructura organizativa señala que cuanto mayor sea el número de departamentos dentro de la estructura de la empresa tendrá más facilidades de acceso a financiamiento, mientras que, sobre el uso de TICs no se obtuvo valores significativos (Rocca Espinoza & Gómez-Guillamón, 2017).

El estudio Roca y Gómez (2017) separa las variables entre características del conductor y de la empresa, esta agrupación será también realizada al momento de poner a prueba la hipótesis de esta tesis. Sobre las variables tamaño y edad de la empresa se espera que los resultados estimados tengan una relación positiva con el uso del crédito.

Finalmente, cabe mencionar que, si bien existe literatura acerca del uso del crédito, los autores no consideran el debate entre acceso y uso, debido a esto terminan usando el término *acceso* de manera incorrecta. Varios de los artículos revisados usan la variable *acceso* como variable endógena, pero en las precisiones técnicas indican que se refiere a la obtención del financiamiento, es decir al *uso*.

Tras la revisión de literatura, se decidió qué variables serán consideradas en capítulos posteriores para analizar los determinantes, entre estas se encuentra el tamaño, años de experiencia, nivel educativo y sexo del conductor.

### **1.5. Mypes en el Perú**

En esta sección, se presentarán tablas y gráficos que ayudan a entender la realidad de las microempresas peruanas y el microcrédito, para esto se usará información del Ministerio de la Producción y de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. En una primera parte se encontrarán información descriptiva de las microempresas en el Perú mostrando su crecimiento en los últimos años, así como la distribución por sectores económicos. Una segunda parte presentará información sobre la distribución de los créditos otorgados en el Perú según institución financiera que lo otorga.

### **1.6. Características generales de las microempresas peruanas**

El sector empresarial peruano está compuesto tanto por empresas formales e informales, según el Ministerio de la Producción define a las primeras como aquellas que tienen RUC vigente, que perciben rentas de tercera categoría, además, que su tipo de contribuyente sea con un fin lucrativo y el último criterio es que las actividades económicas no correspondan a ciertas secciones de la CIIU3 (Produce 2018).

Asimismo, una empresa formal, es diferenciada según su nivel de ventas anuales, estas pueden ser micro, pequeña, mediana o grande, por lo que se considerará microempresa a las cuales tengan ventas anuales de hasta 150 UIT; pequeña empresa, a empresas con ventas de entre 150 a 1700 UIT, mediana empresa a las cuales tengan ventas entre 1700 a 2300 UIT, y grandes a las empresas cuyas ventas sean mayores a 2300 UIT (Produce 2018, 27).

Produce estima el número de microempresas en el Perú usando los módulos de trabajo e ingreso de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO). Se diferencian dos tipos de informalidad: la laboral y la tributaria, la primera se

Tanto la literatura latinoamericana como la peruana han coincidido en el uso de esas variables para su análisis.

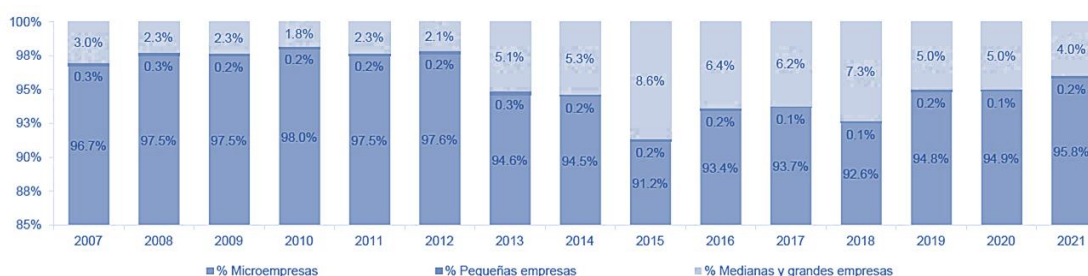
refiere al no reconocimiento de los derechos de los trabajadores como pago de seguros de salud, pensión de jubilación, entre otros; y la informalidad tributaria que se refiere a la omisión de la actividad en SUNAT, y es pues, este segundo tipo de informalidad el que es estimado; la metodología usada estima el número total de microempresas teniendo en consideración al número de conductores de negocios por lo cual, usando la ENAHO; se considera como conductor a quienes declaren ser trabajadores independientes y que tienen a su cargo trabajadores familiares no remunerados; la limitación de esta metodología es que toma como número de empresas al número de total de trabajadores independientes con familiares no remunerados a cargo, esto debido a que se usa la ENAHO, la cual está dirigida a personas y familias mas no a empresas.

Como resultado de esta estimación y datos proporcionados por la SUNAT acerca de las empresas, podemos observar los resultados en la Tabla 6, en esta se presenta el porcentaje de microempresas informales en el Perú, y se observa que con el pasar de los años, esta tasa va disminuyendo, sin embargo, continúa siendo bastante mayor con respecto a las formales. Para el desarrollo del trabajo, se considerarán solo a las microempresas formales, las cuales, en el año 2017, representaron un 48.0% del total (Produce 2017, 186-191). Las microempresas tienen una importancia significativa en nuestra economía, debido a tres factores: su tamaño dentro del total de empresas formales, su participación en el empleo y la participación de estas en las exportaciones (Villarán 2007, 94-98). Siguiendo los tres factores por lo que una microempresa es relevante, observaremos su desempeño en los últimos 5 años; en el Gráfico 2, se observa el número de microempresas formales, podemos ver que el número de microempresas se ha incrementado, la menor tasa de crecimiento registrada fue del 3% (2015 al 2016), por el contrario del 2016 al 2017 el número de microempresas se incrementó en un 11%.

### **1.7. Estructura empresarial en el Perú y rol de las Mypes**

De acuerdo con cifras de la Enaho 2021, publicada por el INEI, el sector privado en el Perú está conformado, principalmente, por micro y pequeños negocios. En 2021, el 96% de los empleadores en el país dirijan una mype1. Históricamente, la participación de las Mypes ha sido cuantitativamente relevante dentro del empresariado peruano, al mantener una participación por encima del 91%, lo que demuestra su importancia en el tejido empresarial del país, la generación de ingresos para las familias y como engranaje fundamental de la economía peruana. A raíz de la crisis causada por la COVID-19, las Mypes se vieron fuertemente afectadas; sin embargo, con la reapertura de la economía y la reactivación de los diferentes sectores, empezaron a recuperarse. Así, en 2021, se registraron aproximadamente 5.5 millones de Mypes distribuidas a lo largo del territorio nacional, un 75.9% más que en 2020. Esto demuestra el gran impacto de la pandemia dentro del rubro empresarial, pero también revela un mecanismo de transmisión de la crisis económica a los hogares que subsistían de los ingresos generados por las Mypes. El impacto de la crisis económica también se ha reflejado en la evolución de las ventas, lo que, a su vez, afecta el desempeño productivo empresarial y los ingresos de miles de hogares peruanos. De acuerdo con cifras de la Enaho, las ventas totales realizadas por las Mypes en 2021 alcanzaron aproximadamente S/ 107,945 millones, lo que significó un incremento del 78.5% frente a lo reportado en 2020.

**Gráfico N° 1: Empresas en el Perú según tipo (%)**



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú

Los niveles de ventas anteriores son el resultado de una recuperación económica parcial, la reanudación de diversas actividades económicas y un aumento en la demanda en comparación con 2020. Cabe señalar que entre 2007 y 2019, las ventas de las Mypes continuaron creciendo a una tasa de crecimiento promedio anual de 4.1%; sin embargo, en 2020 esta variable cayó a los niveles anteriores a 2007, lo que representa una caída de 12 años. En 2021, a pesar de un aumento con respecto al informe de 2020, todavía está por debajo de los niveles previos a la pandemia y los resultados son similares a los de 2009. Además, este resultado muestra que el crecimiento de los ingresos de las Mypes ha superado el crecimiento del número de empresas y el cambio en la producción nacional que lo refleja, que un aumento en las ventas promedio se debe a una mayor productividad o demanda. Según el INEI, las ventas de Mypes en Perú corresponden al 12% del PBI en 2021, 4 puntos porcentuales (pp) más que en 2020.

**Gráfico N° 2: Ventas de las Mypes en el Perú (S./ Millones).**

Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú

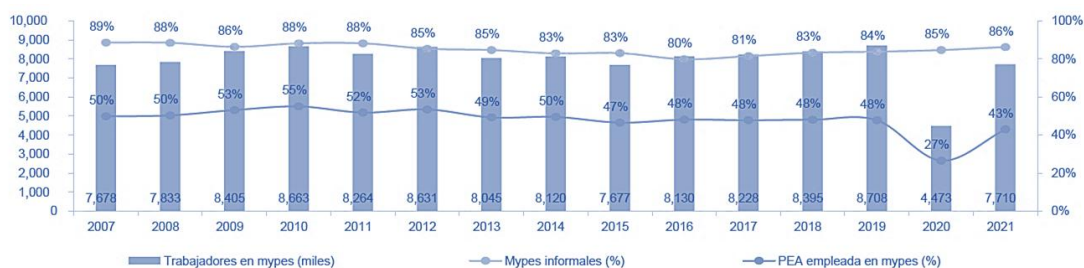


### 1.8. Empleo en Mype

De acuerdo con cifras de la Enaho, las Mypes emplearon a 7.7 millones de trabajadores en 2021, un 72.4% más que en el año anterior. Este nivel de empleo representa, aproximadamente, un 43% de la población económicamente activa (PEA) en el país. Es decir, en 2021, casi dos de cada cinco personas que conformaron el mercado laboral trabajaron en una Mype. Esta cifra ha mejorado respecto de lo registrado en 2020, pues, en dicho año, casi uno de actuales, puede deberse a la reducción de la productividad de las empresas, lo que impacta en las condiciones laborales. Así, en 2021, la informalidad Mype, medida a través de su registro en la SUNAT, ascendió a un 86% (-1.6 pp.). Si bien en 2021 las Mypes aumentaron un 76% respecto de lo registrado en 2020, las Mypes formales crecieron un 58%, lo que indicaría un aumento en mayor proporción de las empresas informales que las formales. Cada cuatro participantes del mercado laboral trabajaban en una Mype. Esto significó una mejora en 16.4 pp. en el porcentaje de la PEA que laboraba en una Mype, lo cual se explicaría por la apertura de negocios y el incremento en demanda. A pesar de la crisis económica, resulta aún más importante analizar la informalidad de las Mypes, ya que un aumento en la informalidad, dada las condiciones actuales, puede deberse a la reducción de la productividad de las empresas, lo que impacta en las condiciones laborales. Así, en 2021, la informalidad Mype, medida a través de su registro en la SUNAT, ascendió a un 86% (-1.6 pp.).

Si bien en 2021 las Mypes aumentaron un 76% respecto de lo registrado en 2020, las Mypes formales crecieron un 58%, lo que indicaría un aumento en mayor proporción de las empresas informales que las formales.

**Gráfico N° 3: Empleo en las Mypes en el Perú**



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú

### 1.9. Perfil del empresario Mype

El 51% de los empleadores dueños de una Mype en el Perú son mujeres que tienen, en promedio, entre 42 y 43 años. De esta forma, más de la mitad de los empresarios encuestados (51%) son jefes de hogar, lo cual indicaría que una gran participación del ingreso total del hogar (sino es el 100%) depende directamente de las ventas y el desempeño del negocio. Por otro lado, un aspecto importante del perfil del empresario es su familiarización e inclusión en el sistema financiero, así como las prácticas de ahorro formal que emplea, ya que influyen notoriamente en el manejo de cuentas y la formalización en las operaciones de su negocio. Al respecto, durante 2021, solo un 47% de los emprendedores Mype contaban con al menos un producto financiero formal y un 25% empleaba métodos de ahorro informal. Entre los productos formales, el 46% tenía una cuenta de ahorros, el 6% contaba con un producto de crédito, el 2% tenía cuentas corrientes y tan solo el 0.3% poseía cuentas a plazo fijo. Si bien se observa un ligero aumento en la inclusión financiera de las Mypes con relación a 2020, estas cifras denotan aún una baja penetración del sistema financiero y las prácticas de ahorro formal entre estos empresarios. Finalmente, el emprendimiento en el país surge a raíz de necesidades o motivaciones específicas de los empresarios, más aún en situaciones como las actuales. Así, las Mypes que operaron en 2021 se crearon, principalmente, debido a una necesidad económica (53.1%), a raíz de la motivación por mejorar los ingresos personales o familiares (20%), o al hecho de querer ser independiente (16.4%).

### 1.10. Características del negocio

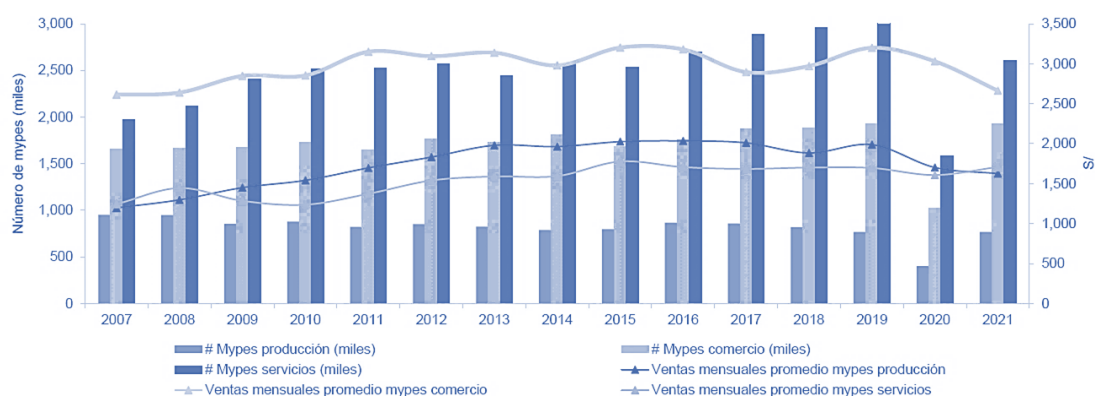
Si bien el perfil del empresario influye directamente en sus prácticas empresariales y en el manejo de sus ventas, las características del negocio per se (prácticas contables y características físicas) reflejan directamente la potencial capacidad productiva y el grado de formalización en las operaciones. De acuerdo con cifras de la Enaho 2021, el 76.1% de las Mypes en el Perú no lleva ningún registro de cuentas, un 20.6% solo lleva apuntes personales de gastos o ingresos, y el resto (3.3%) lleva libros contables o tiene un sistema completo de contabilidad instalado. En cuanto a la propiedad del local, un 50.9% de las Mypes en el Perú tienen un local dedicado exclusivamente al negocio, ya sea prestado, alquilado o propio, mientras que el 49.1% no tiene un local establecido para realizar sus actividades. Si bien este es un alto porcentaje, cabe recordar que una proporción importante de Mypes se dedica a la prestación de servicios, por lo cual no requieren necesariamente de un local físico para realizar sus actividades específicamente. Dentro del grupo de Mypes que cuentan con un local físico para realizar sus operaciones, el 67.9% tiene la propiedad del inmueble, el 18.3% lo alquila y el 13.8% lo usa en calidad de préstamo. Los servicios con los que cuentan estos negocios, ya sea que su presencia dependa de la propia

capacidad del empresario o del nivel de acceso en la localidad donde operan, determinan en gran parte la productividad de sus operaciones o el nivel de su oferta de servicios. Asimismo, servicios como agua potable, red de desagüe, luz, red telefónica e internet son un reflejo de su capacidad para hacer frente a la demanda y el nivel de ingresos, la madurez y el potencial tamaño al que pueden llegar. De acuerdo con la Enaho, los porcentajes de tenencia de estos servicios en 2021 se mantuvieron en niveles considerablemente bajos en cuanto al acceso a teléfono (1.1%), internet (3.1%) o red de desagüe (5.1%). Sin embargo, estos resultados se ven influenciados por el alto porcentaje de Mypes que no cuentan con un local dedicado exclusivamente al negocio. Al considerar solo las que cuentan con un local de operaciones, el 57.6% tiene acceso a luz por red pública; el 20.3%, a agua potable; el 10.1%, a red de desagüe, y solo el 6.1% cuenta con acceso a internet y el 2.2%, con un teléfono fijo, mayormente de uso compartido con otro negocio.

### 1.11. Las Mypes según tipo de actividad empresarial

En 2021, casi la mitad de las Mypes formales e informales en el país se dedicaron a sectores vinculados con los servicios (por ejemplo, servicios de consultoría independiente, técnicos, contables, etc.). En segundo lugar, se encuentran las dedicadas al comercio (36% del total), entre las cuales predominan los negocios de venta al por menor, como las bodegas o farmacias. Luego están las dedicadas a la producción (14%). Finalmente están las que realizan dos actividades económicas, específicamente producción y comercio (3%).

**Gráfico N° 4: Ventas de las Mypes en el Perú, según actividad.**



**Fuente:** Enaho. **Elaboración:** ComexPerú

Los datos de la Enaho muestran que, entre 2016 y 2019, tanto el número de Mypes dedicadas al comercio como las de servicios venían creciendo ininterrumpidamente a una tasa promedio anual del 3.4% y el 5.3%, respectivamente. Si bien la pandemia ha significado un duro golpe para ambos rubros, en 2021, el número de Mypes de comercio y servicios se incrementó un 86.1% y un 63.6%, respecto de 2020, respectivamente. Por su lado, el número de las Mypes de producción ya venía en caída desde 2017, y en 2021 presentó un incremento del 92.5% respecto de 2020. Dicho resultado se dio a causa de la recuperación económica luego de la crisis ocasionada por la COVID-19, debido a que esta ha golpeado duramente a las empresas con menores recursos para afrontar la crisis económica, en el caso peruano, las micro y pequeñas empresas. De igual forma, las ventas han sido duramente golpeadas, sobre todo para las Mypes del rubro comercio, las que cayeron un 6% durante el 2021; mientras que las ventas de las Mypes de producción cayeron un 2.8%. En contraste, las ventas de las Mypes de servicios crecieron un 6.2%.

Sin embargo, dependiendo del tipo de negocio, estas diferencias en las ventas y utilidades de las Mypes también están relacionadas con el perfil del emprendedor, las características del negocio y las características laborales propias de cada negocio. Estos son los factores que finalmente tienen un impacto directo en la productividad y competitividad de los trabajadores de servicios,

ventas o manufactura. Además, estos factores están altamente relacionados con su nivel de formalización.

### **1.12. El financiamiento de las Mypes**

Por financiación se entiende los mecanismos o formas en que una empresa se dota de recursos (independientemente de si se trata de un bien o de un servicio) en unas condiciones determinadas y suele tener un coste financiero. Las principales razones de estas necesidades de financiación son:

- Para el funcionamiento normal (compras, gastos de funcionamiento, etc.)
- Adquisición de activos
- Para pagar deudas o refinanciar
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo
- Iniciar un nuevo negocio

Por lo tanto, el propósito de todo financiamiento es proporcionar fondos suficientes para el desarrollo de actividades comerciales de manera segura y eficiente. Tipo de fuente de financiación se proponen varios criterios de clasificación. Los más comunes de ellos son:

#### **1.12.1. Por fuente de financiamiento**

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiamiento se pueden dividir según los recursos se generen interna o externamente. Por lo tanto, se distinguen dos tipos:

**1.12.1.1. Financiamiento interno:** proporcionado, creado o producido por la propia empresa como resultado de prácticas comerciales y actividades organizacionales. Las formas más importantes son:

- De los accionistas de la empresa. - Aportaciones de nuevos accionistas a la organización.  
- Mediante la capitalización de utilidades retenidas.

**1.12.1.2. Financiación externa:** Es la financiación que aporta recursos de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Existen varios modelos en este campo que se han implementado de acuerdo a las necesidades específicas de la empresa. Una de las instituciones que ofrecen varias opciones de financiamiento es un banco comercial o varios bancos.

- Por plazo de amortización Las fuentes de financiación pueden clasificarse según el tiempo hasta la amortización de los fondos prestados. Esta vista tiene dos modos:

**1.12.2. Financiación a corto plazo:** Son financiaciones que devuelven los fondos obtenidos en un plazo de tiempo igual o inferior a un año.

**1.12.3. Financiación a largo plazo:** se refiere a la financiación con un plazo de amortización superior a un año de los fondos obtenidos. Estos son activos fijos o recursos permanentes. La relación entre estos dos grupos de financiamiento es que los recursos internos suelen ser de largo plazo y los recursos externos pueden ser de corto o largo plazo. Para facilitar la comprensión y estructurar la presentación de las distintas opciones de financiación, se tendrá en cuenta la clasificación que se describe a continuación en función del plazo de amortización.

#### **Financiación a corto plazo**

Los principales instrumentos de financiación a corto plazo son:

- Créditos comerciales y de proveedores Incluye los créditos que los proveedores de productos y servicios ofrecen a sus clientes, permitiéndoles pagar más tarde (en el futuro). Se suele conceder en un plazo de 30-90 días para facilitar la venta al cliente. • Los préstamos y créditos bancarios a corto plazo incluyen la provisión de fondos por parte de instituciones financieras para satisfacer las necesidades a corto plazo de la empresa, que

la empresa se compromete a pagar a una tasa de interés pactada por un período menor o igual a \$1 millón. un año.

- **Descuentos en papel comercial:** Correspondencia Incluye la realización de las cuentas por cobrar de la empresa en pagarés, que se transmiten a personas financieras para su posterior procesamiento.

La cantidad se paga por adelantado después de deducir una cierta cantidad de comisión e interés. Este importe que cobra la entidad para prepagar la deuda del cliente antes de su vencimiento se denomina descuento, y así se denomina la operación. El factoraje es un instrumento financiero de corto plazo que convierte las cuentas por cobrar (facturas, recibos, cartas) en efectivo, permite atender necesidades imprevistas y de efectivo de la empresa, cuya liquidez puede obtener la empresa transfiriendo cuentas por cobrar de terceros a su propia empresa.

### **Financiamiento a largo plazo**

Uno de los métodos de financiamiento más importantes

En este estado tenemos:

**Bonos** Un bono es un pagaré de mediano o largo plazo emitido por una empresa para obtener fondos del mercado financiero, para pagar y reembolsar intereses en una fecha de vencimiento esperada.

**Acciones** Las acciones representan el patrimonio de los accionistas o de la organización que las posee, por lo que son una alternativa viable al financiamiento a largo plazo mediante la emisión de acciones preferentes y acciones ordinarias.

**Financiamiento a largo plazo de acciones preferenciales.** Estas acciones están en algún lugar entre las acciones ordinarias y los bonos, es decir. forman parte del capital social y su propiedad les da derecho a determinados beneficios (como dividendos) así como a determinados activos sólo en caso de liquidez.

**Arrendamiento financiero o leasing** Este es un contrato entre dos partes el propietario de los bienes (el acreedor) y la empresa (el arrendatario) pueden utilizar los bienes durante un cierto período de tiempo y mediante el pago de una determinada renta. Sus términos pueden variar dependiendo de las circunstancias y necesidades de las partes.

El análisis de la estructura financiera de la empresa permite distinguir:

- **Recursos propios.** Son una fuente de financiación a largo plazo para la empresa. Se componen de patrimonio y pasivos a largo plazo (deuda a largo plazo).
- **Deudas a corto plazo.** Consiste en la deuda a corto plazo, como la deuda proyectada y la deuda a corto plazo.

Es importante tener en cuenta este tipo La fuente de financiamiento de una empresa afecta su rentabilidad y los riesgos financieros que asumirá, por lo que existe una estrecha correspondencia entre la estructura financiera y la estructura económica (activos). Esto significa que, independientemente del estado contable, las decisiones de financiación están determinadas por las decisiones de inversión, por lo que

Para que una empresa sobreviva a largo plazo, la rentabilidad de su inversión debe superar el costo de financiamiento. En este sentido, se recomienda financiar activos ilíquidos con recursos permanentes y activos ilíquidos con pasivos a corto plazo o de corto plazo.

#### **1.13. Uso versus acceso del financiamiento**

Se diferencia dos términos cuando se refieren a los servicios financieros: acceso y uso. El primero se refiere a la disponibilidad de los servicios financieros, es decir, la oferta; en cambio cuando se

habla de uso implica que existan dos condiciones: el acceso y la demanda efectiva, por lo que para que una empresa pueda conseguir un crédito, primero debe existir una oferta; adicional a esto, debe existir una demanda efectiva (Claessens, 2006).

De esta definición se diferencia a tres grupos de empresas: los que tiene acceso a los servicios, pero no los usan; un segundo grupo que no tiene acceso, pero que sí demandarían este servicio financiero y un tercero que sí demanda y además puede acceder a este. También hace notar que uso se refiere a la intersección de oferta y demanda de un crédito, el punto de intersección dependerá de los costos relativos de proveer el servicio financiero y el ingreso de las empresas (Claessens, 2006).

Existen también barreras que limitan el acceso de las empresas, entre estas tenemos a las restricciones financieras individuales y restricciones del ambiente institucional; la primera barrera hace referencia a la limitación de las empresas de no acceder a servicios financieros debido a los elevados costos como los costos de solicitar un crédito y que muchas veces este termine siendo rechazado; por otro lado, la segunda barrera aborda el problema del sistema en sí, se menciona el caso de la competencia dentro del sistema financiero, en el que si hubiera más competencia, habría mayor acceso a sus servicios (Claessens, 2006).

Abordando primero la oferta de servicios financieros, las empresas se afrontan a diferentes instituciones de las cuales deben optar por alguna para demandar servicios financieros, deben decidir entre instituciones grandes y pequeñas, extranjeras y domésticas, estatales y privadas. Una de las diferencias que tienen las instituciones grandes y las pequeñas es que las primeras son mejores procesando *hard information* (datos cuantitativos, conocen los activos que posee la empresa) que *soft information* (datos cualitativos), pues las pequeñas instituciones tienen contacto más directo con las pequeñas y medianas empresas que les permite conocer más a las empresas (Berger & Udell, 2006).

Acerca de las instituciones financieras extranjeras y domésticas, existe evidencia que señala que los bancos extranjeros están asociados con más disponibilidad de créditos para las Mypes, sin embargo, otros encuentran que este tipo de instituciones tienen más dificultades ofertando créditos para las pequeñas y medianas que para las grandes. Por otro lado, acerca de las instituciones estatales, estas son generalmente grandes, además operan con subsidios del gobierno que está orientando a ofrecer créditos para las Mypes en general, o a veces a industrias o sectores en específico, sin embargo, se tienden a asociar estas empresas como ineficientes (Berger & Udell, 2006).

#### **1.14. La pandemia**

El brote repentino del virus Covid-19 ha traído cambios profundos a la sociedad en general y al entorno empresarial en particular, y el entorno VUCA (volátil, incierto, complejo e incierto) en el que vivimos nos obliga a repensar constantemente nuestro día a día para para sobrevivir (García y Esteban, 2020).

Si bien tendencias como el teletrabajo y el uso generalizado de Internet parecen haber llegado para quedarse, es evidente que es demasiado pronto para determinar si la pandemia generará un cambio económico, social y político permanente (Tisdell, 2020). Aunque estas tendencias son anteriores a la COVID, se han acelerado, lo que genera dudas sobre si son social y psicológicamente deseables (Tisdell, 2017; Villasmil, 2021).

Con muchos países implementando prohibiciones o restricciones de viaje, la actividad económica se ha debilitado debido a la incertidumbre en el entorno empresarial (Ratten, 2020).

Los bloqueos impuestos por muchos países han ayudado, al menos parcialmente, a reducir la propagación de la pandemia, aunque las consecuencias han sido tanto psicológicas (Le & My Nguyen, 2020) como económicas (Acemoglu et al., 2020; Miles et al.)

La desinformación, o la información insuficiente o contradictoria, dificulta la capacidad de los consumidores para comprender, planificar y responder a las amenazas sanitarias, económicas y sociales, lo que lleva a cambios en los mercados y en el comportamiento sociocultural de los consumidores (Campbell et al., 2020).

En particular, las pymes se ven afectadas de manera desproporcionada por sus características específicas, que requieren decisiones institucionales, estratégicas y financieras muy específicas (Eggers, 2020), así como la digitalización y el uso de canales en línea, luego de un análisis cuidadoso de oportunidades y vulnerabilidades. innovaciones necesarias (Dannenberg et al., 2020).

### **1.15. Turbulencias en el comercio internacional**

La pandemia se ha apoderado del mundo en un momento en que el comercio ya está experimentando una gran agitación. El comercio mundial se contrajo en los cuatro trimestres de 2019, y la caída se intensificó a principios de 2020, con el impacto de China. Los datos mensuales incluidos en este informe muestran que las exportaciones de China cayeron alrededor de un 21% interanual en febrero de 2020. Aunque dichas exportaciones aumentaron levemente en marzo, la pandemia comenzó a afectar las exportaciones de otros países. En marzo, las exportaciones de los países europeos y americanos disminuyeron un 8% y un 7%, respectivamente, en tasa interanual. El impacto total de esta crisis aún está por verse, ya que la mayoría de los países cerraron a fines de marzo o abril de 2020 y los datos de los meses siguientes aún no estaban disponibles al momento de escribir este artículo. Los viajes y el turismo son dos de las industrias más afectadas. A partir del 7 de mayo, 113 países habían prohibido los viajes para limitar la propagación de Covid-19. En comparación con 2019, la aparición de turistas internacionales en la Organización Mundial de Turismo ha disminuido en un 60 % a 80 % para 2020. Esto significa 15 a 20 veces durante la crisis financiera mundial en 2008. Los viajes y el turismo son industrias clave para muchos países en desarrollo, y los turistas internacionales son una fuente importante de exportaciones de servicios. Nueve de los diez países más dependientes de las exportaciones turísticas son pequeños estados insulares en desarrollo.

Los productos más afectados en Europa y los EE. UU. Incluyen cuero y cuero, zapatos, vehículos y ropa. Desde el comienzo de Covid-19, todas estas exportaciones han disminuido al menos un 20 %. Muchos países en desarrollo también enfrentan dificultades debido a la apreciación del dólar estadounidense, que aumenta el costo del comercio de dólares entre terceros países. Entre febrero y abril de 2020, el dólar ganó un 9,5% frente a las economías emergentes, ejerciendo una mayor presión a la baja sobre el comercio internacional. China, la UE y los EE. UU. no solo son los mayores exportadores del mundo, sino que también son actores clave en la cadena de suministro global y, por lo tanto, importantes importadores de materias primas, componentes y piezas. El bloqueo a las tres economías afecta no solo al comercio dentro de estos países, sino también a empresas de países asociados o incluso de terceros países que no tienen relaciones comerciales directas con China, la UE o EE.UU. Las tres superpotencias comerciales juntas representan el 63 por ciento de las importaciones de la cadena de suministro global y el 64 por ciento de las exportaciones. El ITC estima que la interrupción global de los insumos de producción industrial alcanzará los \$ 126 mil millones. El cierre de fábricas de la UE ha tenido el mayor impacto en las exportaciones en las cadenas de suministro de otros países. La UE está muy integrada en las cadenas de valor mundiales y es el mayor importador de productos manufacturados (China es el mayor exportador) y el mayor mercado de África y Asia. Los exportadores africanos perderán más de 2400 millones de dólares en las cadenas de suministro industriales mundiales debido al cierre de fábricas en China, la UE y los Estados Unidos. Más del 70 % de estas pérdidas se debieron a interrupciones temporales en los vínculos de la cadena de suministro con la UE. Este informe incluye perfiles de países con datos comerciales de la cadena de suministro. Los datos de estos perfiles muestran que algunas líneas de productos y países están impulsando los resultados que vemos a nivel regional. Por ejemplo, se prevé que las exportaciones

de mazos de cables para automóviles de Marruecos a la UE pierdan al menos 300 millones de dólares estadounidenses, lo que representa entre el 15 y el 20 % de las pérdidas totales de exportación de África a la UE.

#### **1.16. Pruebas de estrés y nuevos comienzos para las cadenas de suministro**

La COVID-19 ha puesto a los gobiernos de todo el mundo ante el reto de hacer llegar las mercancías esenciales, como alimentos y equipos médicos, a donde más se necesitan para afrontar la crisis sanitaria, lo cual ha resultado difícil debido a la elevada demanda de determinados productos sanitarios, a las interrupciones en la cadena de suministro y a las limitaciones logísticas. Muchos gobiernos, temerosos de que la población no pudiera conseguir los productos necesarios para hacer frente a la crisis sanitaria, impusieron a dichos artículos nuevas medidas comerciales.

#### **1.17. Garantizar el acceso a los bienes esenciales**

En este informe se concluye que las prohibiciones a la exportación y demás restricciones afectaron al 73 % del comercio mundial de productos relacionados con el virus a comienzos de mayo de 2020. Un total de 93 países han aplicado medidas temporales a las exportaciones relacionadas con el virus, tales como prohibiciones o restricciones a las exportaciones de productos médicos y, con menor frecuencia, de alimentos.

La frecuencia y el tipo de restricciones a la exportación difieren de unas regiones a otras. Son pocos los países africanos que limitan las exportaciones de bienes relacionados con la COVID-19, en gran medida debido al hecho de que no los fabrican. La mayoría de las restricciones a la exportación en todo el mundo afecta a las mascarillas, con un total de 55 medidas impuestas a las mascarillas de tela y de 48 a las mascarillas con filtro. Estas medidas afectan, respectivamente, al 90 % y al 76 % del comercio mundial de estos dos productos.

La proporción de importaciones de bienes relacionados con el virus que están sujetos a restricciones también varía por regiones. Es mayor en África, con un 74 %, seguida del 67 % en Asia-Pacífico, y del 60 % en el continente americano. Aunque 105 países aplican medidas temporales sobre las importaciones relacionadas con la COVID-19, la mayoría de ellas tienen por objetivo facilitar el acceso a alimentos o suministros médicos esenciales. Cerca de las tres cuartas partes de los países desarrollados han suprimido o reducido los aranceles a los productos médicos desde el comienzo de la crisis, mientras que solo lo han hecho el 46 % de los países en desarrollo y el 18 % de los países menos adelantados. A medida que el virus se propagaba por el mundo, se hizo evidente que las medidas que restringían el comercio de bienes esenciales podrían limitar gravemente el acceso de los más vulnerables a dichos productos. En este contexto, los ministros del G20 declararon en mayo que todas las medidas de emergencia "necesarias" que se diseñaran para hacer frente a la COVID-19 debían ser "proporcionadas, transparentes, temporales y reflejar nuestro afán por proteger a los más vulnerables".

#### **1.18. Reforzar las cadenas de suministro para impulsar la producción de bienes esenciales**

Es difícil prever cómo evolucionarán en los próximos meses tanto la pandemia como las medidas sanitarias para hacer frente a la crisis. Los países están saliendo, o lo han hecho ya, del confinamiento total, aunque en la mayor parte de ellos se ha hecho de manera controlada para evitar un aumento pronunciado en los índices de infección.

La importancia estratégica otorgada al sector de los suministros médicos probablemente se mantenga en un futuro próximo. Los países en desarrollo de todo el mundo están evaluando la posibilidad de aumentar la producción de determinados bienes relacionados con la salud en los que se emplean materias primas fáciles de conseguir en sus regiones. La oferta de productos médicos está muy concentrada; son solo cinco los países responsables de la mitad de las exportaciones mundiales: Alemania, Estados Unidos, Suiza, China e Irlanda.

Los países en desarrollo de África, el continente americano y la región del Pacífico representan solo un pequeño porcentaje de las exportaciones mundiales de equipos de protección individual. No obstante, a menudo exportan una parte considerable de ciertos insumos para esos productos, lo que ofrece la oportunidad de desarrollar cadenas de suministro regionales y ayudar a diversificar la oferta mundial de estos bienes. Las estimaciones hechas en este informe sugieren que, en el caso de mascarillas, guantes y desinfectantes en África; mascarillas y guantes en el continente americano; mascarillas en Asia, y desinfectantes en la región del Pacífico, existen cantidades suficientes de insumos para desarrollar las cadenas de suministro regionales a fin de que satisfagan la demanda de estos productos relacionados con la COVID-19 en cada región.

### **1.19. Mejorar las infraestructuras técnicas en torno a los estándares sanitarios**

Ante la acuciante necesidad de prevenir la propagación de la COVID-19, se ha disparado la demanda de desinfectantes y equipos de protección individual. Con el fin de poner estos artículos a disposición del público, los gobiernos de los países en desarrollo están adoptando medidas flexibles en los controles fronterizos y están incentivando también a las pequeñas empresas locales para que fabriquen desinfectantes y mascarillas a pesar de la falta, en algunos casos, de estándares nacionales para dichos artículos.

En este contexto, los estándares y los organismos de evaluación de la conformidad desempeñan un papel importante a la hora de garantizar la calidad y la seguridad de estos bienes. En primer lugar, deben ponerse a disposición de las pequeñas empresas estándares relativos a los productos. En segundo lugar, las autoridades encargadas del control fronterizo deberían adoptar en los controles oficiales un enfoque basado en los riesgos, aprovechando los datos de anteriores evaluaciones de conformidad de proveedores y fabricantes. En tercer lugar, allí donde los organismos de certificación no puedan realizar auditorías in situ por motivos de seguridad, debería darse la posibilidad, ante las circunstancias excepcionales que estamos viviendo, de llevar a cabo inspecciones basadas en documentos, registros, entrevistas con las partes interesadas, fotografías y demás información pertinente de que se disponga.

### **1.20. El confinamiento: repercusión en las pequeñas empresas**

Las pequeñas empresas tienden a ser vulnerables durante las recesiones, en parte porque tienen menos recursos para adaptarse al cambio. La encuesta **Business Impact of Covid-19** del ITC recopiló datos sobre cómo la pandemia está afectando a 4467 empresas en 132 países. Un análisis de estos datos, recopilados entre el 21 de abril y el 2 de junio de 2020, muestra que el 55 % de los encuestados se han visto gravemente afectados por la pandemia. Dos tercios de las micro y pequeñas empresas encuestadas informaron que la crisis tuvo un impacto grave en sus negocios, en comparación con alrededor del 40 % de las grandes empresas. Una de cada cinco pymes dijo que corría el riesgo de cerrar definitivamente en tres meses. En África, dos tercios de las empresas dijeron que el covid-19 las afectó gravemente, principalmente debido a la disminución de las ventas (75 %) y/o la dificultad para acceder a los datos de entrada (54 %). Las empresas de servicios han sido las más afectadas en todo el mundo. En el sector de la hostelería, el 76% de las empresas encuestadas indicaron que los paros laborales parciales y totales tenían un impacto muy negativo en su negocio. Muchos de los sectores más afectados por la crisis, como la hostelería, la venta al por mayor y al por menor, están dirigidos por empresas dirigidas por mujeres. Incluso cuando se tiene en cuenta el desglose de género por industria, la brecha permanece, ya que el 64 % de las empresas dirigidas por mujeres dicen que su negocio se ha visto gravemente afectado, en comparación con el 52 % de las empresas dirigidas por hombres. Los nuevos negocios reportan un alto riesgo de cierre. Alrededor del 26% de estos negocios dijeron que corrían el riesgo de cerrar permanentemente dentro de los tres meses, en comparación con el 18% de los negocios no dirigidos por jóvenes. Muchas de las empresas no registradas eran pequeñas empresas que tenían poca liquidez para financiarse cuando se suspendieron las operaciones. La encuesta empresarial Covid-19 del ITC reveló que las empresas informales tenían un 25 % más de probabilidades de declararse en quiebra debido a la pandemia.

Como se mencionó en la sección anterior, la emergencia del Covid-19 en América Latina ha provocado cambios significativos en las políticas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), al tiempo que ha creado nuevos problemas y desafíos para el futuro. La presión sobre los poderes públicos durante la epidemia ha puesto claramente de manifiesto las debilidades del sistema de fomento de la pequeña, mediana y microempresa, pero también ha fomentado la activación de nuevas contramedidas que, de activarse, ayudarán a saldar viejas deudas. Expanda el sistema y dé vida a un nuevo programa o un modelo operativo más eficiente. El propósito de esta sección es identificar directamente estos aspectos clave y obtener y compartir la experiencia práctica de sus protagonistas, en particular a las autoridades responsables de apoyar las políticas de PYME, con el fin de mejorar el apoyo a la creación de pequeñas empresas latinoamericanas basadas en las estrategias adoptadas. situaciones de emergencia.

### **1.21. Presupuestos restrictivos**

Lo primero a considerar es la disponibilidad de recursos. Hace algunos años, un análisis de siete políticas de apoyo a las MIPYMES impulsadas por gobiernos latinoamericanos<sup>2</sup> concluyó que el flujo de recursos hacia las pequeñas empresas desde las estructuras de desarrollo no puede considerarse insignificante. Sin embargo, esta conclusión se justifica al considerar los cuatro componentes macro de la política común: crédito, compras públicas, incentivos fiscales y subsidios. Esta última es la forma más directa de financiar las mejoras técnicas, comerciales y organizativas de la empresa y la formación de los recursos humanos, pero rara vez en cantidades significativas. En general, esto ha sido reiterado por las políticas de apoyo adoptadas durante la pandemia. De los cuatro componentes macro, los más comunes son el crédito, los incentivos fiscales y los subsidios. Los encuestados rara vez mencionaron la contratación pública. Si bien no es posible cuantificar los recursos involucrados en estas tres áreas, es claro que muchos esfuerzos se concentran en un lado para garantizar un mejor acceso al crédito, tasas de interés más bajas, períodos de gracia más largos y/o una mejor cobertura. por otro lado, asegurar la liquidez de la empresa mediante la reducción o postergación de cargas tributarias, gastos u obligaciones financieras. Por el contrario, las iniciativas destinadas a promover la introducción de nuevas tecnologías o la organización de los métodos de producción suelen contar con recursos muy limitados. En 4 de los 9 países analizados (Brasil, Chile, Colombia y Ecuador), las autoridades responsables de las políticas de apoyo a las PYMES tuvieron que trabajar con presupuestos limitados que no respondían a las exigencias de la pandemia. en otros países (Costa Rica, México, Panamá y Uruguay) los recursos disponibles se han reducido debido a recortes en los presupuestos nacionales. La única excepción es la Secretaría Mipyme del Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina, que tiene un presupuesto de más de \$920 millones en 2020, frente a los \$40 millones de años anteriores.

### **1.22. Hacia un enfoque más selectivo**

En este contexto, las administraciones públicas tienen que aumentar la eficiencia del sistema de apoyo, que ha tenido que adaptar algunos de los principios rectores del modelo, centrándose en las grandes empresas de la región. En particular, la necesidad de dar respuestas diferenciadas por industria o región obliga a repensar los modelos de asignación de recursos basados en las necesidades del negocio y criterios “neutrales” que no varían por industria o región. La disparidad del impacto de la pandemia ciertamente ha ayudado a legitimar un enfoque selectivo que tiene en cuenta las diferentes necesidades de los sectores, con especial atención a los más afectados. En particular, se observó que casi todos los países analizados (especialmente Colombia y Uruguay) adoptaron medidas a favor de sectores como el turismo, las actividades culturales, el transporte, etc. Más concretamente, la dimensión geográfica se incluye en la política de apoyo a las PYME. Esto se refleja en el acuerdo entre agencias centrales y locales sobre la definición de instrumentos de desarrollo adaptados a las necesidades regionales.

Colaborar con gobiernos y alcaldes en instrumentos específicos para diferentes regiones, como la creación de líneas de crédito regionales en Colombia; determinar ejemplos de coordinación entre

las unidades de promoción nacional y los representantes de los municipios (especialmente los municipios regionales)<sup>8</sup>; movilización de recursos locales y ampliación de la cobertura de la política de apoyo. Sobre este último punto, vale la pena señalar que los gobiernos locales en al menos cuatro países hicieron contribuciones significativas. En Colombia, esto ha habilitado varios servicios interurbanos; En Chile, los fondos regionales han alcanzado un tercio del total de inversiones de MSVU. Finalmente, el aporte de los municipios también es a nivel técnico, especialmente en la adecuación de los protocolos de seguridad a sus respectivas condiciones territoriales.

### **1.23. Minimizar la fragmentación y maximizar la cobertura**

Otra característica que algunos países están intentando corregir para aumentar la eficacia de sus políticas de apoyo es la excesiva fragmentación. Como han demostrado estudios anteriores, los recursos disponibles para apoyar a las pequeñas empresas a menudo se asignan a iniciativas específicas muy limitadas y de gran escala que no generan economías de escala ni un impacto claro, y generan costos generales. mucho. Con recursos limitados y necesidades urgentes, es necesario dirigir y concentrar los recursos en un número limitado de instrumentos. Ecuador, Uruguay y Chile produjeron diversos grados de profundidad. Este último, por ejemplo, decidió concentrar la mayor parte de los fondos para la promoción empresarial en el programa Reactiva. Si bien estos esfuerzos son necesarios, no son suficientes. Para lograr una cobertura masiva, que probablemente marcará un importante cambio de comportamiento en el espacio de las MIPYME, la cantidad de empresas atendidas debe multiplicarse. Hay algunos programas que, de hecho, han aumentado significativamente su cobertura durante los meses de la pandemia. Digitaliza tu PYME se destaca cuando se trata de programas que facilitan la integración de tecnologías digitales. El programa llegó a 20 000 empresas en 2019 y ha servido con éxito a 220 000 empresas en 2020. En materia de créditos, vale la pena mencionar la experiencia de Argentina, que con el esfuerzo conjunto del Ministerio de Producción y Desarrollo y los municipios ha logrado resultados sin precedentes en el campo de la banca pyme.

### **1.24. Apoyo gubernamental flexibilidad y la gradualidad**

Otra lección duramente aprendida de esta crisis sanitaria es que, en contextos complejos, como los creados por la pandemia del COVID-19, una institucionalidad rígida y lenta en la toma de decisiones no puede responder a tiempo. Por otro lado, los ajustes introducidos en estos meses han abierto la posibilidad de repensar los modelos institucionales y avanzar hacia la creación de una estructura institucional que sepa ver el entorno y adaptar su accionar a medida que cambia. Para abreviar, este artículo se refiere a él como el método adaptativo. Las medidas de apoyo a las MiPymes no son ajenas a este problema, y las autoridades han reconocido que es necesario ajustar la forma en que se implementan y gestionan las políticas para que el sector empresarial pueda responder de manera oportuna, no solo en situaciones de emergencia. Este es claramente un aspecto clave para garantizar la efectividad del sistema, y lo que se ha aprendido durante la pandemia puede ayudar a abordar las brechas en esta área.

En particular, las entrevistas mostraron una cierta tendencia hacia el crecimiento y la flexibilidad, ambas características de los modelos adaptativos. Se observa gradualismo, por ejemplo, al decidir priorizar los sectores más afectados por la pandemia, involucrar gradualmente a otros sectores para amplificar el impacto de la crisis (como han hecho las autoridades colombianas, por ejemplo), o acelerar su implementación. deben ser Programas lanzados durante un largo período de tiempo y esenciales para responder a emergencias (por ejemplo, capital semilla en Costa Rica). La flexibilidad implica ajustar las medidas de apoyo en función de los resultados obtenidos. Esto se aplica a la revisión de Chile o Panamá de los requisitos de acceso al crédito o capital semilla; o el proceso de adaptación de un programa publicitario promovido en Argentina o Brasil con base en aportes de gobiernos locales y cámaras de comercio. En este caso, la rapidez de respuesta se ha convertido en el factor principal, que viene determinado principalmente por dos factores: la

capacidad diagnóstica y el rigor de los procedimientos administrativos, que serán analizados en los siguientes apartados.

## II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.

### 2.1. Metodología de la Investigación

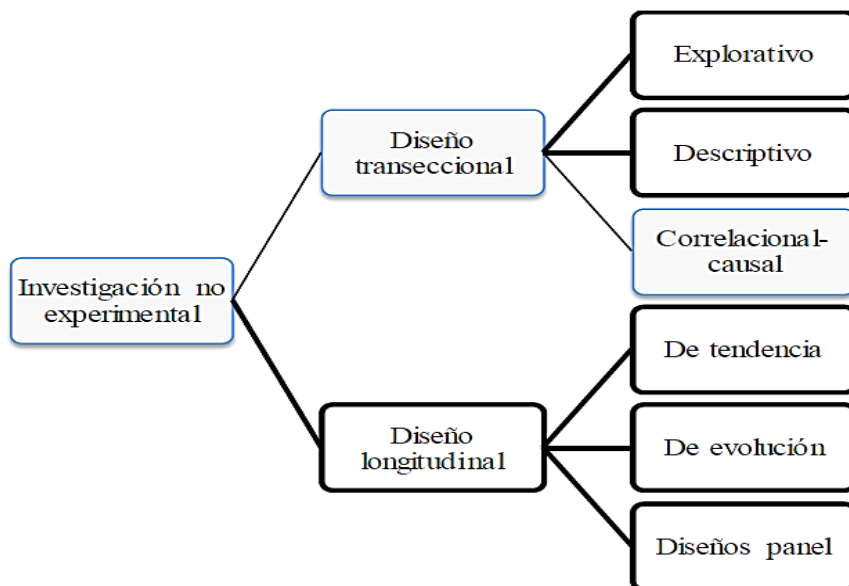
Para este estudio se eligió un método cuantitativo no empírico. Consiste en observar los fenómenos tal como ocurren en su contexto natural, para analizarlos sin manipular intencionalmente las variables, donde solo se observa el fenómeno, no se crea la situación, sino que se observa la situación existente, y no provocada intencionalmente por los investigadores. investigación (Hernández et al., 2014).

indica que los estudios no empíricos tienen variables independientes que han ocurrido y por lo tanto no pueden ser influenciadas, manipuladas o controladas (Hernández et al., 2014). Por tanto, este método de investigación permitirá realizar un análisis más detallado del impacto de las barreras crediticias y el acceso al crédito en las Mypes de Ica, así como identificar las principales variables que inciden en las Mypes de los auspiciados por Ica. Ica durante la pandemia del COVID-19 en la decisión de optar por financiamiento con deuda.

### 2.2. Diseño de la Investigación

Al diseñar el estudio, elegimos un diseño transversal que analizó las variables de un evento en particular, describió estas variables e investigó el impacto en un momento específico. Hay tres tipos de análisis: exploratorio, descriptivo y de causalidad correlacionada. (Hernández et al., 2014). (Ver Figura 1). En él se utiliza la causalidad adecuada en este estudio. “El propósito de este tipo de investigación es investigar el grado de pertinencia o pertinencia entre dos o más conceptos, categorías o variables en un determinado patrón o contexto.” (Hernández et al., 2014, p. 93).

Figura N° 1: Tipos de diseños no experimentales



Fuente: (Hernández et al., 2014)

### 2.3. Herramientas Metodológicas

La aplicación de la encuesta se utiliza como herramienta metodológica para la realización de esta encuesta.

**La encuesta** es una técnica de recolección de datos y por lo tanto es un tipo de proceso de investigación global, distintivo y práctico que permite estructurar y ponderar los datos y generalizar los resultados entre la población. Esto le permite recopilar datos. Selecciona la información que te interesa en base al protocolo establecido. (Kuznik, Hurtado & Espinal, 2010).

**El Cuestionario** a menudo se compone de una serie de preguntas de diferentes tipos, preparadas de manera sistemática y cuidadosa en función de los hechos y aspectos de la encuesta de interés, y se puede aplicar de diferentes maneras y de diferentes maneras. (García, 2003).

El cuestionario está estructurado en las siguientes secciones:

- 05 preguntas demográficas
- 05 preguntas generales sobre la empresa
- 04 preguntas financieras sobre la empresa
- 12 preguntas con respecto a la experiencia y relación con las entidades financieras de las Mypes.
- 12 preguntas con respecto a la situación de su empresa durante la pandemia COVID 19.

En el Anexo 1 puede encontrar la encuesta utilizada en este trabajo de investigación, adaptada del modelo original (Roldán, 2021). Como se mencionó en este estudio, la encuesta es para gerentes, propietarios y administradores.

En el contexto de Mypes Perú, la inversión de roles es común debido al tamaño de la empresa y la cantidad de empleados. Las preguntas demográficas hacen preguntas como el sexo del gerente o administrador, así como su edad, el nivel de educación que ha alcanzado, siempre que haya completado un cierto nivel. También consultamos sobre la actividad económica de la empresa, y finalmente consultamos sobre el ámbito de actuación y ubicación de la empresa.

Las preguntas generales de empresa, nos permite conocer las diferentes características de la empresa, preguntamos la identidad de la empresa a través del número de RUC, el tamaño de la empresa según las características y condiciones que se deben cumplir, con descripción detallada en las siguientes líneas, comprobamos el número de empleados, la antigüedad de la empresa, el régimen tributario al cual este afecto, el cual puede comprender entre el régimen único simplificado, régimen especial de renta , régimen Mype tributario y el régimen general. También se les preguntó sobre los aspectos financieros de la empresa ante la actual pandemia de COVID-19, si las ventas aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron estables, y si tuvieron acceso a financiamiento, de ser afirmativa la respuesta, de qué institución financiera lo recibieron. Además de consulta sobre las ventas mensuales de su empresa.

La segunda parte indaga sobre la experiencia del emprendedor y su relación con las entidades financieras a través de su percepción como usuario de la tasa de intereses de los préstamos bancarios, actividad económica de la empresa, ayudas gubernamentales y evaluación financiera durante la pandemia del COVID-19 y si estas condicionan o afectan el acceso al financiamiento de sus empresas.

Se cuestiona si el empresario cree que las tasas de interés, el desempeño económico de su empresa, el apoyo del gobierno y las evaluaciones financieras realizadas por las instituciones financieras son determinantes para su negocio acceso a financiamiento, si la tasa de interés determina su disposición a aceptar financiamiento, si conoce o es beneficiario de algún programa de ayuda estatal, si cree que las evaluaciones financieras de las organizaciones se han vuelto más estrictas o más flexibles, además de calificar cada uno de estos aspectos en una escala de Likert, que permite para medir qué tan bien un empleador lo considera apropiado.

En la tercera sección consultamos respecto a la situación de su empresa en la pandemia y como el empresario percibe aspectos de Evasión tributaria, ventas, liquidez y rentabilidad durante la pandemia COVID 19.

Se realizan preguntas sobre si la el empresario considera que la evasión tributaria existe en las Mypes y si este afecta el acceso al financiamientos y en qué medida afecta según el criterio del encuestado, de la misma forma se consulta sobre el nivel de ventas, si estas se han visto afectada por la pandemia y si considera que influye en el acceso al financiamiento y en qué medida según su criterio, otra consulta es basada en la afectación a la liquidez de la empresa, su influencia para acceder al financiamiento y en qué medida considera su influencia, también consultamos sobre si se ha visto afectada su rentabilidad, si considera que esta influye en el acceso al financiamiento y en qué medida según su criterio, sobre la consulta del nivel de afectación que considera el encuestado según su criterio utilizamos una escala Likert que permita evaluar la intensidad que el empresario considera adecuada.

Tenga en cuenta que hay varios factores que pueden conducir a errores de medición en el estudio. Es importante utilizar herramientas que hayan sido probadas en el contexto en el que pretende trabajar. (Hernández et al., 2014). No hemos basados en las encuestas realizadas en otras investigaciones realizadas cuyos instrumentos han sido validados en las investigaciones (Roldán, 2021), (Díaz Sias, 2016), (Camacho Requielme, 2018) y (Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018). Al comparar términos, se verifica si son similares y están relacionados con el entorno del encuestado para obtener una imagen completa del propósito de las preguntas.

En segundo lugar, se propone que el lenguaje utilizado en la encuesta tenga en cuenta las diferencias de género, edad, conocimiento, memoria, calificaciones profesionales y educativas, motivación de respuesta, capacidad de conceptualización y otras diferencias entre los participantes (Hernández et al., 2014, p. 205). Finalmente, se intentó realizar la encuesta cuando el participante tuviera todo lo necesario para realizar la encuesta, ya que se considera una buena condición para utilizar la herramienta de medición (Hernández et al. et al., 2014).

## 2.4. Aplicación

Para realizar la encuesta, nos comunicamos con gerentes, dueños o administradores de Mypes de varias empresas de la provincia de Ica y sus catorce cantones. La encuesta está dirigida a personas en estos roles, que toman decisiones sobre el financiamiento de la empresa. Se procedió a diferenciar entre Micro y pequeña empresa para ello nos basamos en el número de empleados y el nivel de ventas, esto se consideran los principales criterios para determinar si las empresas pueden optar al título Mypes y diferenciarlas, se determinó el número de empleados para evaluar empresas con un máximo de 100 empleados, ya que este es el número máximo de empleados que una empresa puede alcanzar para considerarse Mype, a continuación procedemos a identificar a las Mypes con los criterios descritos en la **Tabla N°2** en base al artículo 4° del Decreto Supremo N° 007-008-TR.

**Tabla N°1 Clasificación de las Mypes**

	Trabajadores	Ventas
Microempresa	1 a 10	<= 150 UIT
Pequeña Empresa	10 a 100	<=1700 UIT

**Fuente:** Artículo 4° del Decreto Supremo N° 007-008-TR. **Elaboración:** Propia

## 2.5. Encuestas

Los datos se recopilaron de fuente primaria, mediante encuestas aplicadas de manera presencial a los gerentes, propietarios o administradores, en el periodo de junio y julio del 2022.

## 2.6. Población

Con el fin de encontrar la población de las Mypes de la provincia de Ica, consideramos tres factores. En primer lugar, se tomó como referencia la densidad de empresas en el departamento de Ica, que es de 70 por cada mil habitantes, de acuerdo con el Análisis de la Densidad Empresarial elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018). En segundo lugar, se consideró la población de la provincia de Ica de, que fue de 391,519 habitantes según resultados del censo (INEI, 2017). Por último, se consideró la cantidad de micro y pequeñas empresas mediante el último análisis regional de empresas industriales publicado por el ministerio de la producción publicado el 2011, de donde se obtuvo que el 99.5% de las empresas del departamento son Mypes.

Considerando estos factores, se calculó que en la provincia de Ica existen un aproximado de 15,648 micro y pequeñas empresas, cantidad que simboliza el universo o población en el trabajo de investigación. Para obtener la población de las Mypes de la provincia de Ica, se recurrió a el último análisis regional de empresas industriales publicado por el ministerio de la producción publicado el 2011, ver resumen en **Tabla N° 3**.

**Tabla N°2 Total de Empresas Activas por Tamaño de Empresa Según Provincias**

Provincia	Total, de Empresas	%	Micro	Mediana	Mediana y Grande
TOTAL	32731	100.0%	31397	1197	137
ICA	15721	48.0%	15111	537	73
CHINCHA	7813	23.9%	7476	306	31
PISCO	5138	15.7%	4975	146	17
NAZCA	3589	11.0%	3368	205	16
PALPA	470	1.4%	467	3	0

**Fuente:** Censo Manufactura, 2007 - Ministerio de la Producción (PRODUCE), 2011

**Elaboración:** Propia

## 2.7. Muestra

Para este estudio, inicialmente, se elige una muestra probabilística o “un subconjunto de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser seleccionados” (Hernández et al., 2014, p. 175).

La muestra se calculó utilizando la fórmula de Richar Scheffer.

$$n = \frac{PQ}{E^2/Z^2 + PQ/N}$$

- n= número de muestra
- N= población
- Z= desviación estándar (par a un intervalo de confianza del 95,55 % es 1.96)
- E= margen de error que se está dispuesto de aceptar

- $P$  = proporción de la población que posee las características (cuando se desconoce esa proporción se asume que  $P = 50$ )
- $q = p - 1$
- $Z^2$  = Nivel de confianza

En este caso se asume un margen de seguridad del 95%, correspondiente a  $Z = 1.96$  con un error estimado de  $E = 5\%$ , utilizando la fórmula para determinar el tamaño de una muestra finita o un conjunto conocido.

Con los datos proporcionados, el tamaño de la muestra obtenida debe ser de 375 Mypes. Sin embargo, las muestras encontradas tuvieron que ser rechazadas por la informalidad, falta de información actualizada de la población y dificultad para acceder a muchas empresas. Por esta razón, continuamos procesando muestras no confirmadas mediante la realización de muestreos de conveniencia para los investigadores siempre que sea posible. (Hernández et al., 2014, págs. 390).

La muestra final utilizada para este trabajo fue de 100 Mypes. Todas estas empresas están identificadas por su RUC. El listado de empresas se presenta en el Anexo 2. Luego de una visita personal a la oficina o sede de Mypes seleccionadas dentro de los catorce distritos de la provincia de Ica, se aplicaron encuestas a gerentes, dueños o administradores. De 100 Mypes identificadas y seleccionadas. Luego de recibir respuestas de estas, considerando su actividad económica y la gran cantidad de informalidad que existe en el Perú, el siguiente paso fue verificar el registro de la empresa y la condición de contribuyente activo en el sitio web de la superintendencia nacional de aduanas y administración Tributaria (SUNAT). Luego de la respectiva consulta ante la SUNAT. Además, sobre las empresas que respondieron ser beneficiarios de algún programa del gobierno, también se procedió a realizar los filtros en las relaciones publicadas por el ministerio de economía y finanzas. Se observaron 4 empresas que no cumplían las condiciones de la investigación, por lo que fueron omitidas, culminando con una muestra de 96 Mypes.

Luego, esos datos fueron transferidos a un archivo nuevo tipo hoja de cálculo de Microsoft Excel (.xlsx). Para luego ser importado a los softwares STATA 16.0 versión para Windows y R- Studio versión R-4.1.3, en donde se llevaron a cabo los análisis estadísticos correspondientes (análisis demográfico, factorial y de confiabilidad).

### III. RESULTADOS.

#### 3.1. Características generales

Los datos procesados se presentarán en tablas y gráficos para su correcto análisis e interpretación; por tanto, el tratamiento de la información recabada será mediante softwares como Microsoft Excel, STATA 16.0 versión para Windows y R- Studio versión R-4.1.3.

la **Tabla N° 4** se presenta una tabla con el perfil demográfico de los encuestados. Los gerentes, propietarios o administradores que fueron entrevistados son, en su mayoría de sexo masculino en un (54.2%). Por otro lado, el rango de edad predominante es de 41 a 50 años con un (43.8%) seguida 51 a más años, 31 a 40 años y por último de 18 a 30 años con (30.2%), (22.9%) y (3.1%) respectivamente. El grado Educativo alcanzado que prevalece en los encuestados el de Secundaria completa con un (56.3%), seguida por el nivel universitario y el nivel técnico con un (31.3%) y (12.5%) respectivamente. La mayor cantidad de Mypes encuestadas se reportaron en los distritos de Ica, Parcona y Tinguíña con un (44.8%), (15.6%) y (10.4%) respectivamente. La principal actividad económica de la Mypes observadas se dan en el sector Minorista con un (31.3%), seguida por Transporte de carga o pasajeros y venta o alquiler de maquinarias con un (16.7%), (12.5%) respectivamente.

**Tabla N°3 Perfil Demográfico. (n=96)**

	Porcentaje	Frecuencia		Porcentaje	Frecuencia
<b>Sexo</b>					
Masculino	54.2%	52	Femenino	45.8%	44
<b>Edad</b>					
18-30	3.1%	3	41-50	43.8%	42
31-40	22.9%	22	51+	30.2%	29
<b>Educación</b>					
Primaria	0.0%	0	Universitaria	31.3%	30
Secundaria	56.3%	54	Maestría	0.0%	0
Técnico	12.5%	12	Doctorado	0.0%	0
			otros	0.0%	0
<b>Distrito</b>					
Ica	44.8%	43	Salas	3.1%	3
Parcona	15.6%	15	Subtanjalla	7.3%	7
San Juan Bautista	1.0%	1	Ocucaje	1.0%	1
Tinguiña	10.4%	10	Yauca	0.0%	0
Pueblo Nuevo	1.0%	1	Tate	0.0%	0
Santiago	8.3%	8	Pachacútec	0.0%	0
Los Aquijes	5.2%	5	Molinos	2.1%	2
<b>Actividad Económica</b>					
Minorista	31.3%	30	Impresión	3.1%	3
Mayorista	4.2%	4	Educación	1.0%	1
Turismo	2.1%	2	Agricultura	1.0%	1
Hospedaje	4.2%	4	Telecomunicación	1.0%	1
Construcción	8.3%	8	Agroindustria	1.0%	1
Transporte	16.7%	16	Alimentos	7.3%	7
Salud	5.2%	5	Maquinarias	12.5%	12
			otros	1.0%	1

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

Con los datos proporcionados por los encuestados respecto a su empresa, se elaboró la **Tabla N°5**. Que muestra como resultado que la mayoría de las empresas son personas naturales con negocio en (59.4%), también que el (67.7%) son micro empresas, con respecto a la cantidad de trabajadores que emplean la gran mayoría de Mypes entre 1 a 3 trabajadores (63.5%), seguido de 4 a 6 trabajadores, de 10 a más trabajadores y de 7 a 9 trabajadores con (24.0%), (9.4%) y (3.1%) respectivamente. Sobre la antigüedad de las Mypes se puede observar que en su mayoría poseen una antigüedad de 9 a 14 años con (43.8%), seguida de 1 a 8 años, de 21 a más años y de 15 a 20 años con un (29.2%), (15.6%) y (11.3%) respectivamente.

Respecto al régimen tributario utilizado por las Mypes podemos observar que el régimen especial de renta (RER) es el más utilizados ligeramente, seguido por el régimen Mype tributario (RMT), el régimen general (RG) y el régimen único simplificado (NRUS) con un (30.2%), (25.0%), (24.0%) y (20.8%), respectivamente.

**Tabla N°4 Perfil de las Mypes. (n=96)**

		Porcentaje	Frecuencia			Porcentaje	Frecuencia
<b>Personería Jurídica</b>							
Natural	59.4%	57	Jurídica	40.6%	39		
<b>Tamaño de Empresa</b>							
Micro	67.7%	65	Pequeña	32.3%	31		
<b>Cantidad de Trabajadores</b>							
1 - 3	63.5%	61	7 - 9	3.1%	3		
4 - 6	24.0%	23	10 +	9.4%	9		
<b>Antigüedad de la Empresa</b>							
1 - 8	29.2%	28	15 - 20	11.3%	11		
9 - 14	43.8%	42	21 +	15.6%	15		
<b>Régimen Tributaria</b>							
NRUS	20.8%	20	RMT	25.0%	24		
RER	30.2%	29	RG	24.0%	23		

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

También consultamos de manera general sobre el impacto de la pandemia COVID 19 sobre la Mypes, además de su nivel de ventas por mes con la cual elaboramos la **Tabla N°6**.

Obteniendo como resultado que en su gran mayoría las Mypes lograron acceder a un financiamiento bancario con un (83.3%), a pesar de que muchos se vieron afectados por la pandemia y vieron mermada sus ventas, un (68.8%) considera que sus ventas disminuyeron, solo un (25.0%) que permanecieron igual y un (6.3%) vieron un aumento en sus ventas.

Respecto al financiamiento que obtuvieron mediante una entidad financiera solo el 83.3% de las encuestadas lograron acceder, teniendo a las cajas municipales con un (27.5%) como el mayor financista entre las Mypes, seguidas por el banco de crédito del Perú (BCP) con (22.5%), seguida por las financieras con un (13.8%), BBVA con (12.5%), Scotiabank con (7.5%), MiBanco (6.3%), Interbank (5.0%), Banco Pichincha (3.8%) y las cooperativas con (1.3%).

**Tabla N°5 Perfil General Financiero. (n=96)**

Porcentaje		Frecuencia		Porcentaje		Frecuencia	
<b>Accedió a Financiamiento Durante la Pandemia</b>							
Si	83.3%	80	No	16.7%	16		
<b>Evolución de las Ventas por Pandemia COVID 19</b>							
Disminuyó	68.8%	66	Aumento	6.3%	6		
Igual	25.0%	24					
<b>Entidad Financiera* con la que Obtuvo que lo Financiamiento (n=80) **</b>							
BCP	22.5%	18	MiBanco	6.3%	5		
BBVA	12.5%	10	Cajas Municipales	27.5%	22		
Scotiabank	7.5%	6	Financieras	13.8%	11		
Interbank	5.0%	4	Cooperativas	1.3%	1		
B. Pichincha	3.8%	3	Otros	0.0%	0		
<b>Nivel de Ventas Mensual de las Mypes</b>							
0 - 20K	43.8%	42	61 - 80K	11.5%	11		
21K - 40K	19.8%	19	81K - 100K	7.3%	7		
41K - 60K	4.2%	4	101K +	13.5%	13		

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

\* Ver relación de entidades financieras en Anexo 5.

\*\*Solo el 83.3 % de las empresas encuestadas obtuvieron financiamiento de alguna entidad financiera.

### 3.2. Análisis del constructo

Se procedió a analizar los resultados de cuestionario realizado a los 96 gerentes, dueños o administradores, buscando consultar sobre su interpretación o sensación que ellos perciben de aspectos o características que pueden impactar ya sea si esta viene de parte de una entidad financiera, decisión propia o como resultados de la situación financiera de la empresa. Analizaremos la **sección 2** del cuestionario donde las preguntas son respecto a su experiencia y relación con las entidades financieras y su percepción como usuario en aspectos como la tasa de interés, actividad económica, ayudas gubernamentales y evaluación financiera durante la pandemia COVID 19, analizaremos como ellos interpretan a su consideración el impacto que pueden generar estos aspectos al momento de buscar financiamiento de una entidad bancaria, siendo ellos Mypes formales.

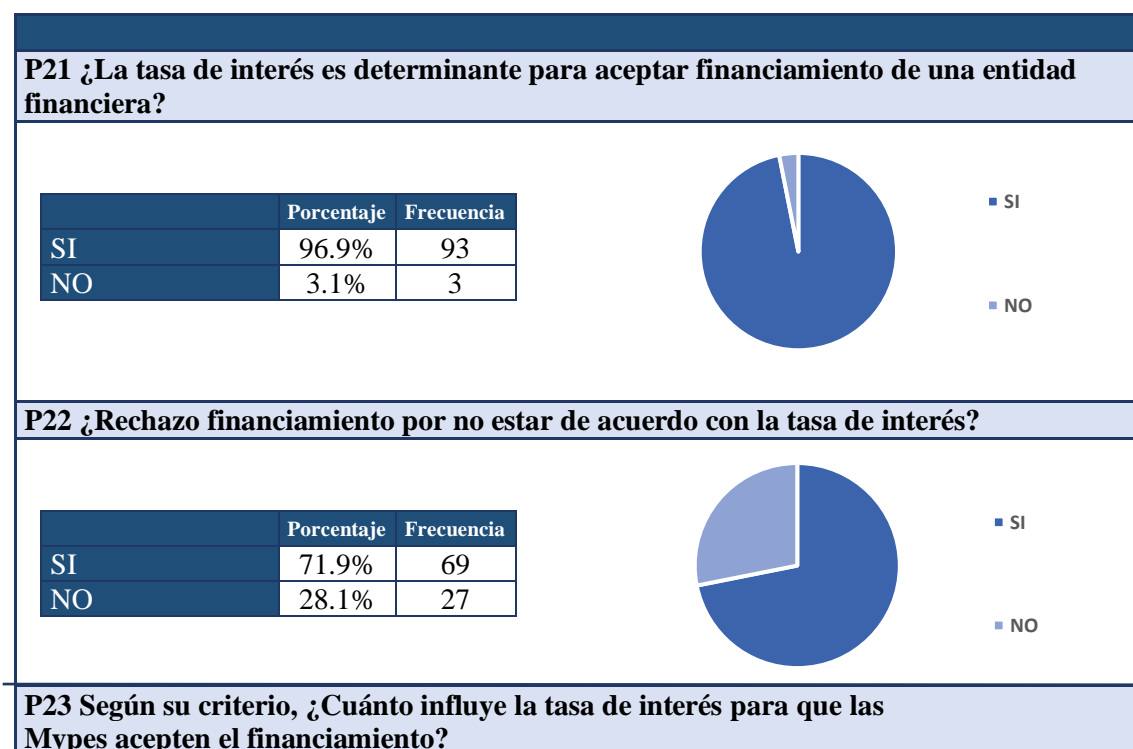
En las preguntas de la **Tabla N°7**, vemos con el (96.9%) considera como muy determinante para aceptar el financiamiento de una entidad financiera a la tasa de interés en la pregunta P21, observamos también en la pregunta P22 que el (71.9%) rechazo el financiamiento por no estar de acuerdo con la tasa de interés, pero el (28.1%) no lo rechazo y recibió dicho financiamiento. en lo que respecta en que grado considera el encuestado que influye la tasa de interés par que pueda acceder al financiamiento en la pregunta P23 el (11.5%) considera que influye mucho, un (80.2%) que influye algo y un (8.3%) considera que ni influye muy poco/ ni influye mucho. Con respectos al aspecto de la actividad económica de las Mypes, los encuestados respondieron en la pregunta P24 que la actividad economía de la empresa si se vio afectada por la pandemia de COVID 19 en un (80.2%) y un (19.8) no vio afectada la actividad económica que tiene su empresa por la necesidad e importancia de la misma, lo que le permitió seguir operando y no verse afectado.

Debido a esta situación se consultó en la pregunta P25 si ellos consideran que la actividad económica influye para acceder a financiamiento bajo las condiciones que se imponen por la

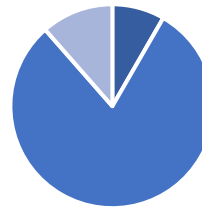
pandemia COVID 19. En un (83.3%) los encuestados consideran que la actividad económica de la empresa bajo el contexto de pandemia si influye para acceder a financiamiento de una entidad financiera. Y el grado de su influencia es de un (76.0%) y (3.1%) considera que influye algo e influye mucho respectivamente, mientras que una (15.6%), (4.2%) y (1.0%) considera que ni influye muy poco/ni influye mucho, influye poco e influye muy poco respectivamente; P26.

Durante la pandemia el gobierno impulso varios programas de ayuda financiera para las Pymes, las cuales fueron canalizadas por las entidades financieras, y a la cual las Pymes postulaban para ser beneficiarias cumpliendo una serie requisitos, consultamos a los gerentes, dueños o administradores si conocieron algunos de estos programas de ayuda. En la pregunta P27 un (97.9%) respondió si conocer algún programa, mientras un (2.1%) no tenían algún conocimiento sobre dichos programas, lo que conlleva a consultar en la pregunta P28 si habían logrado ser beneficiario de algún programa de ayuda gubernamental, lo que resulto que solo un (58.3%) de los encuestado logro ser beneficiario, de los cuales como muestra la pregunta P29 un (59.7%) fue beneficiario del programa reactiva Perú, un (40.4%) del programa FAE Mype y ninguno de los encuestados respondió ser beneficiario del programa FAE Turismo. Respecto a las evaluaciones financieras que realizan las entidades financieras para otorgar el crédito, consultamos en la pregunta P210 a los gerentes, dueños o administradores si le rechazaron el acceso a financiamiento por no pasar la evaluación financiera de la entidad bancaria. Un (52.1%) respondió que le rechazaron financiamiento por no haber superado la evaluación financiera de alguna entidad bancaria, mientras un (47.9%) afirma no haber sido rechazado. En la pregunta P211 si consideran que a raíz de la pandemia las evaluaciones financieras se han vuelto más estrictas, un (51.0%) considera que, si se ha vuelto más estricto, mientras un (49.0%) considera lo contrario. En qué grado considera que han vuelto más estricto las evaluaciones financieras, en la P212 los encuestados responden en un (50.0%) se ha vuelto muy estricto, mientras un (33.3%), (15.6%) y (1.0%) considera que las evaluaciones financieras se han vuelto, ni muy poco estricto/ni muy estricto, poco estricto y muy poco estricto respectivamente.

**Tabla N°6 Experiencia y relación con las entidades financieras de las Mypes. (n=96)**



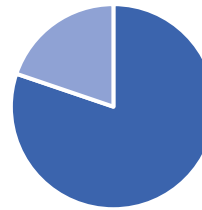
	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	0.0%	0
Influye poco	0.0%	0
Ni influye muy poco Ni influye mucho	8.3%	8
Influye algo	80.2%	77
Influye mucho	11.5%	11



- Ni influye muy poco  
Ni influye mucho
- Influye algo
- Influye mucho

**P24 ¿La pandemia afecto la actividad económica de su empresa?**

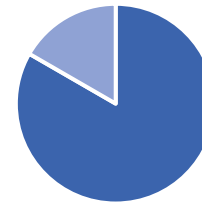
	Porcentaje	Frecuencia
SI	80.2%	77
NO	19.8%	19



- SI
- NO

**P25 Según su criterio, ¿La actividad económica de la empresa influye para acceder a financiamiento?**

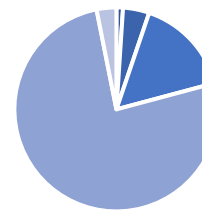
	Porcentaje	Frecuencia
SI	83.3%	80
NO	16.7%	16



- SI
- NO

**P26 Según su criterio, ¿Cuál cree que es el nivel de influencia de la actividad económica de las Mypes para acceder a financiamiento?**

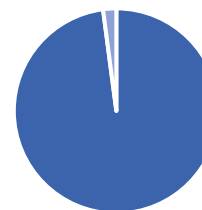
	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	1.0%	1
Influye poco	4.2%	4
Ni influye muy poco Ni influye mucho	15.6%	15
Influye algo	76.0%	73
Influye mucho	3.1%	3



- Influye muy poco
- Influye poco
- Ni influye muy poco  
Ni influye mucho
- Influye algo
- Influye mucho

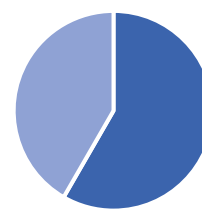
**P27 ¿Conoce algún programa de ayuda empresarial otorgado por el gobierno?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	97.9%	94
NO	2.1%	2



- SI
- NO

**P28 ¿Su empresa fue beneficiado con algún programa de ayuda financiera del gobierno?**

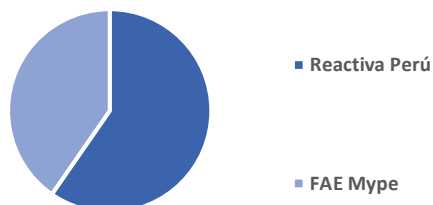


- SI
- NO

	Porcentaje	Frecuencia
SI	58.3%	56
NO	41.7%	40

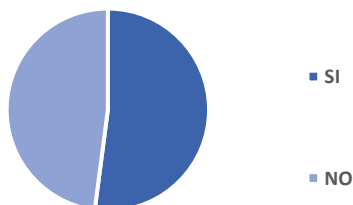
**P29 De haber sido beneficiado, ¿Qué tipo de Programa recibió? \***

	Porcentaje	Frecuencia
Reactiva Perú	59.7%	34
FAE Turismo	0.0%	0
FAE Mype	40.4%	23



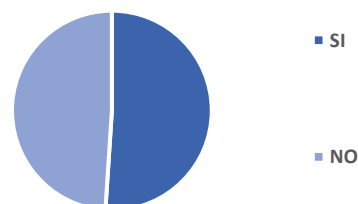
**P210 ¿Le rechazaron un crédito durante la evaluación financiera?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	52.1%	50
NO	47.9%	46



**P211 Según su criterio, ¿las evaluaciones financieras se han vuelto más estrictas para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	51.0%	49
NO	49.0%	47



**P212 Según su criterio, ¿Qué tan estricto se han vuelto las evaluaciones financieras para las Mypes?**

	Porcentaje	Frecuencia
Muy poco estricto	1.0%	1
Poco estricto	15.6%	15
Ni muy poco estricto Ni muy estricto	33.3%	32
Estricto	0%	0
Muy estricto	50%	48



**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

\* Solo 57 Mypes fueron beneficiarios de ayuda gubernamental.

En la **sección 3** del cuestionario realizamos preguntas acerca de cómo los gerentes, dueños o administradores de las Mypes de la provincia de Ica según su experiencia con respecto a la situación de su empresa en la pandemia y como ellos perciben aspectos de Evasión tributaria, ventas, liquidez y rentabilidad durante la pandemia COVID 19.

En la Tabla N°8 se muestran las preguntas realizadas respecto a los temas descritos, de la cual resulta que el (96.9%) de los gerentes, dueños o entrevistados de las Mypes considera que, si existe evasión tributaria en las Mypes de la provincia de Ica en la P31, el (75.0%) de los encuestados también consideran que dicha evasión influye al momento de acceder a financiamiento bancario. P32. Respecto a evaluar en nivel de influencia que tiene la evasión tributaria al momento de acceder a financiamiento bancario, según su criterio, en la P33 los encuestados consideran que influye algo (62.5%), ni influye muy poco/ni influye mucho (21.9%), influye muy poco (7.3%), influye poco (5.2%) y que influye mucho en (3.1%).

Se consulto también sobre qué impacto tuvo la pandemia COVID 19 sobre su nivel de ventas y como este influyo al acceso al financiamiento bancario, bajo el criterio de los encuestados. En la P34 los encuestados consideran en un (87.5%) que las ventas de sus Mypes fueron afectadas por la pandemia, lo que también consideran según su criterio influye al acceso a financiamiento bancario en pandemia, como se refleja en la P35 en la cual un (95.8%) de los entrevistados considera que el nivel de las ventas si influye para acceder a financiamiento en pandemia.

En la P36 se consultó el nivel de influencia que le otorgaban los gerentes, dueños o administradores entrevistados al nivel de las ventas para acceder a financiamiento según su criterio, de los cuales un (80.2%) considera que influye algo, (17.7%) influye mucho y un (2.1%) que influye muy poco.

Sobre la situación de su empresa respecto a la liquidez, consultamos en el cuestionario sobre si fue afectada por la pandemia, y la influencia que le otorgan bajo su experiencia al momento de buscar financiamiento.

En la P37 los encuestados consideran en un (74.0%) que la liquidez de su empresa fue afectada por la pandemia, y que esta ratio de liquidez en un (95.8%) si influye en el acceso al financiamiento, P38. Se consulto sobre como los gerentes, dueños o administradores de la Mypes encuestadas de la provincia de Ica consideran que influye la liquidez en el acceso al financiamiento en pandemia. Los cuales consideran en un (76.0%) que influye algo, (10.4%) influye mucho y (13.5%) que influye muy poco, P39.

Otro aspecto fundamental que se consideró en la consulta es sobre la rentabilidad de las Mypes, para lo cual se preguntó en el cuestionario sobre si esta fue afectada por la pandemia, y su influencia en el acceso al financiamiento en plena pandemia.

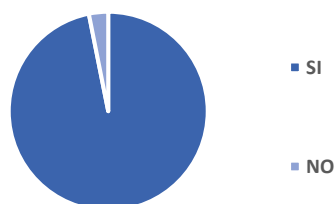
En la P310 los gerentes, dueños o administradores encuestados consideran en un (74.0%) que la rentabilidad de su Mype fue afectada por la pandemia, también que bajo su criterio ellos consideran que la rentabilidad en un (97.9%) si influye al momento de buscar acceso a financiamiento bancario en plena pandemia, P311.

Al momento de que los encuestados evaluaron el grado de influencia que tenía la rentabilidad al momento de obtener acceso a financiamiento según su criterio, en la P312 consideran que en un (71.9%) influye algo, (6.3%) influye mucho y en un alto grado de (21.9%) que influye muy poco.

**Tabla N°7 Situación de las Mypes durante la pandemia COVID 19. (n=96)**

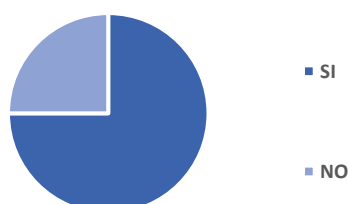
**P31 Según su criterio, ¿Existe evasión tributaria en las Mypes?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	96.9%	93
NO	3.1%	3



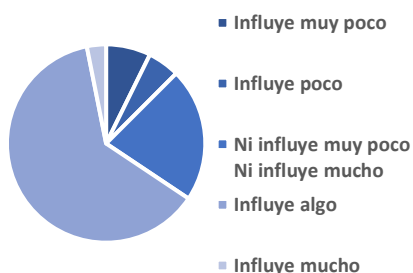
**P32 Según su criterio, ¿La evasión tributaria influye en el acceso al financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	75.0%	72
NO	25.0%	24



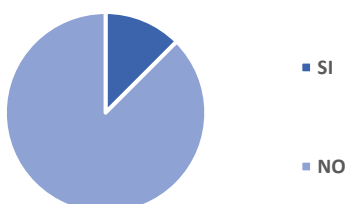
**P33 Según su criterio, ¿Cuál es el nivel en el que influye la evasión tributaria de las Mypes para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	7.3%	7
Influye poco	5.2%	5
Ni influye muy poco Ni influye mucho	21.9%	21
Influye algo	62.5%	60
Influye mucho	3.1%	3



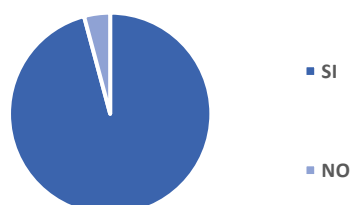
**P34 ¿Sus ventas han sido afectadas por la pandemia?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	87.5%	84
NO	12.5%	12



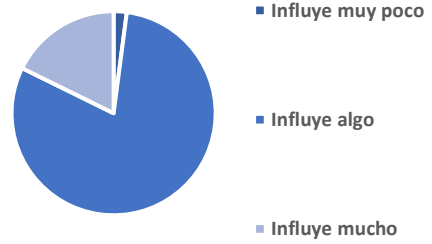
**P35 Según su criterio, ¿El nivel de las ventas influye para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	95.8%	92
NO	4.2%	4



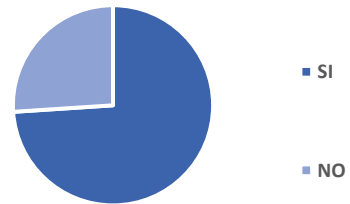
**P36 Según su criterio, ¿En qué nivel influye las ventas de las Mypes para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	2.1%	2
Influye poco	0.0%	0
Ni influye muy poco	0.0%	0
Ni influye mucho		
Influye algo	80.2%	77
Influye mucho	17.7%	17



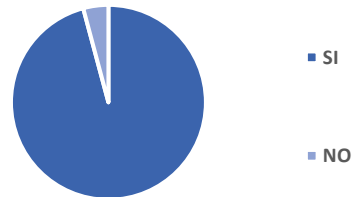
**P37 ¿La liquidez de su empresa ha sido afectada por la pandemia?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	74.0%	71
NO	26.0%	25



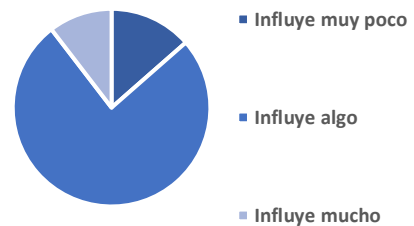
**P38 Según su criterio, ¿La liquidez de las empresas influyen para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	95.8%	92
NO	4.2%	4



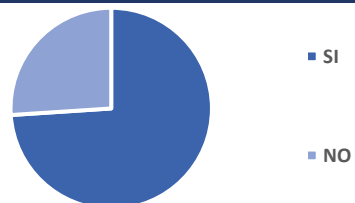
**P39 Según su criterio, ¿Cuánto influyen la liquidez en las Mypes para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	13.5%	13
Influye poco	0.0%	0
Ni influye muy poco	0.0%	0
Ni influye mucho		
Influye algo	76.0%	73
Influye mucho	10.4%	10



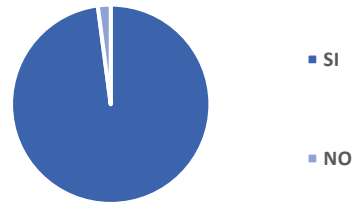
**P310 ¿La pandemia afecto la rentabilidad de su empresa?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	74.0%	71
NO	26.0%	25



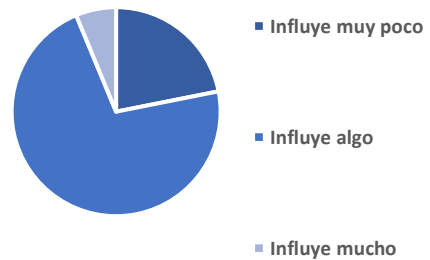
**P311 Según su criterio, ¿La rentabilidad de las empresas influye para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
SI	97.9%	94
NO	2.1%	2



**P312 Según su criterio, ¿Cuánto influyen la rentabilidad de las Mypes para acceder a financiamiento?**

	Porcentaje	Frecuencia
Influye muy poco	21.9%	21
Influye poco	0.0%	0
Ni influye muy poco	0.0%	0
Ni influye mucho	0.0%	0
Influye algo	71.9%	69
Influye mucho	6.3%	6



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, Elaboración: Propia

### 3.3. Análisis estadístico

Para poder llevar a cabo un análisis estadístico que nos ayude a lograr los objetivos específicos de esta investigación, las decisiones para llegar a formar los constructos fueron tomadas en base a los criterios utilizados en los estudios realizados (Roldán, 2021), (Camacho Requielme, 2018), (Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) y (Díaz Sias, 2016) utilizando el procesamiento de datos del software STATA. En un primer paso, y para poder definir correctamente los constructos sobre las barreras crediticias y en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

Se realizó un análisis factorial de tipo exploratorio. Con este análisis, se pudieron determinar los factores que realmente influyen sobre las barreras crediticias y en el financiamiento de las Mypes, verificando o rechazando, para luego modificar el modelo propuesto por los autores.

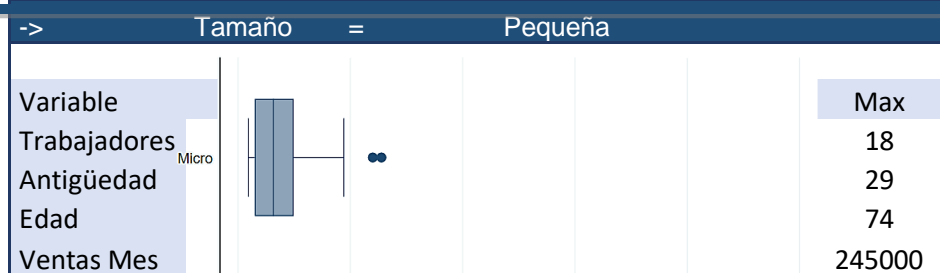
En la **Tabla N°9** podemos observar cómo está compuesta las Mypes encuestadas para esta investigación, observamos que las micro empresas son la mayoría de Mypes observadas en un (67.7%), de las cuales tienen una media de trabajadores de 2.5 trabajadores con un mínimo de 2 y un máximo de 5 trabajadores, sobre la antigüedad de las micro empresas observamos que poseen una antigüedad de 11.51 años con un mínimo de 1 y máximo de 28 años, la edad de los gerentes, dueños o administradores de las micros tienen un promedio de 45.23 años de edad con un mínimo de 28 y máximo de 75 años de edad, las ventas mensuales dentro de las microempresas se observan una media de ventas de 19,450 soles con ventas mínimas de 4,600 y máxima de 63,855 soles ver **Gráfico 1**.

Con respecto a las pequeñas empresas que representan el (32.3%) de los encuestados, poseen en promedio 7.38 trabajadores con un mínimo de 2 y un máximo de 18 trabajadores, con respecto a la antigüedad del negocio estos poseen en promedio 14.77 años de antigüedad con un mínimo de 3 y máximo de 29 años.

La edad promedio entre los gerentes, dueños o administradores encuestados de las pequeñas empresas se da que en promedio es de 50.39 años con un mínimo de 36 y máximo de 74 años, las ventas mensuales dentro de las pequeñas empresas son en promedio 110,068 soles con un mínimo de 24,560 y máximo de 245,000 soles ver. **Gráfico 1**.

**Tabla N°8. Características de las Mypes según tamaño**

-> Tamaño = Micro					
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Trabajadores	65	2.585	0.768	2	5
Antigüedad	65	11.51	6.680	1	28
Edad	65	45.23	9.33	28	75
Ventas Mes	65	19450	13918	4600	63855



Fuente: Resultados

**Gráfico N 5°. Diferencias de las ventas mensuales de las Mypes según tamaño**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

En la **Tabla 10** podemos observar las diferentes características de las Mypes entre los que llegaron a obtener financiamiento y los que no la obtuvieron.

Podemos observar que entre las Mypes que no obtuvieron financiamiento que son el (16.7%) estos poseen en promedio 2.2 trabajadores en promedio con un mínimo de 2 y máximo de 4 trabajadores, sobre la antigüedad las Mypes que no obtuvieron financiamiento tienen 13.67 años de antigüedad con un mínimo de 1 y máximo de 28 años de antigüedad.

En la edad de los gerentes, dueños o administradores encuestados de las Mypes que no obtuvieron financiamiento su edad promedio es de 48.93 años con un mínimo de 35 y máximo de 75 años. Respecto a las ventas mensuales las Mypes que no obtuvieron financiamiento poseen ventas en promedio de 11,400 soles al mes con un mínimo de 4,600 y máximo de 22,512 soles. ver. **Gráfico 2.**

Mientras que las Mypes que si lograron obtener financiamiento durante la pandemia que fue el (83.3%) se caracterizan por tener en promedio 4.48 trabajadores con un mínimo de 2 y máximo de 18 trabajadores, sobre la antigüedad del negocio tienen una media de 12.36 años con un mínimo de 2 y máximo de 29 años, la edad promedio de los gerentes, dueños o administradores de las Mypes que si obtuvieron financiamiento poseen 46.52 años en promedio con un mínimo de 28 y máximo de 74 años, y en ventas mensuales de las Mypes que si obtuvieron financiamiento

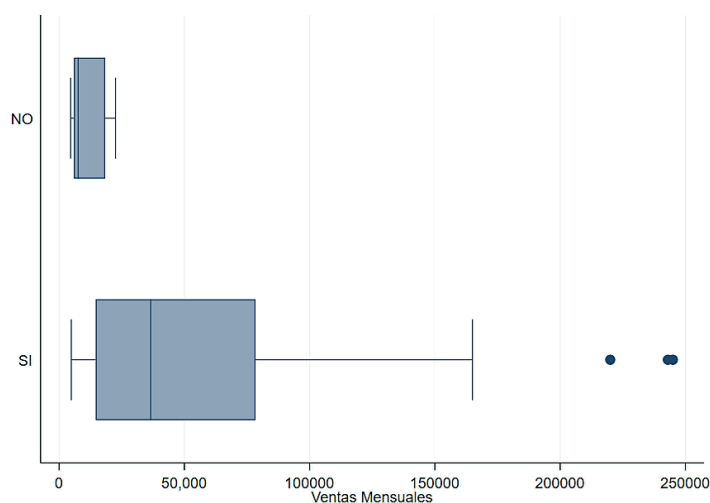
se da en promedio 55,621 soles con un mínimo de 4,850 y máximo 245,000 soles. ver. **Gráfico 2.**

**Tabla N°9. Características de las Mypes según su acceso a financiamiento**

->		Financiamiento		=	NO	
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.		Min	Max
Trabajadores	15	2.257	0.5936		2	4
Antigüedad	15	13.667	8.278		1	28
Edad	15	48.933	12.47		35	75
Ventas Mes	15	11400.8	6363.147		4600	22512
->		Financiamiento		=	SI	
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.		Min	Max
Trabajadores	81	4.481	3.759		2	18
Antigüedad	81	12.36	6.683		2	29
Edad	81	46.518	8.843		28	74
Ventas Mes	81	55621	54670		4850	245000

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Gráfico N° 6. Ventas mensuales de las Mypes según su acceso a financiamiento**



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

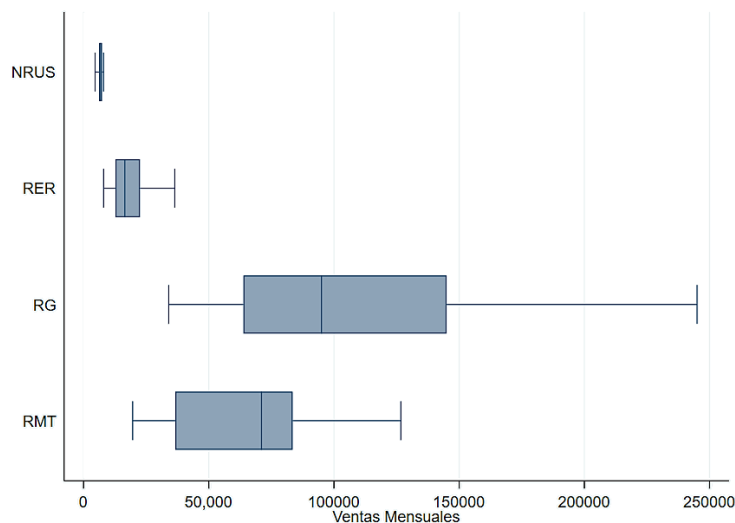
En la **Tabla N°11** podemos observar cómo se caracterizan las Mypes por el régimen tributario en el que se encuentran, podemos observar como en el régimen tributario del nuevos rus, muestra que existe una media de trabajadores de 2.2 con un mínimo de 2 y máximo de 3 trabajadores, sobre la antigüedad de las Mypes del régimen nuevo rus es de 13.05 años con un mínimo de 1 y máximo de 28, sobre la edad de los gerentes, dueños o administradores de las Mypes del régimen nuevo rus e de 43.4 años con un mínimo de 28 y máximo de 65 años, con respecto a sus ventas se caracterizan por tener ventas mensuales en promedio de 6,672 soles con un mínimo de 4,600 y máximo de 7,950 soles.

El régimen especial de renta observamos que las Mypes tienen en promedio 2.4 trabajadores con un mínimo de 2 y máximo de 4, respecto a la antigüedad de las Mypes observamos una media de 12 años con un mínimo de 3 y máximo de 27 años, respecto a la edad de los gerentes, dueños o administradores se observa una media de edad de 46.66 años con un mínimo de 29 y máximo de 75 años, respecto a las ventas mensuales en las Mypes de del régimen especial de renta se tiene en promedio ventas de 17,633 soles con un mínimo de 8,000 y máximo de 36,420 soles. ver. **Gráfico 3.**

Las Mypes del régimen Mype tributario presentan características como que en promedio tienen 4.3 trabajadores, con un mínimo de 2 y máximo de 14 trabajadores, también tiene una antigüedad media de 12.08 años con un mínimo de 2 y máximo de 29 años, la edad promedio de las gerentes, dueños o administradores es de 47.79 años con un mínimo de 34 y máximo de 68 años, sobre sus ventas mensuales observamos que en promedio están en 63,265 soles con un mínimo de 19,600 y máximo de 126,714 soles.

Y por último en el régimen general observamos que las Mypes observadas muestran en promedio 7.9 trabajadores con un mínimo de 2 y máximo de 18, con una antigüedad de 13.35 años con un mínimo de 4 y máximo de 27 años, con una edad promedio de los gerentes, dueños o administradores de 49.3 años con un mínimo de 40 y máximo de 74 años, respecto a sus ventas las Mypes del régimen general tiene en promedio ventas mensuales de 109,271 soles con un mínimo de 34,000 y máximo de 245,000 soles. ver. **Gráfico 3.**

**Gráfico N° 7. Ventas mensuales de las Mypes según su régimen tributario**



**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Tabla N°10. Características de las Mypes según su régimen tributario**

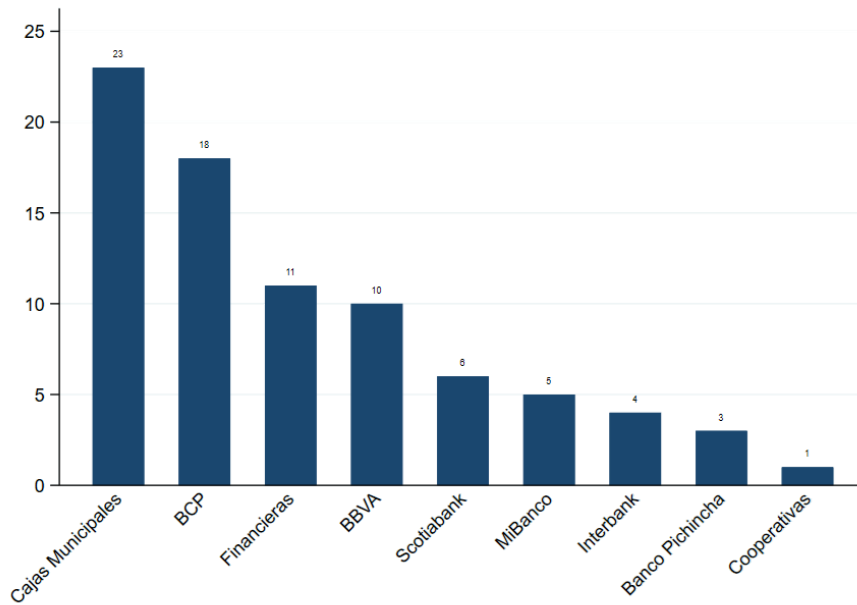
-> Régimen = NRUS					
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Trabajadores	20	2.150	0.366	2	3
Antigüedad	20	13.05	7.837	1	28
Edad	20	43.40	10.23	28	65
Ventas Mes	20	6672	990.7	4600	7950
-> Régimen = RER					
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Trabajadores	29	2.414	0.628	2	4
Antigüedad	29	12	6.772	3	27
Edad	29	46.66	9.857	29	75
Ventas Mes	29	17633	6113	8000	36420
-> Régimen = RMT					
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Trabajadores	24	4.292	2.404	2	14
Antigüedad	24	12.08	7.372	2	29
Edad	24	47.79	9.487	34	68
Ventas Mes	24	63265	32068	19600	126714
-> Régimen = RG					
Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Trabajadores	23	7.870	5.066	2	18
Antigüedad	23	13.35	6.102	4	27
Edad	23	49.30	7.772	40	74
Ventas Mes	23	109271	62854	34000	245000

Otro **Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

aspecto que podemos observar sobre el financiamiento, es saber cuáles son las principales entidades financieras que otorgaron créditos las Mypes, ya sea si fuera de fondos propios o como intermediario de las ayudas gubernamentales como Reactiva Perú, FAE Mype o FAE Turismo, como se muestra en el **Grafico N° 4**.

El cual muestra como son las Cajas Municipales las principales entidades que otorgaron financiamiento a las Mypes de la provincia de Ica, también como tercera entidad se encuentran las Financieras, lo que nos permite comprender lo amplio y extendido que se encuentran estas entidades cuyo clientes se orientan a un perfil más de microempresas, también observamos como las entidades financieras bancarias como el BCP, BBVA, Scotiabank, MiBanco, Interbank o Banco Pichincha también tienen una importante participación en el financiamiento de las Mypes. Mas adelante detallaremos si estas entidades financiaron con fondos propios o del gobierno.

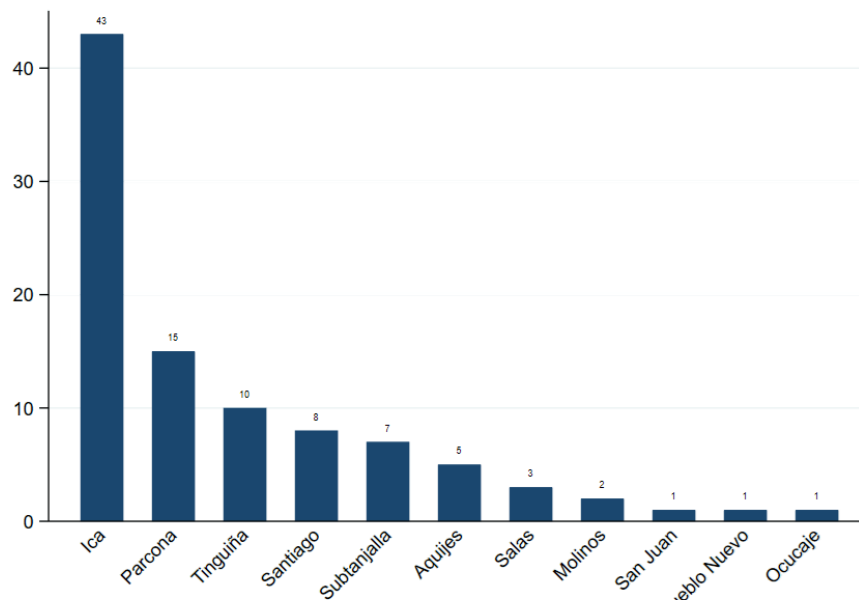
#### **Gráfico N° 8 Principales entidades financieras\* por cantidad de Mypes financiadas**



**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia  
 \*Ver relación de entidades financieras en Anexo 5.

En el **Gráfico N° 5** nos permite comprender como se distribuyen las Mypes encuestadas por distrito en la Provincia de Ica, e la cual observamos como los distritos que concentran mayor número de Mypes son los distritos de Ica, Parcona y Tinguíña.

**Gráfico N° 9. Distribución de Mypes por distrito**

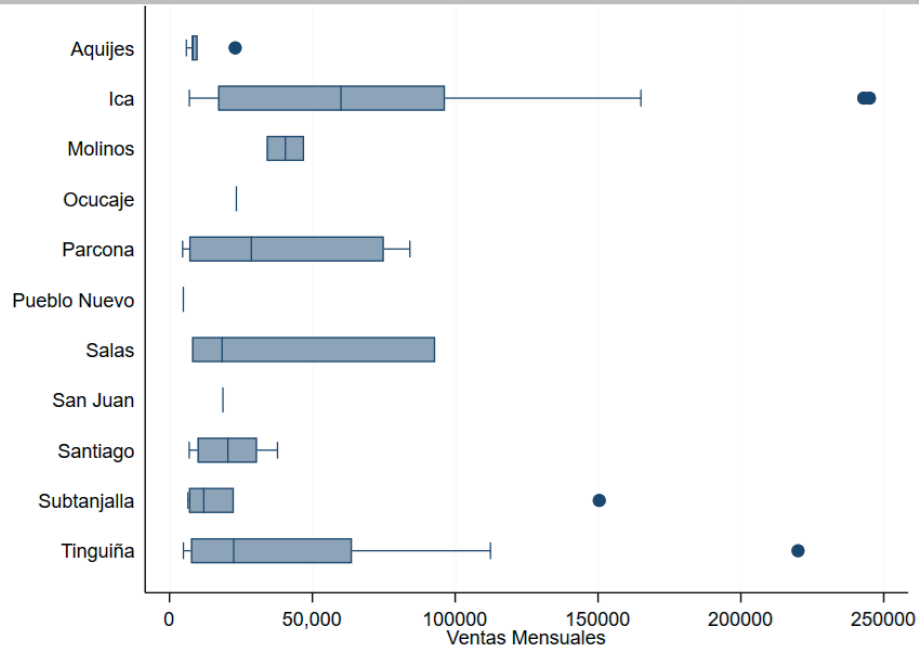


**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

Otro aspecto a observar es el nivel de ventas de los distritos el cual podemos observar en el **Gráfico N°6** que el distrito con mayor rango de ventas al distrito de Ica, Parcona también muestra un rango importante de ventas entra las Mypes entrevistadas, seguido de la Tinguíña, estos distritos son los que muestra mayor dinamismo en las ventas de sus Mypes en concordancia con

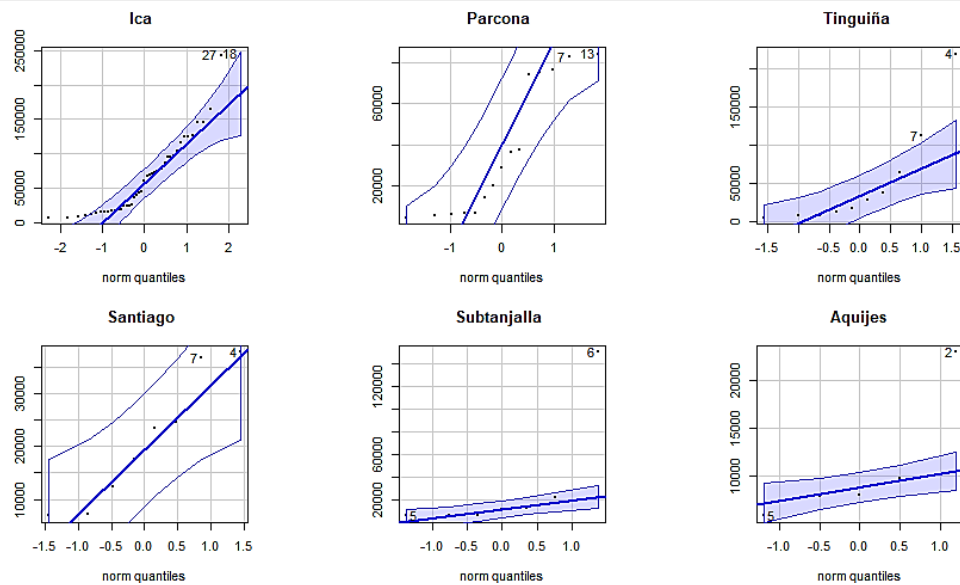
las ventas y el número de Mypes encuestadas en esos distritos. Otros distritos que también muestra una mayor normalidad entre sus ventas y las Mypes encuestadas son Santiago, Subtanjalla y los Aquijes, lo que muestran que son distritos en crecimiento comercial, y muestran aumento de actividad financiera. Ver **Gráfico N° 77**.

**Gráfico N° 10. Ventas de las Mypes por distrito**



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Gráfico N° 11. Nivel de ventas de los principales distritos.**



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

La correlación entre las variables nos permite tener una mayor perspectiva de cómo estas se afectan entre sí, en la **Tabla N° 12**, vemos cómo se relacionan las variables Tamaño, financiamiento, actividad, ventas, tasa de interés, ayuda gubernamental y la evaluación financiera. Podemos observar cómo el financiero tiene una relación alta y positiva con la actividad económica (25.0%),

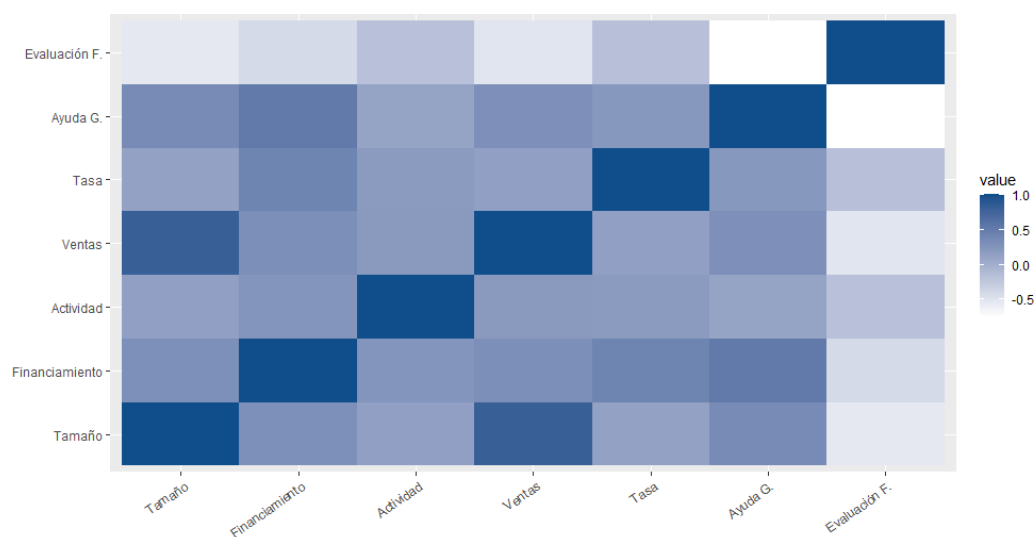
con la tasa de interés con (41.7%), con la ayuda gubernamental (52.0%) y una relación inversa media de (-41.3%) con la evaluación financiera. También observamos como existe una gran relación entre el tamaño de la empresa y sus ventas (80.7%), una relación inversa media de (-54.2%) entre el tamaño y la evaluación financiera, también se puede ver cierta relación entre el tamaño y el acceso a la ayuda gubernamental con (34.4%), las ventas tienen una media relación inversa con la evaluación financiera (-51.2%) y la ayuda gubernamental tiene una alta relación inversa con respecto a la evaluación financiera (-75.1%). Esta lo podemos ver gráficamente en el **Grafico N°9** donde a más azul la relación es más alta y positiva y a más claro la relación es alta y negativa.

**Tabla N° 11. Correlación de las variables**

	Tamaño	Financiamiento	Actividad	Ventas	Tasa	Ayuda G.	Evaluación F.
Tamaño	1						
Financiamiento	0.297	1					
Actividad	0.149	0.250	1				
Ventas	0.807	0.306	0.199	1			
Tasa	0.124	0.417	0.188	0.149	1		
Ayuda G.	0.344	0.520	0.107	0.296	0.217	1	
Evaluación F.	-0.542	-0.413	-0.182	-0.512	-0.172	-0.751	1

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Grafico N° 12. Correlación de las variables**



**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

### 3.4. Estadística de contraste de hipótesis

Bernal (2010) afirma que la correlación de Spearman es una técnica no paramétrica libre de distribución probabilística. Manifiesta una correlación posible de efectos y causas que se mediante la comprensión del vínculo natural entre variables (p, 217).

De acuerdo a Hernández et al. (2010), la correlación positiva se da entre dos o más variables esta se da cuando el coeficiente estadístico de r de Spearman de acerca más al 1 o -1 y se aleja del 0 (p. 238).

### 3.4.1. Prueba de Hipótesis

#### 3.4.1.1. Hipótesis específica 1

**H0:** La tasa de interés influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

**Ha:** La tasa de interés no influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

En la **Tabla N°13** podemos observar cómo se relaciona la tasa de interés para que le gerente, dueño o administrador de las Mypes, acepte el financiamiento bancario y cuáles de las Mypes si obtuvo el financiamiento, podemos observar que las Mypes que no consideran determinante la tasa de interés para acceder al financiamiento solo fueron 3, estas fueron micro empresas y además no llegaron a obtener el financiamiento, mientras que las que si consideran la tasa de interés determinante para acceder al financiamiento 12 no lograron acceder al financiamiento siendo todas estas microempresas, sin embargo de las que si obtuvieron financiamiento 50 son micro empresas y 31 son pequeñas empresas.

**Tabla N°12. Relación de financiamiento y la tasa de interés por tamaño**

¿La tasa de interés es determinante para aceptar financiamiento de una entidad financiera?						
Financiamiento	NO			SI		
	Micro	Pequeña	Total	Micro	Pequeña	Total
NO	3		3	12		12
SI				50	31	81
Total	3		3	62	31	93

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

#### Regla de decisión:

Sig. T= 0.05, nivel de aceptación = 95%, Z=1.96

Si, sig. E < Sig. T, no se rechaza la **H0**

Si, sig. E > Sig. T, se rechaza la **H0**

**Tabla N°13. Correlación de la tasa de interés y el financiamiento**

```
. spearman P21code Financiamientocode, stats(p)

Number of obs =      96
Spearman's rho =     0.4174

Test of Ho: P21code and Financiamientocode are independent
Prob > |t| =         0.0000
```

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

De la tabla se determinó un  $r_s = 0,4174$  y un  $\text{sig.} < 0,05$ , lo que equivale a una correlación positiva media de 41,7%, por ello, se determinó la existencia de influencia de la tasa de interés sobre el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Por lo que no se rechaza la hipótesis nula.

#### 3.4.1.2. Hipótesis específica 2

**H0:** La actividad económica influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

**Ha:** La actividad económica no influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

En la **Tabla N°15** podemos observar cómo se relaciona la actividad económica de las Mypes observadas y el acceso al finamiento durante la pandemia COVID 19 en la provincia de Ica, en la cual observamos entre las principales Mypes que no obtuvieron financiamiento bancario son las micro empresas destacando las de actividad económica Minorista con 10 micro empresas que no obtuvieron financiamiento, mientras que las Mypes que si obtuvieron financiamiento dentro de las micro empresas también destaca la actividad económica Minorista seguida de la actividad de alquiler y ventas de maquinarias, transporte y alimentos. Dentro de las pequeñas empresas el financiamiento se da principalmente en actividades de transporte, construcción, Maquinarias, hospedaje y salud. Por lo que no nos permite inferir que hay ciertas actividades económicas que, si tienen predisposición a ser financiadas y principalmente si estas son pequeñas empresas, pero hay otras como la actividad minorista que no es relevante para obtener financiamiento y el obtener financiamiento o no ya es determinados por otros aspectos.

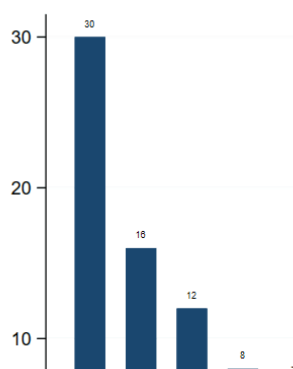
En el **Gráfico N° 10** podemos observar cómo se distribuyen las actividades económicas más frecuentes en las Mypes encuestadas de la provincia de Ica, sin importar si obtuvieron o no financiamiento.

**Tabla N°14. Relación de financiamiento y actividad económica por tamaño**

Actividad	Financiamiento					
	NO			SI		
	Micro	Pequeña	Total	Micro	Pequeña	Total
Agricultura					1	1
Agroindustria				1		1
Alimentos				5	2	7
Construcción				2	6	8
Educación					1	1
Hospedaje				1	3	4
Impresión	1		1	1	1	2
Maquinarias				8	4	12
Mayorista				2	2	4
Minorista	10		10	19	1	20
Otros				1		1
Salud	1		1	1	3	4
Telecomunicación	1		1			
Transporte	2		2	8	6	14
Turismo				1	1	2
<b>Total</b>	<b>15</b>		<b>15</b>	<b>50</b>	<b>31</b>	<b>81</b>

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Gráfico N° 13 Distribución de Mypes por actividad económica**



**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Regla de decisión:**

Sig. T= 0.05, nivel de aceptación = 95%, Z=1.96

Si, sig. E < Sig. T, no se rechaza la **H<sub>0</sub>**

Si, sig. E > Sig. T, se rechaza la **H<sub>0</sub>**

**Tabla N°15. Correlación de la actividad económica y el financiamiento**

```
. spearman Actividadcode Financiamientocode, stats(p)

Number of obs =      96
Spearman's rho =     0.2602

Test of Ho: Actividadcode and Financiamientocode are independent
Prob > |t| =         0.0105
```

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

De la tabla se determinó un  $r_s = 0,2602$  y un  $\text{sig.} < 0,05$ , lo que equivale a una correlación positiva media de 26,02%, por ello, se determinó la existencia de influencia de la actividad económica en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Por lo que no se rechaza la hipótesis nula.

**3.4.1.3. Hipótesis específica 3**

**H<sub>0</sub>:** La ayuda gubernamental influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

**H<sub>a</sub>:** La ayuda gubernamental no influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

En la **Tabla N°17** nos muestra la relación entre el financiamiento y la ayuda gubernamental que otorgo el gobierno a través de diferentes programas como Reactiva Perú, FAE Mype o FAE Turismo.

Observamos como del total de Mypes (81) que obtuvieron financiamiento bancario en plena pandemia COVID 19, una gran cantidad la obtuvo por medio de los programas de ayuda gubernamental (57), de las cuales 31 fueron micro empresas y 26 fueron pequeñas empresas, y

solo 24 Mypes obtuvieron financiamiento bancario propia de las entidades financieras, lo que nos permite interpretar que las entidades financieras colocaron principalmente créditos con fondos del gobierno como principal fuente de financiamiento, el cual se distribuyó como lo muestra la **Tabla N° 18** que el programa Reactiva Perú se le otorgo 10 a micro empresas y 24 a pequeñas empresas, mientras que FAE Mype se otorgó a 21 Microempresas y 2 a Pequeñas empresas.

**Tabla N°16. Relación de financiamiento y ayuda gubernamental por tamaño**

**Tabla N°17. Relación del financiamiento y la ayuda gubernamental**

Programas	Financiamiento y Tamaño				
	SI				
	Micro		Pequeña		Total
Reactiva Perú	10	24	34		
FAE Mype	21	2	23		
Total	31	26	57		57
<b>Fuente:</b> Resultados obtenidos de las encuestas, <b>Elaboración:</b> Propia					
Total	15	50	31		81

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

Otro aspecto que podemos observar es como las entidades financieras intervinieron para otorgar créditos utilizando los fondos del gobierno para otorgar los programas de ayuda como Reactiva Perú, FAE Mype y FAE Turismo, este último no se reportaron beneficiarios por lo que solo se observan beneficiarios de Reactiva Perú y FAE Mype, en cual podemos ver en el **Gráfico N° 11**, como las Cajas Municipales y financieras otorgaron principalmente fondos de ayuda de FAE Mype en un rango de Mypes con ventas relativamente bajas, mientras que los bancos como el BCP, BBVA, Scotiabank se disputaron más los fondos de Reactiva Perú, con el cual abarcaron Mypes de todo nivel de ventas, lo que nos permite explicar que muchas Mypes obtuvieron financiamiento principalmente de las entidades financieras a través de postular a programas de ayuda gubernamental, siendo el principal Reactiva Perú, y que su nivel de ventas y tamaño fueron determinantes para el acceso ya sea por sus ventas o porque ya eran clientes de dichas entidades financieras.

**Gráfico N°14. Relación de la ayuda gubernamental y las entidades financieras**



\*

**FAE Mype**

**Reactiva Perú**

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia  
\*Ver relación de entidades financieras en Anexo 5.

**Regla de decisión:**

Sig. T= 0.05, nivel de aceptación = 95%, Z=1.96

Si, sig. E < Sig. T, no se rechaza la **H<sub>0</sub>**

Si, sig. E > Sig. T, se rechaza la **H<sub>0</sub>**

**Tabla N°18. Correlación de la ayuda gubernamental y el financiamiento**

```
. spearman P28code Financiamientocode, stats(p)

Number of obs =      96
Spearman's rho =     0.5202

Test of Ho: P28code and Financiamientocode are independent
Prob > |t| =     0.0000
```

**Fuente:** Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

De la tabla se determinó un  $r_s = 0,5202$  y un  $\text{sig.} < 0,05$ , lo que equivale a una correlación positiva considerable de 52,02%, por ello, se determinó la existencia de influencia de la ayuda gubernamental en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Por lo que no se rechaza la hipótesis nula.

**3.4.1.4. Hipótesis específica 4**

**H<sub>0</sub>:** La evaluación financiera influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

**H<sub>a</sub>:** La evaluación financiera no influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19

En la **Tabla N° 19** podemos observar la relación entre la evaluación financiera que realizan las entidades financieras en pandemia COVID 19, y como estas influyen para el acceso al financiamiento ya sea de fondos propios de las entidades financieras o de fondos gubernamentales canalizadas por las mismas entidades.

En las Mypes encuestadas podemos observar como todas las Mypes que no obtuvieron financiamiento y que además no pasaron la evaluación financieras son todas microempresas, y de las cuales si obtuvieron financiamiento y también les fue rechazada su evaluación financiera son 35 la mayoría son Micro empresas, lo que indica que buscaron financiamiento en varias entidades financieras y en al menos una si se le otorgó el financiamiento buscado, también observamos que solo las pequeñas empresas buscaron financiamiento y este le fue dado si ser rechazada su evaluación financiera, en contraste con las micros que tienen que buscar entre las entidades financieras cual es la que puede otorgarle financiamiento si ser rechazado su evaluación.

**Tabla N°19. Relación de financiamiento y evaluación financiera por tamaño**

	Financiamiento					
	NO			SI		
Rechazaron Evaluación financiera	Micro	Pequeña	Total	Micro	Pequeña	Total
NO				19	27	46
SI	15		15	31	4	35
Total	15		15	50	31	81

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

**Regla de decisión:**

Sig. T= 0.05, nivel de aceptación = 95%, Z=1.96

Si, sig. E < Sig. T, no se rechaza la **H<sub>0</sub>**

Si, sig. E > Sig. T, se rechaza la **H<sub>0</sub>**

**Tabla N°20. Correlación de la evaluación financiera y el financiamiento**

```
. spearman P210code Financiamientocode, stats(p)

Number of obs =      96
Spearman's rho =    -0.4128

Test of Ho: P210code and Financiamientocode are independent
Prob > |t| =        0.0000
```

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas, **Elaboración:** Propia

De la tabla se determinó un  $r_s = -0,4128$  y un  $\text{sig.} < 0,05$ , lo que equivale a una correlación negativa media de  $-41,28\%$ , por ello, se determinó la existencia de influencia de la evaluación financiera en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Por lo que no se rechaza la hipótesis nula.

## **IV. DISCUSIÓN.**

### **4.1. Discusión por Objetivos**

Según resultados se han corroborado con la prueba de Spearman como existe influencia sobre el financiamiento en variables como la tasa de interés, actividad económica, ayuda gubernamental y la evaluación financiera se observaron correlación de (41,7%), (26,02%), (52,02%) y (-41,28%) respectivamente con una sig. <0.05, y una población de 96 empresarios, por ello, se puede evidenciar influencia significativamente entre el acceso al financiamiento y las variables antes mencionadas en la provincia de Ica en periodo de pandemia COVID 19.

Es acorde los resultados de los estudios y los objetivos planteados en las investigaciones similares, (Camacho Requelme, 2018) en su investigación que tiene objetivos como determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018. Y objetivos específicos: a) Determinar de qué manera el Financiamiento de Largo Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018, b) Determinar de qué manera el Financiamiento de Corto Plazo influye el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018. Logrando demostrar que existe un alto grado de relación entre las variables.

(Díaz Sias, 2016) en su investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016. En la cual se demostró que el 74.14% de las Mypes obtuvieron la mayor cantidad de financiamiento bancario, el 36.21% desconoce los intereses bancarios, el 70.69% recibió créditos a corto plazo, el 63,79% de las Mypes se le otorgo el crédito solicitado y el 75.86% lo invirtió como capital de trabajo.

(Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) en su investigación tiene por bien mostrar el impacto financiero que se da en la rentabilidad de las empresas Mype del sector confecciones, que emplean como fuente de financiamiento las cajas municipales de Ahorro y Crédito en el distrito de la Victoria, Lima, Lima. En el cual lograron mostrar que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, con el objeto de buscar la mejor opción de tasa de interés, plazo de devolución, saber en qué términos se consigue. Las Micro y pequeñas empresas a menudo adolecen de falta de liquidez, por ende, se debe revisar las prioridades en el manejo del flujo de caja.

(Roldán, 2021) en su investigación busca analizar las fuentes y estrategias de financiamiento de Pymes dentro de un contexto económico de inestabilidad de la ciudad de Villa Mercedes (San Luis), dando como resultados que las fuentes de financiamiento más recurrentes, son con recursos propios, seguido por el financiamiento bancario y el financiamiento por parte de sus proveedores. También se puede destacar que uno de los motivos por los cuales se realizan las compras de materiales, insumos y contrataciones de servicios a plazo se debe a que las cobranzas provenientes de las ventas a clientes se realizan a un plazo de tiempo mayor que el plazo de pagos a proveedores, provocando un desfase de dinero para poder cubrir las obligaciones.

### **4.2. Discusión por Hipótesis**

La hipótesis general del estudio es si las barreras crediticias influyen, en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Se determinó la correlación entre las variables de cada una de las hipótesis específicas en donde logramos comprobar cada una de las cuatro hipótesis. Este estudio es coherente con cada hipótesis del estudio elaborado por (Camacho Requelme, 2018), sostuvo en su hipótesis que el financiamiento bancario influye en el crecimiento de las Pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac, 2018. El cual demostró que el financiamiento bancario influye significativamente en un 62.9% en el crecimiento de las Pymes. Según el resultado de correlación de Spearman; eso permitió a la organización obtener una mayor capacidad para desarrollarse, mediante eficientes operaciones,

ampliando cada operación y accesibilidad de créditos que se obtendrá en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

(Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) en su investigación plantea como hipótesis que el financiamiento a través de cajas municipales de ahorro y crédito es el mejor medio de obtención de dinero para las Mypes del sector Confecciones en La Victoria, lo que conllevaría a aumentar su rentabilidad. logrado comprobar la hipótesis planteada, puesto que los microempresarios que se financiaban con cajas municipales opinaron que brindan mucho más beneficio a los microempresarios porque te facilitan obtener un crédito fácilmente no te piden muchos requisitos. Sin embargo, el 63 % no está de acuerdo con el cobro del interés que tienen, agregar entre las 12 cajas existen la caja Arequipa tiene más clientes del total de 81 encuestados el 17% tienen una de ahorro y crédito en la mencionada caja. Por otro lado, el 73% opino que obtener un financiamiento si mejoro la situación de su empresa, el cual el instrumento financiero activo que han utilizado para obtener un crédito fue el préstamo.

#### **4.3. Discusión por Metodología**

Este presente estudio optó por un diseño transversal que analiza variables de un evento dado para describir estas variables y estudiar sus efectos en un momento dado hay tres tipos de análisis: causalidad exploratoria, descriptiva y correlacional. (Hernández et al., 2014).

(Camacho Requielme, 2018) aplico en su estudio una metodológica explicativa casual, el tipo aplicada, diseño no experimental y con corte transversal, el empleo de la metodología permitió que logre los resultados favorables para determinar la influencia del financiamiento bancario en el crecimiento de las Pymes. Así mismo (Díaz Sias, 2016) empleo en su estudio, el tipo de investigación cuantitativo, descriptivo no experimental, dicha metodología le ayudo a describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro salón de belleza y spa. También (Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) utilizo en su estudio de Investigación un diseño no experimental, exploratorio y descriptivo dado que la variable dependiente e independiente del tema no son cambiantes. Dicho método le permitió mostrar el impacto financiero que da en la rentabilidad de las empresas Mype del sector confecciones, cuando se financian con las cajas municipales de Ahorro y Crédito.

(Roldán, 2021) en su investigación también utiliza un diseño de investigación no experimental, ya que no hubo manipulación deliberada de las variables y solo se observaron los fenómenos para luego analizarlos. Lo que le permitió analizar las fuentes y estrategias de financiamiento de Pymes dentro de un contexto económico de inestabilidad.

#### **4.4. Discusión por Teoría**

El estudio tuvo como variables el financiamiento bancario y Mypes formales de la provincia de Ica, para efecto se utilizó distintos autores de las cuales se resaltan los siguientes:

El financiamiento es aquel mecanismo o modalidad empleado por la organización para obtener un bien o servicios específicos en tiempo relevantes, ya sea financiamiento de corto o largo plazo. Estos financiamientos son generados por diversas necesidades u operaciones habituales realizadas por las organizaciones para adquirir activos, para costear refinanciamientos o deudas, expandirse o poder desarrollarse e iniciación de nuevos proyectos de inversión. Por ello, tiene la finalidad de solventar costos para desarrollar actividades de las organizaciones de manera eficiente y segura (Ccaccya Bautista, 2015).

En la investigación de (Cobián Salazar, 2016) que afirma que las entidades financieras han sido un componente clave para la colocación de financiamiento en base a los diferentes productos financieros que existen según las necesidades de los clientes y a los empresarios emergentes que hay actualmente en nuestro país. En la cual se acepta la teoría planteada por (Amadeo Arostegui, 2013), citando a (Rodríguez, 2011), siendo coherente con la teoría Financiamiento bancario menciona muchas veces los fondos propios de una empresa no son suficientes para la utilización

de capital de trabajo, ni inclusive para los gastos internos de la misma organización. Ante las diversas situaciones, en cada primera fase de la vida de una organización aparece la problemática del financiamiento debido ser solventado mediante diversos recursos externos financieros.

(Roldán, 2021) considera que la crisis económica y la necesidad de financiamiento, por parte de las Pymes en la localidad de Villa Mercedes y zonas aledañas están relacionadas. Estos resultados demuestran ser convergentes con (Delgado Delgado & Chávez Granizo, 2018), quienes tuvieron como finalidad dar a conocer sobre la importancia, situación económica actual y fuentes de financiamiento de las Pymes familiares bajo el desempeño de un rol fundamental, puesto que son las responsables de generar los miles de puestos de trabajo y dinamizar la economía.

#### **4.5. Discusión por conclusión**

El resultado estadístico y la prueba de Spearman presentado en la **Tabla N°14** determina la existencia de influencia de la tasa de interés sobre el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. La **Tabla N°16** determinó la existencia de influencia de la actividad económica en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. **La Tabla N°18** determinó la existencia de influencia de la ayuda gubernamental en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19. Y la **Tabla N°20** determinó la existencia de influencia de la evaluación financiera en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

(Camacho Requielme, 2018) en su investigación muestra que el financiamiento bancario influye considerablemente en el Crecimiento de las Pymes de la Galería de San Pedro de Ichu en el Rímac. Es coherente con los resultados de la investigación, propuesto por (Cobián Salazar, 2016) en su tesis “El Financiamiento Bancario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Microempresa”, donde demostró ser efectivo el financiamiento bancario, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de las microempresas generando un 15 % más en ganancias. Logrando así satisfacer todas las necesidades de sus clientes y tener mayor competitividad en el mercado. Y de acuerdo con lo planteado en la investigación de (Amadeo Arostegui, 2013) en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas” donde afirma que el comportamiento del empresario se basa en financiamiento solo en entidades bancarias ya que la mayoría de pequeñas y medianas empresas necesitan liquidez para seguir produciendo y abasteciendo a sus principales proveedores. Así mismo

(Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) confirmo que la rentabilidad esperada de un financiamiento debe superar el costo del préstamo, además de considerar intereses, comisiones y otros gastos involucrados, la rentabilidad va de la mano de un buen análisis financiero proyecciones que debe realizarse al momento de invertir y ver el retorno de inversión de dicho proyecto, además que los mismos empresarios tienen poca cultura financiera. Todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, con el objeto de buscar la mejor opción de tasa de interés, plazo de devolución, saber en qué términos se consigue. Las Micro y pequeñas empresas a menudo adolecen de falta de liquidez, por ende, se debe revisar las prioridades en el manejo del flujo de caja.

(Roldán, 2021) concluyo que las Pymes han utilizado generalmente las mismas fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo, prevaleciendo las fuentes propias por sobre las externas, y sin importar el tamaño de la empresa. La capacitación y la educación financiera son cruciales para que los emprendedores familiares logren dimensionar las causas y consecuencia que trae consigo la falta de estrategias de financiamiento. Sin planificación, no hay un rumbo claro de las políticas financieras de una empresa familiar y en un contexto de crisis económica se hace mucho más necesario para tener más chances de sobrevivir y mantenerse en el tiempo.

#### **V. CONCLUSIONES.**

Basados en los trabajos de (Roldán, 2021), (Díaz Sias, 2016), (Arias Lescano & Isla Chahuayllo, 2018) y (Camacho Requelme, 2018), este estudio ha intentado comprobar que las barreras crediticias influyen, en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

A través de un análisis utilizando la prueba de correlación de Spearman con el que se confirmó la influencia de las variables en el acceso al financiamiento en plena pandemia. Posteriormente según los resultados estadísticos obtenidos en este estudio: Se define que las barreras crediticias influyen, en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

En referencia al primer objetivo de esta investigación se determinó que la tasa de interés influye en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19, en lo que equivale a una correlación positiva media de 41,7%, podemos observar que el 96.9% de las Mypes encuestadas consideran que la tasa de interés es determinante para para aceptar financiamiento bancario.

En referencia al segundo objetivo de esta investigación se determinó la existencia de influencia de la actividad económica en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19, en lo que equivale a una correlación positiva media de 26,02%, observamos entre las principales Mypes que no obtuvieron financiamiento bancario son las micro empresas destacando las de actividad económica Minorista, pero al mismo tiempo es la actividad más financiada, también que las pequeñas empresas obtienen financiamiento con más facilidad puesto que sus nivel de venta son mayores, sus principales actividades económicas son de transporte, construcción, Maquinarias, hospedaje y salud.

En referencia al tercer objetivo de esta investigación se determinó la existencia de influencia de la ayuda gubernamental en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19, en lo que equivale a una correlación positiva media de 52,02%, Observamos como del total de Mypes (81) una gran cantidad la obtuvo financiamiento por medio de los programas de ayuda gubernamental (57), de las cuales 31 fueron micro empresas y 26 fueron pequeñas empresas, y solo 24 Mypes obtuvieron financiamiento bancario con fondos propios de las entidades financieras, las Cajas Municipales y financieras otorgaron principalmente fondos de ayuda de FAE Mype en un rango de Mypes con ventas relativamente bajas, mientras que los bancos como el BCP, BBVA, Scotiabank se disputaron más los fondos de Reactiva Perú.

En referencia al cuarto objetivo de esta investigación se determinó la existencia de influencia de la evaluación financiera en el financiamiento de las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19, en lo que equivale a una correlación negativa media de -41,28%, podemos observar como todas las Mypes que no obtuvieron financiamiento y que no pasaron la evaluación financieras son todas microempresas y que al mismo hay microempresas que si obtuvieron financiamiento y también afirman les fue rechazada su evaluación financiera cuando estaban en búsqueda de financiamiento y después de varios intentos si obtuvieron el financiamiento buscado. Lo que indica que el financiamiento a las micro empresas les genera mayor tiempo de búsqueda y mayor desgaste, en comparación con las pequeñas empresas que declaran que no se le rechazo financiamiento en la evaluación financiera y además si lograron acceder al financiamiento.

La pandemia puso a prueba la salud financiera de muchas Mypes, la capacidad de adaptación y la sensibilidad de la actividad económica a ciertas medidas restrictivas que buscaban frenar el contagio, lo que se manifestó en los niveles de ventas de las Mypes, además de que no todas las Mypes de la provincia de Ica podieron acceder a financiamiento para continuar operando, incluso los programas de ayuda del gobierno no llegaron a estas Mypes.

Se evidencio también que el grado de informalidad afecto mucho a las Mypes de la provincia de Ica afecta mucho el acceso al financiamiento bancario ya sea de fondos de propios de las identidades financieras o fondos gubernamentales, aspectos que también afectan son las ventas, rentabilidad y la liquidez de las Mypes a la hora de postular a un crédito bancario.

## VI. RECOMENDACIONES

Según la investigación obtenida, se recomienda lo siguiente:

- Se les sugiere a los gerentes, dueños o administradores de las Mypes tener un conocimiento mayor de finanzas para que puedan calcular mejor sus costos al momento de negociar la tasa de interés, y también optar por otras fuentes de financiamiento con menores costos como el factoring o leasing.
- También se sugiere que sin importar el tamaño de las Mypes el financiamiento siempre será posible siempre y cuando las finanzas sean ordenadas y saludables, por lo que una buena gestión de la empresa es primordial en la evaluación financiera.
- También se recomienda que las postulaciones futuras a ayuda gubernamentales tengan mayor amplitud hacia las microempresas, puesto que las ayudas fueron en su mayoría otorgadas a clientes experimentados de las entidades financieras más grandes, y se relegó la ayuda oportuna a las microempresas.
- Se aconseja a los empresarios establecer objetivos claros y definir ciertas contingencias para futuras crisis como la que atravesaron con la pandemia COVID 19.
- Se recomienda a las Pymes dejar de evadir impuestos, ya que declarar todas las ventas contribuirá a mejorar su acceso al financiamiento y abaratarlo. Además de poder acceder a créditos fiscales.
- Se recomienda a las Mypes con una gran antigüedad evaluar su propuesta de negocio para identificar los factores que no les permite crecer, además de buscar ayudas financieras con las entidades financieras a las cuales son clientes.
- La capacitación y la educación financiera son cruciales para que los gerentes, dueños o administradores logren dimensionar las causas y consecuencia que trae consigo la falta de estrategias de financiamiento y en un contexto de crisis económica se hace mucho más necesario para tener más chances de sobrevivir y mantenerse en el tiempo.
- También se recomienda seguir la línea de investigación abarcando actividades comerciales o industriales tomando una muestra mucho mayor de empresas con rubros diferentes a fin de enriquecer el trabajo.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Alvarez, M., & Duran Lima, J. (Diciembre de 2009). *Manual de la micro, pequeña y median empresa*. San Salvador: CEPAL.

Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*.

Arias Lescano, C. A., & Isla Chahuayllo, D. A. (2018). *El Impacto del financiamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en la rentabilidad de las empresas MyPe del sector confecciones en el distrito de La Victoria, Lima, PERU*. Lima.

- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2002). *Linking Entrepreneurship to Growth*. Luxemburgo.
- Biggs, T. (2002). *Is Small Beautiful and Worthy to Subsidy*. Washington D.C.: International Finance Corporation.
- Birch, D. (1981). Who Create Jobs. *The Public Interest*, 3-14.
- Camacho Requielme, M. E. (2018). *El financiamiento bancario en el crecimiento de las pymes en la Galería San Pedro de Ichu Rímac 2018*. Lima.
- Cañari, A. (2018). *USIL Facultad de Derecho*. Obtenido de <https://facultades.usil.edu.pe/derecho/carrera-de-relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales/>
- Ccaccya Bautista, D. A. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad Empresarial*.
- Cobián Salazar, K. V. (2016). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. Trujillo.
- ComexPerú. (18 de Junio de 2021). *ComexPerú*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-numero-de-mypes-peruanas-se-redujo-un-488-en-2020-y-la-informalidad-paso-al-85-como-consecuencia-de-la-pandemia>
- COMEXPERU. (2021). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú, Resultados en 2021*.
- Costa, M. T. (1992). *Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general*. Madrid: Economía Industrial, Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- De La Mata, G. (2005). *Nuevos Instrumentos Financieros de apoyo a la financiación de las pequeñas y medianas empresas como estrategia de desarrollo local*. Fondo Europeo de Inversiones Advisory Services,.
- Delgado Delgado, D. D., & Chávez Granizo, G. P. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Díaz Sias, K. M. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa.
- Díaz, R. (2016). Tasa de muerte de PYMES exportadoras superó sus nacimientos. *Gestión*. Obtenido de Gestión: <http://gestion.pe/empresas/mathews-tasa-muerte-PYMES-exportadoras-supero-sus-nacimientos-2175958>
- Dini, A. H. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),.
- ENAH0. (15 de Octubre de 2020). *INEC*. Obtenido de <https://www.inec.cr/sites/default/files/presentacion-multimedia/reenaho2020-ppt.pdf>
- García-Madurga, M. G.-M.-N. (2021). *La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática*. Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía.

- Giaoutzi, M., Nijkamp, P., & Storey, D. J. (1988). *Small is Beautiful - The Regional Importance of Small-scale Activities*. Londres.
- Graneros Segovia, J. (2020). *Innovación empresarial de PYMES en tiempo de pandemia*. Lima: Universidad Peruana Unión, Facultad de Ciencias Empresariales.
- Hallberg, K. (2000). *A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises*. Washington D.C.: International Finance Corporation.
- INEI. (2018). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*. INEI.
- ITC. (2020). *COVID-19: el gran confinamiento y su impacto en las pequeñas empresas*. Ginebra: Centro de Comercio Internacional.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Lima: USAID PERU.
- Manolova, T., Brush, C., Edelman, L., & Elam, A. (2020). Pivoting to stay the course: How women entrepreneurs take advantage of opportunities created by the COVID-19 pandemic. *International Small Business Journal*, 481-491.
- MEF. (2020). *MEF*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/planeconomicocovid19/mype.html>
- Ministerio de la Producción. (2020). *Ministerio de la Producción*. Obtenido de <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Nivin, S. (2016). *El Financiamiento en el comercio del mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, Periodo 2015*. Huaraz.
- OCDE. (2018). *Financiamiento de PYMES y Emprendedores 2018: Un Marcador de la OCDE*. OCDE.
- Piore, M. J. (1984). *The second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity*. Nueva York.
- Povis Santisteban, E. A., & Villanueva Diaz, G. A. (2020). *Programa Reactiva Perú y su influencia en la liquidez de empresas de la industria manufacturera, Perú, 2020*. Lima: Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales.
- Red Española del Pacto Mundial. (2020). *Mencione este informe como: Pymes y COVID-19: hacia una recuperación*.
- Roldán, H. R. (2021). *Financiamiento de PyMEs familiares de la ciudad de Villa Mercedes (San Luis) en contextos de inestabilidad*. San Luis: Universidad Siglo 21.
- Storey, D. J. (2003). *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies*. New York.
- Suárez, N. (2018). *Impactos del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú: Caso "Negocios del valle Service Express S.A.C."*. Lima: Universidad de Piura.
- Valverde Avila, M. (2017). *"El financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015"*. Cañete.

Vidal Ruiz, A. R. (2021). *Determinantes del uso del crédito de las microempresas formales del sector comercio en el Perú 2014 – 2016*. lima: Pontificia Universidad Católica del Peru, Facultad de Ciencias Sociales.

## VIII. ANEXOS.

### Anexo 1: Cuestionario



**UNIVERSIDAD NACIONAL SAN LUIS GONZAGA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Impactos del financiamiento para las Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19

**CUESTIONARIO**

Sección 1: Información General.	
RUC:	Distrito (Donde se encuentra el negocio)
Tamaño <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña	<input type="checkbox"/> Ica <input type="checkbox"/> La Tinguiña <input type="checkbox"/> Los Aquejes <input type="checkbox"/> Ocucaje <input type="checkbox"/> Pachacútec
Sexo <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino	<input type="checkbox"/> Parcona <input type="checkbox"/> Pueblo Nuevo <input type="checkbox"/> Salas <input type="checkbox"/> Yauca del Rosario <input type="checkbox"/> S.J de los Molinos
Edad	<input type="checkbox"/> San J. Bautista <input type="checkbox"/> Santiago <input type="checkbox"/> Subtanjalla <input type="checkbox"/> Tate
Cantidad de empleados	Educación (Indicar grado culminado)
Antigüedad de la empresa	<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnica <input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Maestría
Régimen Tributario	<input type="checkbox"/> Doctorado <input type="checkbox"/> Otros
Actividad Económica de la Empresa	
<input type="checkbox"/> Manufactura <input type="checkbox"/> Educación <input type="checkbox"/> Turismo <input type="checkbox"/> Alojamiento <input type="checkbox"/> Construcción <input type="checkbox"/> Transporte <input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Edición e impresión <input type="checkbox"/> Mayorista <input type="checkbox"/> Minorista <input type="checkbox"/> Telecomunicaciones <input type="checkbox"/> Agricultura <input type="checkbox"/> Alimentos Y bebidas <input type="checkbox"/> Alquileres de maquinarias y equipos	
¿Cómo ha evolucionado sus ventas con respecto a pre-pandemia? <input type="checkbox"/> Disminuyó <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Aumento	De haber accedido a financiamiento, ¿Con que entidad financiera la obtuvo?
¿Accedió a financiamiento durante la pandemia? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> BCP <input type="checkbox"/> BBVA <input type="checkbox"/> Scotiabank <input type="checkbox"/> Interbank <input type="checkbox"/> Pichincha <input type="checkbox"/> Mibanco <input type="checkbox"/> Cajas Municipales <input type="checkbox"/> Financieras <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Otros
Sección 2: Las siguientes preguntas son respecto a su experiencia y relación con las entidades financieras y su percepción como usuario a las tasas de interés, actividad económica, ayudadas gubernamentales y evaluación financiera durante la pandemia COVID 19.	
2.1. ¿La tasa de interés es determinante para aceptar financiamiento de una entidad financiera? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	2.2. ¿Rechazo financiamiento por no estar de acuerdo con la tasa de interés? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
2.3. Según su criterio, ¿Cuánto influye la tasa de interés para que las Mypes acepten el financiamiento? <input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho	
2.4. ¿La pandemia afecto la actividad económica de su empresa? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	2.5. Según su criterio, ¿La actividad económica de la empresa influye para acceder a financiamiento? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
2.6. Según su criterio, ¿Cuál cree que es el nivel de influencia de la actividad económica de las Mypes para acceder a financiamiento? <input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho	
2.7. ¿Conoce algún programa de ayuda empresarial otorgado por el gobierno? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	2.8. ¿Su empresa fue beneficiado con algún programa de ayuda financiera del gobierno? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
2.9. De haber sido beneficiado, ¿Qué tipo de Programa recibió? <input type="checkbox"/> Reactiva Perú <input type="checkbox"/> FAE - Turismo <input type="checkbox"/> FAE - Mypes	
2.10. ¿Le rechazaron un crédito durante la evaluación financiera? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	2.11. Según su criterio, ¿las evaluaciones financieras se han vuelto mas estrictas para acceder a financiamiento? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
2.12. Según su criterio, ¿Que tan estricto se han vuelto las evaluaciones financieras para las Mypes? <input type="checkbox"/> Muy poco estricto <input type="checkbox"/> Poco estricto <input type="checkbox"/> Ni muy poco estricto Ni muy estricto <input type="checkbox"/> Estricto <input type="checkbox"/> Muy estricto	

**Sección 3: Las siguientes preguntas son respecto a la situación de su empresa en la pandemia y como usted percibe como empresario aspectos de Evasión tributaria, ventas, liquidez y rentabilidad durante la pandemia COVID 19.**

<p>3.1. Según su criterio, ¿Existe evasión tributaria en las Mypes?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>	<p>3.2. Según su criterio, ¿La evasión tributaria influye en el acceso al financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>
<p>3.3. Según su criterio, ¿Cuál es el nivel en el que influye la evasión tributaria de las Mypes para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho</p>	
<p>3.4. ¿Sus ventas han sido afectadas por la pandemia?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>	<p>3.5. Según su criterio, ¿El nivel de las ventas influye para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>
<p>3.6. Según su criterio, ¿En que nivel influye las ventas de las Mypes para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho</p>	
<p>3.7. ¿La liquidez de su empresa ha sido afectada por la pandemia?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>	<p>3.8. Según su criterio, ¿La liquidez de las empresas influyen para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>
<p>3.9. Según su criterio, ¿Cuánto influyen la liquidez en las Mypes para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho</p>	
<p>3.10. ¿La pandemia afecto la rentabilidad de su empresa?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>	<p>3.11. Según su criterio, ¿La rentabilidad de las empresas influye para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No</p>
<p>3.12. Según su criterio, ¿Cuánto influyen la rentabilidad de las Mypes para acceder a financiamiento?</p> <p><input type="checkbox"/> Influye muy poco <input type="checkbox"/> Influye poco <input type="checkbox"/> Ni influye muy poco Ni influye mucho <input type="checkbox"/> Influye algo <input type="checkbox"/> Influye mucho</p>	

## **Anexo2: Consentimiento informado.**

### **CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPANTES**

La presente investigación es conducida por el Bachiller Alexander Cárdenas Farfán de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga. Forma parte de un estudio que busca conocer como impacta el financiamiento en la Mypes formales de la provincia de Ica en tiempo de pandemia COVID-19.

Si acepta participar en este estudio, se le pedirá que complete un cuestionario de 37 preguntas que le tomará 10 minutos de su tiempo.

Su participación será voluntaria. La información recopilada será estrictamente confidencial y no se utilizará para ningún otro propósito no mencionado en este estudio.

Como regla general, la encuesta será completamente confidencial, por lo que no se le pedirá que proporcione ningún documento de identificación y puede finalizar su participación en cualquier momento durante la encuesta. Si se siente incómodo o incómodo con alguna pregunta, puede notificar al Gerente de Investigación y no responder la pregunta. Gracias por participar.

Yo, \_\_\_\_\_  
acepto participar en este estudio y sé que mi participación es completamente voluntaria. He recibido información verbal sobre el estudio anterior. Tuve la oportunidad de discutir esta investigación y hacer preguntas. Al firmar este contrato, acepto utilizar mis datos personales, incluidos los datos sobre mi empresa, para fines de investigación.

\_\_\_\_\_  
Nombre completo del participante

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Fecha

### Anexo 3: Relación de las Mypes entrevistadas

Relación de Mypes Entrevistadas			
17162421107	10410431608	20534893206	20603105282
10402207324	10215748664	20452748534	20540709000
20600386647	20600566289	20452328918	20534962020
10214228284	10420431401	20452235073	20367698668
10215395842	10215229535	20452305896	20494867827
10215337508	10421235860	20452379407	20534682094
10415718344	10214872329	10460713141	20452672295
20495132677	10214673539	20605101705	20534519266
10417760542	10314229741	10214808825	20452588821
10402608850	10438552877	20535048259	20495051596
10209954805	10707950141	20324802330	20310637280
20494676304	10215213523	10450133847	20534364980
10214606530	10742363088	20452839173	20494506484
20604754993	10214544828	10406090120	20495000762
20534607556	10215386088	10422040655	20534301988
10434308491	10459194407	10215129522	10433515949
20603338899	10214820523	10215082526	10215193328
20494483921	10449345202	10413477757	20534682094
10256083723	10215505150	10215475617	10215568798
10446260559	10430111448	10475092363	10222950860
10454345041	20600327853	10214231722	10000774478
10214576916	20534484888	10215515775	10214701591
10214337831	20494632439	10214147284	10288389981
10215519720	20534289597	10215678852	10214462902
10214692053	20603966369	20452552800	10214539417

## Anexo 4: Codificación aplicada para categorización de variables

Codificación	
<b>Tipo de Empresa</b>	
Natural	1
Jurídica	2
<b>Tamaño de Empresa</b>	
Micro	1
Pequeña	2
<b>Genero</b>	
Masculino	1
Femenino	2
<b>Respuestas SI o NO</b>	
SI	1
NO	0
<b>Evolución Ventas</b>	
Disminuyó	1
Igual	2
Aumento	3
<b>Programas Gob.</b>	
Reactiva Perú	1
FAE Turismo	2
FAE Mype	3
<b>Scala 1</b>	
Influye muy poco	1
Influye poco	2
Ni influye muy poco Ni influye mucho	3
Influye algo	4
Influye mucho	5
<b>Distritos</b>	
Ica	1
Parcona	2
San Juan Bautista	3
Tinguiña	4
Pueblo Nuevo	5
Santiago	6
Los Aquijes	7
Salas	8
Subtanjalla	9
Ocucaje	10
Yauca	11
Tate	12
Pachacútec	13
Molinos	14
<b>Nivel de Educación</b>	
Primaria	1
Secundaria	2
Técnico	3
Universitaria	4
Maestría	5
Doctorado	6
Otros	7
<b>Scala 2</b>	
Muy poco estricto	1
Poco estricto	2
Ni muy poco estricto Ni muy estricto	3
Estricto	4
Muy estricto	5
<b>Entidades Financieras</b>	
BCP	1
BBVA	2
Scotiabank	3
Interbank	4
B. Pichincha	5
MiBanco	6
Cajas Municipales	7
Financieras	8
Cooperativas	9
Otros	10
<b>Actividad económica</b>	
Minorista	1
Mayorista	2
Turismo	3
Hospedaje	4
Construcción	5
Transporte	6
Salud	7
Impresión	8
Educación	9
Agricultura	10
Telecomunicación	11
Agroindustria	12
Alimentos	13
Maquinarias	14
Otros	15
<b>Régimen Tributario</b>	
NRUS	1
RER	2
RMT	3
RG	4

## Anexo 5: Relación de entidades financieras

<b>Entidad Financieras</b>	
<b>Tipo de Entidad</b>	ALFIN BANCO S.A.
	BANCO BBVA PERÚ
	BANCO DE COMERCIO
	BANCO DE CREDITO DEL PERÚ
	BANCO FALABELLA PERÚ S A
	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS
	BANCO INTERNACIONAL DEL PERÚ
	BANCO PICHINCHA
	MIBANCO BANCO DE LA MICRO EMPRESA S A
	SCOTIABANK PERU SAA
<b>Financiera</b>	COMPARTAMOS FINANCIERA S.A.
	CREDISCOTIA FINANCIERA S A
	FINANCIERA CONFIANZA S.A.A.
	FINANCIERA CREDINKA S A
	FINANCIERA EFECTIVA S A
	FINANCIERA OH S A
	FINANCIERA QAPAQ S.A.
<b>Caja Municipal de Ahorro y Crédito</b>	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE AREQUIPA
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE SULLANA S A
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO HUANCAYO
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO ICA
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO PIURA
	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TACNA
<b>Caja Rural de Ahorro y Crédito</b>	CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO CENCOSUD SCOTIA PERU S.A.

**Fuente:** Superintendencia de banca seguros y AFP (SBS), **Elaboración:** Propia

## Anexo 6: Programas utilizados

### Programa STATA 16.0 versión para Windows

Editor de Datos (Navegación) - [Sin\_titulo]

Archivo Edición Ver Datos Herramientas

Ventas_Mes	Ventas_Rango	Empresacode	Tamano	Régimencode	Sexcode	Distritocode	Educacióncode	Actividadcode	Evolucion_ve	Financiamie	Acreeorcode	P1code	P2code	P3	
21	145000.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RG	Masculino	Ica	Universitaria	Maquinarías	Igual	SI	BBVA	SI	SI	Influye_mucho
22	103510.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RMT	Masculino	Ica	Universitaria	Alimentos	Igual	SI	BBVA	SI	SI	Influye_mucho
23	23410.00	21k-40k	Natural	Micror	RER	Masculino	Oucujeje	Secundaria	Transporte	Igual	SI	Financieras	SI	SI	Influye_algo
24	23400.00	21k-40k	Natural	Micror	RER	Femenino	Santiago	Secundaria	Minorista	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_muy_poco
25	96420.00	01k-100k	Jurídica	Pequeña	RG	Femenino	Ica	Universitaria	Turismo	Disainyó	SI	Interbank	SI	SI	Influye_algo
26	75000.00	01k-100k	Jurídica	Pequeña	RMT	Femenino	Ica	Universitaria	Salud	Aumento	SI	Interbank	SI	SI	Influye_algo
28	68342.00	01k-100k	Natural	Pequeña	RG	Masculino	Ica	Universitaria	Agricultura	Igual	SI	Interbank	SI	SI	Influye_mucho
29	36420.00	21k-40k	Natural	Micror	RER	Masculino	Ica	Secundaria	Alimentos	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_algo
30	245000.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RG	Masculino	Ica	Universitaria	Construcción	Disainyó	SI	Interbank	SI	NO	Influye_algo
31	86000.00	01k-100k	Jurídica	Pequeña	RG	Masculino	Ica	Universitaria	Construcción	Disainyó	SI	BCP	SI	NO	Influye_algo
32	63055.00	01k-100k	Jurídica	Micror	RG	Masculino	Tinguiña	Universitaria	Construcción	Igual	SI	BCP	SI	NO	Influye_muy_poco
33	38760.00	21k-40k	Jurídica	Micror	RMT	Masculino	Ica	Universitaria	Minorista	Disainyó	SI	BBVA	SI	SI	Influye_algo
34	37428.00	21k-40k	Natural	Micror	RG	Masculino	Parcona	Secundaria	Transporte	Igual	SI	MIBanco	SI	SI	Influye_algo
35	37800.00	21k-40k	Jurídica	Micror	RG	Femenino	Santiago	Universitaria	Maquinarías	Disainyó	SI	Banco_Pichincha	SI	SI	Influye_algo
36	6900.00	0-20k	Natural	Micror	NRUS	Masculino	Parcona	Secundaria	Minorista	Disainyó	SI	Financieras	SI	NO	Influye_algo
37	220000.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RG	Femenino	Tinguiña	Universitaria	Construcción	Igual	SI	BBVA	SI	SI	Influye_algo
38	93000.00	01k-100k	Natural	Pequeña	RMT	Femenino	Salas	Universitaria	Salud	Aumento	SI	Scotiabank	SI	SI	Influye_mucho
39	47200.00	01k-100k	Jurídica	Micror	RG	Masculino	Mollinos	Técnico	Transporte	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_muy_poco
40	28500.00	21k-40k	Jurídica	Micror	RMT	Masculino	Parcona	Secundaria	Mayorista	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	NO	Influye_algo
41	20500.00	21k-40k	Natural	Micror	RMT	Femenino	Tinguiña	Secundaria	Alimentos	Igual	SI	Scotiabank	SI	NO	Influye_algo
42	23000.00	21k-40k	Natural	Micror	RER	Masculino	Aquíjes	Secundaria	Transporte	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	NO	Influye_algo
43	15700.00	0-20k	Natural	Micror	RER	Femenino	Ica	Secundaria	Transporte	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_algo
44	12700.00	0-20k	Natural	Micror	RER	Femenino	Subtanjalla	Secundaria	Alimentos	Igual	SI	Financieras	SI	SI	Influye_algo
45	12450.00	0-20k	Natural	Micror	RER	Masculino	Tinguiña	Secundaria	Minorista	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_algo
46	12400.00	0-20k	Natural	Micror	RER	Masculino	Santiago	Secundaria	Otros	Disainyó	SI	Cajas_Municipales	SI	SI	Influye_algo
47	6500.00	0-20k	Natural	Micror	NRUS	Femenino	Parcona	Secundaria	Minorista	Disainyó	SI	Financieras	SI	NO	Influye_algo
48	125000.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RG	Femenino	Ica	Universitaria	Hospedaje	Disainyó	SI	BCP	SI	SI	Influye_algo
49	125000.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RMT	Femenino	Ica	Universitaria	Construcción	Disainyó	SI	BCP	SI	SI	Influye_algo
50	112500.00	101k+	Jurídica	Pequeña	RG	Masculino	Tinguiña	Universitaria	Alimentos	Igual	SI	BBVA	SI	NO	Influye_muy_poco
51	82023.00	01k-100k	Natural	Pequeña	RMT	Masculino	Parcona	Secundaria	Construcción	Igual	SI	Scotiabank	SI	NO	Influye_muy_poco
52	20000.00	0-20k	Jurídica	Micror	RER	Femenino	Parcona	Secundaria	Alimentos	Igual	SI	BCP	SI	NO	Influye_algo
53	14300.00	0-20k	Natural	Micror	RMT	Masculino	Tca	Secundaria	Transporte	Disainyó	SI	MIBanco	SI	SI	Influye_mucho

Activos Variables: 36 de 76 Orden: Dataset Obs: 96 Filtro: Apagado Modo: Navegación CAP: NUL

### Programa R- Studio versión R-4.1.3.

RStudio

File Edit Code View Plots Session Build Debug Profile Tools Help

Environment History Connections Tutorial

Import Dataset 253 MB Global Environment

Environment

Objeto	Clase	Contenido
datos	table	int [1:2(1d)] 3 93
datos1	table	int [1:3(1d)] 77 11 8
deciles.ventas	Named num	[1:11] 4600 6925 7950 14300 18700...
Edades	num	[1:96] 40 28 29 32 32 34 34 34 34 ...
levels	chr	[1:3] "Influye muy poco" "Influye poco"...
levels1	chr	[1:3] "Reactiva Per" "FAE Turismo"...
levels10	chr	[1:2] "Micro" "Pequeña"
levels11	chr	[1:2] "Natural" "Jurídica"
levels2	chr	[1:5] "Muy poco estricto" "Poco estricto"...
levels3	chr	[1:10] "BCP" "BBVA" "Scotiabank" "Inter..."

```

> datos <- table(P21)
> pie(datos,
+   labels=c("SI", "NO"),
+   col=heat.colors(2),
+   main="Gráfico de sectores")
>
> datos1 <- table(P23)
> pie(datos1,
+   labels=c(P23),
+   col=heat.colors(5),
+   main="Gráfico de sectores")
> View(prueba.numerico)
There were 21 warnings (use warnings() to see them)
  
```

Showing 10 to 27 of 96 entries, 38 total columns

Plots