

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
FACULTAD DE ECONOMÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA
CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018”**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

TESISTAS : **SALAZAR LÓPEZ, RICHARD ROY**
SÁNCHEZ CALERO, ADRIANO CÉSAR
VILCA AGUIRRE, RUDER NÉRIDO

ASESORA : **Mg. LOURDES LUCILA CÉSPEDES AGUIRRE**

HUÁNUCO-PERÚ
2020

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a nuestros padres; por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a nuestros docentes de la Escuela de CIENCIAS ECONÓMICAS de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE HERMILIO VALDIZAN, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, a la Mg. Lourdes Cespedes Aguirre tutora de nuestro proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente.

RESUMEN

El objetivo central de la presente investigación fue demostrar que no obstante la sobre oferta de crédito en el sistema financiero, no todos los microempresarios tienen acceso a ello, debido a que existe una serie de factores que en conjunto se denominan restricciones financieras. Para ello, se aplicó una encuesta a dos agentes que participan en la oferta y la demanda de crédito: ejecutivos de crédito del sector microfinanciero y microempresarios.

Según los primeros, los principales factores que restringen el acceso al crédito a las microempresas son el sobreendeudamiento (46,25%), seguido del *credit scoring* o calificación crediticia (41,25%) y, en tercer lugar, los niveles de ventas y la capacidad de pago del microempresario (26,25%). Los microempresarios, coinciden en señalar que las razones por las cuales no acceden al crédito es la calificación crediticia (*credit scoring*) con un 30,67%, seguido por los niveles de ventas y la capacidad de pago con 24,53%, lo cual está vinculado con el sobreendeudamiento.

Para ambos segmentos investigados, la deuda no sólo es importante porque tiene efectos positivos sobre las ventas, sino también porque impacta sobre los activos, el patrimonio y las utilidades de la empresa. Entonces, al existir restricciones financieras las microempresas se ven limitadas en su crecimiento.

Palabras clave: restricciones financieras, microempresas, sobreendeudamiento.

SUMMARY

The central objective of the present investigation was to demonstrate that despite the supply of credit in the financial system, not all microentrepreneurs have access to it. This is due to the fact that there are a series of factors that together are called financial restrictions. For this, a survey was applied to two agents who participate in the offer and the demand for credit: credit executives from the microfinance sector and microentrepreneurs.

According to the former, the main factors that restrict access to credit to microenterprises are over-indebtedness (46.25%), followed by credit scoring or credit rating (41.25%) and, thirdly, sales levels and the ability to payment of the micro-entrepreneur (26.25%). Microentrepreneurs coincide in pointing out that reasons why they do not access credit is the credit rating (credit scoring) with 30.67%, followed by sales levels and payment capacity with 24.53%, which is linked to over-indebtedness.

For both segments investigated, debt is not only important because it has effects positive on sales, but also because it impacts on assets, equity and the profits of the company. So, since there are financial restrictions, micro-enterprises they are limited in their growth.

Keywords: financial constraints, microenterprises, over-indebtedness.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	4
SUMMARY	5
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I:	
MARCO TEÓRICO	14
1.1. Antecedentes de la Investigación	14
1.1.1. Antecedentes del problema	14
1.1.2. Fundamentación del problema	15
1.1.3. Formulación del problema	18
<i>Problema general</i>	18
<i>Problemas específicos:</i>	18
1.2. Revisión de Estudios Realizados	19
1.2.1. Estudios relacionados a la investigación	19
1.3. Base Teórica-Científica	26
1.3.1. Teoría de la evolución del crédito sector privado	26
1.4. Conceptos fundamentales y definición de términos básicos	31
1.4.1. Conceptos Fundamentales	31
1.4.2. Definición de Términos Básicos.....	34
1.5. Hipótesis Generales y Específicas	36
1.5.1. Hipótesis general	36
1.5.2. Hipótesis específicas.	36
1.6. Sistema de Variables, Dimensiones e Indicadores	36
1.6.1. Variable dependiente (VD).....	36
1.6.2. Variable independiente (VI)	36
1.6.3. Función económica.	37
1.6.4. Definición operacional de variables, dimensiones e indicadores.....	37
1.7. Objetivos de la Investigación	39
1.7.1. Objetivo general.....	39
1.7.2. Objetivos específicos.....	39
1.8. Universo/Población y Muestra	39
1.8.1. Determinación del universo/población.....	39
1.8.2. Determinación de la muestra representativa.	42
CAPÍTULO II:	
MARCO METODOLÓGICO.....	45

2.1. Metodología de la Investigación	45
2.1.1. Nivel y tipo de investigación.....	45
2.1.2. Diseño de la investigación	46
2.2. Fuentes, Técnicas de Recolección y Tratamiento de Datos	46
2.2.1. Fuentes de datos.	46
2.2.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	46
2.2.3. Procesamiento y presentación de datos.	47
CAPÍTULO III:	
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	48
3.1. Introducción	48
3.1.1. Las hipótesis de investigación	48
3.1.2. Enfoque de la investigación: demanda y oferta de créditos.	49
3.2. Análisis de resultados de la investigación.....	49
3.2.1. Entidades financieras consideradas en la muestra.	49
3.2.2. Factores determinantes de las restricciones financieras: ejecutivos de crédito.....	50
3.2.3. Segmento de microempresas que acceden al crédito	52
3.2.4. Productos financieros orientados al sector Microempresarial en Huánuco	53
3.2.5. Requisitos para el acceso al crédito	54
3.2.6. Incidencia del financiamiento en el crecimiento de las MYPES.	56
3.2.7. Concentración del crédito en la ciudad de Huánuco.....	57
3.2.8. Plazos preferidos por los clientes para obtener crédito.....	58
3.2.9. Montos preferidos por los clientes para obtener crédito	59
3.2.10. Factores determinantes de las restricciones financieras: microempresarios.	61
3.2.11. Fuentes de financiamiento demandado por los microempresarios	62
3.2.12. Montos de créditos preferidos por las MYPES.	64
3.2.12. Influencia del acceso al crédito en las variables claves de las microempresas	65
3.2.13. Factores determinantes de las restricciones financieras a las microempresas.	71
3.2.14. Aspectos que los microempresarios creen que se debe flexibilizar en el sistema financiero	72
CONCLUSIONES	74
SUGERENCIAS.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....	79
ANEXOS.....	81

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01: Perú: Empresas formales, según segmento empresarial, 2012.....	17
Cuadro N° 02: Perú: Empresas formales, según segmento empresarial, 2016.....	18
Cuadro N° 03: Huánuco: Empresas formales, según segmento empresarial, 2016..	19
Cuadro N° 04: Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores.....	40
Cuadro N° 05: Cantidad de empresas formales, según rango empresarial por provincias en Huánuco, 2016	42
Cuadro N° 06: Personal de crédito de las entidades financieras en Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, 2018	43
Cuadro N° 07: Personal de crédito de las instituciones de microfinanzas en Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, 2018	46
Cuadro N° III-01: Entidades financieras del estudio de investigación	52
Cuadro N° III-02: Restricciones financieras de financiamiento para las microempresas.....	53
Cuadro N° III-03: Porcentaje de microempresas que acceden a crédito.....	54
Cuadro N° III-04: Productos financieros para el sector microempresarial	55
Cuadro N° III-05: Requisitos para que un microempresario obtenga crédito	57
Cuadro N° III-06: Incidencia del financiamiento en el crecimiento de las MYPES.....	58
Cuadro N° III-07: Incidencia de variables empresariales en el financiamiento	59
Cuadro N° III-08: Sector empresarial que solicita mayor financiamiento	60
Cuadro N° III-09: Plazo de tiempo que solicitan crédito los microempresarios	61
Cuadro N° III-10: Monto de crédito a los microempresarios.....	62
Cuadro N° III-11: Monto de crédito a los pequeños empresarios	63
Cuadro N° III-12: Financiamiento de las microempresas	64
Cuadro N° III-13: Fuente de financiamiento de las microempresas	65
Cuadro N° III-14: Créditos aprobados de las microempresas.....	66
Cuadro N° III-15: Monto de crédito a las MYPES... ..	67
Cuadro N° III-16 a N° III-22.....	68-75

ÍNDICE DE ESQUEMAS, FORMATOS, TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICOS

Gráfica N° III-01: Entidades financieras del estudio de investigación	52
Gráfica N° III-02: Restricciones financieras de financiamiento para las microempresas.....	53
Gráfica N° III-03: Porcentaje de microempresas que acceden a crédito.....	55
Gráfica N° III-04: Productos financieros para el sector microempresarial	56
Gráfica N° III-05: Requisitos para que un microempresario obtenga crédito	57
Gráfica N° III-06: Incidencia del financiamiento en el crecimiento de las MYPES.....	58
Gráfica N° III-07: Incidencia de variables empresariales en el financiamiento	59
Gráfica N° III-08: Sector empresarial que solicita mayor financiamiento.....	60
Gráfica N° III-09: Plazo de tiempo que solicitan crédito los microempresarios	61
Gráfica N° III-10: Monto de crédito a los microempresarios.....	62
Gráfica N° III-11: Monto de crédito a los pequeños empresarios	63
Gráfica N° III-12: Financiamiento de las microempresas.....	64
Gráfica N° III-13: Fuente de financiamiento de las microempresas.....	65
Gráfica N° III-14: Créditos aprobados de las microempresas.....	66
Gráfica N° III-15: Monto de crédito a las MYPES... ..	67
Gráfica N° III-16: Crecimiento de venta de los microempresarios	68
Gráfica N° III-17: Aumento de activo de los microempresarios	69
Gráfica N° III-18: Incremento de patrimonio de los microempresarios	70
Gráfica N° III-19: Incremento de utilidades de los microempresarios	71
Gráfica N° III-20: Incremento de rentabilidad del negocio de los microempresarios	72
Gráfica N° III-21: Restricciones de los microempresarios a financiamiento.....	74
Gráfica N° III-22. Facilidades que consideran más los microempresarios para un mayor acceso a crédito.....	75

INTRODUCCIÓN

Todos los agentes económicos saben que en la economía existe sobreoferta de fondos prestables, tanto para el consumo como para la inversión. Sin embargo, no todos tienen acceso al crédito por diversos factores. Precisamente esos factores son los que nos interesan determinar y, ello, dio origen a la presente investigación; la cual se inició con el planteamiento de la siguiente interrogante general: ¿En qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento? y ¿cómo estas variables inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco? Asimismo, las específicas planteadas fueron: 1. ¿La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco? 2. ¿El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco? 3. ¿La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco? 4. ¿El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?

En línea con el problema planteado, el objetivo general propuesto fue analizar en qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento y, cómo estas variables, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco. Los objetivos específicos fueron: 1. Determinar en qué medida la información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 2. Establecer si el riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 3. Determinar si la falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco y; 4. Establecer si el costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.

Por otro lado, la hipótesis general fue que “Las restricciones financieras influyen negativamente en el acceso al financiamiento y, estas variables a su vez, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco”. A nivel específico se planteó que 1. La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 2. El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 3. La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco y; El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.

Del análisis de los resultados de la investigación se encontró que, según los ejecutivos del sistema financiero, los factores que restringen el acceso al crédito a las microempresas son el sobreendeudamiento (46,25%), seguido del *credit scoring* o calificación crediticia (41,25%) y, en tercer lugar, los niveles de ventas y la capacidad de pago del microempresario (26,25%). Sin embargo, también existen otros factores como la disponibilidad de información contable-financiera y la calidad de la misma respecto al negocio, los cuales representan en conjunto el 31,25% de la muestra. Desde la perspectiva de los analistas de crédito, si bien existen restricciones para el acceso a financiamiento micro empresarial, todavía existe un amplio segmento que acceden al crédito. Según el 27,50% de estos agentes del sistema financiero, el 80% de los microempresarios acceden al crédito cuando lo solicitan y para el 18,75% el acceso es del 70%. Asimismo, otros analistas financieros consideran que este acceso representa una cifra menor, ubicándose entre el 60% y 40% de los microempresarios solicitantes de crédito; es decir, el 30% de los responsables de analizar los créditos del sistema de microfinanzas, aseveran que el acceso se encuentra en el rango de 40-60%, lo que implica que no todos los microempresarios tienen acceso a financiamiento para sus negocios, debido a una serie de factores restrictivos, siendo el más importante el sobreendeudamiento.

Del mismo modo, según el punto de vista de los microempresarios sobre las restricciones para el acceso al crédito en la ciudad de Huánuco, el 35,20% de los sujetos encuestados aseguran que trabajan con financiamiento de terceros; lo que quiere decir con créditos, el 43,73% indican que financian su negocio tanto con capital propio y préstamos, mientras que el 21,07% dicen que utilizan sólo su propio capital. De estos resultados se puede deducir que en un 78.93% de microempresarios tienen una estructura de capital combinado entre capital propio y deuda. Para el 28,53% de microempresarios una empresa que se financia incluyendo deuda en su estructura financiera sus ventas pueden crecer en 5%, para el 23,47% el incremento de las ventas puede ser del 10%; el 21,33% en cambio cree que, con apalancamiento financiero, es decir contrayendo una deuda las ventas de la empresa crecerían hasta en un 20% y, por último, para un 14,93% estima que las ventas podrían variar en 15%, dentro de lo más destacable.

Sin embargo, la deuda no sólo es importante porque tiene efectos positivos sobre las ventas, sino también porque impacta sobre los activos. Así, el 24,27% indicó que los activos pueden crecer en 5%, el 21,33% opinó que esta variable podría verse incrementado en 10%; pero en conjunto el 77,6% de microempresarios considera que los activos podrían crecer entre 5% y 20% si contrae deuda para sus operaciones. Por esta razón, las restricciones financieras tienen mucha implicancia en el crecimiento de las empresas. Lo mismo, cuando se evalúa la opinión de los microempresarios huanuqueños sobre el impacto de la deuda sobre el patrimonio empresarial, indican en un 32,00% que el incremento del patrimonio sería del 10% aproximadamente, para el 27,47% de empresarios encuestados el crecimiento sería del 5%; pero, existen empresarios que creen que, con deuda, el patrimonio de una empresa podría incrementarse hasta en 20%. Es decir, para el 75,47% de microempresarios huanuqueños el patrimonio de las empresas puede verse incrementado entre 5% y 20% si incluye deuda en su estructura de capital.

Pero una deuda no solamente impacta favorablemente en las ventas, activos y patrimonio de las empresas, sino también en las utilidades de las mismas. Según los microempresarios de la ciudad de Huánuco (37,07%), las utilidades empresariales pueden crecer en 5% cuando

trabajan con deuda; para el 28,80% y 19,20%, las utilidades de las firmas podrían incrementarse hasta en 10% y 15%, respectivamente. Esto implica que, si sumamos el porcentaje de empresarios que creen que la deuda resulta clave para el crecimiento de las utilidades, se alcanza un 85,07%.

Por último, los microempresarios argumentan que las razones por las cuales no acceden al crédito es la calificación crediticia (*credit scoring*) con un 30,67%, seguido por los niveles de ventas y la capacidad de pago de los microempresarios con 24,53%. Además, existen otros tres factores que limitan la entrada de los potenciales clientes al sistema financiero y son, en opinión de los microempresarios, la falta de garantías reales (inmueble residencial para garantizar el crédito, 27,20%), las tasas de interés que resultan aún muy altas con un 19,20% y el sobreendeudamiento que representa el 11,73% de la muestra.

Para efectos administrativos, según el Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, la tesis se organizó en tres capítulos. El primer capítulo corresponde al marco teórico; el segundo al marco metodológico y; el tercero a los resultados de la investigación. Por lo demás, para la elaboración de la tesis se aplicó los conocimientos y principios básicos sobre metodología de la investigación científica. Pero tal vez lo más importante fue que el trabajo se realizó a partir de datos primarios, lo cual constituye el valor agregado más importante de este trabajo con fines de titulación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la Investigación.

1.1.1. Antecedentes del problema.

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) juegan un rol preponderante en todas las economías, pues representan una proporción muy importante de las empresas, el empleo y la producción a nivel mundial. En el Perú, la definición de MYPE se enmarca en el Artículo 2° de la Ley 28015, Ley MYPE, según la cual *“La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”*. Cuando dicha ley hace referencia a la MYPE, se refiere a las micro y pequeñas empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento, excepto el régimen laboral que es de aplicación para las microempresas (PRODUCE, 2012: “Estadística de la micro, pequeña y mediana empresa”).

El tamaño de las MYPEs se caracterizaba inicialmente según la ley antes mencionada, por el número total de trabajadores y por el nivel de ventas anuales, pero, a partir de julio de 2013, se modificaron varios artículos de la citada norma con la finalidad de impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, entre estas modificaciones se encuentra una relacionada con la categorización de las MYPEs. Sólo se efectúa de acuerdo al nivel de ventas anuales; así:

- ✓ Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y un máximo de 1700 UIT.

- ✓ Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. Gran Empresa > 2300 UIT de ventas anuales.

1.1.2. Fundamentación del problema.

De acuerdo a este criterio de categorización, en nuestro país el mayor segmento empresarial está representado por las micro y pequeñas empresas. Así, al año 2012, se tenía 1'270,009 microempresas que representaban el 94.17% del total de unidades productivas existentes a nivel nacional y 68,243 pequeñas empresas que constituían el 5.06% del universo empresarial. Es decir, el 99.3% del total de empresas se encontraban enmarcadas dentro de la definición de MYPE. En esta estructura, la mediana y gran empresa sólo representaban en conjunto el 0.7%, aproximadamente.

CUADRO N° 01		
PERÚ: EMPRESAS FORMALES, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012		
TAMAÑO EMPRESARIAL 1/	N° DE EMPRESAS	%
Microempresa	1270009	94.17
Pequeña Empresa	68243	5.06
Mediana Empresa	2451	0.18
Total de MIPYMES	1340703	99.41
Gran Empresa	7908	0.59
Total de Empresas	1348611	100.00

1/ El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N°30056.

Fuente: SUNA T-Registro Único de Contribuyente 2012.

Elaboración: PRODUCE-Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEM I).

Al año 2016, la estructura empresarial peruana experimentó una ligera variación. Se tuvo 1'652,071 microempresas que representaron el 95.1% del total de unidades productivas existentes a nivel nacional y 74,085 pequeñas empresas que constituyeron el 4.3% del universo empresarial. Es decir, el 99.4% del total de empresas continúan enmarcadas dentro de la definición de MYPE. En esta estructura, la mediana empresa sólo representa el 0.2% y la gran empresa el 0.5%, lo que significa que ambos estratos siguen representando en conjunto el 0.7% del universo empresarial a nivel nacional.

CUADRO N° 02		
PERÚ: EMPRESAS FORMALES, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2016		
TAMAÑO EMPRESARIAL 1/	N° DE EMPRESAS	%
Microempresa	1652071	95.07
Pequeña Empresa	74085	4.26
Mediana Empresa	2621	0.15
Total de MIPYMES	1728777	99.48
Gran Empresa	8966	0.52
Total de Empresas	1737743	100.00
1/ El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N°30056.		
Fuente: SUNA T-Registro Único de Contribuyente 2016.		
Elaboración: PRODUCE-Oficina de Estudios Económicos (OEE).		

Sin embargo, lo que hay que resaltar para efectos del presente estudio es que, en el 2012 el 58.2% de las MYPEs eran informales, aunque en los últimos años esta tasa haya mostrado un significativo decrecimiento, pues en el 2007 era de 68.7%. Si bien la tendencia hacia la formalización ha sido creciente hasta la actualidad, esta condición es muy importante poner en relieve en la medida que constituye una limitante para el acceso al financiamiento, pues se estima que, en un modo groso modo, que no menor de un 50% de MYPEs continúan siendo informales.

En el Departamento de Huánuco (Región Huánuco), al año 2016 el número de empresas formales ascendió a 25,254 unidades productivas de bienes y servicios, de las cuales el 99.73% estaban inmersas dentro del rubro de las MYPEs (25,185 empresas); es decir, se tenía 24,418 microempresas (96.69%) y 767 pequeñas empresas (3.04%). Las medianas empresas eran 28 (0.11%) y dentro de las consideradas como gran empresa se tenía 41 unidades productivas de bienes y servicios, que representaba el 0.16% del total. Siguiendo la clasificación que hace PRODUCE se tenía 25,213 MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), que en conjunto representaban el 99.84% de las empresas privadas existentes en la Región Huánuco; el porcentaje restante (0.16%) corresponde a la gran empresa. Ver Cuadro N° 03.

CUADRO N° 03		
HUÁNUCO: EMPRESAS FORMALES, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2016		
TAMAÑO EMPRESARIAL 1/	N° DE EMPRESAS	%
Microempresa	24418	96.69
Pequeña Empresa	767	3.04
Mediana Empresa	28	0.11
Total de MIPYMES	25213	99.84
Gran Empresa	41	0.16
Total de Empresas	25254	100.00
1/ El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N°30056.		
Fuente: SUNA T-Registro Único de Contribuyente 2016.		
Elaboración: PROPIA (PRODUCE-OGEIEE).		

Del análisis del cuadro anterior se puede concluir que la mayor proporción de empresas en la Región Huánuco son MYPEs. Se tiene las estadísticas de las empresas formales, pero como se observa en la vida diaria, en el acontecer económico de nuestra ciudad, existe una importante proporción de unidades productivas que son informales. Estas se caracterizan por su limitado acceso al financiamiento, por ello, la economía regional no mejora sustancialmente, las actividades empresariales continúan siendo de subsistencia, ya que una de las variables que determina el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas es la disponibilidad de recursos financieros para llevar a cabo las inversiones, tanto en activo fijo como de capital de trabajo.

Si bien no se dispone de información estadística sobre las restricciones financieras¹ en la economía de Huánuco, principalmente para las MYPEs informales, existen estudios que demuestran que las restricciones crediticias limitan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Dichas restricciones crediticias por parte de los bancos, cajas municipales de ahorro y crédito, financieras y cooperativas, se debe principalmente al riesgo de no pago (riesgo de crédito), a la falta de colaterales (garantías reales) por parte del potencial prestatario, y al costo de crédito (tasas de interés). Precisamente, para conocer los factores que restringen el acceso al

¹ Las restricciones financieras se expresan por las variables información asimétrica, riesgo de no pago o riesgo de crédito, disponibilidad de colaterales o garantías reales y costo de crédito o tasa de interés.

financiamiento del sector de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Huánuco, es necesario plantear una investigación en el marco del método científico. En este contexto, se propone un conjunto de interrogantes, objetivos e hipótesis de trabajo las cuales se pretende responder y alcanzar con el presente estudio.

1.1.3. Formulación del problema.

Problema general:

¿En qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento y, cómo estas variables, inciden en el crecimiento de las MYPEs² en la ciudad de Huánuco?

Problemas específicos:

1. ¿La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?
2. ¿El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?
3. ¿La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?
4. ¿El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?

² MYPEs es el plural de Micro y Pequeña Empresa, las cuales se encuentran dentro del segmento empresarial denominado MIPYMES.

1.2. Revisión de Estudios Realizados.

1.2.1. Estudios relacionados a la investigación.

Habiendo revisado, en los centros de información como las bibliotecas de la ciudad e internet, no se ha encontrado información a nivel local en relación con la presente investigación. Sin embargo, sí hemos encontrado algunos trabajos realizados a nivel nacional e internacional. Por efectos de tiempo y espacio sólo citaremos los más importantes.

En el primer estudio, desarrollado por Berróspide y Dorich (2002): “Aspectos microeconómicos de la restricción crediticia en el Perú: 1997-2000”, establecieron que luego del problema de liquidez que enfrentó el sistema bancario peruano, como resultado del impacto de la crisis financiera internacional de 1998, se observó una reducción del crédito bancario, a pesar de la recuperación de los fondos prestables de los bancos. Este hecho ha motivado el desarrollo de hipótesis alternativas al canal tradicional de crédito para explicar dicha disminución del crédito al sector privado en la economía peruana. Una de estas hipótesis es la presencia del fenómeno de restricción crediticia (“*Credit Crunch*”). La restricción crediticia ocurre cuando la disminución del crédito bancario se explica por el aumento de la percepción de riesgo de no pago de los prestatarios, lo que inhibe a las empresas bancarias de otorgar créditos.

Está claro que el trabajo investigó si existió una situación de restricción crediticia en el Perú, durante el período analizado, considerando un escenario de crisis financiera internacional. Los autores concluyeron que según los hechos estilizados –acontecimiento que se producen regularmente– permiten distinguir tres etapas para explicar la evolución del crédito al sector privado. La primera etapa –setiembre 1997-julio 1998– se caracteriza por un crecimiento del crédito al sector privado vinculado a bajos niveles de riesgo país, fácil acceso de las empresas bancarias a líneas de crédito de corto plazo del exterior –aumento de la capacidad de préstamo– y crecimiento económico. La segunda etapa –agosto 1998-octubre 1999– donde se

produce una reversión de las características descritas en la primera etapa. El crédito al sector privado disminuye, asociado a un incremento significativo del riesgo país, acceso a líneas del exterior más restringido y costoso, fuerte incremento de la morosidad bancaria y desaceleración del crecimiento del PBI. Finalmente, la tercera etapa –noviembre 1999-setiembre 2000– se asocia a una caída del crédito al sector privado en ambas monedas, a pesar de la recuperación de la capacidad de préstamo de las empresas bancarias, la disminución del riesgo país y la recuperación del nivel de actividad económica. Esta disminución del crédito estaría vinculada fundamentalmente a una mayor cautela de los bancos por el continuo incremento de la morosidad, lo que podría evidenciar la existencia de racionamiento crediticio o *“Credit Crunch”*.

Por otro lado, la evidencia empírica muestra que la evolución del crédito al sector privado de las empresas bancarias para el caso peruano durante el periodo setiembre 1997-setiembre 2000 está explicada tanto por factores de oferta como de demanda. Entre los primeros se encuentran la capacidad de préstamo –variable asociada a la presencia del canal de crédito bancario–, la morosidad de la cartera –variable vinculada a la existencia del canal de posición financiera y al fenómeno de restricción crediticia– y la palanca crediticia (variable que muestra el efecto de una regulación más estricta). Entre los factores de demanda destaca fundamentalmente el nivel de actividad económica como variable explicativa del crédito al sector privado.

Asimismo, la evidencia empírica muestra que existen factores diferenciados en la evolución del crédito al sector privado entre bancos. Los créditos que otorgan los bancos grandes al sector privado están determinados solamente por factores de oferta. Por su parte, tanto factores de oferta como de demanda explican la evolución del crédito de las empresas bancarias pequeñas y medianas. Las estimaciones del modelo considerando el tamaño de los bancos, así como las variaciones de las variables explicativas del modelo, permiten concluir que existe restricción crediticia solamente en el caso de los bancos grandes. Además, se concluye que, para todo el

sistema, la evolución del crédito de los bancos grandes es la que prevalece en la evolución del crédito total. Finalmente, en términos de política económica, cabe destacar que una mayor expansión monetaria a través de la reducción del encaje bancario, por sí misma no garantiza un incremento en el crédito al sector privado si no se reactiva la economía y disminuye la morosidad bancaria. Si bien es cierto, la disminución del encaje incrementa la capacidad de préstamos de los bancos; en presencia de bajo crecimiento y alta probabilidad de impago, los bancos grandes – donde el impacto de reducción de encaje es mayor– se inclinarán por activos líquidos.

Un estudio que abona en favor de las ideas anteriormente expuestas es el de Vega y Vega (2012): “Intermediación Financiera y Macroeconomía”, en el que argumentan que las restricciones crediticias son también resultado de la naturaleza de la operación de préstamo: Cuando un agente (intermediario financiero generalmente) le presta a otro bajo la promesa de recibir su dinero más intereses en el futuro, se genera una oportunidad clara para la aparición de riesgo moral, no pago, etc. La transacción conlleva necesariamente un riesgo.

Dicho riesgo puede ser compensado mediante una mayor tasa de interés (como vimos en la sección anterior) o puede mitigarse mediante la presentación de colaterales y/o garantías en la forma de activos por parte del prestatario. En un sentido amplio, los requerimientos de colateral son inherentes a la intermediación financiera: a) Un depositante (o un regulador actuando en nombre del depositante) “exige” al intermediario financiero que fondee parte de sus operaciones con capital propio (líquido) como condición para “prestarle” sus ahorros (el capital del intermediario actúa como una suerte de colateral). b) El intermediario financiero exige al prestatario garantías o colaterales, así como el compromiso de su propio patrimonio como condición a la aprobación/desembolso de un crédito. c) Los préstamos de corto plazo entre intermediarios financieros, en muchos casos, también requieren de colaterales. Estos generalmente toman la forma de papeles del gobierno, del Banco Central u otros activos de menor liquidez en situaciones

especiales (préstamos, hipotecas) o no tan especiales (titulización). d) Finalmente, los créditos de regulación monetaria del Banco Central a los intermediarios generalmente requieren la presentación de colaterales por parte de estos últimos en la forma de papeles del gobierno o del mismo Banco Central. En el caso de la última crisis financiera, muchos bancos centrales aceptaron activos menos líquidos para estas operaciones (elementos de la cartera de los intermediarios).

En el segundo estudio, Rodríguez y Zorrilla (2007): “Las restricciones de financiamiento como obstáculo al desarrollo de las mypes: Los casos de España, Portugal y México”, cuyo objetivo es proporcionar evidencia empírica que pruebe que las pymes, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos por establecer una gran variedad de programas para facilitar su acceso a la financiación bancaria, adolecen de un acceso adecuado al crédito y que estas restricciones financieras limitan su desarrollo. El estudio concluye, en primer lugar, que en los tres países analizados las pequeñas y medianas empresas juegan un papel crucial en sus economías, representando una proporción importante de las empresas, el empleo y la producción de los mismos, lo que las sitúa en un objetivo central de sus políticas de desarrollo. En segundo lugar, manifiestan que la autofinanciación constituye la principal fuente de financiación de sus inversiones, producto de su mayor dificultad para acceder a los mercados crediticios; las restricciones al crédito, junto a la denominada “informalidad” y las dificultades para absorber nuevas tecnologías son los principales obstáculos para su desarrollo. En lo que respecta estrictamente al acceso al crédito, concluyen que la protección imperfecta de los contratos de crédito, la ineficiencia de los sistemas de garantías, y la presencia de asimetrías de información son los principales factores que explican estas restricciones financieras.

En un tercer estudio referido a la economía argentina, Elosegui, Español, Panigo y Sotes (2006): “Metodologías alternativas para el análisis de las restricciones al financiamiento en Argentina”, se propusieron como objetivos evaluar la relevancia relativa de los distintos enfoques teóricos sobre restricciones financieras y, a partir de ello, desarrollar una metodología sencilla y apropiada para monitorear la

evolución de las restricciones al financiamiento, y poder así examinar la eficacia de las distintas políticas destinadas a mejorar el funcionamiento del sistema financiero. Así, utilizando un panel no balanceado que incluyó 71 empresas con oferta pública de acciones entre 1990 y 2004, concluyeron que la presencia de restricciones financieras distorsiona las decisiones productivas y financieras de las empresas, con implicancias macroeconómicas sustanciales en términos de crecimiento, inflación y distribución del ingreso. A pesar de su importancia sustantiva, estas restricciones no pueden observarse directamente sino a través de un marco teórico particular, del cual se derivan proposiciones empíricamente contrastables. En base a esta evidencia empírica, además, los autores concluyeron que la presencia de restricciones al financiamiento, que afectan a las decisiones financieras y de inversión de las empresas, ha sido ampliamente corroborada en la literatura. Este hecho estilizado, se exagera en presencia de crisis económicas y financieras, y es particularmente relevante en economías como la argentina, con alta volatilidad e incertidumbre y con servicios financieros escasamente desarrollados o poco diversificados. Las restricciones financieras afectan particularmente a empresas pequeñas y medianas, aunque pueden afectar incluso a aquellas empresas que podrían a priori tener un acceso relativamente fluido a los mercados de financiamiento (empresas grandes y con oferta pública de acciones). A nivel agregado, no solamente repercuten sobre la productividad y el crecimiento de la economía, sino también sobre la inflación (al limitar la tasa de crecimiento de la oferta agregada) y, consecuentemente, sobre la desigualdad en la distribución del ingreso y la incidencia de la pobreza (que depende a su vez del crecimiento del producto y la distribución del ingreso).

Desafortunadamente, argumentan, que las restricciones al financiamiento no son directamente observables, sino a través de algún marco teórico específico, dando lugar a numerosas controversias en torno a la correcta identificación de la variable de interés y a la validez de los supuestos subyacentes en cada uno de los distintos modelos alternativos. En este sentido, y limitándose al caso de empresas financieras con oferta pública en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, para el

período 1994-2004, los principales aportes del trabajo pueden sintetizarse de la siguiente manera: 1. La existencia de restricciones al financiamiento es un hecho estilizado que se verifica independientemente del modelo teórico y del método de estimación utilizados. 2. Aun así, el modelo teórico original (el modelo de inversión, en cualquiera de sus especificaciones) no logra identificar de manera apropiada el diferencial de racionamiento entre grupos de empresas teóricamente seleccionados. Más aún, los modelos tradicionales de inversión generan el "contra intuitivo" resultado de que las grandes empresas enfrentan mayores restricciones al financiamiento que las pequeñas. 3. Para explicar este resultado, se desarrolló una intuición teórica formal que permitió identificar la falencia principal de los modelos de inversión: La sensibilidad de la variable dependiente al flujo de fondos propios aumenta con la persistencia de los shocks que afectan a los beneficios cuando existe asimetría de información.

Este resultado es robusto a los distintos tipos de estimaciones y correcciones econométricas utilizados en el presente trabajo: a) La sensibilidad de la inversión a los fondos propios es significativa estadística y económicamente. b) La sensibilidad de las tenencias de activos líquidos (cash holdings) a los flujos de fondos propios es positiva y significativa, y c) Ambos resultados se mantienen, para la muestra en general, cuando se considera el sistema de ecuaciones simultáneas de usos alternativos de los fondos propios, que incluye una ecuación de inversión, otra de tenencia de activos líquidos (cash holdings), una tercera de capital de trabajo neto y, finalmente, una ecuación de deuda. Asimismo, es dable mencionar que este resultado resulta particularmente llamativo, habida cuenta de que la muestra examinada incluye principalmente grandes empresas. Como resultado final del análisis, se desprende que existe una metodología sencilla para monitorear la evolución de las restricciones al financiamiento en Argentina, que no se basa en los modelos teóricos tradicionales, sino simplemente en examinar la sensibilidad de las tenencias de activos líquidos a la disponibilidad de fondos propios, controlando por los usos alternativos de esta última variable. Como se puede concluir, en Argentina

también se corroboró la hipótesis de existencia de restricciones financieras, principalmente por asimetrías de información.

Un cuarto estudio realizado por Raddatz, Sanhueza y Rojas (2005): “Las restricciones financieras y su influencia en las decisiones de inversión en las empresas chilenas”, aborda el análisis de las restricciones financieras y su influencia en las decisiones de inversión en las empresas chilenas. Para efectuar el análisis se exponen las teorías que intentan explicar la estructura de capital de las empresas, y luego se analizan los efectos en la estructura de financiación para comprender la sensibilidad de la inversión a la liquidez en las mencionadas empresas. Entre los factores relevantes en el grado de restricción se encuentran el nivel de endeudamiento, la proporción de deuda de procedencia bancaria, la composición del activo, el tamaño de la empresa, la rentabilidad económica y la cobertura de los gastos financieros por los recursos generados. Los autores sostienen que es importante determinar a aquellos sectores que poseen en cierta medida restricciones financieras, ya que no existe información perfecta en los mercados y en muchas ocasiones los prestamistas o inversionistas pueden estar cometiendo errores al momento de invertir o prestar dinero.

La investigación se llevó a cabo con la obtención de datos de empresas no financieras chilenas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Santiago de Chile, los cuales fueron extraídos de la Ficha Estadística Codificada Uniforme que genera anualmente la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. El análisis posterior demostró que existen restricciones financieras en las empresas chilenas, que determinan las inversiones de largo plazo. Además, se da a conocer los sectores que están más propensos a sufrir restricciones financieras.

Por último, dentro de esta lista corta, aparece un quinto estudio referido a la economía colombiana, Arbeláez, Perry y Becerra, (2010): “Estructura de Financiamiento y Restricciones Financieras de las Empresas en Colombia”, en el cual se evaluaron las restricciones financieras que enfrentan las empresas en dicho país,

e identificaron los determinantes de la estructura de financiamiento. Utilizando datos a nivel de firma, analizaron la evolución de tal estructura en el período 1996-2008 y la complementaron con la percepción cualitativa de los empresarios acerca de si las fuentes utilizadas limitan sus planes de inversión. Los autores encontraron que la financiación a través de recursos internos (reversión de utilidades) había crecido de manera acelerada. Por medio de estimaciones de un modelo de inversión (ecuación de Euler) identificaron si esta situación respondía a restricciones al financiamiento.

Los hallazgos permitieron concluir que existen diferencias marcadas entre tamaños de empresas. Las empresas más pequeñas enfrentan restricciones financieras fuertes y el costo de la deuda limita su inversión. Por el contrario, el uso de recursos internos por parte de las firmas más grandes, especialmente en los últimos años responde más a estrategias propias de las firmas, apoyadas por un crecimiento acelerado de la rentabilidad en los últimos años y a incentivos tributarios generosos a la adquisición de activos con utilidades retenidas. Esto lo confirman las estimaciones sobre determinantes de la deuda.

1.3. Base Teórica-Científica.

1.3.1. Teoría de la evolución del crédito sector privado.

En este apartado se resume la literatura teórica sobre los determinantes del crédito al sector privado. Al respecto, Berróspide (2002) señala que la evolución del crédito al sector privado puede ser explicada por dos tipos de hipótesis: Un primer grupo que enfatiza los factores de la oferta de crédito y un segundo grupo que remarca los factores de demanda. En el primer grupo se puede distinguir fundamentalmente tres hipótesis:

a. Canal crediticio: Los bancos tienen un menor acceso a fondos prestables y, por ende, los préstamos disminuyen y suben las tasas de interés. Este canal es útil para explicar una reducción de crédito en una situación de restricción de liquidez, pues en estas circunstancias se produce una disminución de los fondos disponibles de la

banca comercial, lo que afecta su capacidad de otorgar préstamos. En este contexto, una expansión monetaria podría ser eficaz para atenuar la disminución del crédito bancario y el aumento de las tasas de interés.

b. Canal de la posición financiera: Un deterioro en la posición financiera de las empresas y las familias (entendido como una reducción en el valor presente neto de su riqueza) disminuye su capacidad de pago y acentúa los problemas de selección adversa y riesgo moral, lo que inhibe a los bancos de otorgar préstamos. Un menor valor de la riqueza implica que los prestatarios tienen menor colateral por sus préstamos y, por ende, la cobertura de los bancos ante el impago de un cliente es menor. Por otro lado, el menor valor de la riqueza de las empresas y las familias incrementa el problema de riesgo moral porque ello significa que las empresas y las familias tienen menor riqueza comprometida, teniendo mayores incentivos para tomar mayores riesgos. En este contexto, donde los problemas de selección adversa y riesgo moral son mayores, el riesgo de no repago de los prestatarios aumenta y las empresas bancarias eligen adoptar un comportamiento más cauteloso para otorgar sus préstamos. La presencia de este canal está vinculada a la existencia de restricción crediticia ("*Credit Crunch*").

c. Regulación más estricta: Los bancos buscan reducir el riesgo de su portafolio para cumplir con los requerimientos de capital, aumentando su posición en activos de bajo riesgo, y disminuyendo los préstamos a las medianas y pequeñas empresas. Asimismo, los mayores requerimientos de provisiones para los créditos vencidos también pueden forzar a los bancos a tomar una posición más cautelosa, dado que deben destinar más recursos de su patrimonio hacia la constitución de provisiones.

Las hipótesis anteriores explican la reducción del crédito por una disminución de la oferta. Sin embargo, la contracción del crédito puede ser explicada por factores que influyen la demanda de crédito. En este caso, también se pueden plantear tres hipótesis. La primera, y la más importante, ésta vinculada a la disminución del crecimiento esperado de la economía, lo que disminuye la inversión requerida y el

consumo. En este contexto, las necesidades de financiamiento del sector privado son menores y se traducen en una contracción de la demanda de crédito. La segunda explicación por el lado de la demanda es la aparición de fuentes de financiamiento para las empresas, alternativas al crédito bancario, como la emisión de bonos corporativos. En este sentido, las empresas reducen su financiamiento mediante crédito bancario y aumentan su financiamiento mediante bonos y acciones. La tercera hipótesis enfatiza que la demanda por crédito puede ser contracíclica para explicar una disminución del crédito. La intuición detrás de esto es que los agentes desean mantener su consumo estable en el tiempo por lo que en épocas de auge económico disminuyen su demanda por crédito mientras que en épocas de recesión aumentan su demanda por crédito.

Por su parte, autores como Elosegui (2006), al efectuar la revisión teórica para una investigación relacionada al tema; argumenta que las restricciones financieras se dan principalmente por problemas de asimetrías de información e incertidumbre. Argumentan que el estudio de las restricciones al financiamiento de las empresas es abordado por una amplia literatura económica y financiera que incluye diversos temas: El análisis, fundamentalmente microeconómico, de la toma de decisiones financieras de las empresas y del impacto de dichas decisiones sobre el valor futuro de la firma; el estudio de los determinantes de las decisiones financieras, la influencia que pueden tener las variables macroeconómicas y las decisiones de política económica sobre tales determinantes y la posible presencia de restricciones financieras; e incluso, enfoques teóricos que ponen el acento en el impacto macroeconómico que tiene la existencia de un acceso limitado al financiamiento de la inversión a nivel de la firma (lo cual pone en evidencia la relevancia de la interacción micro-macro de determinadas problemáticas). El relevamiento empírico de la presencia de las citadas restricciones se realiza a partir del análisis de las decisiones (financieras y reales) de las empresas en diferentes contextos y situaciones macroeconómicas.

Asimismo, señalan que la idea de que la estructura de financiamiento tiene un rol clave en la determinación del valor de las empresas surge a partir de las críticas al trabajo de Modigliani y Miller (1958), el cual plantea que, por el contrario, las decisiones de tipo financieras son totalmente irrelevantes en el marco de ciertos supuestos estrictos sobre los mercados financieros. No obstante, en la medida en que tales supuestos no se cumplan, las decisiones de inversión de las empresas dejan de ser independientes de factores netamente financieros, tales como el origen del financiamiento. En particular, las empresas dejan de ser indiferentes frente a la elección entre fuentes internas de financiamiento y la utilización de fondos de terceros, debido justamente, a la presencia de un diferencial de costos entre ambas opciones en favor de los fondos propios. Diversos fundamentos se proponen para explicar dicho diferencial, entre ellos, la presencia de costos de transacción, la existencia de ventajas impositivas, problemas de agencia entre accionistas y gerentes o entre accionistas mayoritarios y minoritarios, posibles costos de *financial distress*, la presencia de problemas o asimetrías de información y dificultades en el cumplimiento efectivo de los contratos (*enforcement*). En particular, la literatura más reciente pone el acento en la existencia de asimetrías de información, es decir, en la diferencia que existe entre la información que manejan los agentes involucrados en un determinado proyecto y aquella a la que acceden quienes podrían potencialmente financiarlo.

En línea con lo planteado anteriormente, Raddatz (2005), al plantear su marco de referencia para un estudio en Chile, sostiene que: *“En general, algunos autores (Schworn (1980), Jalilvand y Harris (1984), Titman y Tsyplakov (2002), entre otros) toman a la inversión como dada y asumen mercados eficientes, por lo que ignoran la interacción entre las decisiones de financiamiento e inversión y la existencia de sesgos en la valuación de las acciones”*. Sin embargo, según los autores, en las últimas décadas se han desarrollado teorías que han levantado paulatinamente los supuestos que sustentan la idea base de la propuesta de la perfección de los

mercados de capitales. Harris y Raviv (1991), identifican cuatro tipos de teorías que intentan explicar la estructura de capital de las empresas:

- 1. Teorías basadas en problemas de información asimétrica:** La información que manejan los diferentes agentes vinculados a la empresa no es la misma. Se destaca en forma especial la teoría del Pecking Order de Myers (1976) para la cual las firmas que deben recurrir al ahorro externo preferirán la deuda a la emisión de acciones debido al diferente impacto que en cada una de ellas tiene la asimetría de información. Whited (1992) se aboca a demostrar que los problemas de información asimétrica afectan la capacidad de las empresas más débiles financieramente, para obtener recursos externos, lo que termina impactando sobre su nivel de inversión.
- 2. Teorías basadas en los costos de agencia:** Los conflictos entre accionistas (propietarios), acreedores, mandos directores y operativos, influyen en la determinación de la estructura financiera óptima, ya que todos estos grupos tienen intereses diferentes sobre los recursos que maneja la empresa. Fama y Jensen (1998), señalan que existen competencias entre formas organizativas para la supervivencia. La forma de organización que sobrevive en una actividad es el que entrega el producto exigido por clientes a un precio más bajo, sólo cubriendo gastos.
- 3. Teorías basadas en la influencia del producto y el mercado:** Estas teorías identifican cada decisión de financiamiento en función de los mercados de insumos y productos en los que participa la firma. Brander y Lewis (1986) plantean que, dado que los aumentos en los niveles de *leverage* inducen a los accionistas a tomar proyectos más riesgosos, de acuerdo a los planteos de Jensen y Meckling (1976), las empresas competirán más agresivamente con mayores niveles de endeudamiento. Titman (1984) observa que la liquidación de algunas empresas puede imponerles grandes costos a los consumidores de sus productos y a sus proveedores.

4. Teorías basadas en el control corporativo: El carácter asimétrico de la información y, más genéricamente, el análisis de la decisión de inversión desde un enfoque de agencias conduce a una desviación del modelo neoclásico de inversión (Jorgenson (1967)), la imposibilidad para conocer perfectamente la calidad de las inversiones de la empresa produce un doble efecto en su estructura de financiación. Fama y Jensen, (1983), analizan la supervivencia de las organizaciones en las cuales los agentes de decisión no tienen un papel fundamental en los efectos de decisiones de inversión. Esto es lo que llaman la separación de la propiedad y control. Señalan que la separación de decisión y riesgo de llevar funciones sobrevive en estas organizaciones en parte, debido a las ventajas de las especializaciones de dirección y el riesgo, pero también debido a un acercamiento eficaz, al control en los problemas de agencia implícitos. En particular, las estructuras de contrato de todas estas organizaciones separan la ratificación y la supervisión de decisiones en la iniciación y en la puesta en marcha de las decisiones.

Harris y Raviv (1988) y Stulz (1988), por su parte, encuentran que aquellas empresas que tienen a corto plazo expectativas de ser vendidas pueden manipular su nivel de apalancamiento para maximizar el valor de sus acciones. En particular, por lo expuesto en el párrafo anterior, serán más atractivas aquellas firmas que cuenten con una ratio de apalancamiento financiero mayor. Todas las teorías citadas y descritas párrafos arriba respaldan el trabajo a realizar.

1.4. Conceptos fundamentales y definición de términos básicos.

1.4.1. Conceptos Fundamentales³.

- ✓ **Restricciones financieras:** La restricción financiera o restricción crediticia (“*credit crunch*”) es un fenómeno financiero consistente en la reducción del dinero disponible para prestar –préstamos o créditos– o un repentino incremento del

³Estos conceptos están vinculados a las variables que restringen el acceso al crédito y que, a su vez, inciden en el crecimiento de las MYPEs.

coste de obtener préstamos bancarios. Este término se puso de moda en el *crash* financiero-bancario mundial de 2008. Entre las consecuencias inmediatas del “*credit crunch*”, aparece una limitación de las posibilidades de endeudamiento para los consumidores (lo que implica una reducción del consumo) como de inversión para los empresarios (lo que limita el crecimiento económico). Durante el período del *credit crunch* las entidades prestamistas endurecen las condiciones para prestar dinero, bien sea exigiendo mayores garantías (colaterales), bien elevando el precio del dinero, o bien imponiendo condiciones más duras, etc.

- ✓ **Asimetría de la información:** En los contratos financieros de préstamos, la asimetría nace de que el acreedor o prestamista no posee información suficiente sobre el uso que el deudor dará a los fondos objeto del crédito. Como los prestamistas saben claramente su desventaja aumentarán el tipo de interés y denegarán el otorgamiento del préstamo. En el mundo financiero se plantean también múltiples casos de información asimétrica porque un prestatario sabe más sobre su solvencia que el prestamista y los clientes de las entidades aseguradoras conocen mejor su riesgo particular que la entidad aseguradora. Se dice que existe información asimétrica en un mercado cuando una de las partes que intervienen en una compraventa no cuenta con la misma información que la otra sobre el producto, servicio o activo objeto de la compraventa. Esta teoría supone una ruptura de la teoría de los precios en un sistema de competencia perfecta. Esta información asimétrica conduce a un fallo de mercado, que proporciona un resultado económico ineficiente. La información asimétrica existe porque el vendedor de un producto conoce más y mejor el producto que quiere vender que el comprador.
- ✓ **Riesgo de no pago o riesgo de crédito:** Es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona. El concepto se vincula habitualmente con las instituciones financieras bancarias y

no bancarias, pero afecta también a empresas y organismos de otros sectores. En otros términos, el riesgo de crédito es la posibilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las [contrapartes](#) de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras, pero se puede extender a empresas, mercados financieros, etc.

- ✓ **Falta de colaterales y/o garantías reales:** La falta de colaterales y/o garantías reales es la carencia de bienes materiales que se ofrecen en casos de impago. La garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito. Una garantía real (a diferencia de una garantía personal) es un contrato o negocio jurídico accesorio que liga inmediata y directamente al acreedor con la cosa especialmente sujeta al cumplimiento de una determinada obligación principal. Cumplidos los requisitos constitutivos, la garantía real es por sí misma un derecho real. Las garantías son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar los créditos que se otorgan, no está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener el reembolso. Según la literatura financiera, un colateral en banca es uno de los factores que influyen en el riesgo de crédito. Estos factores son conocidos como las 5 Ces por ser éste el número de variables que se estudian en cada caso y por ser la letra con que, en inglés, comienza cada uno de los nombres, son: Carácter (*character*); Capacidad (*capacity*); Capital (*capital*); Garantía (*collateral*) y Condiciones (*Conditions*). En concreto, la garantía o colateral, aunque no debe considerarse como el factor a partir del cual decidir la concesión de la operación, es necesaria en muchos casos la exigencia de garantías que avalen la devolución, sobre todo cuando existe capacidad de pago futura pero no actual.
- ✓ **Costo del crédito:** Cualquiera que sea la forma de crédito, para el acreedor su concesión es una prestación que implica esfuerzo, sacrificio, espera y riesgos, y todo ello en favor del deudor, quien lógicamente como contraprestación tiene que abonar un precio por el crédito, que será proporcional al plazo y a la cuantía

o capital a que se refiere, incluso para los créditos de firma en los que no existe sacrificio de la liquidez. El precio del crédito tiene en el aspecto contractual una forma general y básica que es el interés o, en su caso, el descuento, salvo en los créditos de firma, pero además se incluyen estipulaciones de otras percepciones, generalmente con la denominación de comisiones por diversos conceptos. El término coste financiero engloba cualquier clase de remuneración que perciba el prestamista, ya sea en función de la cuantía del préstamo o crédito y en alguno de los costes también del tiempo que tarda en reembolsarse el mismo. Dentro de este concepto de coste, por consiguiente, se incluye cualquier percepción por intereses, comisiones, u otras formas de denominación de importes que el prestatario deba pagar al prestamista por razón del crédito y que no correspondan a otro servicio que no tenga relación con el propio crédito.

- ✓ **Crecimiento de las MYPEs:** Por crecimiento de las MYPEs se entiende al incremento de las ventas, activos, patrimonio, utilidades, rentabilidad patrimonial y rentabilidad de los activos, etc. Estos indicadores sólo se podrán calcular en la medida que las MYPEs estén dispuestas a facilitar sus estados financieros. También se puede interpretar como el incremento del número de MYPEs como producto del incremento de líneas de financiamiento en el sistema financiero.

1.4.2. Definición de Términos Básicos.

- ✓ **Acceso al financiamiento:** En la literatura financiera se conoce como acceso al crédito, que viene a ser la obtención de crédito o financiamiento por parte de una MYPE, teniendo como intermediaria una determinada entidad financiera; luego de haber cumplido con los requisitos exigidos por la misma. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones: Menores tasas de interés, mayores plazos, mayores montos relativos de los créditos, etc.

- ✓ **MYPE:** La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.
- ✓ **Créditos:** En el ámbito bancario, el contrato de crédito es aquel a través del cual la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente una cantidad de dinero pactada en unas determinadas condiciones y en un cierto plazo. El cliente o acreditado podrá disponer o no de la cantidad estipulada en contrato según sus necesidades financieras. En todo caso, sólo tendrá que pagar intereses por el crédito dispuesto y no por el total disponible. Las operaciones de crédito más comunes son la cuenta de crédito o póliza de crédito y las tarjetas de crédito. El crédito bancario es muy utilizado por las empresas y profesionales, pues su flexibilidad es muy útil para la coordinación de la gran variabilidad de sus flujos financieros.
- ✓ **Créditos aprobados por segmentos:** Son los créditos aprobados tanto de micro como de pequeña empresa. Esta segmentación empresarial se basa en la Ley N° 28015, Ley MYPE; según la cual la microempresa es aquella cuyas ventas anuales ascienden hasta un máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y la pequeña empresa alcanzan ventas anuales superiores a 150 UIT y un máximo de 1700 UIT.
- ✓ **Montos de créditos:** Se refiere a los montos mínimos y máximos de créditos aprobados por las entidades financieras, tanto para las micro, como para las pequeñas empresas. Esto dependerá de que el solicitante del préstamo cumpla con los requisitos exigidos según manual de políticas de crédito de las entidades financieras, que reducen el riesgo al que está sujeto toda operación de crédito.

1.5. Hipótesis Generales y Específicas.

1.5.1. Hipótesis general.

Las restricciones financieras influyen negativamente en el acceso al financiamiento y, estas variables a su vez, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco.

1.5.2. Hipótesis específicas.

1. La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
2. El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
3. La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
4. El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.

1.6. Sistema de Variables, Dimensiones e Indicadores.

1.6.1. Variable dependiente (VD).

- ❖ Acceso al financiamiento (AF).
- ❖ Crecimiento de las MYPEs (CM).

1.6.2. Variable independiente (VI).

- ❖ Restricciones financieras (RF).

1.6.3. Función económica.

$$\checkmark AF = F (RF)$$

$$\checkmark CM = F (RF)$$

1.6.4. Definición operacional de variables, dimensiones e indicadores⁴.

a. Definición operacional de variables.

Operacionalizar una variable es definir las variables para que sean medibles y manejables. Un investigador necesita traducir los conceptos (variables) a hechos observables para lograr su medición. Las definiciones señalan las operaciones que se tienen que realizar para medir la variable, de forma tal, que sean susceptibles de observación y cuantificación. De acuerdo con Hempel (1952) citado por Ávila: *“La definición operacional de un concepto consiste en definir las operaciones que permiten medir ese concepto o los indicadores observables por medio de los cuales se manifiesta ese concepto”*. En resumen, una definición operacional puede señalar el instrumento por medio del cual se hará la medición de las variables. La definición operativa significa ¿cómo le voy a hacer en calidad de investigador para operacionalizar mi pregunta de investigación. La definición conceptual y operacional de las variables de la presente investigación se encuentra en el ítem conceptos fundamentales; para no duplicar ya no se considera en esta sección.

b. Dimensiones e indicadores.

Cuando nos encontramos con variables complejas, donde el pasaje de la definición conceptual a su operacionalización requiere de instancias intermedias, se puede hacer una distinción entre variables, dimensiones e indicadores. A modo de síntesis, puede afirmarse que el pasaje de la dimensión al indicador hace un recorrido de lo general a lo particular, del plano de lo teórico al plano de lo empíricamente

⁴ Para desarrollar este ítem se recurrió a: “Asesoría de Tesis y Trabajos de Grado”. Extraído de <https://asesoriatesis1960.blogspot.com>.

contrastable. Las dimensiones vendrían a ser subvariables o variables con un nivel más cercano al indicador.

A su vez, estas dimensiones, para poder ser contrastadas empírica-mente por el investigador, requieren operacionalizarse en indicadores, que no son otra cosa que parámetros que contribuyen a ubicar la situación en la que se halla la problemática a estudiar. En un sentido restringido, los indicadores son datos. Dicha operacionalización se presenta en el Cuadro N° 04. (Ver página siguiente).

CUADRO N° 04		
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: RESTRICCIONES FINANCIERAS	Asimetría de información (información asimétrica).	* Disponibilidad de información contable-financiera.
		* Calidad de información del negocio.
		* Cantidad de información sobre el negocio.
	Riesgo de no pago o riesgo de crédito.	* Calificación crediticia (<i>credit scoring</i>).
		* Ventas y capacidad de pago de microempresario.
		* Sobreendeudamiento (número de créditos).
	Falta de colaterales y/o garantías reales	* Bien inmueble residencial.
		* Bien inmueble comercial.
	Costo del crédito.	* Tasa de interés.
		* Comisiones.
		* Gastos.
	VARIABLES DEPENDIENTES: ACCESO AL FINANCIAMIENTO Y CRECIMIENTO DE LAS MYPES).	Créditos de instituciones financieras.
* Créditos desaprobados.		
Créditos aprobados por segmentos.		* Créditos a la microempresa.
		* Créditos ala pequeña empresa.
Crecimiento de las MYPES.		* Crecimiento de las ventas.
		* Crecimiento de los activos.
		* Crceimiento del patrimonio.
		* Crecimiento de las utilidades.
		* Crecimiento de la rentabilidad.

1.7. Objetivos de la Investigación.

1.7.1. Objetivo general.

Analizar en qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento y, cómo estas variables, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco.

1.7.2. Objetivos específicos.

1. Determinar en qué medida la información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
2. Establecer si el riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
3. Determinar si la falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.
4. Establecer si el costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.

1.8. Universo/Población y Muestra.

1.8.1. Determinación del universo/población.

El universo/población de estudio estuvo conformado por dos grupos (unidades de análisis). El primer grupo constituido por el universo de microempresas existentes en la provincia de Huánuco, que ascienden a **15,193 unidades productivas**⁵ (Ver Cuadro N° 05); mientras que, el segundo grupo estuvo conformado por las **280** personas que trabajan en el sistema financiero, el cual está integrado por **18**

⁵ Se asume que cada una de estas micro y pequeñas empresas es gestionada por su propietario o accionista principal.

entidades financieras entre bancarias y no bancarias (empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales, cooperativa de ahorro y crédito y ONG)⁶. Estos trabajadores están directamente vinculados con la atención de créditos, cuyos cargos reciben diversas denominaciones como podemos observar en el Cuadro N° 06.

CUADRO N° 05

Cantidad de Empresas Formales Según Rango Empresarial por Provincias en Huánuco, 2016.

Provincia	Microempresa	Pequeña	Mediana	Gran	Total
Ambo	985	27	1	2	1,015
Dos de Mayo	401	8	0	1	410
Huacaybamba	106	0	0	0	106
Huamalíes	607	3	0	0	610
Huánuco	15,193	527	21	31	15,772
Lauricocha	167	0	0	0	167
Leoncio Prado	5,332	176	6	6	5,520
Marañón	244	2	0	0	246
Pachitea	704	16	0	0	720
Puerto Inca	539	7	0	1	547
Yarowilca	140	1	0	0	141
Total	24,418	767	28	41	25,254

Fuente: Sunat, 2016.

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE.

⁶ Para la presente investigación (tesis) se realizó un censo de entidades financieras en Huánuco, Amarilis y Pillco Marca. Ver Cuadro N° 05.

CUADRO N° 06
PERSONAL DE CRÉDITO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN HUÁNUCO, AMARILIS Y
PILLCO MARCA, 2018

ENTIDADES FINANCIERAS		DIRECCIÓN	PERSONAL DE CRÉDITO	CANTIDAD TOTAL
Empresas Bancarias	Banco de Crédito del Perú	Jr. Independencia Cuadra 16 y 17 Real Plaza - Huánuco	Asesores de Ventas y Servicios Funcionarios de Negocios	11 8
	Banco de Crédito del Perú	Jr. 2 de mayo 1005	Asesores de Ventas y Servicios Funcionarios de Negocios	3 9
	Banco Financiero	Jr. 2 de mayo 918 - Huánuco	Analistas de Crédito	6
	BBVA Continental	Jr. Independencia Cuadra 16 y 17 Real Plaza - Huánuco	Ejecutivos de Banca Personal Ejecutivos de Banca Negocios Ejecutivos Banca Empresa	3 2 2
	BBVA Continental	Jr. 2 de mayo 1137 - Huánuco	Ejecutivos de Banca Personal	2
	Interbank	Jr. Independencia Cuadra 16 y 17 Real Plaza - Huánuco	Representantes Financieros	5
	Interbank	Jr. 2 de mayo 981 - Huánuco	Representantes Financieros	5
	MiBanco	Jr. Huánuco 651 - Huánuco	Asesores de Negocios	15
	MiBanco	Jr. 28 de Julio 1038 - Huánuco	Asesores de Negocios	21
	Scotiabank Perú	Jr. Independencia Cuadra 16 y 17 Real Plaza - Huánuco	Funcionarios de Banca Personal Funcionarios de Banca PYME	1 1
	Scotiabank Perú	Jr. 28 de Julio 1016 - Huánuco	Funcionarios de Banca Personal Funcionarios de Banca PYME	4 4
	Banco Azteca	Jr. 2 de mayo - Huánuco	Asesores Financieros	5
	Empresas Financieras	Crediscotia	Jr. 28 de Julio 924 - Huánuco	Funcionarios de Negocios MicroEmpresa Funcionarios de Consumo
Confianza		Jr. General Prado 868 - Huánuco	Asesores Comerciales	15
ProEmpresa		Jr. Huallayco 989 - Huánuco	Ejecutivos de Negocios	8
	Arequipa	Jr. 2 de mayo 985 - Huánuco	Analistas de Crédito	12

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)	Arequipa	Jr. Huallayco 985 - Huánuco	Analistas de Crédito	14
	Trujillo	Jr. Huánuco 779 - Huánuco	Asesores de Negocios	12
	Huancayo	Jr. General Prado 792 - 796 - Huánuco	Asesores de Negocios	10
	Huancayo	Jr. Huallayco N° 961 – 966	Asesores de Negocios	15
	Huancayo	Av. Universitaria 644 - Pillco Marca	Asesores de Negocios	11
	Maynas	Jr. General Prado 840 - Huánuco	Analistas de Crédito	11
	Maynas	Av. Universitaria 644 - Pillco Marca	Analistas de Crédito	9
	Piura	Jr. Huánuco 511 - Huánuco	Asesores de Finanzas Empresariales	6
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)	Los Andes	Jr. Dámaso Beraún 741 - Huánuco	Asesores de Negocios	9
	Los Andes	Jr. General Prado 872 - Huánuco	Asesores de Negocios	3
Otros	Cooperativa San Francisco	Jr. Dámaso Beraún 389 - Huánuco	Analistas de Crédito	5
	Cooperativa San Francisco	Jr. Dámaso Beraún 757-761 - Huánuco	Analistas de Crédito	1
	Cooperativa San Francisco	Av. Micaela Bastidas 625 - Amarilis	Analistas de Crédito	3
	IDESI	Jr. Abtao 1145 - Huánuco	Analistas de Crédito	4
TOTAL				280

1.8.2. Determinación de la muestra representativa.

Dado a que la población (universo) estuvo constituida por dos grupos de unidades de análisis (microempresas y trabajadores de entidades financieras), la muestra también se obtuvo a partir de esos dos grupos. La determinación de la muestra representativa de **microempresas** se efectuó mediante un procedimiento aleatorio probabilístico. La fórmula que se utilizó para el cálculo de la muestra fue la del muestreo para poblaciones finitas o conocidas. Esta es la siguiente:

$$n = ((Z)^2 (p) (q) (N)) / ((N-1) (E)^2 + (Z)^2 (p) (q))$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra=====→ ¿?

N = Tamaño de la población o universo=====→ 15,193 microempresas

Z = Nivel de confianza = 95%=====→ Z = 1.96

P = Probabilidad de ocurrencia=====→ 0.5

q = Probabilidad de no ocurrencia=====→ 0.5

E = Error admisible=====→ 5% (0.05)

Reemplazando valores tenemos:

$$n = ((1.96)^2 (0.5) (0.5) (15,193) / ((15,193-1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = 374.7099978=====→ 375 \text{ microempresas}$$

Así, la muestra representativa para el estudio determinada por fórmula fue de **375** microempresas. A igual número de individuos se aplica el instrumento de investigación.

Por otro lado, para la determinación de la muestra representativa del personal de las entidades financieras directamente vinculados con el otorgamiento de créditos se procedió de la siguiente manera: 1. Sólo se consideró a las instituciones microfinancieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (SBS), dentro de las que se encuentran las empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, y cajas rurales de ahorro y crédito; 2. La muestra quedó determinada por la cantidad de personal vinculado con la evaluación de créditos de estas instituciones microfinancieras, que en total son **160** personas tal como se muestra en el Cuadro N° 07.

CUADRO N° 07

PERSONAL DE CRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN HUÁNUCO, AMARILIS Y PILLCO MARCA, 2018

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS		DIRECCIÓN	PERSONAL DE CRÉDITO	CANTIDAD TOTAL
Empresas Financieras	Crediscotia	Jr. 28 de Julio 924 - Huánuco	Funcionarios de Negocios MicroEmpresa	13
			Funcionarios de Consumo	12
	Confianza	Jr. General Prado 868 - Huánuco	Asesores Comerciales	15
	ProEmpresa	Jr. Huallayco 989 - Huánuco	Ejecutivos de Negocios	8
Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)	Arequipa	Jr. 2 de Mayo 985 - Huánuco	Analistas de Crédito	12
	Arequipa	Jr. Huallayco 985 - Huánuco	Analistas de Crédito	14
	Trujillo	Jr. Huánuco 779 - Huánuco	Asesores de Negocios	12
	Huancayo	Jr. General Prado 792 - 796 - Huánuco	Asesores de Negocios	10
	Huancayo	Jr. Huallayco N° 961 – 966	Asesores de Negocios	15
	Huancayo	Av. Universitaria 644 - Pillco Marca	Asesores de Negocios	11
	Maynas	Jr. General Prado 840 - Huánuco	Analistas de Crédito	11
	Maynas	Av. Universitaria 644 - Pillco Marca	Analistas de Crédito	9
	Piura	Jr. Huánuco 511 - Huánuco	Asesores de Finanzas Empresariales	6
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)	Los Andes	Jr. Dámaso Beraún 741 - Huánuco	Asesores de Negocios	9
	Los Andes	Jr. General Prado 872 - Huánuco	Asesores de Negocios	3
TOTAL				160

Fuente: Entidades Financieras Huánuco, Amarilis y Pillco Marca.

Elaboración: Tesista.

CAPÍTULO II:

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Metodología de la Investigación.

2.1.1. Nivel y tipo de investigación.

Nivel de investigación:

La abundante literatura sobre metodología de la investigación científica nos dice que nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno o un evento de estudio. Según Hernández, Fernández y Baptista (2010)⁷, existen cuatro niveles de investigación que pueden realizarse en las ciencias sociales: exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa. Para estos autores, nivel de investigación es sinónimo de alcance de la misma; así, sostienen que *“ningún alcance es superior a otro, todos son significativos y valiosos”*; la diferencia para elegir uno u otro estriba en el grado de desarrollo del conocimiento respecto al tema a estudiar y a los objetivos y las preguntas planteadas. Dentro de este marco conceptual, la tesis es de nivel **descriptivo-explicativo**.

Tipo de investigación:

En este aspecto, los textos de metodología de la investigación científica no lo tienen del todo claro; más bien generan confusión en los que nos iniciamos en la tarea investigativa. Por esta razón, el criterio que se adopta aquí para definir tipo de investigación, es el objetivo que persigue la misma. Así, la tesis es una investigación de tipo aplicada, por cuanto el trabajo no busca encontrar una nueva teoría o discutir las ya existentes sobre la relación entre las restricciones financieras y el acceso al crédito; sino en base a las teorías existentes, se busca conocer la realidad sobre el acceso al crédito de las MYPEs y cómo el financiamiento puede influir en el crecimiento de estas unidades productivas en la ciudad de Huánuco.

⁷ Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. 5ta. Edición. México: Editorial McGraw-Hill; pp. 76-88.

2.1.2. Diseño de la investigación.

Según la literatura, una vez que se precisó el planteamiento del problema, se definió el alcance (nivel) inicial de la investigación y se formularon las hipótesis, el investigador debe visualizar la manera práctica y concreta de responder a las preguntas de investigación, además de cubrir los objetivos fijados. Esto implica seleccionar o desarrollar uno o más diseños de investigación y aplicarlos al contexto particular del estudio. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. Los diseños cuantitativos pueden ser experimentales o no experimentales (Hernández, 2010); páginas 118-120). Por la naturaleza del problema materia de la presente tesis, se optó por el diseño de investigación no experimental-transeccional. Es no experimental, porque no se manipuló la variable independiente y tampoco se tuvo un grupo de control. Transeccional, porque se recogió datos en un sólo momento o tiempo único (2018).

2.2. Fuentes, Técnicas de Recolección y Tratamiento de Datos.

2.2.1. Fuentes de datos.

Para el presente trabajo de tesis se recurrió a fuentes primarias y secundarias de datos. Asimismo, se utilizó las técnicas de la encuesta y el análisis documental. En el numeral que continúa se describe en qué casos se aplicaron cada uno de estas técnicas.

2.2.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

- a. **La encuesta**, cuyo instrumento fue el cuestionario, se utilizó para la recopilar datos primarios, tanto de las microempresas como de las entidades financieras. El cuestionario se elaboró teniendo en cuenta las variables, dimensiones e indicadores considerados en el estudio. Se diseñaron dos tipos de cuestionarios: uno dirigido a los propietarios de las microempresas y otro orientado a los funcionarios de créditos de las entidades financieras, de modo que se pueda

obtener la opinión de ambos actores (demandantes y ofertantes de créditos) que representan las fuentes primarias para el estudio.

- b. **La técnica documental (análisis documental)**, permitió recopilar datos secundarios provenientes de la SBS, centrales de riesgo, diarios y revistas especializadas, microempresas y del sistema financiero, a fin de reforzar la argumentación de lo encontrado en el trabajo de campo. Se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas, cuadros estadísticos, gráficos, etc.

2.2.3. Procesamiento y presentación de datos.

Para el procesamiento y presentación de los datos se hizo uso de la estadística descriptiva, la que nos permitió obtener cuadros y gráficos de los resultados de la investigación, a través de la distribución de frecuencia absoluta y relativa, media aritmética.

CAPÍTULO III: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Introducción.

3.1.1. Las hipótesis de investigación.

Desde nuestro punto de vista, en el sistema financiero existe una sobreoferta de dinero para prestar; sin embargo, las empresas no pueden acceder a estos fondos prestables por una serie de restricciones que imponen las entidades financieras, afectando el crecimiento del sector micro empresarial en el país y, particularmente, en la ciudad de Huánuco. Dichas restricciones están relacionadas con la existencia de una serie de factores que limitan el acceso al crédito, tales como la información asimétrica, el riesgo de no pago, la falta de colaterales o garantías reales y, obviamente, el costo del crédito.

Frente a esta situación problemática observada cotidianamente, se planteó la tesis titulada *“Restricciones Financieras y su Incidencia en el Crecimiento del Sector Microempresarial en la Ciudad de Huánuco, 2018”*. Para ello, la hipótesis general propuesta fue que “las restricciones financieras influyen negativamente en el acceso al financiamiento y, estas variables a su vez, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco”. De esta hipótesis general se precisó cuatro hipótesis específicas: 1. La **información asimétrica** influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 2. El **riesgo de no pago o riesgo de crédito** influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco; 3. La **falta de colaterales y/o garantías reales** representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco y; 4. El **costo del crédito** constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.

3.1.2. Enfoque de la investigación: demanda y oferta de créditos.

Para lograr el objetivo de probar las hipótesis descritas en el párrafo anterior, la investigación aborda el problema desde el lado de la demanda y de la oferta de créditos. Desde el punto de vista de la demanda, los microempresarios tienen su opinión respecto a los factores por los cuales no acceden al crédito; mientras que, por el lado de la oferta, los asesores de créditos de las entidades financieras son los que más conocen las razones por las cuales los clientes encuentran restricciones para obtener un crédito en el sistema financiero formal.

A partir de este enfoque, la recopilación, procesamiento y análisis de los resultados se efectuó teniendo en cuenta las dos unidades de análisis consideradas en el estudio: microempresarios y asesores de crédito (funcionarios de negocios, analistas de créditos, ejecutivos de negocios) de las entidades de microfinanzas. Cabe precisar que la muestra representativa para ambos segmentos estuvo constituida por 375 microempresarios y 160 asesores de créditos.

3.2. Análisis de resultados de la investigación.

3.2.1. Entidades financieras consideradas en la muestra.

Una vez efectuado los procesos previos, se aplicó el instrumento de investigación para recopilar datos primarios, considerando el marco muestral de asesores de créditos de las cajas municipales (60,00%), financieras (31.25%) y cajas rurales (8,75%). Se puede inferir que en el sistema de microfinanzas existen más cantidad de cajas municipales de ahorro y crédito, por tanto, en este tipo de instituciones se encuentran concentrados el mayor número de agentes que ofertan créditos a los microempresarios.

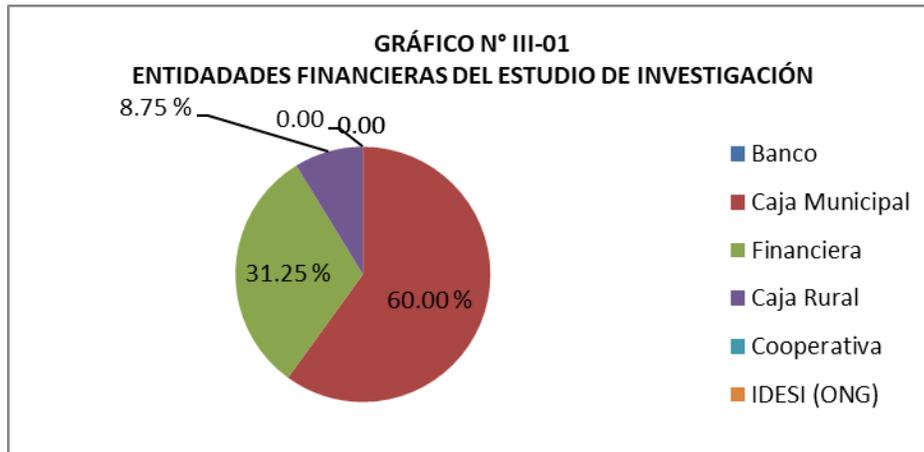
Estos agentes de crédito son los que realmente conocen el mercado y su función es, a través del análisis de riesgo individual, establecer el *scoring* crediticio de cada uno de los potenciales clientes. En ese proceso, muchas personas y empresas no pueden ser sujetos de crédito por ciertas restricciones que encuentran en el mercado.

CUADRO N° III-01
ENTIDADES FINANCIERAS DEL ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN

Entidades Financieras	Cantidad	%
Banco	0	0.00
Caja Municipal	96	60.00
Financiera	50	31.25
Caja Rural	14	8.75
Cooperativa	0	0.00
IDESI (ONG)	0	0.00
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.2. Factores determinantes de las restricciones financieras: ejecutivos de crédito.

Una vez identificado a los sujetos de la muestra se aplicó el cuestionario a fin de establecer los factores que restringen el acceso al crédito a las microempresas. Se encontró que –según los asesores de crédito de las entidades financieras– el principal factor es el sobreendeudamiento (46,25%), seguido del *credit scoring* o calificación crediticia (41,25%) y, en tercer lugar, los niveles de ventas y la capacidad de pago del microempresario (26,25%). Sin embargo, también existen otros factores como la disponibilidad de información contable-financiera y la calidad de la misma respecto al negocio, los cuales representan en conjunto el 31,25% de la muestra. En menor medida, aparecen como factores determinantes para la negación de un crédito el requerimiento de garantías reales y el costo de crédito (tasas de interés), lo cual es coherente en la medida que en la actualidad las entidades financieras ya no toman mucha importancia si el cliente tiene o no un inmueble para garantizar el crédito y, por otro lado, las tasas de interés son competitivas en el mercado. Se tiene

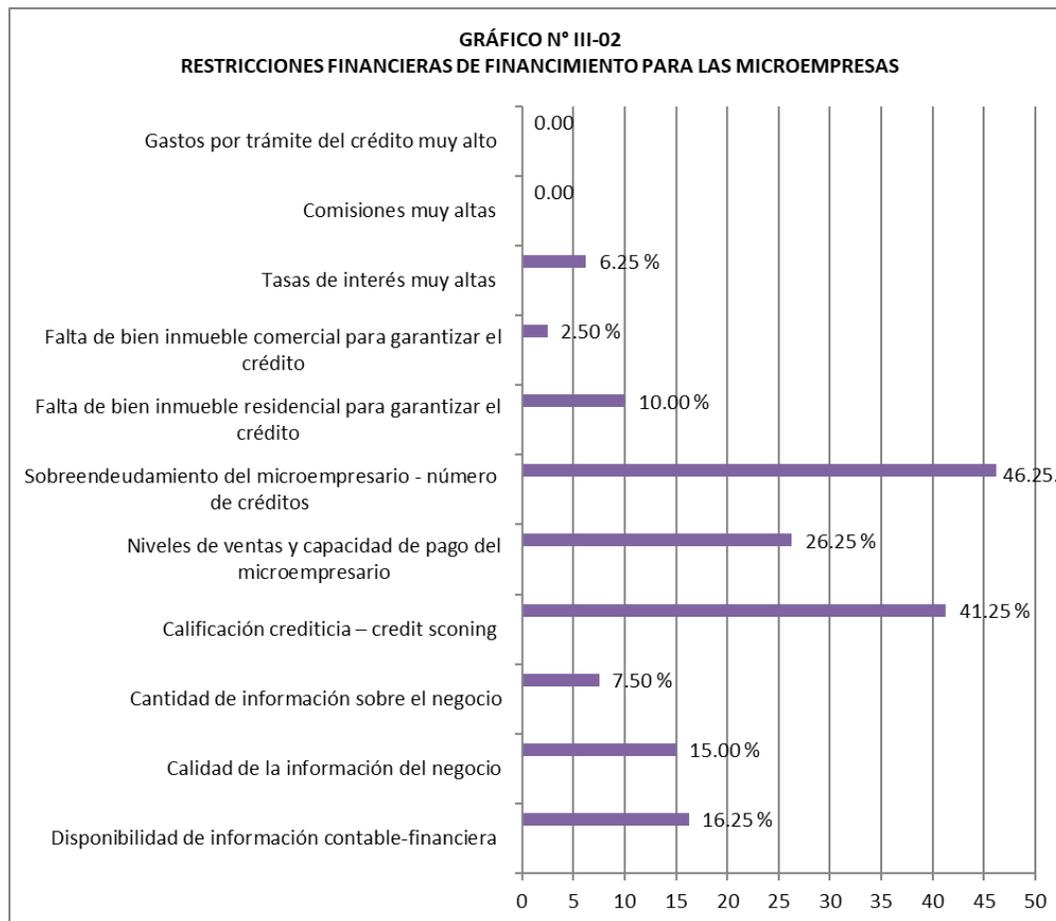
que tener en cuenta, que muchos analistas consideran que los factores pueden ser múltiples, de ahí que la cifra total sobre pase el 100%.

CUADRO N° III-02
RESTRICCIONES FINANCIERAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MICROEMPRESAS

Restricciones Financieras	Cantidad	%
Disponibilidad de información contable-financiera	26	16.25
Calidad de la información del negocio	24	15.00
Cantidad de información sobre el negocio	12	7.50
Calificación crediticia – credit scoring	66	41.25
Niveles de ventas y capacidad de pago del microempresario	42	26.25
Sobreendeudamiento del microempresario - número de créditos	74	46.25
Falta de bien inmueble residencial para garantizar el crédito	16	10.00
Falta de bien inmueble comercial para garantizar el crédito	4	2.50
Tasas de interés muy altas	10	6.25
Comisiones muy altas	0	0.00
Gastos por trámite del crédito muy alto	0	0.00
TOTAL	160	171.25

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.3. Segmento de microempresas que acceden al crédito.

Desde la perspectiva de los analistas de crédito, si bien existen restricciones para el acceso a financiamiento micro empresarial, todavía existe un amplio segmento que acceden al crédito. Según el 27,50% de estos agentes del sistema financiero, el 80% de los microempresarios acceden al crédito cuando lo solicitan y para el 18,75% el acceso es del 70%. Asimismo, otros analistas financieros consideran que este acceso representa una cifra menor, ubicándose entre el 60% y 40% de los microempresarios solicitantes de crédito; es decir, el 30% de los responsables de analizar los créditos del sistema de microfinanzas, aseveran que el acceso se encuentra en el rango de 40-60%, lo que implica que no todos los microempresarios tienen acceso a financiamiento para sus negocios, debido a una serie de factores restrictivos, siendo el más importante el sobreendeudamiento.

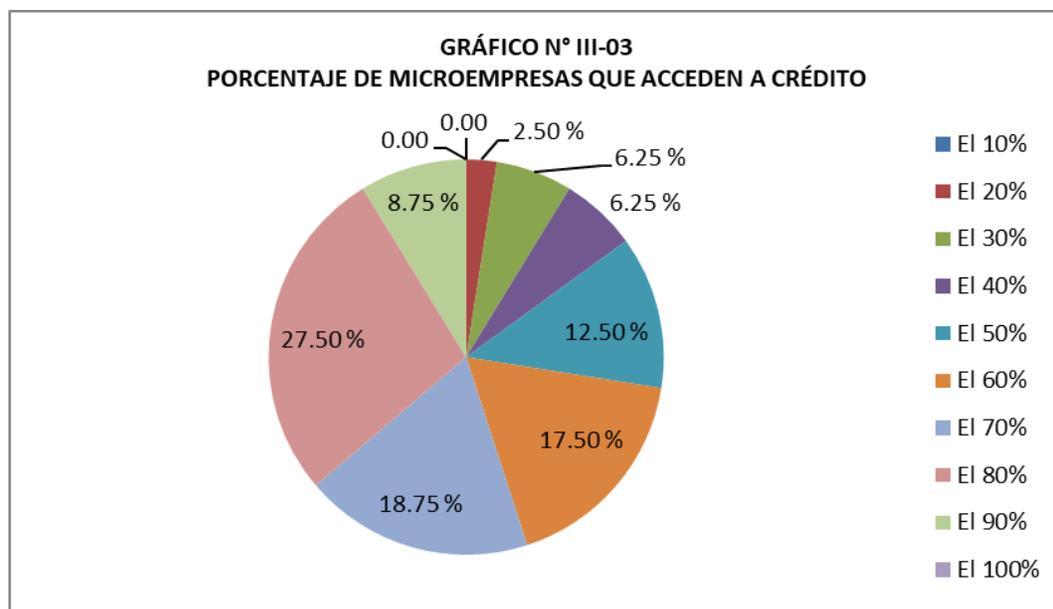
Sin embargo, cabe señalar que, en los últimos tiempos, tanto en el segmento de consumo como en el empresarial, existe un alto nivel de sobreendeudamiento, pero las entidades financieras continúan ofertando créditos utilizando diversos medios de comunicación. Según la literatura, el nivel de endeudamiento óptimo es del 30% de los ingresos que presenta el potencial cliente, pero en el Perú esta cifra ya ha sido superada largamente.

CUADRO N° III-03
PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS QUE ACCEDEN A CRÉDITO

Respuesta	Cantidad	%
El 10%	0	0.00
El 20%	4	2.50
El 30%	10	6.25
El 40%	10	6.25
El 50%	20	12.50
El 60%	28	17.50
El 70%	30	18.75
El 80%	44	27.50
El 90%	14	8.75
El 100%	0	0.00
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.4. Productos financieros orientados al sector Microempresarial en Huánuco.

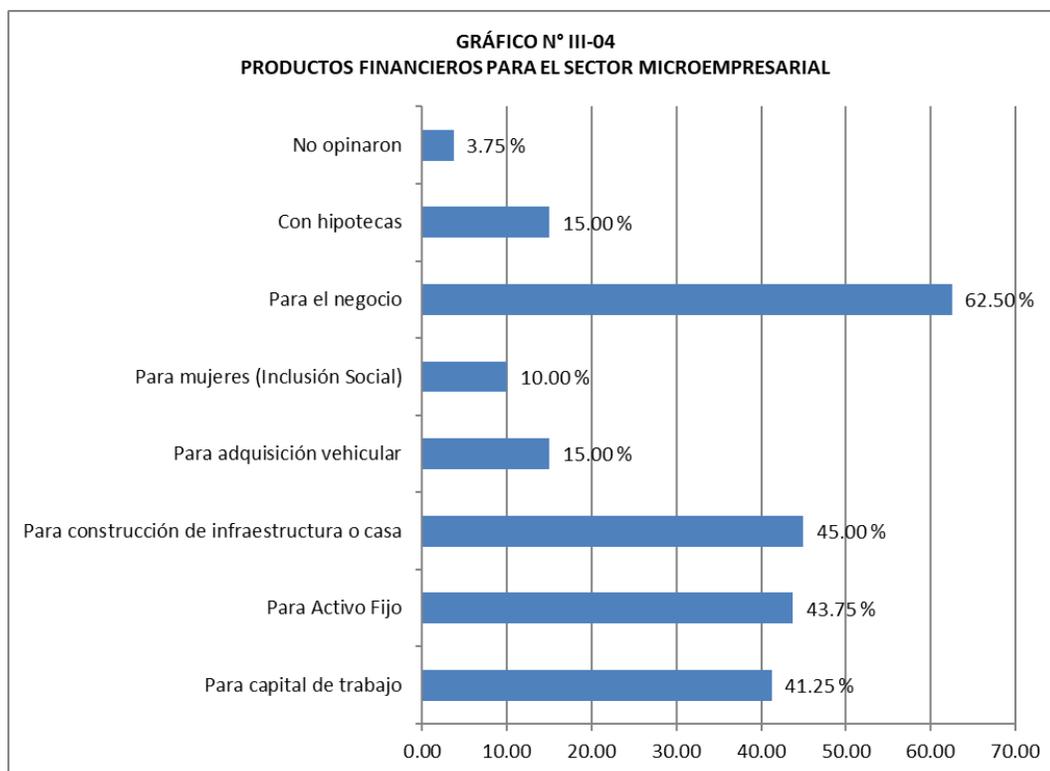
De acuerdo a los resultados de la investigación realizada a los asesores de crédito del sistema microfinanciero en Huánuco, el 62.50% de los que solicitan créditos son destinados al fomento de negocios; es decir, a la adquisición de materias primas, insumos o mercaderías inherentes al giro del negocio. Pero también son importantes las demandas de crédito para la construcción de infraestructura para negocios y casas (45,00%), para la compra de activo fijo (43,75%) y capital de trabajo (41,25%). Otros solicitan créditos para fines diversos, por ello supera el 100%.

CUADRO N° III-04
PRODUCTOS FINANCIEROS PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL

Productos Financieros	Cantidad	%
Para capital de trabajo	66	41.25
Para Activo Fijo	70	43.75
Para construcción de infraestructura o casa	72	45.00
Para adquisición vehicular	24	15.00
Para mujeres (Inclusión Social)	16	10.00
Para el negocio	100	62.50
Con hipotecas	24	15.00
No opinaron	6	3.75
TOTAL	160	236.25

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.5. Requisitos para el acceso al crédito.

Si bien los requisitos son múltiples, veamos cuales resultan determinantes según los analistas de créditos del sistema financiero, para que un microempresario tenga acceso a financiamiento. Así, los dos primeros requisitos son la identificación y la ubicación o residencia del potencial cliente; esto se verifica con el documento de identidad y los recibos de servicios públicos, los cuales representan entre el 82,50% y 90% de las exigencias. Luego le siguen las boletas de ventas y la antigüedad e información del negocio con 57,50% y 53,75%, respectivamente.

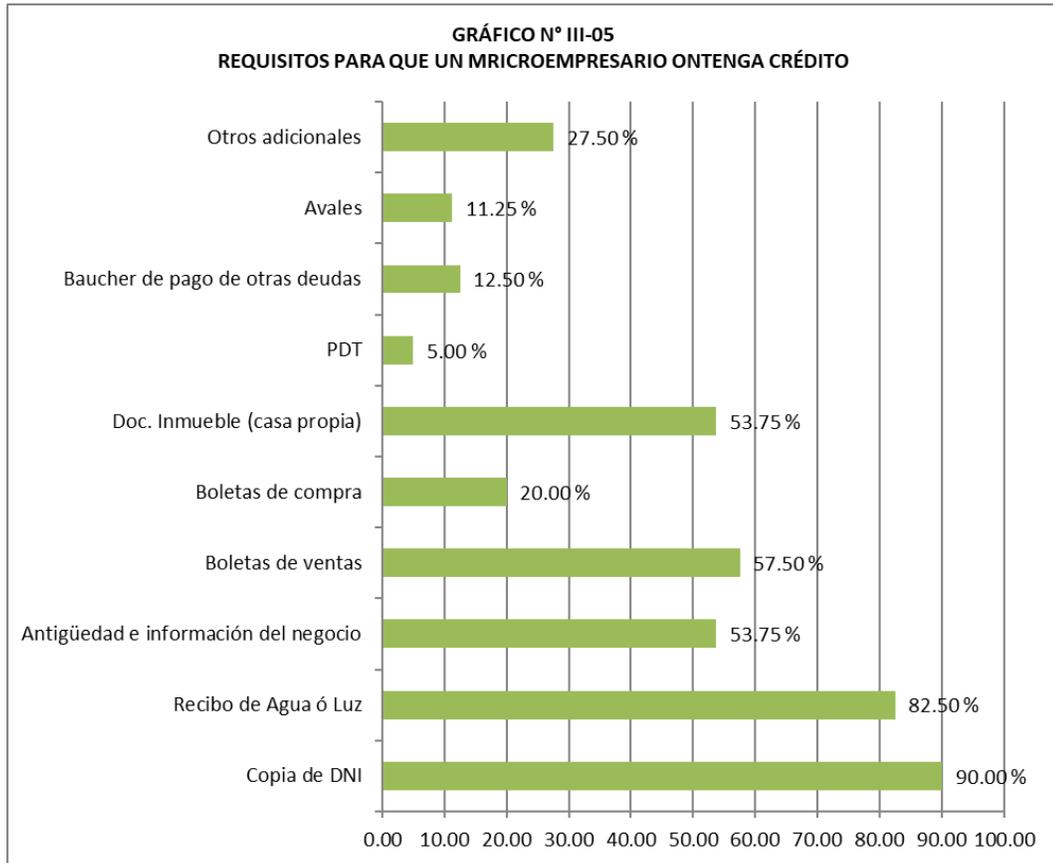
De igual manera, las respuestas son múltiples, debido a que no en todas las entidades financieras se exigen los mismos requisitos, pero en promedio son los que muestran mayores porcentajes, tales como los documentos personales, de localización del negocio y la información inherente al giro del negocio. Asimismo, atendiendo al tipo de crédito, los colaterales –garantías reales– son también muy importantes para acceder al crédito, como es el caso de los créditos hipotecarios y vehiculares.

CUADRO N° III-05
REQUISITOS PARA QUE UN MRICROEMPRESARIO ONTENGA CRÉDITO

Requisitos	Cantidad	%
Copia de DNI	144	90.00
Recibo de Agua ó Luz	132	82.50
Antigüedad e información del negocio	86	53.75
Boletas de ventas	92	57.50
Boletas de compra	32	20.00
Doc. Inmueble (casa propia)	86	53.75
PDT	8	5.00
Baucher de pago de otras deudas	20	12.50
Avales	18	11.25
Otros adicionales	44	27.50
TOTAL	160	413.75

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.6. Incidencia del financiamiento en el crecimiento de las MYPES.

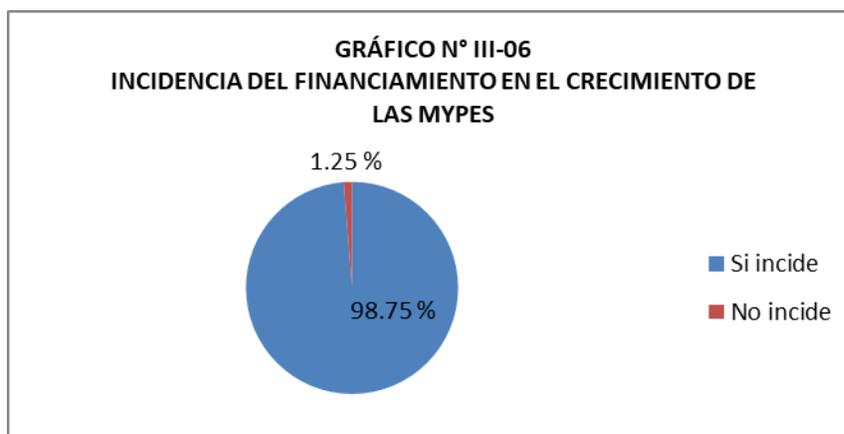
Según la abundante literatura económico-financiera existente, el endeudamiento es fundamental en la creación de valor para los negocios. Veamos en la vida práctica qué piensan los agentes involucrados en el mundo de las finanzas y los negocios de la ciudad de Huánuco. Efectivamente, el 98,75% de los asesores de crédito piensan que el financiamiento externo a la empresa; es decir, el crédito del sistema financiero incide en el crecimiento de las MYPES, debido a que impactan en diversos factores empresariales, tal como veremos en el Cuadro N° III-07.

CUADRO N° III-06
INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES

Respuesta	Cantidad	%
Si incide	158	98.75
No incide	2	1.25
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



Así, cuando se indagó sobre qué variables empresariales incide el crédito, los asesores de negocios argumentaron en un 40,0% que es sobre las ventas; es decir, cuando un negocio tiene acceso al crédito sus ventas se ven incrementadas. Para un 36,25% en cambio, creen que el crédito apalanca el crecimiento del patrimonio de la empresa, mientras que para un 21,25% de gestores de crédito del sistema financiero, lo que se ve favorecido con el acceso al crédito son los activos de la empresa. Por último, para un 22,50% y 15,00%, el impacto del crédito se da sobre la

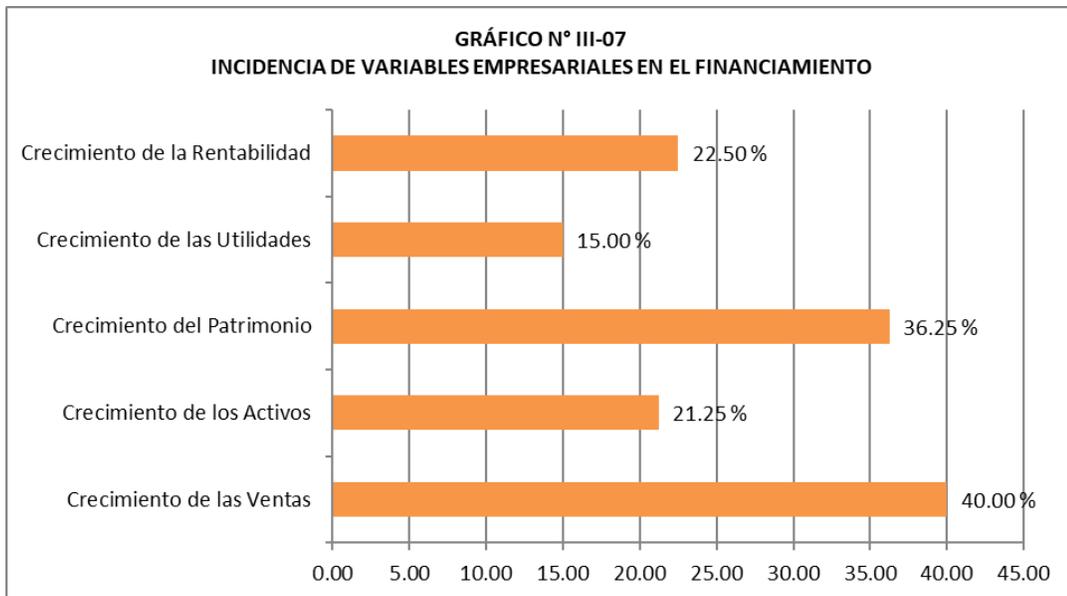
rentabilidad y utilidad del negocio, respectivamente. Aun cuando las respuestas son múltiples, destacan el incremento de las ventas, patrimonio y rentabilidad de las empresas. Con ello se puede colegir que, tanto a nivel teórico como empírico, el crédito resulta determinante para el crecimiento de los negocios.

**CUADRO N° III-07
INCIDENCIA DE VARIABLES EMPRESARIALES EN EL FINANCIAMIENTO**

Variables Empresariales	Cantidad	%
Crecimiento de las Ventas	64	40.00
Crecimiento de los Activos	34	21.25
Crecimiento del Patrimonio	58	36.25
Crecimiento de las Utilidades	24	15.00
Crecimiento de la Rentabilidad	36	22.50
TOTAL	160	135.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.7. Concentración del crédito en la ciudad de Huánuco.

Un importante hallazgo de la investigación es el nivel de concentración del crédito en la ciudad de Huánuco, de acuerdo al punto de vista de los asesores de créditos del sistema de microfinanzas. Se encontró que un 83,75% del financiamiento del sector microfinanzas se orienta a la microempresa y sólo un 16,25% a la pequeña

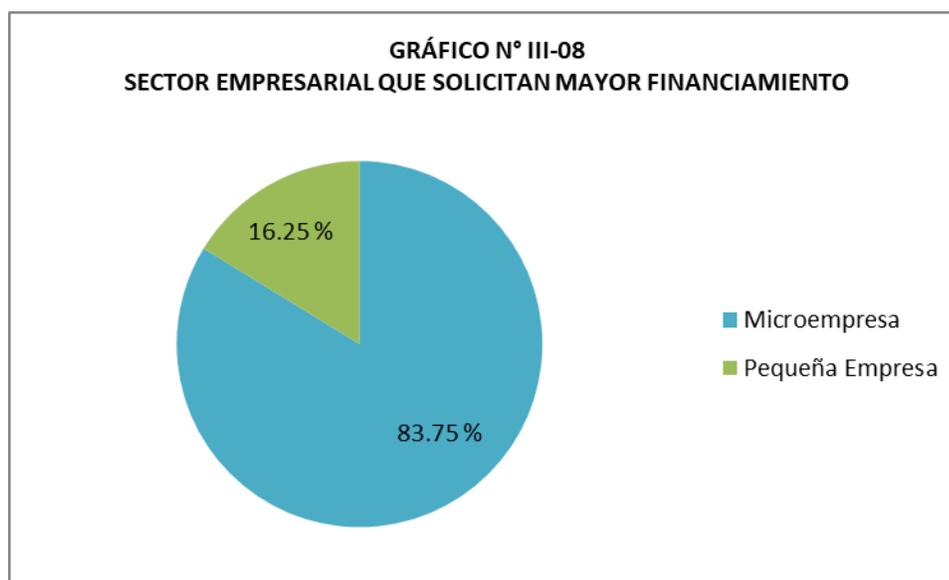
empresa. Obviamente, esto es fácil de inferir en la medida que existe una mayor proliferación de microempresas tanto a nivel regional como en el ámbito nacional.

CUADRO N° III-08
SECTOR EMPRESARIAL QUE SOLICITAN MAYOR FINANCIAMIENTO

Sectores Empresariales	Cantidad	%
Microempresa	134	83.75
Pequeña Empresa	26	16.25
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.8. Plazos preferidos por los clientes para obtener crédito.

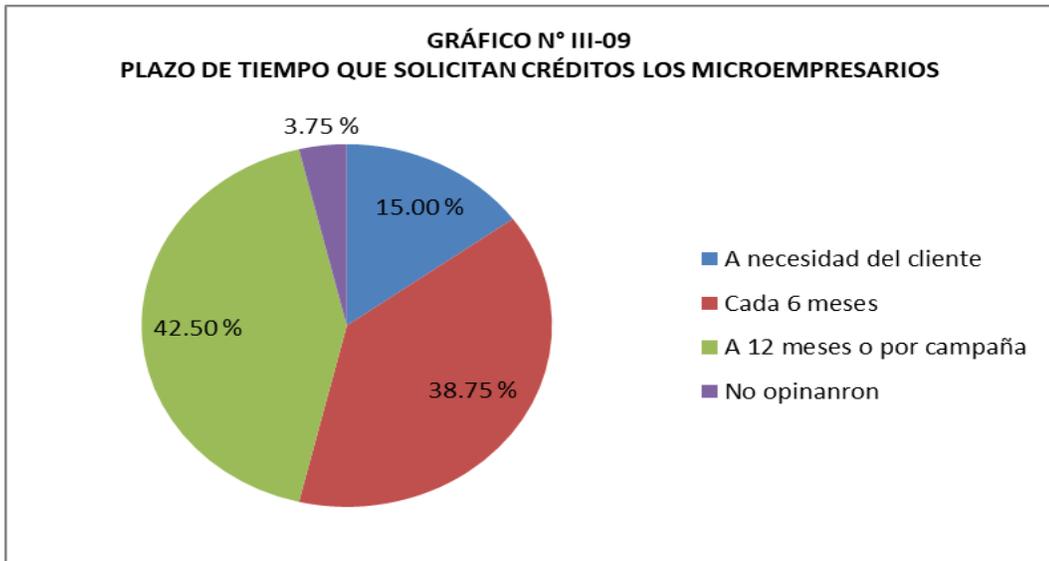
Un aspecto adicional investigado en la presente tesis fue el plazo promedio de crédito de los microempresarios en la ciudad de Huánuco. De acuerdo a la opinión de los analistas de crédito de las entidades financieras que operan en Huánuco tienen mayor predominio el plazo de 12 meses o por campaña (42,50%), seguido del plazo de 6 meses y, por último, los plazos que los clientes estimen conveniente (15,00%). De estos resultados se puede inferir que los microempresarios solicitan créditos básicamente para capital de trabajo, los cuales se otorgan en plazos que no superan el año. Este comportamiento también puede estar vinculado con el tipo de actividad económica, principalmente comercio y servicios.

**CUADRO N° III-09
PLAZO DE TIEMPO QUE SOLICITAN CRÉDITOS LOS MICROEMPRESARIOS**

Tiempo	Cantidad	%
A necesidad del cliente	24	15.00
Cada 6 meses	62	38.75
A 12 meses o por campaña	68	42.50
No opinaron	6	3.75
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.9. Montos preferidos por los clientes para obtener crédito.

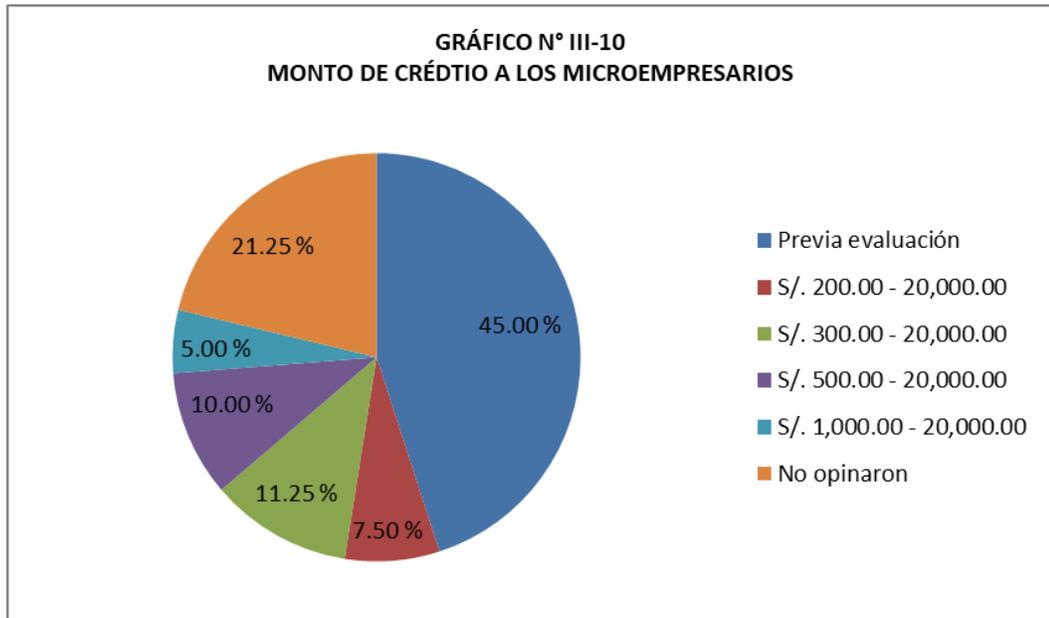
Otro aspecto fundamental para tener un diagnóstico del sistema financiero de la ciudad de Huánuco es conocer los montos solicitados por los potenciales clientes de las entidades financieras. Los resultados de la encuesta a los ejecutivos de crédito de las entidades financieras son coherentes, dado que manifestaron que los montos están en función a la evaluación individual del potencial prestatario, lo que no es otra cosa que su credit scoring. Como se puede observar en el Cuadro N° III-10, el 45,00% argumentan que el monto aprobado depende de dicha variable. Pero los analistas también aseveran que los montos promedios pueden variar entre los S/. 300.00 y 20,000.00, atendiendo al tamaño o giro del negocio, que en conjunto de opiniones podrían alcanzar los 21,25% de los ejecutivos de las entidades financieras de la ciudad de Huánuco.

**CUADRO N° III-10
MONTO DE CRÉDITO A LOS MICROEMPRESARIOS**

Montos de Créditos	Cantidad	%
Previa evaluación	72	45.00
S/. 200.00 - 20,000.00	12	7.50
S/. 300.00 - 20,000.00	18	11.25
S/. 500.00 - 20,000.00	16	10.00
S/. 1,000.00 - 20,000.00	8	5.00
No opinaron	34	21.25
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



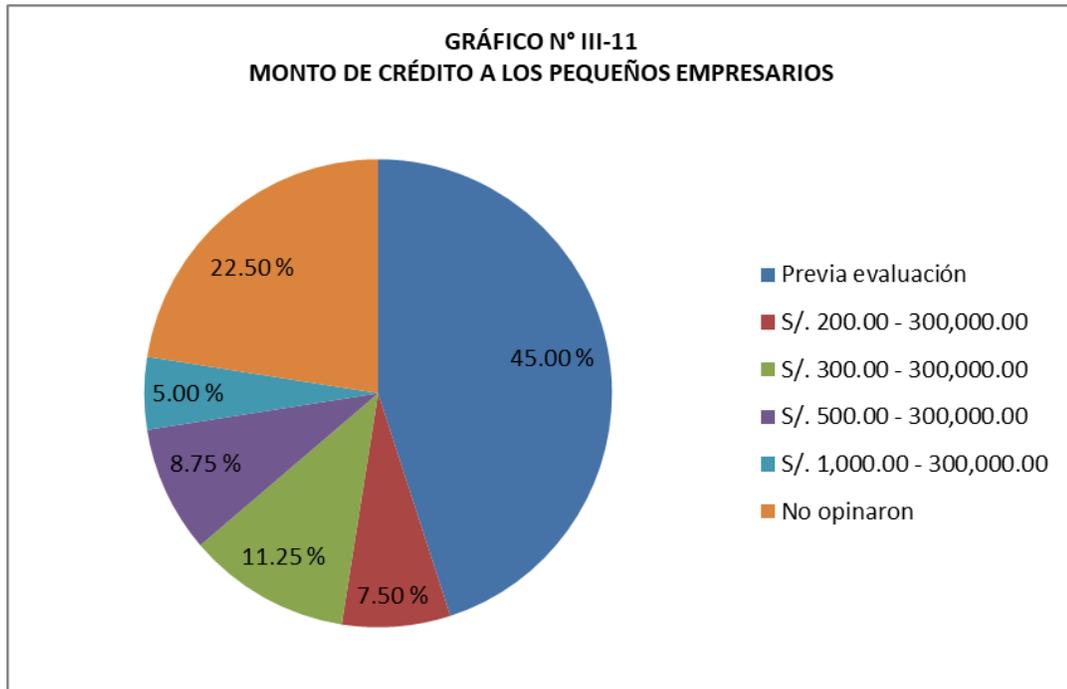
En el caso de los pequeños empresarios, el 45,00% de los funcionarios de créditos de las entidades microfinancieras que operan en Huánuco sostienen, de igual forma que los montos de créditos están en función a la evaluación de riesgo individual. Sin embargo, existe también un patrón de comportamiento a nivel de pequeñas firmas sobre los montos demandados de créditos, estando entre S/. 300.00 y 300,000.00 lo cual es avalado por el 11,25% de los agentes ofertantes de créditos en el sistema financiero huanuqueño. Obviamente, también existen otros rangos de crédito con frecuencias menores, pero el umbral (monto máximo de crédito) sigue siendo los S/. 300,000.00. A partir de estos datos, en otra investigación, se podría establecer el monto total de crédito para el segmento de la pequeña empresa en Huánuco.

**CUADRO N° III-11
MONTO DE CRÉDITO A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS**

Montos de Créditos	Cantidad	%
Previa evaluación	72	45.00
S/. 200.00 - 300,000.00	12	7.50
S/. 300.00 - 300,000.00	18	11.25
S/. 500.00 - 300,000.00	14	8.75
S/. 1,000.00 - 300,000.00	8	5.00
No opinaron	36	22.50
TOTAL	160	100.00

Fuente: Encuesta a Analistas de Crédito.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.10. Factores determinantes de las restricciones financieras: microempresarios.

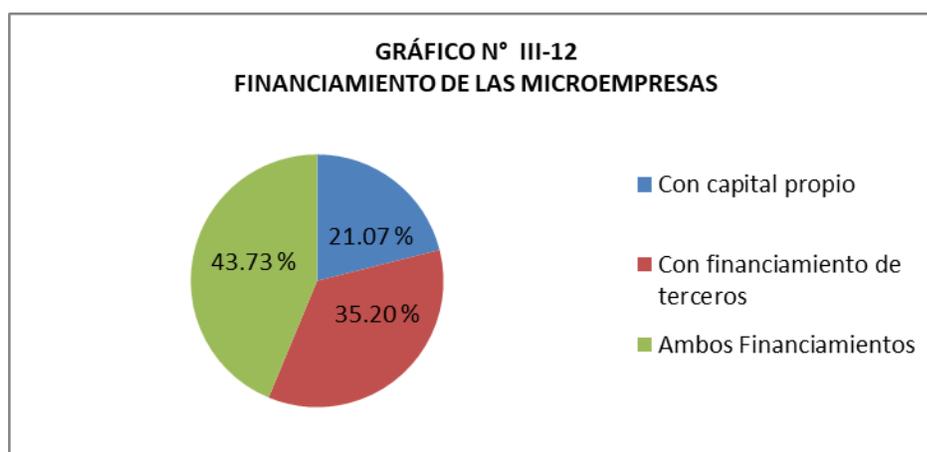
Ahora veamos en forma objetiva cuál es el punto de vista de los microempresarios sobre las restricciones para el acceso al crédito en la ciudad de Huánuco. Los resultados expuestos en el Cuadro N° III-12, revelan que el 35,20% de los sujetos encuestados aseguran que trabajan con financiamiento de terceros; lo que quiere decir con créditos, el 43,73% indican que financian su negocio tanto con capital propio y préstamos, mientras que el 21,07% dicen que utilizan sólo su propio capital. De estos resultados se puede deducir que en un 78.93% de microempresarios tienen una estructura de capital combinado entre capital propio y deuda.

**CUADRO N° III-12
FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS**

Financiamiento	Cantidad	%
Con capital propio	79	21.07
Con financiamiento de terceros	132	35.20
Ambos Financiamientos	164	43.73
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.11. Fuentes de financiamiento demandado por los microempresarios.

De acuerdo a los microempresarios, las fuentes de financiamiento que prefieren son los bancos (38,93%), seguido de las cajas municipales de ahorro y crédito (25,60%). Sin embargo, la demanda es de tipo multientidades financieras por cuanto, en porcentajes menores, indican que hasta los prestamistas informales tienen su nicho de mercado, tal como lo evidencia el 11,73% de preferencias. Por otro lado, los microempresarios también obtienen créditos de las financieras, cooperativas y proveedores. Como se puede ver, por los resultados que sobrepasan el 100%, la mayoría de microempresas gestionan créditos con más de una entidad financiera como lo vamos a comprobar cuando analizamos los resultados del Cuadro N° III-14, en donde se observa que el 29,87% de los microempresarios tiene dos (2) créditos aprobados simultáneamente; pero en porcentajes menores también están aquellos que poseen varios créditos en paralelo, incluyendo los de prestamistas informales.

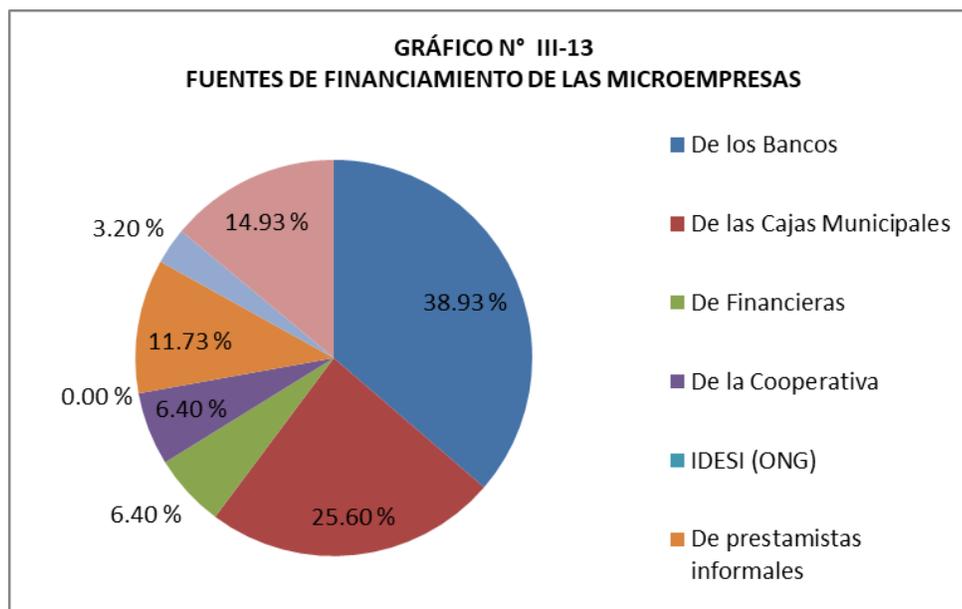
CUADRO N° III-13
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

Entidades Financieras	Cantidad	%
De los Bancos	146	38.93
De las Cajas Municipales	96	25.60
De Financieras	24	6.40
De la Cooperativa	24	6.40
IDESI (ONG)	0	0.00
De prestamistas informales	44	11.73
De proveedores	12	3.20
Financiamiento Propio	56	14.93
TOTAL	375	107.20

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.

GRÁFICO N° III-13
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

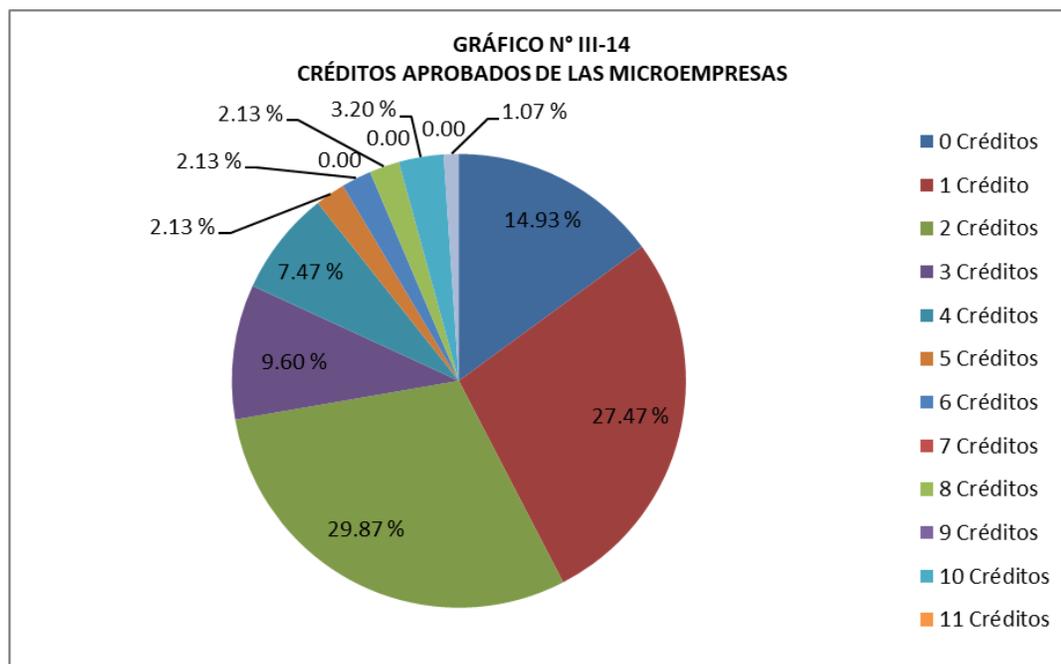


CUADRO N° III-14
CRÉDITOS APROBADOS DE LAS MICROEMPRESAS

Número de Créditos	Cantidad	%
0 Créditos	56	14.93
1 Crédito	103	27.47
2 Créditos	112	29.87
3 Créditos	36	9.60
4 Créditos	28	7.47
5 Créditos	8	2.13
6 Créditos	8	2.13
7 Créditos	0	0.00
8 Créditos	8	2.13
9 Créditos	0	0.00
10 Créditos	12	3.20
11 Créditos	0	0.00
12 Créditos	4	1.07
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.12. Montos de créditos preferidos por las MYPEs.

Los resultados en este caso son obvios. Los microempresarios en un 71,20% no tienen conocimiento sobre los montos promedios de crédito demandado en este

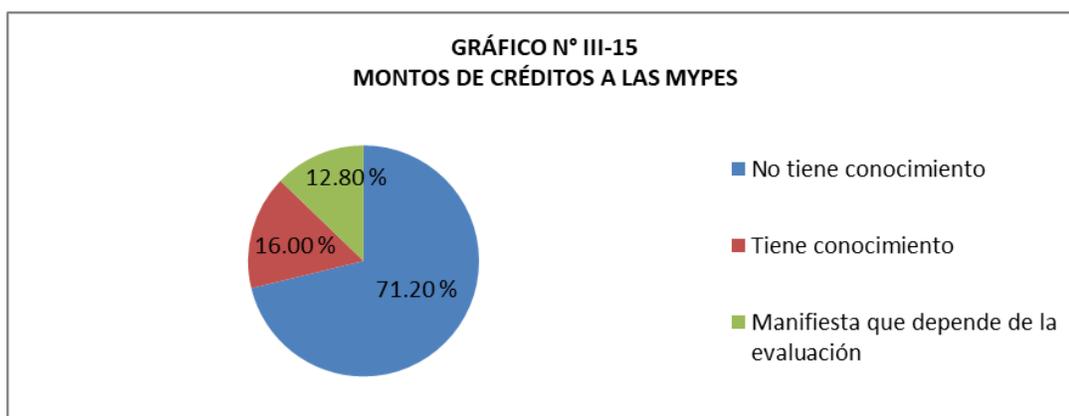
sector económico. Sin embargo, muestran su conocimiento sobre cómo funciona el sistema financiero al aseverar que los montos dependen de la evaluación de cada cliente del sistema financiero.

CUADRO N° III-15
MONTOS DE CRÉDITOS A LAS MYPES

Respuesta	Cantidad	%
No tiene conocimiento	267	71.20
Tiene conocimiento	60	16.00
Manifiesta que depende de la evaluación	48	12.80
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.12. Influencia del acceso al crédito en las variables claves de las microempresas.

Por la literatura económico-financiera se tiene referencia sobre el concepto de apalancamiento financiero, lo cual no es otra cosa que el valor que genera la deuda a una empresa; a través del efecto del crédito en el crecimiento de las ventas, de las utilidades y, en última instancia, de la rentabilidad de la firma. De la importancia de una deuda sobre algunas variables claves de la empresa también opinan los empresarios de la ciudad de Huánuco. Así, para el 28,53% de microempresarios una empresa que se financia incluyendo deuda en su estructura financiera sus ventas pueden crecer en 5%, para el 23,47% el incremento de las ventas puede ser del 10%; el 21,33% en cambio cree que, con apalancamiento financiero, es decir contrayendo una deuda las ventas de la empresa crecerían hasta en un 20% y, por último, para

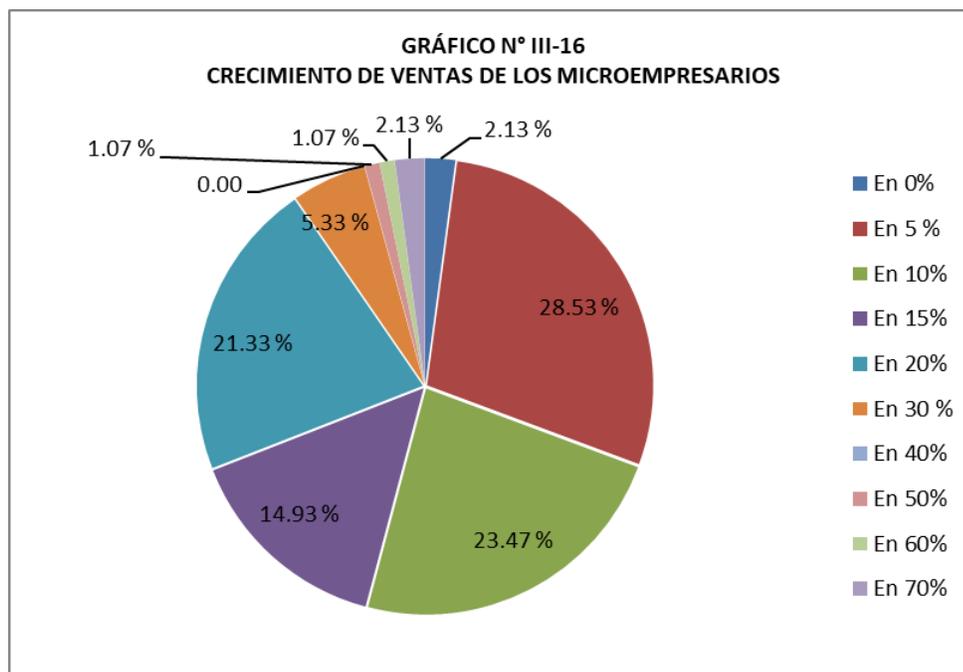
un 14,93% estima que las ventas podrían variar en 15%, dentro de lo más destacable. Entonces, en forma agregada, para el 88,26% de microempresarios, cuando las empresas se financian con deuda además de capital propio, sus ventas se pueden ver incrementadas entre 5% y 20%; por lo tanto, la deuda resulta determinante en la estructura financiera de las empresas, pues contribuye a la creación de valor.

**CUADRO N° III-16
CRECIMIENTO DE VENTAS DE LOS MICROEMPRESARIOS**

Porcentaje de Crecimiento	Cantidad	%
En 0%	8	2.13
En 5 %	107	28.53
En 10%	88	23.47
En 15%	56	14.93
En 20%	80	21.33
En 30 %	20	5.33
En 40%	0	0.00
En 50%	4	1.07
En 60%	4	1.07
En 70%	8	2.13
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



Sin embargo, la deuda no sólo es importante porque tiene efectos positivos sobre las ventas, sino también porque impacto sobre los activos. Esto se comprueba de las respuestas de los encuestados, en el sentido que, el 24,27% indicó que los activos pueden crecer en 5%, el 21,33% opinó que esta variable podría verse incrementado en 10%; pero en conjunto el 77,6% de microempresarios considera que los activos podrían crecer entre 5% y 20% si contrae deuda para sus operaciones. Por esta razón, las restricciones financieras tienen mucha implicancia en el crecimiento de las empresas.

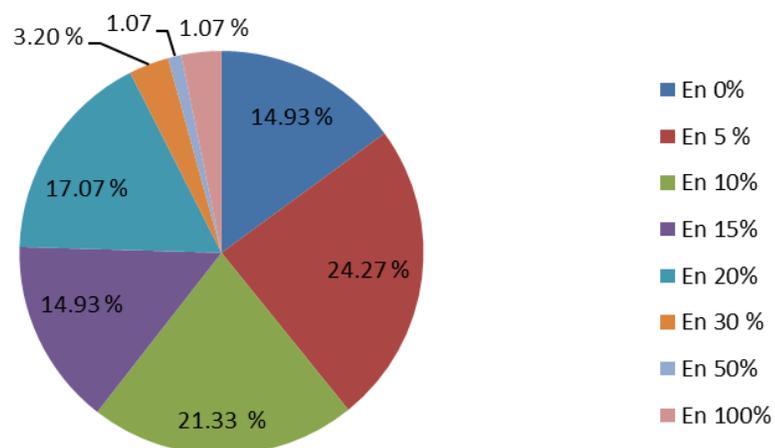
CUADRO N° III-17
AUMENTO DE ACTIVOS DE LOS MICROEMPRESARIOS

Porcentaje de Aumento	Cantidad	%
En 0%	56	14.93
En 5 %	91	24.27
En 10%	80	21.33
En 15%	56	14.93
En 20%	64	17.07
En 30 %	12	3.20
En 50%	4	1.07
En 100%	12	3.20
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.

GRÁFICO N° III-17
AUMENTO DE ACTIVOS DE LOS MICROEMPRESARIOS



Lo mismo, cuando se evalúa la opinión de los microempresarios huanuqueños sobre el impacto de la deuda sobre el patrimonio empresarial, indican en un 32,00% que el incremento del patrimonio sería del 10% aproximadamente, para el 27,47% de empresarios encuestados el crecimiento sería del 5%; pero, existen empresarios que creen que, con deuda, el patrimonio de una empresa podría incrementarse hasta en 20%. Es decir, para el 75,47% de microempresarios huanuqueños el patrimonio de las empresas puede verse incrementado entre 5% y 20% si incluye deuda en su estructura de capital.

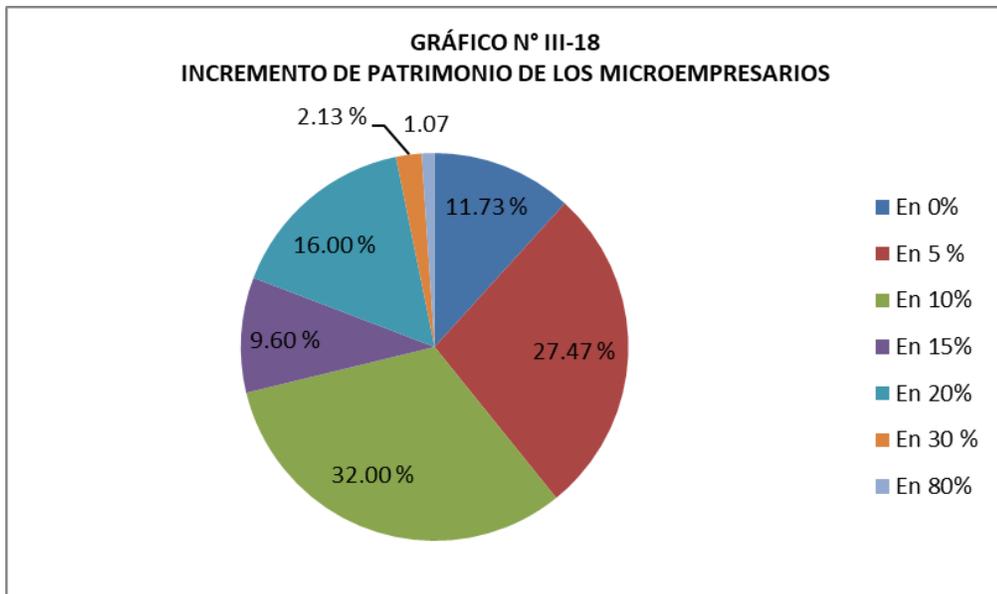
CUADRO N° III-18
INCREMENTO DE PATRIMONIO DE LOS MICROEMPRESARIOS

Porcentaje de Incremento	Cantidad	%
En 0%	44	11.73
En 5 %	103	27.47
En 10%	120	32.00
En 15%	36	9.60
En 20%	60	16.00
En 30 %	8	2.13
En 80%	4	1.07
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.

GRÁFICO N° III-18
INCREMENTO DE PATRIMONIO DE LOS MICROEMPRESARIOS



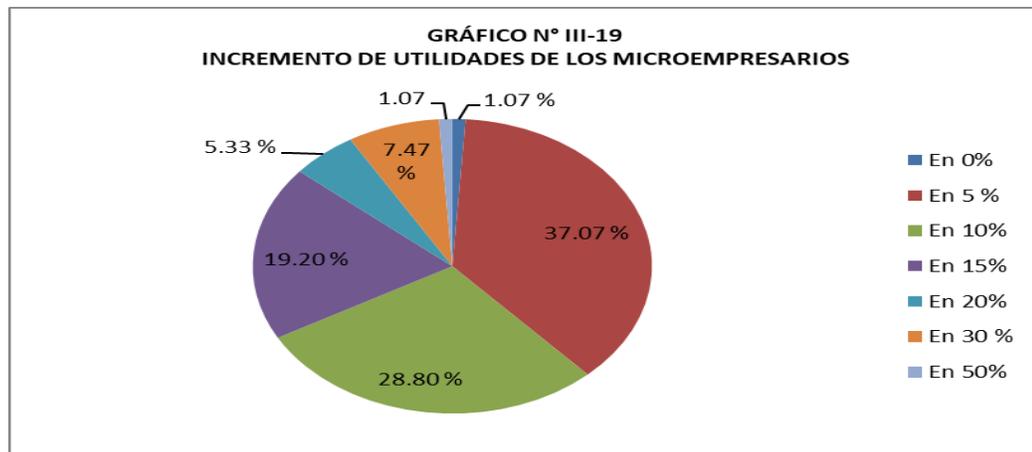
Pero el endeudamiento no solamente impacta favorablemente en las ventas, activos y patrimonio de las empresas, sino también en las utilidades de las mismas. Como se conoce, las utilidades constituyen los resultados del ejercicio económico de la empresa, se consigna a fin de año y se registran en el estado de ganancias y pérdidas; es decir, desde el punto de vista contable, las utilidades vienen a ser los resultados finales del ejercicio económico de una firma. Según los microempresarios de la ciudad de Huánuco (37,07%), las utilidades empresariales pueden crecer en 5% cuando trabajan con deuda; para el 28,80% y 19,20%, las utilidades de las firmas podrían incrementarse hasta en 10% y 15%, respectivamente. Esto implica que, si sumamos el porcentaje de empresarios que creen que la deuda resulta clave para el crecimiento de las utilidades, se alcanza un 85,07%.

CUADRO N° III-19
INCREMENTO DE UTILIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS

Porcentaje de Incremento	Cantidad	%
En 0%	4	1.07
En 5 %	139	37.07
En 10%	108	28.80
En 15%	72	19.20
En 20%	20	5.33
En 30 %	28	7.47
En 50%	4	1.07
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



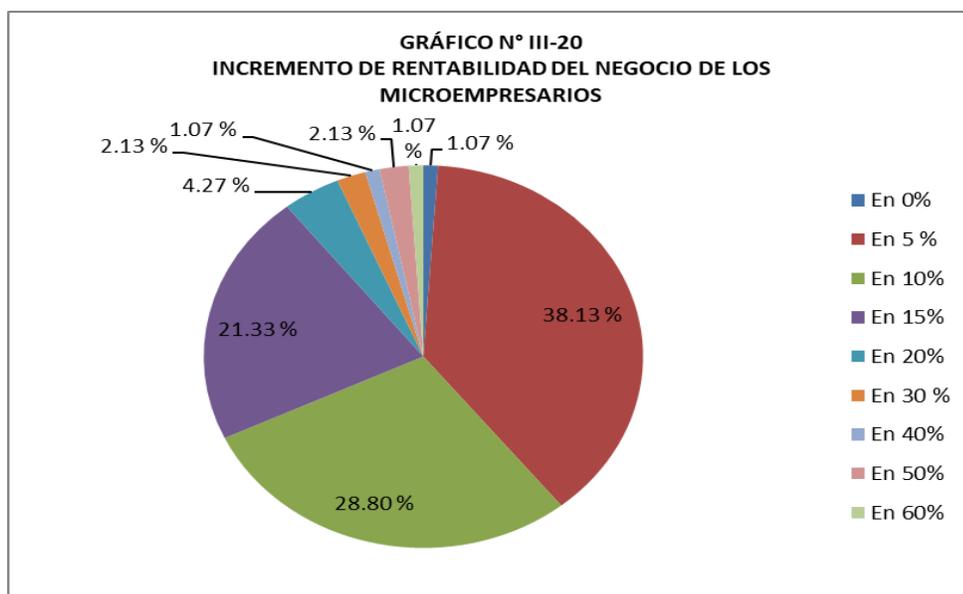
Asociado a las utilidades está la rentabilidad de la empresa. Si bien los empresarios no tienen conocimientos teóricos sobre estos temas, su percepción es muy fina sobre los aspectos prácticos del manejo de sus respectivos negocios. Esto hace que sus opiniones sean favorables respecto al efecto del crédito en el crecimiento de la rentabilidad empresarial. Por esta razón, en el Cuadro N° III-20, se puede observar que para el 88,26% de microempresarios la rentabilidad de los negocios puede crecer entre 5% y 15% si incluye deuda en su estructura de financiamiento.

**CUADRO N° III-20
INCREMENTO DE RENTABILIDAD DEL NEGOCIO DE LOS MICROEMPRESARIOS**

Porcentaje de Incremento	Cantidad	%
En 0%	4	1.07
En 5 %	143	38.13
En 10%	108	28.80
En 15%	80	21.33
En 20%	16	4.27
En 30 %	8	2.13
En 40%	4	1.07
En 50%	8	2.13
En 60%	4	1.07
TOTAL	375	100.00

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.13. Factores determinantes de las restricciones financieras a las microempresas.

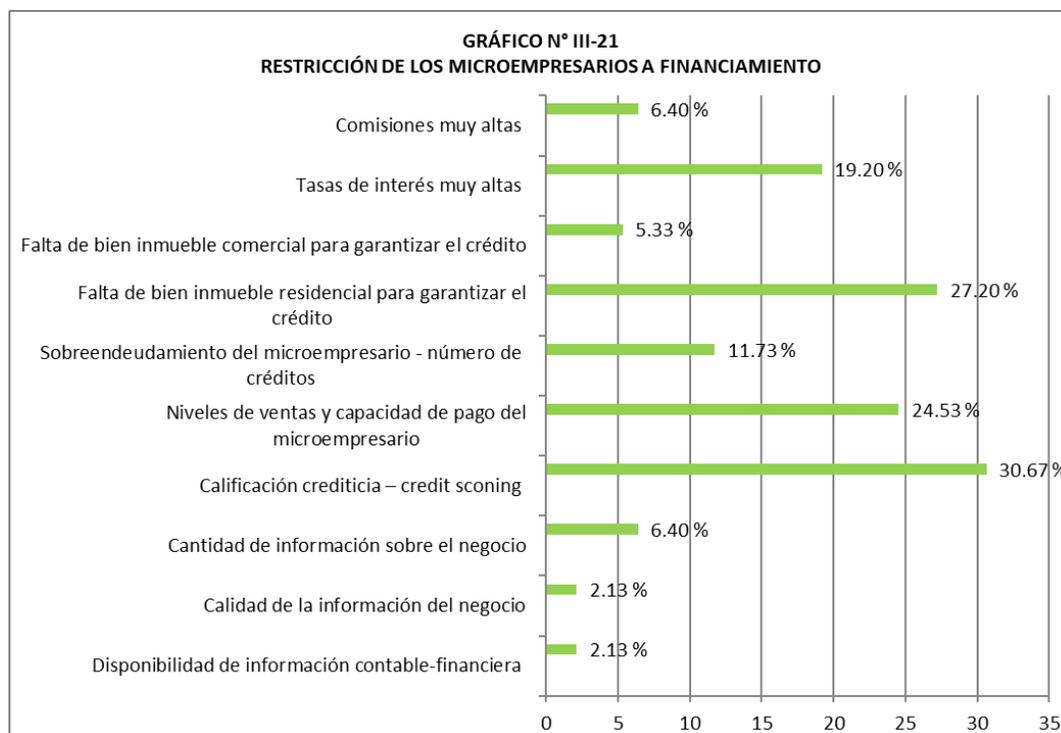
Ahora veamos que opinan los microempresarios sobre el por qué no acceden al crédito, es decir, cuáles son las restricciones que encuentran cuando van a solicitar préstamos en el sistema financiero formal. Obviamente, el tema de acceso al crédito es tipo multifactorial por ello supera el 100% de respuestas en el porcentaje total. Sin embargo, es fácil detectar que dentro de los factores más importantes están la clasificación crediticia (*credit scoring*) con un 30,67%, seguido por los niveles de ventas y la capacidad de pago de los microempresarios con 24,53% de respuestas. Además, existen otros tres factores que limitan la entrada de los potenciales clientes al sistema financiero y son, en opinión de los microempresarios, la falta de garantías reales (inmueble residencial para garantizar el crédito, 27,20%), las tasas de interés que resultan aún muy altas con un 19,20% y el sobreendeudamiento que recibió el 11,73% de respuestas. Además, existen otros factores que limitan el acceso al crédito, es decir, constituyen restricciones financieras para los empresarios y son la disponibilidad de información sobre el negocio (6,40%), etc.

CUADRO N° III-21
RESTRICCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS A FINANCIAMIENTO

Restricciones	Cantidad	%
Disponibilidad de información contable-financiera	8	2.13
Calidad de la información del negocio	8	2.13
Cantidad de información sobre el negocio	24	6.40
Calificación crediticia – credit scoring	115	30.67
Niveles de ventas y capacidad de pago del microempresario	92	24.53
Sobreendeudamiento del microempresario - número de créditos	44	11.73
Falta de bien inmueble residencial para garantizar el crédito	102	27.20
Falta de bien inmueble comercial para garantizar el crédito	20	5.33
Tasas de interés muy altas	72	19.20
Comisiones muy altas	24	6.40
TOTAL	375	135.73

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



3.2.14. Aspectos que los microempresarios creen que se debe flexibilizar en el sistema financiero.

Frente a las restricciones de acceso al crédito del sistema financiero que vienen experimentando los microempresarios, estos consideran que se debería flexibilizar dos aspectos fundamentales: 1. Dado a la gran competencia en el sistema financiero, las tasas de interés deberían ser más bajas (72,27%), pues la rentabilidad de los negocios en Huánuco no es tan alta como pagar en forma solvente los préstamos y; 2. Los trámites y requisitos documentarios debería flexibilizarse, principalmente en los documentos que no resultan claves para la evaluación del riesgo de crédito, lo que en otros términos se denomina “clima de negocios”, como documentos de las municipalidades, Registros Públicos y otros. Estas facilidades harían que se fomente los negocios, pues lo que requieren las microempresas son el apalancamiento de las entidades financieras formales para fomentar un negocio o hacer crecer lo ya tienen. Los dos agentes que intervienen en un crédito, prestamista y prestatario debería actuar en un marco de mutua confianza.

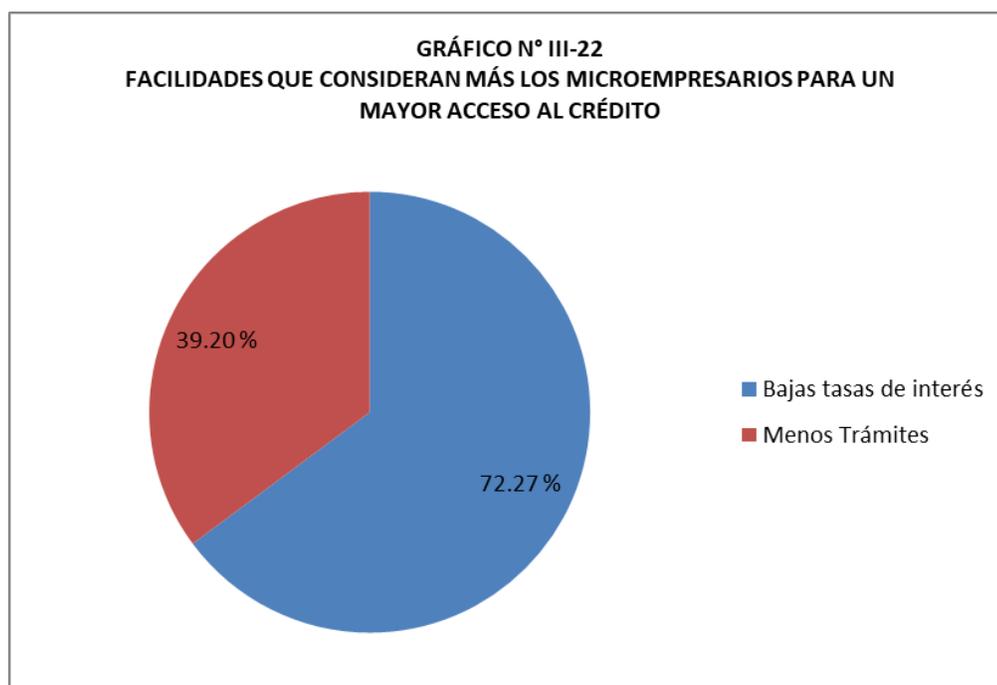
CUADRO N° III-22

FACILIDADES QUE CONSIDERAN MÁS LOS MICROEMPRESARIOS PARA UN
MAYOR ACCESO AL CRÉDITO

Respuesta	Cantidad	%
Bajas tasas de interés	271	72.27
Menos Trámites	147	39.20
TOTAL	375	111.47

Fuente: Encuesta a Microempresarios.

Elab.: Equipo de Tesis.



CONCLUSIONES

1. Según los ejecutivos del sistema financiero, los factores que restringen el acceso al crédito a las microempresas son el sobreendeudamiento (46,25%), seguido del *credit scoring* o calificación crediticia (41,25%) y, en tercer lugar, los niveles de ventas y la capacidad de pago del microempresario (26,25%). Sin embargo, también existen otros factores como la disponibilidad de información contable-financiera y la calidad de la misma respecto al negocio, los cuales representan en conjunto el 31,25% de la muestra.
2. Desde la perspectiva de los analistas de crédito, si bien existen restricciones para el acceso a financiamiento micro empresarial, todavía existe un amplio segmento que acceden al crédito. Según el 27,50% de estos agentes del sistema financiero, el 80% de los microempresarios acceden al crédito cuando lo solicitan y para el 18,75% el acceso es del 70%. Asimismo, otros analistas financieros consideran que este acceso representa una cifra menor, ubicándose entre el 60% y 40% de los microempresarios solicitantes de crédito; es decir, el 30% de los responsables de analizar los créditos del sistema de microfinanzas, aseveran que el acceso se encuentra en el rango de 40-60%, lo que implica que no todos los microempresarios tienen acceso a financiamiento para sus negocios, debido a una serie de factores restrictivos, siendo el más importante el sobreendeudamiento.
3. De acuerdo a los resultados de la investigación realizada a los asesores de crédito del sistema microfinanciero en Huánuco, el 62.50% de los que solicitan créditos son destinados al fomento de negocios; es decir, a la adquisición de materias primas, insumos o mercaderías inherentes al giro del negocio. Pero también son importantes las demandas de crédito para la construcción de infraestructura para negocios y casas (45,00%), para la compra de activo fijo (43,75%) y capital de trabajo (41,25%). Otros solicitan créditos para fines diversos, por ello supera el 100%.
4. Si bien los requisitos son múltiples, según los analistas de créditos del sistema financiero, para que un microempresario tenga acceso a financiamiento los

primeros requisitos son la identificación y la ubicación o residencia del potencial cliente; esto se verifica con el documento de identidad y los recibos de servicios públicos, los cuales representan entre el 82,50% y 90% de las exigencias. Luego le siguen las boletas de ventas y la antigüedad e información del negocio con 57,50% y 53,75%, respectivamente.

5. El 98,75% de los asesores de crédito piensan que el financiamiento externo a la empresa; es decir, el crédito del sistema financiero incide en el crecimiento de las MYPEs, debido a que impactan en diversos factores empresariales. Los asesores de negocios argumentaron en un 40,0% que es sobre las ventas; es decir, cuando un negocio tiene acceso al crédito sus ventas se ven incrementadas. Para un 36,25% en cambio, creen que el crédito apalanca el crecimiento del patrimonio de la empresa, mientras que para un 21,25% de gestores de crédito del sistema financiero, lo que se ve favorecido con el acceso al crédito son los activos de la empresa. Por último, para un 22,50% y 15,00%, el impacto del crédito se da sobre la rentabilidad y utilidad del negocio, respectivamente.
6. Según el punto de vista de los microempresarios sobre las restricciones para el acceso al crédito en la ciudad de Huánuco, el 35,20% de los sujetos encuestados aseguran que trabajan con financiamiento de terceros; lo que quiere decir con créditos, el 43,73% indican que financian su negocio tanto con capital propio y préstamos, mientras que el 21,07% dicen que utilizan sólo su propio capital. De estos resultados se puede deducir que en un 78,93% de microempresarios tienen una estructura de capital combinado entre capital propio y deuda.
7. De acuerdo a los microempresarios, las fuentes de financiamiento que prefieren son los bancos (38,93%), seguido de las cajas municipales de ahorro y crédito (25,60%). Sin embargo, la demanda es de tipo multientidades financieras por cuanto, en porcentajes menores, indican que hasta los prestamistas informales tienen su nicho de mercado, tal como lo evidencia el 11,73% de preferencias. Por otro lado, los

microempresarios también obtienen créditos de las financieras, cooperativas y proveedores.

8. Para el 28,53% de microempresarios una empresa que se financia incluyendo deuda en su estructura financiera sus ventas pueden crecer en 5%, para el 23,47% el incremento de las ventas puede ser del 10%; el 21,33% en cambio cree que, con apalancamiento financiero, es decir contrayendo una deuda las ventas de la empresa crecerían hasta en un 20% y, por último, para un 14,93% estima que las ventas podrían variar en 15%, dentro de lo más destacable. Sin embargo, la deuda no sólo es importante porque tiene efectos positivos sobre las ventas, sino también porque impacta sobre los activos. Así, el 24,27% indicó que los activos pueden crecer en 5%, el 21,33% opinó que esta variable podría verse incrementado en 10%; pero en conjunto el 77,6% de microempresarios considera que los activos podrían crecer entre 5% y 20% si contrae deuda para sus operaciones. Por esta razón, las restricciones financieras tienen mucha implicancia en el crecimiento de las empresas.
9. Lo mismo, cuando se evalúa la opinión de los microempresarios huanuqueños sobre el impacto de la deuda sobre el patrimonio empresarial, indican en un 32,00% que el incremento del patrimonio sería del 10% aproximadamente, para el 27,47% de empresarios encuestados el crecimiento sería del 5%; pero, existen empresarios que creen que, con deuda, el patrimonio de una empresa podría incrementarse hasta en 20%. Es decir, para el 75,47% de microempresarios huanuqueños el patrimonio de las empresas puede verse incrementado entre 5% y 20% si incluye deuda en su estructura de capital. Pero una deuda no solamente impacta favorablemente en las ventas, activos y patrimonio de las empresas, sino también en las utilidades de las mismas. Según los microempresarios de la ciudad de Huánuco (37,07%), las utilidades empresariales pueden crecer en 5% cuando trabajan con deuda; para el 28,80% y 19,20%, las utilidades de las firmas podrían incrementarse hasta en 10% y 15%, respectivamente. Esto implica que, si sumamos el porcentaje de empresarios

que creen que la deuda resulta clave para el crecimiento de las utilidades, se alcanza un 85,07%.

10. Por último, los microempresarios argumentan que las razones por las cuales no acceden al crédito es la calificación crediticia (*credit scoring*) con un 30,67%, seguido por los niveles de ventas y la capacidad de pago de los microempresarios con 24,53%. Además, existen otros tres factores que limitan la entrada de los potenciales clientes al sistema financiero y son, en opinión de los microempresarios, la falta de garantías reales (inmueble residencial para garantizar el crédito, 27,20%), las tasas de interés que resultan aún muy altas con un 19,20% y el sobreendeudamiento que representa el 11,73% de la muestra.

SUGERENCIAS

1. Frente a las restricciones de acceso al crédito del sistema financiero que vienen experimentando los microempresarios, se debería flexibilizar dos aspectos: 1. Dado a la gran competencia en el sistema financiero, las tasas de interés deberían ser más bajas (72,27%), pues la rentabilidad de los negocios en Huánuco no es tan alta como pagar en forma solvente los préstamos y; 2. Los trámites y requisitos documentarios debería flexibilizarse, principalmente en los documentos que no resultan claves para la evaluación del riesgo de crédito, lo que en otros términos se denomina “clima de negocios”, como documentos de las municipalidades, Registros Públicos y otros. Estas facilidades harían que se fomente los negocios, pues lo que requieren las microempresas son el apalancamiento de las entidades financieras formales para fomentar un negocio o hacer crecer lo ya tienen. Los dos agentes que intervienen en un crédito, prestamista y prestatario debería actuar en un marco de mutua confianza.
2. Las entidades financieras deberían brindar mayor capacitación a los potenciales clientes del sector microempresarial, pero antes de ofrecerles el crédito; a fin de generar mayor confianza sobre la asignación que deben darles a los nuevos recursos de la empresa. No necesariamente los microempresarios deben acceder al crédito, sino, previa evaluación interna de ellos mismo, podrían adoptar la decisión de endeudarse o no. Es decir, ninguna entidad financiera debería presionar al cliente a obtener un endeudamiento sino están seguros de cómo se asignarán dichos recursos.

BIBLIOGRAFÍA

❖ Bibliografía Principal:

1. ARBELÁEZ, M.; PERRY, G.; y BECERRA, A. (2010) *Estructura de financiamiento y restricciones financieras de las empresas en Colombia*. CAF-Documento de Trabajo, N° 07.
2. BERROSPIDE, J.; y DORICH, J. (2002,8) *Aspectos microeconómicos de la restricción crediticia en el Perú: 1997-2000*. En BCRP-Revista Estudios Económicos, pp. 11-24.
3. ELÓSEGUI, P.; ESPAÑOL, P.; PANIGO, D.; y SOTES, J. (2006) *Metodologías alternativas para el análisis de las restricciones al financiamiento en Argentina*.
4. HERNÁNDEZ, R.; FERNÁNDEZ, C. y BAPTISTA, P. (1991) *Metodología de la investigación*. 1ra. Edición. Colombia: Mc Graw Hill.
5. HERNÁNDEZ, R.; FERNÁNDEZ, C. y BAPTISTA, P. (2010) *Metodología de la Investigación*. 5ta. Edición. México: Mc Graw Hill.
6. RADDATZ, M.; SANHUEZA, H. (2005) *Las Restricciones financieras y su influencia en las decisiones de inversión en las empresas chilenas*. Tesina Universidad Austral de Chile.
7. RODRIGUEZ, M.; y ZORRILA, J. (2007) *Las Restricciones financieras como obstáculo al desarrollo de las MYPES: Los Casos de España, Portugal y México*. Revista Conocimiento, Innovación y Emprendedores: Camino al futuro, pp. 449-465.
8. Ministerio de la Producción (PRODUCE). *Estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa*; 2012.
9. VEGA, H.; y VEGA, M. (2012) *Intermediación financiera y macroeconomía*. En BCRP-Revista Moneda, N° 150, pp. 20-23.

❖ Páginas Web:

1. <http://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/glosario/>
2. www.expansión.com/diccionario/económico/

3. <http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada>
4. <http://www.sbs.pe>
5. <http://www.produce.pe>

ANEXOS

ANEXO N° 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

TÍTULO: "RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018"

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	MÉTODO/TÉCNICA/INSTRUMENTO
General.	General:	General:	VD: Acceso a Financiamiento y Crecimiento de las MYPEs.	Créditos de instituciones financieras.	* Créditos aprobados. * Créditos desaprobados.	Inductivo/Encuesta/Cuestionario.
¿En qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento y, cómo estas variables, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco?	Analizar en qué medida las restricciones financieras influyen en el acceso al financiamiento y, cómo estas variables, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco.	Las restricciones financieras influyen negativamente en el acceso al financiamiento y, estas variables a su vez, inciden en el crecimiento de las MYPEs en la ciudad de Huánuco.		Créditos aprobados por segmentos.	* Créditos a la microempresa. * Créditos a la pequeña empresa.	
Específicos:	Específicos:	Específicas:		Crecimiento de las MYPEs.	* Crecimiento de las ventas. * Crecimiento de los activos. * Crecimiento del patrimonio. * Crecimiento de las utilidades. * Crecimiento de la rentabilidad.	
¿La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?	Determinar en qué medida la información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.	La información asimétrica influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.				
¿El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?	Establecer si el riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.	El riesgo de no pago o riesgo de crédito influye de manera negativa en el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.	VI: Restricciones Financieras.	Asimetría de información (información asimétrica).	* Disponibilidad de información contable-financiera. * Calidad de información del negocio. * Cantidad de información sobre el negocio.	
¿La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?	Determinar si la falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.	La falta de colaterales y/o garantías reales representa una restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, viene incidiendo en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.		Riesgo de no pago o riesgo de crédito.	* Calificación crediticia (credit scoring). * Ventas y capacidad de pago de microempresario. * Sobreendeudamiento (número de créditos).	
¿El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco?	Establecer si el costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, cómo incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.	El costo del crédito constituye la principal restricción para el acceso al financiamiento y, esto a su vez, incide en el crecimiento de las MYPEs en Huánuco.		Falta de colaterales y/o garantías reales	* Bien inmueble residencial. * Bien inmueble comercial.	
				Costo del crédito.	* Tasa de interés. * Comisiones. * Gastos.	

ENCUESTAS



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN HUÁNUCO

FACULTAD DE ECONOMÍA



ENCUESTA PARA ANALISTAS DE CRÉDITOS DE ENTIDADES FINANCIERAS

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene por objetivo recopilar datos de las instituciones financieras, para desarrollar la tesis: *“Restricciones Financieras y su Incidencia en el Crecimiento del Sector Microempresarial en la Ciudad de Huánuco”*, con el fin de optar el *Título de Economista*. Le solicitamos responder las preguntas con veracidad y objetividad que el caso amerita. GRACIAS.

I. ASPECTOS GENERALES.

1.1. Identificación del Analista de Crédito.

Nombre y Apellidos: _____ Dirección: _____

Sexo: _____ Edad: _____ Antigüedad en el puesto: _____

1.2. Identificación de la Entidad Financiera.

Banco () Caja Municipal () Financiera ()
)

Caja Rural () Cooperativa () IDESI ()
)

II. RESTRICCIONES FINANCIERAS PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

2.1. ¿Cuál cree usted que es la principal restricción para que las microempresas tengan acceso a financiamiento?

- a) Disponibilidad de información contable-financiera ()
- b) Calidad de la información del negocio ()
- c) Cantidad de información sobre el negocio ()
- d) Calificación crediticia – *credit scoring* ()
- e) Niveles de ventas y capacidad de pago del microempresario ()
- f) Sobreendeudamiento del microempresario - número de créditos ()
- g) Falta de colateral (bien inmueble residencial) para garantizar el crédito ()
- h) Falta de colateral (bien inmueble comercial) para garantizar el crédito ()
- i) Tasas de interés muy altas ()
- j) Comisiones muy altas ()
- k) Gastos por trámite del crédito muy altos ()

III. ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS.

3.1. ¿Qué porcentaje de microempresas que solicitan financiamiento tienen acceso al crédito?

3.2. ¿Qué tipo de productos financieros tiene su institución para el sector microempresarial?

3.3. ¿Cuáles son los requisitos para que un microempresario obtenga un crédito?

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____
5. _____ 6. _____ 7. _____ 8. _____

3.4. ¿Cuál es la principal dificultad que afrontan los microempresarios para obtener un crédito en su institución financiera?

IV. CRECIMIENTO DE LAS MYPES.

4.1. ¿Cree usted que el financiamiento por parte del sistema financiero incide en el crecimiento de las MYPES?

SI () NO () Porque: _____

4.2. ¿En cuál de estas variables empresariales cree usted que incide más el financiamiento del sistema financiero?

- a) Crecimiento de las Ventas ()
- b) Crecimiento de los Activos ()
- c) Crecimiento del Patrimonio ()
- d) Crecimiento de las Utilidades ()
- e) Crecimiento de la Rentabilidad ()

V. FINANCIAMIENTO POR SECTORES EMPRESARIALES.

5.1. ¿Cuál de estos dos sectores empresariales solicitan mayor cantidad de financiamiento?

Microempresa () Pequeña Empresa ()

5.2. ¿Cada cuánto tiempo solicitan créditos los microempresarios?

5.3. ¿Cuál es el monto de las líneas de créditos para los microempresarios?

5.4. ¿Cuál es el monto de las líneas de créditos para los pequeños empresarios?

VI. OBSERVACIONES (OPINIÓN LIBRE DEL ANALISTA DE CRÉDITO).

6.1. ¿Desea agregar algún comentario que ayude a la investigación?

6.2. ¿Qué sugerencias le haría usted al microempresario para que puede tener mayor acceso a financiamiento del sistema financiero?



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN HUÁNUCO
FACULTAD DE ECONOMÍA



ENCUESTA PARA MICROEMPRESARIOS

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene por objetivo recopilar datos del sector microempresarial, para desarrollar la tesis: *“Restricciones Financieras y su Incidencia en el Crecimiento del Sector Microempresarial en la Ciudad de Huánuco”*, con el fin de optar el *Título de Economista*. Le solicitamos responder las preguntas con veracidad y objetividad que el caso amerita. GRACIAS.

II. ASPECTOS GENERALES.

2.1. Identificación del Microempresario.

Nombre y Apellidos: _____ Dirección: _____

Sexo: _____ Edad: _____ Estado Civil: _____

2.2. Identificación del Negocio.

Razón Social: _____ RUC: _____

Local Propio () Local alquilado () Otra forma de uso:

Sector donde opera el negocio: _____ Rubro del negocio: _____

III. CRÉDITOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS.

3.1. ¿Cómo financia su negocio?

Con capital propio () Con financiamiento de terceros ()

3.2. ¿De dónde proviene el financiamiento que obtiene para su negocio?

De los Bancos () De las Cajas Municipales () De Financieras ()

De la Cooperativa () IDESI () De prestamistas informales ()

IV. CRÉDITOS POR SEGMENTOS.

4.1. En los últimos dos años, de los créditos que solicitó:

¿Cuántos le aprobaron? _____ ¿Cuántos fueron desaprobados? _____

4.2. Según su experiencia con el sistema financiero:

¿Hasta qué montos son los créditos a microempresas? _____

¿Hasta qué montos son los créditos a pequeñas empresas? _____

V. CRECIMIENTO DE LAS MYPES.

5.1. En los últimos años ¿en cuánto cree usted que ha crecido sus ventas?

En 5% () En 10% () En 15% () En 20% ()

5.2. En los últimos años ¿en cuánto cree usted que ha crecido sus activos?

En 5% () En 10% () En 15% () En 20% ()

5.3. En los últimos años ¿en cuánto cree usted que ha crecido su patrimonio?

En 5% () En 10% () En 15% () En 20% ()

5.4. En los últimos años ¿en cuánto cree usted que ha crecido sus utilidades?

En 5% () En 10% () En 15% () En 20% ()

5.5. En los últimos años ¿en cuánto cree usted que ha incrementado la rentabilidad de su negocio?

En 5% () En 10% () En 15% () En 20% ()

VI. RESTRICCIONES PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

6.1. Según su opinión ¿cuál es la principal restricción (dificultad) para que un microempresario tenga acceso (consiga) a financiamiento?

- l) Disponibilidad de información contable-financiera ()
- m) Calidad de la información del negocio ()
- n) Cantidad de información sobre el negocio ()
- o) Calificación crediticia – *credit scoring* ()
- p) Niveles de ventas y capacidad de pago del microempresario ()
- q) Sobreendeudamiento del microempresario - número de créditos ()
- r) Falta de bien inmueble residencial para garantizar el crédito ()
- s) Falta de bien inmueble comercial para garantizar el crédito ()
- t) Tasas de interés muy altas ()
- u) Comisiones muy altas ()
- v) Gastos por trámite del crédito muy alto ()

6.2. ¿Qué facilidades consideraría usted para que los microempresarios tengan mayor acceso al crédito?

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____

VII. OBSERVACIONES (OPINIÓN LIBRE DEL MICROEMPRESARIO).

7.1. ¿Desea agregar algún comentario que ayude a la investigación?

7.2. ¿Qué sugerencias le haría usted al sistema financiero para flexibilizar el acceso al crédito?—

Huánuco, noviembre 2019.

Tesistas:

1. Salazar López, Richard Roy.
2. Sánchez Calero, Adriano César.
3. Vilca Aguirre, Ruder Nérido.



“Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad”
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO
FACULTAD DE ECONOMÍA
LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD



RESOLUCION N° 702-2019-UNHEVAL-FE-D

Cayhuayna, 21 de noviembre de 2019

VISTO:

Los documentos que se acompañan en cuatro (04) folios, más 04 espiralados con el borrador de tesis;

CONSIDERANDO:

Que, con Resolución N° 052-2016-UNHEVAL-CEU, de fecha 26.AGO.2016, se resuelve proclamar y acreditar a partir del 02.SET.2016 hasta el 01.SET.2020, a los Decanos de las 14 facultades de la UNHEVAL, siendo el Dr. Victor Pedro CUADROS OJEDA el Decano de la Facultad de Economía;

Que, el Art. 19° del Reglamento General de Grados y Títulos dice: “El Jurado de Tesis tendrá la responsabilidad de dictaminar en un plazo que no exceda los quince (15) días hábiles, acerca de la suficiencia del trabajo. ...”

Que, con Resolución N° 531-2019-UNHEVAL-FE-D, de fecha 13.SET.2019, se aprueba el Proyecto de Tesis colectivo titulado “**RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018**”, presentado por los bachilleres en Economía **Adriano Cesar SANCHEZ CALERO, Rudder Nerido VILCA AGUIRRE y Richard Roy SALAZAR LOPEZ**;

Que, con solicitud en FUT N° 0509316, de fecha 19.NOV.2019, presentado por los bachilleres en Economía **Adriano Cesar SANCHEZ CALERO, Rudder Nerido VILCA AGUIRRE y Richard Roy SALAZAR LOPEZ**, solicitando designación de Jurado de Tesis colectivo, adjuntando los documentos según reglamento y cuatro ejemplares de su borrador de tesis espiralado;

Que, con INFORME N° 013-2019-UNHEVAL/LLCA-AT de fecha 20.SET.2019, el Asesor de tesis, docente **Mg. Lourdes L. CÉSPEDES AGUIRRE**, manifiesta que el borrador de tesis colectivo titulado **RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018**”, presentado por los bachilleres en Economía **Adriano Cesar SANCHEZ CALERO, Rudder Nerido VILCA AGUIRRE y Richard Roy SALAZAR LOPEZ**, se encuentra en condiciones de ser aprobado;

Estando a las atribuciones conferidas al Decano por la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad.

SE RESUELVE:

- 1° **DESIGNAR**, a los Miembros del Jurado de Tesis colectivo titulado “**RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018**”, presentado por los bachilleres en Economía **Adriano Cesar SANCHEZ CALERO, Rudder Nerido VILCA AGUIRRE y Richard Roy SALAZAR LOPEZ**, integrado por los docentes:

Dra. María Teresa CORCINO BARRUETA	PRESIDENTE
Dr. Lizardo CAICEDO DÁVILA	SECRETARIO
Econ. Timoteo ZAMBRANO TOLEDO	VOCAL
Mg. Roque VALDIVIA JARA	ACCESITARIO

- 2° **DAR A CONOCER** la presente Resolución a los Miembros del Jurado de Tesis, para que dictaminen acerca de la suficiencia del trabajo, y a los interesados.

Regístrese, comuníquese y archívese.



Econ. Timoteo ZAMBRANO TOLEDO
DECANO (e)

DISTRIBUCION:

Jurados (04) / Interesados (03) / Archivo
dov/Sec.



"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO
FACULTAD DE ECONOMÍA



LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 099-2019-SUNEDU/CD

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS VIRTUAL PARA OTORGAMIENTO DEL
TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

En la ciudad de Huánuco a los 30 días del mes de SEPTIEMBRE del 2020, siendo las 10:30 am, se reunieron en la Plataforma de Videoconferencia de sustentación virtual: <https://unheval.webex.com/unheval/j.php?MTID=mae63f7e798531c10e992a9c7b0d55bed>, los Miembros Integrantes del Jurado Examinador de la Tesis colectiva titulada: "RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO, 2018", presentado por los Bachilleres de Economía Adriano Cesar SANCHEZ CALERO, Rudder Nerido VILCA AGUIRRE y Richard Roy SALAZAR LOPEZ, Aprobada con RESOLUCIÓN N° 531-2019-UNHEVAL-FE-D, procediendo a dar inicio el acto de sustentación virtual para obtener el TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA, siendo los Miembros del Jurado los siguientes docentes:

Dra. María Teresa CORCINO BARRUETA	PRESIDENTE
Dr. Lizardo CAICEDO DÁVILA	SECRETARIO
Econ. Timoteo ZAMBRANO TOLEDO	VOCAL
Mg. Roque VALDIVIA JARA	ACCESITARIO

Asesor de Tesis: Mg. Lourdes Lucila CÉSPEDES AGUIRRE (Resolución N° 088-2018-UNHEVAL-FE-D)

Finalizada la sustentación virtual de la Tesis, el Jurado procedió a deliberar y verificar, habiendo obtenido el siguiente calificativo:

Apellidos y Nombres del Tesista	1er. Miembro	2do. Miembro	3er. Miembro	Promedio Final
SANCHEZ CALERO Adriano Cesar	16	16	16	16
VILCA AGUIRRE Rudder Nerido	16	16	16	16
SALAZAR LOPEZ Richard Roy	16	16	16	16

Que de acuerdo al Art. 32° del Reglamento de Grados y Títulos vigente, tiene el equivalente a BUENO.

OBSERVACIONES:

DEBIDO A QUE SE PRESENTÓ PROBLEMAS DE CONEXIÓN, EL ECO. TIMOTEO ZAMBRANO T. NO PARTICIPÓ EN LA SUSTENTACIÓN, SIENDO REEMPLAZADO POR EL ACCESITARIO.

Se dio por concluido el acto de sustentación virtual a horas 13:25 pm en fe de lo cual firmamos.


Dra. María Teresa CORCINO BARRUETA
PRESIDENTE


Dr. Lizardo CAICEDO DÁVILA
SECRETARIO


Mg. Roque VALDIVIA JARA
VOCAL

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN		REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR GRADOS ACÁDEMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES		
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	RESPONSABLE DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNHEVAL	VERSION	FECHA	PAGINA
	OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL	0.0	25/10/2019	1 de 2

ANEXO 2

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TESIS ELECTRÓNICAS DE PREGRADO

1. IDENTIFICACIÓN PERSONAL (especificar los datos de los autores de la tesis)

Apellidos y Nombres: **SANCHEZ CALERO, Adriano César.**

DNI: 45827120

Correo electrónico: cesar_tauro30@hotmail.com

Teléfonos: Casa _____ Celular: 962933088 Oficina _____

Apellidos y Nombres: **VILCA AGUIRRE, Rudder Nerido.**

DNI: 45205713

Correo electrónico: dan_24_8@hotmail.com

Teléfonos: Casa _____ Celular: 972966786 Oficina _____

Apellidos y Nombres: **SALAZAR LOPEZ, Richard Roy.**

DNI: 42948257

Correo electrónico: roysalazarlop@gmail.com

Teléfonos: Casa 062-281447 Celular: 962929230 Oficina _____

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Pregrado
Facultad de: CIENCIAS ECONOMICAS. E. P. : ECONOMIA.

Título Profesional obtenido:

ECONOMISTA

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN		REGLAMENTO DE REGISTRO DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR GRADOS ACÁDEMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES			
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN		RESPONSABLE DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNHEVAL	VERSION	FECHA	PAGINA
		OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL	0.0	25/10/2019	2 de 2

Título de la tesis:

"RESTRICCIONES FINANCIERAS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR

MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE HUANUCO, 2018"

Tipo de acceso que autoriza(n) el (los) autor(es):

Marcar "X"	Categoría de Acceso	Descripción del Acceso
<input checked="" type="checkbox"/>	PÚBLICO	Es público y accesible al documento a texto completo por cualquier tipo de usuario que consulta el repositorio.
<input type="checkbox"/>	RESTRINGIDO	Solo permite el acceso al registro del metadato con información básica, más no al texto completo

Al elegir la opción "Público", a través de la presente autorizo o autorizamos de manera gratuita al Repositorio Institucional – UNHEVAL, a publicar la versión electrónica de esta tesis en el Portal Web repositorio.unheval.edu.pe, por un plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita, pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla, siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente.

En caso haya(n) marcado la opción "Restringido", por favor detallar las razones por las que se eligió este tipo de acceso:

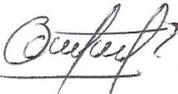
Asimismo, pedimos indicar el período de tiempo en que la tesis tendría el tipo de acceso restringido:

- 1 año
- 2 años
- 3 años
- 4 años

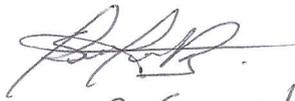
Luego del período señalado por usted(es), automáticamente la tesis pasará a ser de acceso público.

Fecha de firma: 28 octubre del 2020

Firma del autor y/o autores:


 ADRIANO CÉSAR SANCHEZ CALERO
 45827120


 Ruddy Nérido Vilca Aguirre
 45205713


 RICHARD ROY SAÁZAA LÓPEZ
 42948257