

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



**DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS
COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUÍ,
REGIÓN SAN MARTÍN**

TESIS
PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA

Presentado por:

Juanita Del Pilar Domínguez Cruz

Tingo María – Perú

2021



VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
OFICINA DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
REGISTRO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULO UNIVERSITARIO,
INVESTIGACIÓN DOCENTE Y TESISISTA

I. DATOS GENERALES DE PREGRADO

Universidad	: Universidad Nacional Agraria de La Selva	
Facultad	: Ciencias Económicas Y Administrativas	
Título de Tesis	: Desarrollo de la MYPES comerciales y las colocaciones de créditos en el Distrito de Juanjuí de la Región San Martín	
Autor	: Juanita Del Pilar Domínguez Cruz	
Asesor de Tesis	: Jimmy Roshimber Bazan Rivera	
Escuela Profesional	: Escuela Profesional de Economía	
Programa de Investigación	: Economía política y empresa	
Línea (s) de Investigación	: Cadenas productivas y clúster empresarial.	
Eje Temático de Investigación	: Desarrollo de la MYPES comerciales.	
Lugar de Ejecución	: Tingo María	
Duración	: Fecha de Inicio	: 05-09-2019
	: Término	: 15-02-2021
Financiamiento	:	
	FEDU	: 0.00
	Propio	: 2500.00
	Otros	: 0.00



RESOLUCIÓN Nro.037/2020-D-FCEA

Tingo María, 05 de febrero de 2020

VISTO:

El Acuerdo Nro.008-2020/CP.PPP.GyT-EPE-FCEA de fecha 20 de enero de 2020, mediante el cual la Comisión Permanente de Prácticas Preprofesionales, Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Economía, sugiere al Decano de Facultad, la designación de miembros de jurado calificador del proyecto de tesis titulado: **DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN**, presentado por la bachiller en Ciencias Económicas **Juanita del Pilar DOMINGUEZ CRUZ**.

CONSIDERANDO:

El Reglamento para el otorgamiento de Grados Académicos y Títulos Profesionales, modificado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, aprobado mediante Resolución N°.113-2019-CU-R-UNAS de fecha 26 de marzo de 2019.

Que, el Art. 40° del Reglamento para el otorgamiento de Grados Académicos y Títulos Profesionales, modificado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, establece: ... El Jurado tiene un plazo de diez (10) días, contados a partir de la fecha de recepción de la Resolución del proyecto, para la revisión del proyecto de investigación, en caso de haber observaciones al proyecto, el tesista levantará las observaciones en un plazo máximo de 30 días; levantada las observaciones, el jurado informa para la oficialización correspondiente.

El Decano de la Facultad, en uso de sus facultades y atribuciones conferidas por el Estatuto y Reglamento General de la UNAS;

RESUELVE:

Artículo Primero.- Designar al jurado calificador del proyecto de tesis, según el detalle siguiente:

BACHILLER : **Juanita del Pilar DOMINGUEZ CRUZ**
TITULO : **DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN**
ASESOR : Jimmy BAZAN RIVERA
JURADO : Tedy PANDURO RAMIREZ, Presidente
Estela ZEGARRA ALIAGA, Miembro
Hugo SOTO RAMIREZ, Miembro
Olimber ZEGARRA ALIAGA, Suplente

Artículo Segundo.- El Jurado de la evaluación del proyecto de tesis, tiene un plazo de diez (10) días para emitir el dictamen, conforme lo establece el Art. 40° del Reglamento para el otorgamiento de Grados Académicos y Títulos Profesionales, modificado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva.

Regístrese y comuníquese.


TEDY PANDURO RAMIREZ
Decano (e)



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Alma máter de los científicos y políticos de la región

RESOLUCIÓN Nro.122/2020-D-FCEA

Tingo María, 05 de octubre de 2020

VISTO:

El Acuerdo Nro.063-2020/CP.PPP.GyT-EPE-FCEA de fecha 25 de setiembre de 2020, mediante el cual la Comisión Permanente de Prácticas Preprofesionales, Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Economía, sugiere al Decano de Facultad la aprobación del proyecto de tesis titulado: **DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN**, presentado por la bachiller en Ciencias Económicas Juanita del Pilar DOMINGUEZ CRUZ.

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución N°.037/2020-D-FCEA de fecha 05 de febrero de 2020, se designa el jurado para evaluar el proyecto de tesis titulado: **DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN**, presentado por la bachiller en Ciencias Económicas Juanita del Pilar DOMINGUEZ CRUZ.

Que, mediante documento de fecha 26 de agosto de 2020, el Presidente del Jurado de dicho proyecto sugiere la aprobación del mencionado proyecto.

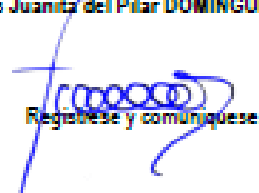
El Reglamento para el otorgamiento de Grados Académicos y Títulos Profesionales, modificado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, aprobado mediante Resolución N°.113-2019-CU-R-UNAS de fecha 26 de marzo de 2019.

Que el Art. 43° Reglamento para el otorgamiento de Grados Académicos y Títulos Profesionales, modificado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, establece: ... el plazo para presentar y sustentar su tesis de hasta dos (2) años a partir de la oficialización de su proyecto de tesis,...

El Decano de Facultad, en uso de sus facultades y atribuciones conferidas por el Estatuto y Reglamento General de la UNAS,

RESUELVE:

Artículo Único.- Aprobar el proyecto de tesis titulado: **DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN**, presentado por la bachiller en Ciencias Económicas Juanita del Pilar DOMINGUEZ CRUZ.


Regístrese y comuníquese.

Dr. LUIS MORALES Y CHOCANO
Decano (a)



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
 Tingo María
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
 Escuela Profesional de Economía



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N°010-2021-FCEA-EPE-UNAS

En la plataforma virtual Teams de la Escuela Profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Agraria de la Selva a los cuatro días del mes de junio del 2021, a horas 11:00 A.M. reunidos en la sala virtual, se instaló el jurado calificador designado mediante Resolución 037/2020-D-FCEA de fecha 5 de febrero de 2020; a fin de proceder con la sustentación de la tesis aprobada mediante Resolución N°122/2020-D-FCEA; titulada:

DESARROLLO DE LAS MYPES COMERCIALES Y LAS COLOCACIONES DE CRÉDITOS EN EL DISTRITO DE JUANJUI DE LA REGIÓN SAN MARTÍN

A cargo de la bachiller en Ciencias Económicas **DOMÍNGUEZ CRUZ, Juanita del Pilar**

Luego de la exposición y absueltas las preguntas de rigor, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, el jurado evaluador emitió el siguiente fallo:

APROBADA POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : BUENO.

Siendo las 12:30 P.M., el presidente del jurado dio por levantado el acto, dejando constancia de lo actuado con las firmas de los miembros del jurado y asesor.

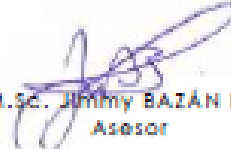
Tingo María, 04 de junio del 2021.


 M.Sc. Teddy BANDURO RAMIREZ
 Presidente del Jurado




 M.Sc. Hugo SOTO PÉREZ
 Miembro del jurado


 M.Sc. Estela ZEGARRA ALIAGA
 Miembro del jurado


 M.Sc. Jimmy BAZÁN RIVERA
 Asesor

DEDICATORIA

A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrar siempre su cariño y apoyo incondicional. A mi padre por su apoyo y consejos y a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre, alentándome cada día para ser una mejor persona. A mis hermanos por siempre estar en mis logros.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mi madre que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

A mi Padre por ser en apoyo a mi carrera, en mis logros y metas, por darme esas fuerzas de luchar por la vida y por su gran cariño que me demuestra siempre.

A mis queridos hermanos por siempre estar en los momentos felices y tristes de mi vida y estar ahí para mí.

A todas las personas que me ayudaron directa o indirectamente en la realización de esta tesis.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.1.1 Contexto	1
1.1.2 El problema de investigación	2
1.1.2.1 Problema central.....	2
1.1.2.2 Descripción	2
1.1.2.3 Explicación.....	3
1.1.3 Interrogantes.....	5
1.2 Justificación	6
1.2.1 Justificación teórica.....	6
1.2.2 Justificación práctica.....	6
1.3 Objetivos	6
1.3.1 General	6
1.3.2 Específicos	6
1.4 Hipótesis y Modelo	7
1.4.1 Formulación	7
1.4.2 Variables e Indicadores	7
1.4.3 Modelo	8
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	9
2.1 Población y Muestra	9
2.1.1 Población.....	9
2.1.2 Muestra.....	9
2.2 Clase de investigación	9
2.3 Tipo de investigación.....	9
2.4 Nivel de investigación	9
2.5 Unidad de análisis	10
2.6 Métodos	10
2.7 Instrumento de investigación	10
2.8 Técnicas	10
2.8.1 Análisis bibliográfico	10

	vi
2.8.2	Análisis estadístico..... 10
2.8.3	Técnicas econométricas 10
CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA 11	
3.1	Teorías 11
3.1.1	Teoría del desarrollo de las MYPES 11
3.1.2	Teoría sobre las colocaciones de crédito 14
3.2	Conceptos..... 18
3.3	Antecedentes 19
CAPÍTULO IV. RESULTADOS..... 24	
4.1	Resultados descriptivos..... 24
4.1.1	Aspectos generales de los administradores/propietarios de las Mypes 24
4.1.2	Características de las colocaciones de créditos 29
4.2.3	Características del desarrollo de las Mypes comerciales 38
4.2	Verificación de hipótesis 52
4.2.1	Estimación del modelo econométrico 52
4.2.2	Elección del modelo 52
4.2.3	Contrastación de la hipótesis 54
CAPITULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 59	
5.1	Balance global..... 59
5.1.	Discusión con trabajos anteriores 59
CONCLUSIONES 62	
RECOMENDACIONES 63	
BIBLIOGRAFÍA 64	
ANEXOS 66	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Página
Tabla 1. Estructura de las Mypes	12
Tabla 2. Propietarios/administradores de las Mypes por sexo	24
Tabla 3. Región de procedencia.....	25
Tabla 4. Población según su edad	26
Tabla 5. Población según su estado civil	27
Tabla 6. Población según su nivel de educación.....	28
Tabla 7. Origen del capital al inicio del negocio	29
Tabla 8. ¿Posee crédito con alguna entidad financiera en la actualidad?	30
Tabla 9. Tipo de entidad financiera con la que trabaja o trabajó.	31
Tabla 10. Nivel de conformidad por los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito.	32
Tabla 11. Con qué frecuencia las instituciones financieras le llaman para ofrecerle créditos o comprar su deuda.....	33
Tabla 12. Si tuviera una mayor línea de crédito, accedería a incrementar o acceder a un préstamo.....	34
Tabla 13. Cuenta con un fondo para cualquier tipo de imprevistos o emergencias.....	35
Tabla 14. Trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio.....	36
Tabla 15. Considera que los préstamos favorecen a su negocio.....	37
Tabla 16. En el último año, usted considera que su negocio.	39
Tabla 17. Las ventas en su comercio, usted los considera como:	39
Tabla 18. En qué medida usted puede cumplir con todas sus obligaciones financieras	40
Tabla 19. Tiene un registro de sus ingresos diarios en su comercial	41
Tabla 20. Considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial.....	42
Tabla 21. La compra de sus productos lo hace de acuerdo a una planificación de crecimiento para su negocio.....	43
Tabla 22. Frecuencia que realiza su presupuesto de compras mensuales para su negocio...	44
Tabla 23. Las compras hechas para su comercialización, tienen una rápida rotación.	45
Tabla 24. En el último año, usted solicitó más apoyo de personal para su negocio	46

Tabla 25. Con qué frecuencia solicitó que le apoyen en las tareas de su negocio.....	47
Tabla 26. Piensa contratar más personal para su negocio.....	48
Tabla 27. Cuenta con programas que le ayuden a llevar el control de las ventas y compras.	49
Tabla 28. Cuenta con un sistema de video vigilancia.....	50
Tabla 29. Hace uso de internet en los establecimientos de su negocio.....	51
Tabla 30. Estadísticos principales de los modelos Logit, Probit y Extreme Value	53
Tabla 31. Resumen de la significancia de cada modelo.	53
Tabla 32. Modelo estimado	54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Página
Figura 1. Propietarios/administradores de las Mypes por sexo.....	25
Figura 2. Región de procedencia	26
Figura 3. Población según edad	27
Figura 4. Población según su estado civil.....	28
Figura 5. Población del distrito de Uchiza según su nivel de educación	29
Figura 6. Origen del capital al inicio del negocio	30
Figura 7. ¿Posee crédito con alguna entidad financiera en la actualidad?	31
Figura 8. Tipo de entidad financiera con la que trabaja o trabajó.....	32
Figura 9. Nivel de conformidad por los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito.	33
Figura 10. Con qué frecuencia las instituciones financieras le llaman para ofrecerle créditos o comprar su deuda	34
Figura 11. Si tuviera una mayor línea de crédito, accedería a incrementar o acceder a un préstamo.....	35
Figura 12. Cuenta con un fondo para cualquier tipo de imprevistos o emergencias	36
Figura 13. Trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio ...	37
Figura 14. Considera que los préstamos favorecen a su negocio.....	38
Figura 15. En el último año, usted considera que su negocio.....	39
Figura 16. Las ventas en su comercio, usted los considera como:.....	40
Figura 17. En qué medida usted puede cumplir con todas sus obligaciones financieras	41
Figura 18. Tiene un registro de sus ingresos diarios en su comercial	42
Figura 19. Considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial	42
Figura 20. La compra de sus productos lo hace de acuerdo a una planificación de crecimiento para su negocio.....	43
Figura 21. Frecuencia que realiza su presupuesto de compras mensuales.....	44
Figura 22. Las compras hechas para su comercialización, tienen una rápida rotación.....	45
Figura 23. En el último año, usted solicitó más apoyo de personal para su negocio	46

Figura 24. Con qué frecuencia solicitó que le apoyen en las tareas de su negocio.....	47
Figura 25. Piensa contratar más personal para su negocio.	48
Figura 26. Cuenta con programas que le ayuden a llevar el control de las ventas y compras.	49
Figura 27. Cuenta con un sistema de video vigilancia.....	50
Figura 28. Hace uso de internet en los establecimientos de su negocio	51
Figura 29. Delimitación de las regiones de aceptación y de rechazo.	56
Figura 30. Distribución normal estándar	57

RESUMEN

El propósito de esta investigación fue establecer si la colocación de créditos tuvo incidencia en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, región San Martín. Es de nivel descriptivo y correlacional, en la que se describió las características de las variables y se determinó el grado de correlación existente entre ambas variables. La naturaleza de la investigación fue de corte transversal y la población estuvo conformada por 35 establecimientos comerciales, que son el total de negocios considerados en la categoría de Mypes, en la ciudad de Juanjuí. Para el caso del modelo econométrico, se logra establecer adecuadamente la correlación entre las variables a través del modelo binario Probit, ya que la colocación de créditos tuvo un efecto significativo en el desarrollo de las Mypes comerciales, sustentado en la prueba de relevancia global donde el valor obtenido en la prueba es superior al tabular del Chi cuadrado ($5.7376 > 3.84$).

Palabras claves: Desarrollo de las Mypes, colocación de créditos, Juanjuí.

ABSTRACT

The purpose of this research was to establish whether the placement of credits had an impact on the development of MYPES in the trade sector, in the city of Juanjuí, San Martín region. It is descriptive and correlational level, in which the characteristics of the variables were described and the degree of correlation between both variables was determined. The nature of the research was cross-sectional and the population consisted of 35 commercial establishments, which are the total number of businesses considered in the Mypes category, in the city of Juanjuí. In the case of the econometric model, the correlation between the variables is adequately established through the Probit binary model, since the placement of credits had a significant effect on the development of commercial Mypes, based on the global relevance test where the value obtained in the test is superior to the tabular of the Chi square ($5.7376 > 3.84$).

Key words: Development of the Mypes, placement of credits, Juanjuí.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Contexto

La importancia de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es similar en todo el mundo, ya que aportan un gran porcentaje de los empleos y aportan de forma importante al PBI mundial; en el caso de considerar a la totalidad de MYPES existentes, se tiene un número grande de empresarios, trabajadores e ingresos, que poseen un gran impacto en la economía, tanto en el ámbito nacional como internacional.

El dinamismo de una economía está vinculado al desempeño de las empresas consideradas como micro o pequeñas, al margen de la evolución de las empresas consideradas como grandes. Sin un buen desempeño comercial de las MYPES, el país no tiene posibilidades de crecimiento económico. Es por eso que el gobierno apoya cada vez más a los emprendedores de micro y pequeñas empresas, porque este tipo de empresas son el elemento perfecto para impulsar el desarrollo económico. Las pequeñas empresas crean mejores métodos de producción y distribución, estimulan el progreso tecnológico y aportan conocimiento.

un país no tiene oportunidades de crecer económicamente. Es por ello que los gobiernos, cada vez más, empiezan a ofrecer apoyos para los emprendedores que entran al mundo de las micro y pequeñas empresas, las cuales son bien merecidos, debido a que este tipo de empresas son los elementos perfectos para impulsar el desarrollo económico, distribuir la riqueza de manera más equitativa y reducir la pobreza. Los micros y pequeñas empresas, crean mejores métodos de producción y distribución, inspiran avances tecnológicos y aportan conocimientos al tema de la sostenibilidad.

La política de cada gobierno de un país, ofrece incentivos de manera diferenciada a la expansión de las MYPES, tanto en el cobro de impuestos por la obtención de rentas como medidas para impulsar su expansión y posicionamiento en los mercados internos

y menos favorecidos en cuanto a la inclusión financiera; así como en las aportaciones de las empresas de menor tamaño a la economía de cada país.

Para el caso de la economía peruana, las Mypes han adquirido un papel preponderante en su desempeño, aspecto que se fundamenta en datos determinados como: el 98% del total de las empresas del Perú, son de estas características en relación a su tamaño; su aporte al nivel de producción total (PBI) es equivalente al 42% del total y emplean a cerca del 80% de la población económicamente activa (PEA); además se le considera como uno de los sectores más importantes para generar ingresos para la población; es el motor generador de descentralización, gracias a su flexibilidad de adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú, aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Se conoce también que el desempeño de las Pymes, ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú, llegando a ser considerado como el país más emprendedor puesto que, de cada 100 peruanos, el 40 de ellos, emprendió algo; mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. (Cámara de Comercio de Lima, 2018).

1.1.2 El problema de investigación

1.1.2.1 Problema central

Al plantear el problema central del trabajo de investigación, desde la perspectiva de una pregunta, puede estar definida de la manera siguiente:

¿Las colocaciones de créditos comerciales orientados a las MYPES, tuvieron una incidencia determinante para su expansión y desarrollo en la ciudad de Juanjuí, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín?

1.1.2.2 Descripción

Las Mypes en la región San Martín, específicamente en el distrito de Juanjuí tienen un futuro incierto en su desarrollo, se puede observar una lenta expansión en el número y en su tamaño, puesto que el trabajo empresarial se orienta a la subsistencia de sus empresas.

La mayoría de las MYPES carecen de un potencial de crecimiento, precisamente por el modo de trabajar y planificar una posible expansión. Los

empresarios buscan reducir sus costos con la finalidad de aumentar sus ganancias, por eso recurren a la subcontratación, es decir, contratan personas para que paguen jornadas laborales de larga duración por debajo del salario mínimo y no cuentan con los beneficios de la legislación laboral.

Según investigaciones hechas por el gobierno del departamento de San Martín, existe una falta de continuidad en la demanda de bienes del sector comercial, detalle que afecta al plan de producción de productos y sus respectivas ventas; que muchas de ellas son periódicas con operaciones al crédito. Por otro lado, la competencia también impide el crecimiento de las pymes, influenciados por la percepción de que Los productos importados son de mayor calidad solo porque son extranjeros, y se presta la menor atención a los productos locales, aunque se han realizado diversas actividades para apoyar a los compatriotas emprendedores e incentivar sus ventas, a pesar de carecer de apoyos específicos en cuanto al financiamiento de sus operaciones comerciales. (Gobierno Regional San Martín, 2015)

Al respecto también se puede mencionar que existen pequeñas y micro empresas con acceso al financiamiento que lograron mejorar sus operaciones comerciales, las cuales gozan de características distintas a las demás que prefieren u optan por trabajar con otras modalidades, siendo una de ellas el hecho de tener liquidez.

1.1.2.3 Explicación

Uno de los factores explicativos que se considera para explicar al desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, es el hecho de trabajar con un crédito o un financiamiento de sus operaciones.

Es así que, en base a la información disponible, El crédito directo otorgado por el sistema financiero a las micro y pequeñas empresas (MYPES) en las macro regiones orientales (San Martín, Ucayali, Loreto y Amazonas) alcanzó los S / 1891 millones en 2017, un incremento de 6.2% en comparación con el año anterior. según el informe del Centro de Investigación Empresarial. (CIE, 2018)

Por regiones, San Martín tiene la mayor participación en estos préstamos, con un 41,3%, seguido de Ucayari (24,4%) y Loreto (19,2%), seguido del Estado Amazónico con un 15,1%. Este hecho muestra que las regiones de San Martín y Ucayari concentran más del 60% del crédito directo que otorga el sistema financiero a las actividades macroeconómicas de Maples. La colocación de estos préstamos está dominada por la banca diversificada, con una concentración de 47.6% (S / 899.4 millones), seguida de las cajas de ahorro municipales (41.3% (S / 781.1 millones) y las empresas financieras que representan el 9.2% (S / 173.1 millones).

Por regiones, San Martín tiene la mayor participación en estos préstamos, con un 41,3%, seguido de Ucayali (24,4%) y Loreto (19,2%), seguido del departamento de Amazonas con un 15,1%. Este hecho muestra que las regiones de San Martín y Ucayali concentran más del 60% del crédito directo que otorga el sistema financiero a las actividades macroeconómicas de Maples. La colocación de estos préstamos está dominada por la banca diversificada, con una concentración de 47.6% (S / 899.4 millones), seguida de las cajas de ahorro municipales (41.3% (S / 781.1 millones) y las empresas financieras que representan el 9.2% (S / 173.1 millones). (CIE, 2018)

Por otra parte, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y las EDPYMES solo representaron el 1,6% y 0.4% (S/. 29,9 millones / S/. 7,6 millones) de los préstamos, respectivamente. El total de créditos colocados en esta parte del país ascendió a S/. 5,9833 millones, un aumento del 5,9% con respecto a 2016. De esta cifra, los créditos a MYPES representaron el 31,6%. Los préstamos al consumo alcanzaron el 28,5% y los préstamos a empresas medianas el 26,3%. Al mismo tiempo, los préstamos hipotecarios y los préstamos a grandes empresas representaron el 7,7% y el 5,5%, respectivamente. (CIE, 2018)

En 2017, los préstamos MYPES de San Martín totalizaron S / 780.6 millones, un aumento de 10.3% con respecto al año anterior. Estos préstamos representaron el 34.4% del total de préstamos en la región, totalizando S / 2,271.6 millones (un incremento de 10.3% respecto a 2016). A su vez, los préstamos a

empresas medianas representaron el 28.4% (S / 645.3 millones), mientras que los préstamos al consumidor representaron el 25.6% (S / 582.2 millones). La banca múltiple concentra el 47,2% de las colocaciones otorgadas a MYPES en la región, frente al 41,6% de las municipales. Además de esta información, es bien sabido que la tasa de morosidad en las regiones mencionadas ha aumentado del 5% en 2012 al 10,5% en el 2017. En cuanto a las entidades financieras, la tasa de morosidad de la banca múltiple es la más alta (12%), seguida de la Caja Municipal de Ahorros (6,2%) y EDPYMES (5,6%). (CIE, 2018)

De los datos descritos en los párrafos anteriores, se puede mencionar que existe una dependencia de financiamiento o de las colocaciones de los créditos por parte de las entidades financieras, hacia las MYPES, a fin de que puedan crecer y desarrollarse de manera favorable para la economía local y de la región; esta apreciación se ve reflejado en el incremento de colocaciones que muestran las instituciones financieras y el tipo de manejo que poseen la MYPES con acceso al crédito comercial.

1.1.3 Interrogantes

1.1.3.1 General

¿La colocación de créditos tuvo incidencia en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín?

1.1.3.2 Específicos

- ¿Cuáles son las características de la colocación de créditos a las MYPES comerciales, en la ciudad de Juanjuí, San Martín?
- ¿Cuáles son las características del desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín?
- ¿Cuál es el efecto de la colocación de créditos en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín?

- ¿Qué modelo econométrico logra medir la relación determinante entre la colocación de créditos y desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín?

1.2 Justificación

1.2.1 Justificación teórica

La razón teórica por la cual se realizó esta investigación, radica en conocer el efecto de las colocaciones de crédito, en el desarrollo de las Mypes comerciales en un lugar y contexto específico, para este caso está delimitado en el distrito de Juanjuí, Provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín. Lo que nos permitió conocer no sólo el impacto de una variable en otro apoyado en la teoría económica, sino además corroborarlas.

1.2.2 Justificación práctica

La realización de esta investigación permitió obtener resultados a tener en cuenta como referencia, para tomar decisiones de mejora dentro de la administración de las Mypes comerciales. Por lo que se consideró como beneficiarios directos a los propietarios de las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí.

También, se considera que servirá como información básica para las instituciones financieras ubicadas en la región, quienes en base a la información pueden adoptar políticas empresariales orientadas al financiamiento de las Mypes.

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Determinar si la colocación de créditos tuvo incidencia en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín.

1.3.2 Específicos

- ✓ Describir las características de las colocaciones de créditos a las MYPES comerciales, en la ciudad de Juanjuí, San Martín.

- ✓ Describir las características del desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín.
- ✓ Determinar el efecto de la colocación de créditos en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín.
- ✓ Estimar el modelo econométrico que logre medir la relación determinante entre la colocación de créditos y desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín.

1.4 Hipótesis y Modelo

1.4.1 Formulación

“La colocación de créditos fue un factor determinante en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín”.

1.4.2 Variables e Indicadores

1.4.2.1 Variable dependiente

Y = Desarrollo de las MYPES (DMYPES)

Indicador:

- Ventas/ingresos
- Compras
- Número de empleados
- Tecnología

1.4.2.2 Variable Independiente

X = Colocación de créditos (CCRED)

Indicadores:

- Créditos en soles
- Tasa de interés

1.4.3 Modelo

El modelo utilizado para estimar la ecuación que explica la relación entre las variables, es el resultado de elegir entre las posibles estimaciones (Probit, Logit y Valor extremo) del modelo de elección binaria. Se expresa en la siguiente relación funcional:

$$E(y_i) = F(x_i'\beta)$$

Esta formulación implica suponer que la variable dependiente sigue una distribución binomial, tal que:

$$y_i = 1 \Pr (y_i = \text{DMYPES}) = F(x_i'\beta)$$

$$y_i = 0 \Pr (y_i = \text{DMYPES}) = 1 - F(x_i'\beta)$$

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Población y Muestra

2.1.1 Población.

Para el caso de esta investigación, la población de estudio estuvo enmarcada por la totalidad de las Mypes comerciales (35) ubicadas en la ciudad de Juanjuí, región San Martín año 2020 (dato proporcionado por la Subgerencia de desarrollo empresarial de la Municipalidad Provincial de Mariscal Cáceres), cuyos administradores/propietarios fueron sujetos a la aplicación de la encuesta y entrevista.

2.1.2 Muestra

Al respecto se puede mencionar que la presente investigación se ajustó a un diseño muestral del tipo censal, donde se abarca a la totalidad de la población de estudio, con la finalidad de contar con la información más precisa, justamente porque se trata de la población de un solo distrito (Juanjuí) el cual cuenta con 35 Mypes comerciales.

2.2 Clase de investigación

La investigación es científica-fáctica-aplicada, ya que se buscó conocer la realidad y determinar la relación de la variable colocación de créditos y la variable desarrollo de las Mypes del sector comercio en la ciudad de Juanjuí.

2.3 Tipo de investigación

La investigación es de corte transversal, ya que se trabajó con información primaria extraída mediante la aplicación de encuestas y entrevistas a los administradores/propietarios de las Mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí, región San Martín, año 2020.

2.4 Nivel de investigación

La presente investigación posee un nivel descriptivo y correlacional, ya que se trató de un estudio transversal, en la que se describió las características de las variables en la población estudiada asimismo se determinó el grado de correlación existente entre ambas variables.

2.5 Unidad de análisis

La unidad de análisis para la investigación, son los administradores/propietarios de las MYPES comerciales de la ciudad de Juanjuí, quienes formaron parte de la población de estudio y sujetos a la investigación.

2.6 Métodos

Se hizo uso del método Inductivo, a través del cual se extrajeron conclusiones que se pueden generalizar. Uno de sus objetivos es el estudio de teorías generalizadas, a partir de las observaciones sistemáticas de una determinada realidad.

2.7 Instrumento de investigación

Para el desarrollo de la investigación se implementó la aplicación de encuestas y entrevistas a fin de recabar información de manera objetiva, lo cual estuvo dirigido a los administradores/propietarios de las Mypes.

La elaboración de la encuesta se formuló entorno a las variables de estudio de manera que nos proporcionó información sobre los aspectos generales y específicos considerados dentro de la investigación.

2.8 Técnicas

2.8.1 Análisis bibliográfico

La técnica intenta utilizar la información más reciente, que incluye: libros, artículos de investigación, documentos oficiales, publicaciones de revistas en Internet, etc.

2.8.2 Análisis estadístico

Haciendo uso de esta técnica se ordenaron, tabularon y explicaron los cuadros estadísticos, lo que nos permitió analizar de forma detallada el comportamiento de las variables estudiadas.

2.8.3 Técnicas econométricas

Con esta técnica se realizaron las estimaciones econométricas que nos permitió obtener una cartera de modelos que establecen la correlación existente entre las variables de estudio, permitiendo corroborar la hipótesis planteada en la investigación.

CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

3.1 Teorías

3.1.1 Teoría del desarrollo de las MYPES

- **Marco Legal de las MYPES**

En este marco, existen una serie de herramientas relacionadas con las políticas nacionales que están diseñadas para institucionalizar y hacer más competitivas a dichas organizaciones, entre las que se encuentran:

De acuerdo con la Ley N ° 30056 (2013), esta ley modificó varias leyes para promover la inversión, promover el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial (2013). La ley se cambió a la Ley N ° 28015 sobre el número de trabajadores porque solo El número de UIT clasifica las empresas, no el número de trabajadores, también establece un marco legal que promueve la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en sus objetivos. Incluye modificaciones a varias leyes, entre ellas la actual ley MYPE "Decreto DS N ° 007-2008-TR, que fue sustituido por el Decreto Supremo N ° 013-2013-PRODUCE, que aprobó un decreto único para promover el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, la Tabla 01 muestra el decreto, se puede ver la estructura del herpes. (página 16).

Tabla 1. Estructura de las Mypes

	Ley Mype D.S. N°007-2008-TR		Ley N° 30056		
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores	
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	Sin limites	
Pequeña Empresa	Hasta 1700 UIT	1 a 100	150 a 1700 UIT	Sin limites	

Fuente: Ley N° 30056. - 2013.

Las microempresas registradas ante REMYPE pueden gozar de amnistía fiscal y de multas laborales siempre que cumplan con la normativa para corregir infracciones dentro de los primeros tres años de registro. Empresas que utilizan el sistema de microempresas establecido por Leg. Decreto No. 1086, "Ley de Mejoramiento de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y Obtención de Empleo Decente", se acogen a sistemas especiales, tratamiento especial por 03 (tres años) en la inspección del trabajo, es especial en términos de sanciones e inspección del trabajo. Por lo tanto, ante la detección de infracciones laborales menores, deben realizar un período de corrección en el procedimiento.

Decreto Legislativo N ° 1269 del Régimen Tributario Mype (RMT) sobre el impuesto a la renta, facilita a los contribuyentes de micro y pequeñas empresas residentes en el país, pero siempre asegurándose de que sus ingresos netos no superen 1,700 unidades tributarias (UIT) en el año contributivo, es decir, no más de S / 6'715,000. La norma tiene como objetivo permitir que las micro y pequeñas empresas paguen impuestos en función de sus capacidades. De acuerdo con las regulaciones, las pequeñas y medianas empresas tendrán un sistema tributario especial y pagarán un impuesto sobre la renta al 10% de sus ingresos netos anuales. El monto de UIT de este año es de S / 4,200 en 2019. costo. El impuesto sobre la renta pagadero por la entidad RMT se determinará con base en la renta neta anual determinada de acuerdo con la "Ley del Impuesto sobre la Renta" y la tasa impositiva progresiva acumulada, dependiendo de los siguientes detalles: el máximo de 15 UIT 10% y superior a 15 UIT es 29,50 %. Son empresas de propiedad absoluta de cualquier naturaleza registradas en el

extranjero, sucursales, agencias o cualquier otra institución permanente. Que hubiesen alcanzado ingresos netos anuales devengados de más de 1.700 UIT en el año fiscal anterior. (Pág 21)

Ley No. 27783: "La base de la descentralización" (2013), que otorga a los gobiernos locales la facultad de promover programas de educación profesional plurianuales y brindar opiniones consultivas a todas las empresas. Esto se encuentra en el Capítulo 4: Capacidad de los gobiernos locales Artículo 35 Hay disposiciones en él que prioriza la modernización de las pequeñas y medianas empresas regionales, cuyas tareas son la educación, el empleo y la actualización e innovación tecnológica." (p. 45)

Ley N ° 27867: Ley de Organización de los Gobiernos regionales (2002), cuya función es referirse al trabajo, la promoción del empleo y las pequeñas y microempresas, incluyendo: El desarrollo e implementación de planes de promoción para las pequeñas y microempresas y el apoyo a la influencia de estos para la mejora de la calidad del empleo en el sector económico. Utilizar la flexibilidad y la simplificación como estándar para promover y fomentar el desarrollo y formalización de pequeñas y microempresas, el establecimiento de empresas en la región por iniciativa privada en actividades y servicios regionales. (p. 33)

El gobierno regional ha creado un comité regional MYPE (COREMYPE) en cada región para promover el desarrollo, formalización y competitividad de MYPES dentro de su ámbito geográfico, así como la convergencia con planes y planes nacionales de acuerdo con los lineamientos señalados en esta ley. (Artículo 9); su función (artículo 12) es aprobar un plan regional para promover y formalizar la competitividad y el desarrollo de la pequeña empresa, que incorpora las prioridades del sector en la región, que luego son proporcionados al Consejo Nacional de Desarrollo de Micro y pequeña empresa (CODEMYPE) donde son evaluados y consolidados. Ello ayuda a coordinar y unificar las políticas y acciones departamentales que apoyan a la MPE a nivel regional y local. Supervisar las políticas, planes y programas que promueven el desarrollo de las pequeñas empresas en sus ámbitos.

La Ley N ° 28015: "Ley de Promoción de la Formalización de la Micro y Pequeña Empresa" (2003), que tiene como objetivo mejorar la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa con el fin de incrementar las oportunidades de empleo sostenible, incrementar su productividad y margen de utilidad. Aquí se establecen de

conformidad con la ley y se menciona la sigla MYPE, que hace referencia a las micro y pequeñas empresas que, si bien tienen tamaño y características propias, tienen el mismo tratamiento en la ley, pero el sistema laboral es diferente. Es una aplicación para una microempresa. Además, establecer todas las normativas, conceptos, etc. Sobre MYPES. (pág. 23)

3.1.2 Teoría sobre las colocaciones de crédito

Desde un punto de vista legal, según la ley, el crédito comercial y económico es el derecho de una persona llamada acreedor a obligar a otra persona (el deudor) a pagar. Desde el punto de vista financiero, el crédito es una operación o transacción riesgosa. El acreedor (prestamista) intercambia garantías al prestatario o deudor (prestatario) a través de fideicomisos y garantías de que este último cumplirá con su obligación de reembolsar el Capital recibido (amortización de la deuda), más interés tácito (reembolso de la deuda).

La colocación de crédito se refiere conceptualmente a la colocación de dinero en la economía, es decir, los bancos generan nuevo dinero a partir de capital o recursos obtenidos por recaudación, y utilizan estos recursos para otorgar crédito a personas, empresas u organizaciones que requieran préstamos. Para otorgar estos préstamos, el banco cobra una cantidad denominada interés o interés de colocación y comisión. (UNMSM, 2001)

3.1.2.1 Tipos de créditos

Existen muchos tipos de préstamos, los tradicionales en el sistema financiero son empresas, microempresarios, consumidores y préstamos hipotecarios.

a. Créditos a pequeños negocios:

Son créditos directos o indirectos otorgados a personas jurídicas o naturales para brindar financiamiento para la producción y comercialización de bienes y servicios en diferentes etapas. En esta definición también se considera el crédito otorgado a personas a través de tarjetas de crédito, financiamiento de negocios de leasing u otras formas de financiamiento. Son créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas para financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios. (Bezares, 2009)

b. Créditos de consumo:

Son créditos otorgados a personas naturales para el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con la actividad empresarial. También se consideran en esta definición los créditos otorgados a personas físicas a través de tarjetas de crédito, arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operaciones financieras.

3.1.2.2 Importancia

El crédito en la economía es muy importante porque, entre otras cosas, el crédito es una herramienta muy eficaz en el proceso de recuperación económica, porque el crédito es una de las formas más efectivas de promover el desarrollo económico. No cabe duda de que, entre otros indicadores, la calidad de la economía de un país se puede observar a través de la calidad de su sistema financiero y los servicios crediticios que se brindan a diversas entidades económicas.

Podemos mencionar también que sólo a través de planes de crédito adecuados, la economía puede recuperar la vitalidad que tanto falta hoy para brindar soluciones a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Por tanto, es necesario sentar las bases de un sistema financiero integral para promover el crecimiento de diversos sectores de la economía.

El crédito siempre ha sido importante en la recuperación económica. Por poner un ejemplo, cada vez que se construye una vivienda, unas 40 ramas de la economía generarán actividades, además de 5 empleos directos y varios empleos indirectos. (Bezares, 2009)

3.1.2.3 Políticas de crédito

Son reglas distintas que establece cada institución financiera para administrar el crédito; además, se debe estudiar en detalle la solvencia y patrimonio de los clientes antes de otorgar o realizar cualquier operación de transferencia de fondos para comprender el nivel de riesgo que asumen en la operación. Entendamos algunas estrategias en detalle:

Personas Naturales

Si el dueño del negocio es una persona física, la entidad nos requerirá que proporcionemos los siguientes documentos:

a. Identificación

Libreta electoral o DNI, número de identificación Tributaria (RUC)

b. Respaldo de ingresos

c. Justificantes de patrimonio

d. Solicitud firmada de la operación objeto del análisis.

Este es un requisito imprescindible porque sin él, la entidad no podrá verificar ciertos documentos negativos y deudores. Una vez que la entidad tenga todos los documentos instruidos, continuará con el análisis, cuyo propósito es dar respuesta a la siguiente pregunta: Si el cliente no paga, ¿dónde debo retirar el dinero? Si luego de realizar este análisis, la entidad no tiene clara la respuesta o está insatisfecha, rechazará la operación o solicitará una mayor garantía o garante.

Pasos que sigue la entidad financiera en el análisis de personas jurídicas.

i. Verificación de los ficheros negativos. Estos son los mismos para las personas naturales que jurídicas.

ii. Comprobación a través de las escrituras de apoderamiento de la vigencia de éstas y de las facultades de los apoderados.

iii. A través de documentos fiscales y contables se analizarán los principales ratios de la empresa. Por otro lado, continuaremos observando su desarrollo en los últimos años. Se verificarán los cambios en las cifras de ventas, nuestros gastos fijos y variables, los gastos de personal y composición laboral, los gastos financieros de ventas, la deuda comercial, las ventas por empleado, etc. Una vez que estos cálculos se realizan en función de los estados financieros reales, puede ver la posición de mercado de la empresa, los principales proveedores y clientes, y su proporción. En última instancia, la empresa estará lista para ver cuáles son sus necesidades reales de efectivo y cómo las afectarán los pagos comerciales.

Si todos estos aspectos son correctos, comparados con los generales del sector, la operación irá adelante.

Verificar las garantías de la empresa y del empleador para establecer un sistema de firma y si se requiere aval personal. Si la empresa brinda seguridad inmobiliaria, el estado de su gravamen se verificará a través del registro de la propiedad. (Huanuco, 2015)

3.1.2.4 La morosidad crediticia

Esta es una cartera de inversiones pesada porque el cliente ha incumplido la promesa de pago; los incumplimientos son el resultado de malas calificaciones crediticias en términos de información, garantías y mala gestión. Por tanto, considerando el último factor, se debe considerar la clasificación de deudores o carteras de préstamos.

a. CATEGORÍAS

- Normal, con problemas potenciales, deficiente, dudoso y pérdida

3.1.2.5 Elementos de un crédito financiero

- Partes Contratantes: El número mínimo de cualquier préstamo es dos: el prestamista (la institución financiera que presta el dinero) y el prestatario (la persona física o jurídica que recibe el dinero de la institución financiera y la obliga a devolverlo junto con el reembolso).
- El tipo de interés.
- El plazo.
- El importe.
- Las comisiones y gastos.
- El soporte documental: En la mayoría de los casos se trata de un contrato de adhesión, siempre que el cliente y la entidad financiera no hayan negociado por separado. Por lo tanto, se pueden distinguir dos tipos de términos o condiciones en un contrato de préstamo: términos generales (términos generales que las instituciones financieras aplican a los clientes en operaciones con las mismas características) y términos especiales o términos individuales (para cada situación específica) Siguiente, proceden de negociaciones entre clientes e

instituciones financieras, y se refieren principalmente a términos económicos y temporales.

- Los fiadores: Para el caso de los préstamos personales, especialmente la figura de fiadores la identidad del garante se vuelve particularmente importante porque prometen responder a las instituciones financieras con sus propios activos, para que el prestatario pueda incumplir. El sistema de responsabilidad del garante puede ser:
 - Mancomunado: El garante solo es responsable de la proporción de la deuda que soporta. Además, para que la institución financiera reclame algún dinero al garante solidario por incumplimiento de las obligaciones del deudor principal, es necesario que la institución financiera primero intente cobrar las tarifas haciendo cumplir los activos del deudor principal. deudor.
 - Solidario: Si el deudor principal incumple, el garante será responsable de todas las deudas. De manera similar, el garante solidario suele renunciar a los "derechos exclusivos, de orden y división", lo que significa que para simplemente incumplir la obligación de pago, la institución financiera puede solicitar directamente al garante solidario que pague todas sus deudas (sin exigir al deudor principal o ejecución de los bienes del deudor principal) (Brachfield, 2013)

3.2 Conceptos

A. Micro y Pequeña Empresa (MYPES)

“Es una unidad económica compuesta por cualquier forma de organización o gestión empresarial que prevean las personas naturales o jurídicas de acuerdo con la legislación vigente y tiene como finalidad extraer, transformar, producir, comercializar o prestar servicios.”. (Ley 28015, 2003, p. 1)

B. Desarrollo de las PYMES

“El desarrollo de la empresa tiene como objetivo promover la competitividad, formalizarse y desarrollarse con el fin de incrementar el empleo sostenible, la productividad y la rentabilidad, la contribución al PIB, la expansión del mercado interno y las exportaciones, y la contribución a la tributación.”. (Koontz & O’Donnell, 2004)

C. Colocaciones

“Colocación o crédito es un préstamo en moneda otorgado por un banco a sus clientes. Su promesa es que el cliente reembolsará gradualmente el préstamo en cuotas o en un pago único en el futuro, y agregará intereses para compensar al acreedor por el período en que el acreedor haya Sin dinero”. (BCRP, 2019)

D. Crédito

“En las actividades financieras en las que una persona (acreedor) pide prestada una determinada cantidad de dinero a otra persona (deudor), este último se compromete a reembolsar la cantidad solicitada dentro de un tiempo o período específico en función de las condiciones determinadas mediante la adición de condiciones de devengo al préstamo. Intereses, seguros y gastos relacionados (si los hubiera)”. (Rivera, 2011)

3.3 Antecedentes

Kong. J (2014), en su estudio denominado “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

El estudio está diseñado como un tipo de prueba de hechos porque intenta recopilar datos en un solo momento, una sola vez. El propósito es describir variables y analizar la incidencia e interrelaciones de variables en un momento dado.

VARIABLES E INDICADORES:

VARIABLE Y = Desarrollo de las Mypes.

INDICADORES:

Y1: Capacidad Productiva

Y2: Ventas

Y3: Cantidad almacenada

Y4: Reducción de costos

Y5: Generación de empleo

VARIABLE X = Fuentes de financiamiento**INDICADORES**

X1: Banco micro financiero

X2: Financiera

X3: ONG

X4: Prestamistas

CONCLUSIONES:

- Las fuentes de financiamiento han tenido un impacto positivo en el desarrollo del plan de desarrollo plurianual del área de San José, gracias a que estas fuentes les han permitido obtener préstamos para financiar su inversión en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, y alentarlos a mejorar su situación. En términos de producción e ingresos, porque ahora tienen un mejor inventario para proporcionar a los clientes.
- Al evaluar el desarrollo de MYPES en el área de San José de 2010 a 2012, encontramos que una gran parte de las microempresas aún se encuentran en un estado de equilibrio, restringiendo sus capacidades de gestión mediante la asignación efectiva de financiamiento, pero, aunque su producción e ingresos han sido los más afectados, esto se debe a los fondos obtenidos, que son principalmente de fuentes externas. Si bien algunos empresarios han generado una fuente de ingresos permanente debido a sus ahorros, frente a la pérdida de sus principales actividades (pesca, construcción naval), la región tiene un desempeño sobresaliente.

Flores. S (2019), en su estudio denominado “Efecto de la informalidad en el desarrollo económico de las MYPES comerciales en el Distrito de Morales, 2018”.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Fue de nivel correlacional, por lo que el fenómeno situacional del problema se puede describir en un tiempo y espacio determinados.

VARIABLES E INDICADORES:

VARIABLE Y = Desarrollo económico de las Mypes comerciales.

INDICADORES:

Y1: Nivel de ventas

Y2: Ingresos

Y3: Brindar empleo

Y4: Capacidad de financiamiento

Y5: Tecnología

VARIABLE X = Informalidad de las MYPES comerciales**INDICADORES**

X1: Facilidad a contratar con el Estado

X2: Desinterés del microempresario

X3: Desconocimientos de incentivos

X4: Costos de formalización

X5: Cantidad de trámites realizados

OBJETIVO.

Determinar si la informalidad afecta de manera negativa el desarrollo económico de la MYPES comerciales del Distrito de Morales, en el año 2018.

CONCLUSIONES:

- A través del análisis estadístico del coeficiente de Rho Spearman, la relación entre la informalidad y el desarrollo económico informal de MYPES en Morales en 2018. Obtuvo el valor de -0,150 (Correlación negativa) y un p valor igual a 0,232(p-valor <0,05), Concluyó que la informalidad tiene un impacto negativo en el desarrollo económico de las MYPES empresariales en Morales.
- En cuanto a la analogía entre la información y el desconocimiento de la formalización comercial, determinó mediante el análisis estadístico de Rho Spearman que tiene una correlación negativa con un valor de -0,021 y un p valor < 0,05 (igual a 0,871), lo

que permitió afirmar que el desconocimiento de la información para la formalización empresarial retrasa de manera negativa el desarrollo económico de las Mypes comerciales en el ámbito de estudio.

Quispe. B (2017), en su estudio denominado “Influencia del Financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Sector Artesanía Textil en la Provincia De Huamanga, 2011-2015”.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

La investigación tipo aplicativo, puesto que contribuye al análisis sobre un problema específico.

El tipo de investigación es descriptiva y relevante porque describe y analiza el financiamiento y su impacto en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la industria de tecnología textil, por lo que es relevante porque puede establecer una relación entre variables e indicadores en el sector de la industria textil. Y asociado. Aprender

La investigación que realizó fue descriptiva- correlacional.

VARIABLES E INDICADORES:

VARIABLE Y = Desarrollo de las Mypes.

INDICADORES:

Y1: Capacidad de financiamiento

Y2: Capacitación

Y3: Innovación

Y4: Ingresos

VARIABLE X = Financiamiento.

INDICADORES

X1: Monto de créditos obtenidos

OBJETIVO.

Determinar si el financiamiento influye de manera positiva en el desarrollo empresarial de las Mype del sector artesanía textil de la provincia de Huamanga.

CONCLUSIONES:

- El financiamiento ha tenido un impacto positivo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la industria textil y artesanal en la provincia de Hamanga, ya que estos créditos les han permitido financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, incentivando así su desarrollo. para producir y producir Mejoras. En sus ingresos.
- Los créditos tienen un impacto importante en la capacitación del personal de las pequeñas y medianas empresas de la industria textil y artesanal, pues el 100% del personal han sido capacitadas.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Resultados descriptivos

En este apartado, se muestran los resultados descriptivos, obtenidos a partir de la encuesta aplicada a los administradores/propietarios de las Mypes comerciales de la ciudad de Juanjuí, provincia de Mariscal Cáceres, departamento de San Martín.

4.1.1 Aspectos generales de los administradores/propietarios de las Mypes.

En este punto de los resultados descriptivos, se presenta información generalizada de los propietarios/administradores de las Mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí, quienes representan la unidad de análisis para nuestra investigación y son ellos quienes toman la decisión de adquirir o no un crédito; estos primeros datos mostrados son referenciales y permiten tenerlo en consideración al momento de realizar las tablas de contingencia para el estudio.

Tabla 2. Propietarios/administradores de las Mypes por sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje (%)
Femenino	9	25.7
Masculino	26	74.3
Total	35	100.0

Fuente: Encuesta

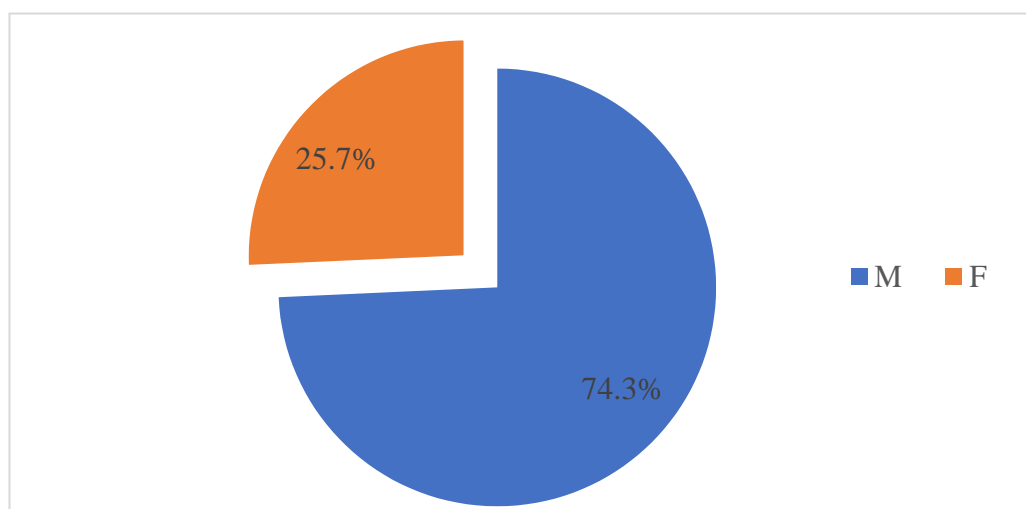


Figura 1. Propietarios/administradores de las Mypes por sexo

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta aplicada

Se observa que, del total de la población encuestada que fueron 35 administradores/propietarios, a quienes se les hizo una serie de preguntas con la finalidad de obtener características reales de los mismos, se aprecia que, de acuerdo a su género, el sexo masculino representa un 74.3% del total, mientras que el sexo femenino resultó ser 25.7%, donde el sexo masculino predomina con una diferencia del 48.6% mayor respecto al sexo femenino.

Tabla 3. Región de procedencia

Procedencia	Frecuencia	Porcentaje
Costa	13	37.1%
Sierra	12	34.3%
Selva	10	28.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada

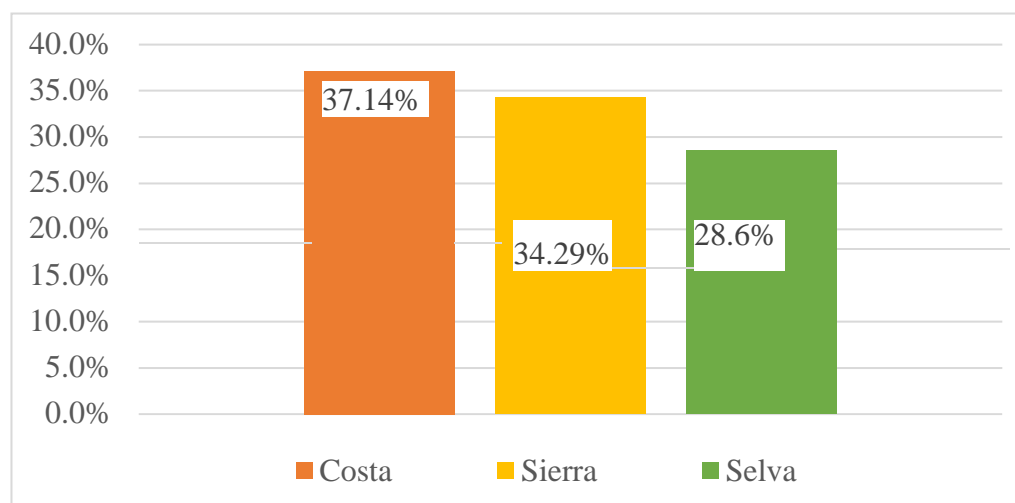


Figura 2. Región de procedencia

Fuente: Encuesta

En la figura anterior, se observa que el 37.14% de los administradores/propietarios son procedentes de la región costa del país; mientras que el 34.29% son migrantes de la sierra. Mientras que sólo un 28.6% son pobladores oriundos de la selva de nuestro país. Por lo que se puede afirmar que de cada 10 comerciantes 4 son de la costa, 3 de la sierra y 3 de la selva.

Tabla 4. Población según su edad

Grupo etario (años)	Frecuencia	Porcentaje
[45 - 49>	3	8.6%
[49 - 52>	4	11.4%
[52 - 56>	4	11.4%
[56 - 60>	11	31.4%
[60 - 63>	6	17.1%
[63 - 67]	7	20.0%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada

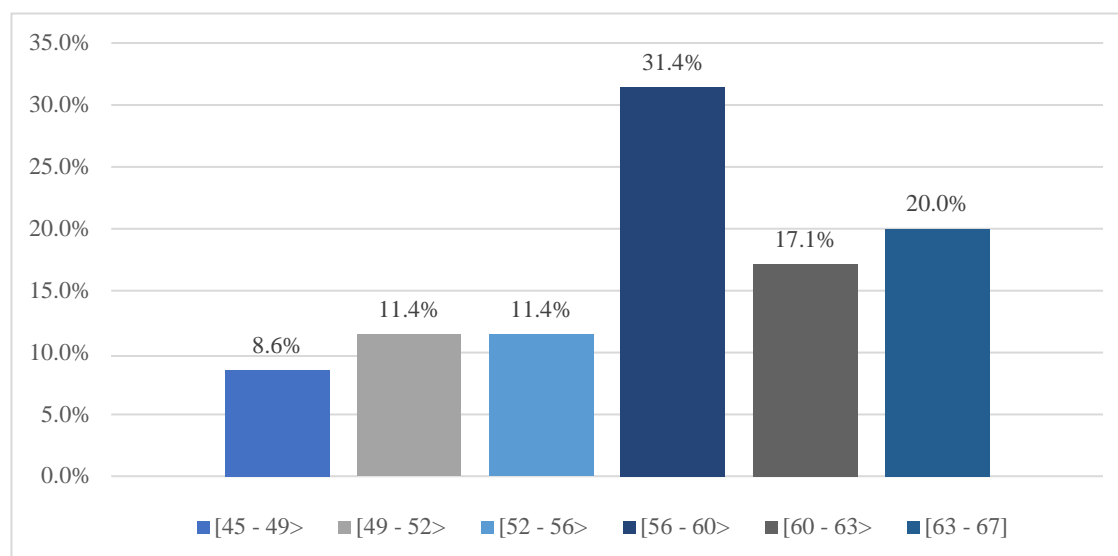


Figura 3. Población según edad

Fuente: Encuesta aplicada

Respecto a la distribución por edades de la población encuestada, esta variable se ha consolidado en seis rangos y por lo resultados se puede afirmar que la población que se dedica al comercio en la ciudad de Juanjuí es en su totalidad mayor de los 44 años. Concentrándose en su gran mayoría (68.6%) en el grupo de edades de 56 a los 67 años

Tabla 5. Población según su estado civil

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Conviviente	7	20%
Casado/a	21	60%
Divorciado/a	3	9%
Viudo/a	4	11%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta.

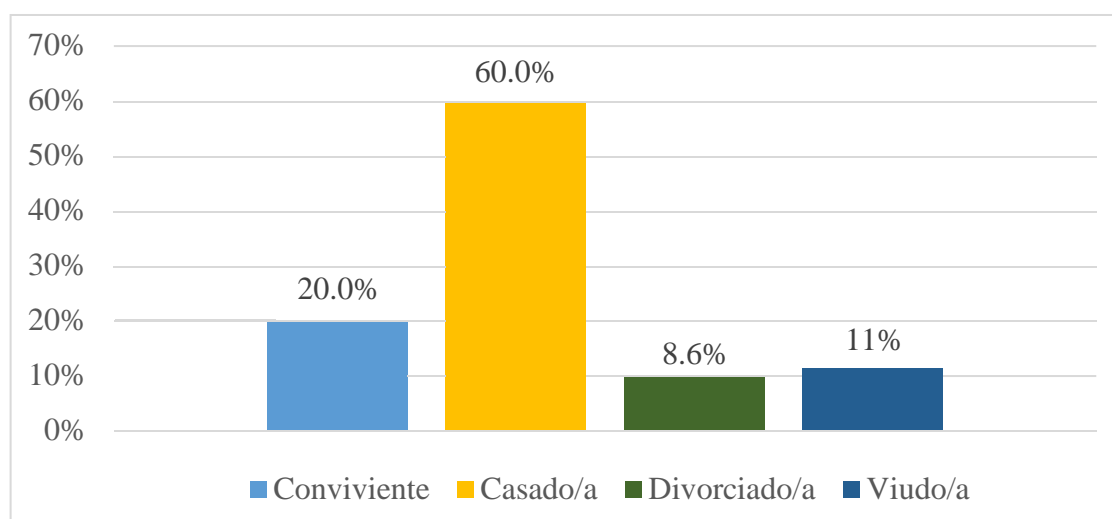


Figura 4. Población según su estado civil

Fuente: Encuesta.

Correspondiente a la figura anterior, respecto al estado civil de la población encuestada, en su gran mayoría es decir un 60.0% se encuentra casado/a, mientras que un 20% mantiene una relación de convivencia con su pareja sentimental, mientras que un 18.7% está en condición de divorciado/a y viudo/a.

Tabla 6. Población según su nivel de educación

Nivel de educación	Frecuencia	Porcentaje
PRIMARIA	0	0.0%
SECUNDARIA	25	71.4%
S. TÉCNICO	6	17.1%
S UNIVERSITARIO	4	11.4%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuesta

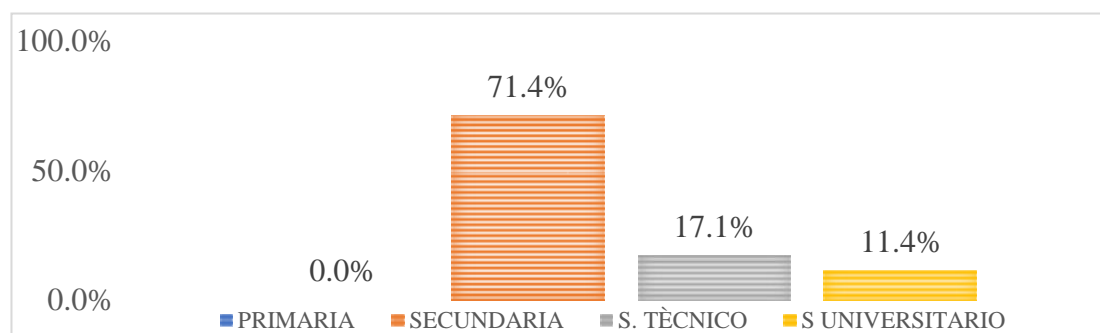


Figura 5. Población del distrito de Uchiza según su nivel de educación

Fuente: Encuestas

De la figura anterior, se determina que entre los comerciantes de las mypes en la ciudad de Juanjuí el 71.4% cuentan con estudios de nivel secundario, el 17.1% con estudios de nivel superior técnico y el 11.4% con estudio superior universitario, es decir de cada 10 comerciantes 7 de ellos solo tienen estudios secundarios mientras que 3 de ellos cuentan con estudios superior entre técnicos y universitarios.

4.1.2 Características de las colocaciones de créditos.

Dentro de este apartado de los resultados descriptivos, se presenta información específica de las colocaciones de crédito en la ciudad de Juanjuí, con indicadores vinculados a la tenencia de un crédito, tasa de interés, etc.; los cuales permitieron conocer datos relevantes vinculados a las variables de estudio y que contribuyó al logro de los objetivos de esta investigación.

Tabla 7. Origen del capital al inicio del negocio

Origen	Frecuencia	Porcentaje
Propio	9	25.7%
Préstamo de familiares	6	17.1%
Préstamo de una entidad financiera	16	45.7%
Crédito comercial	4	11.4%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

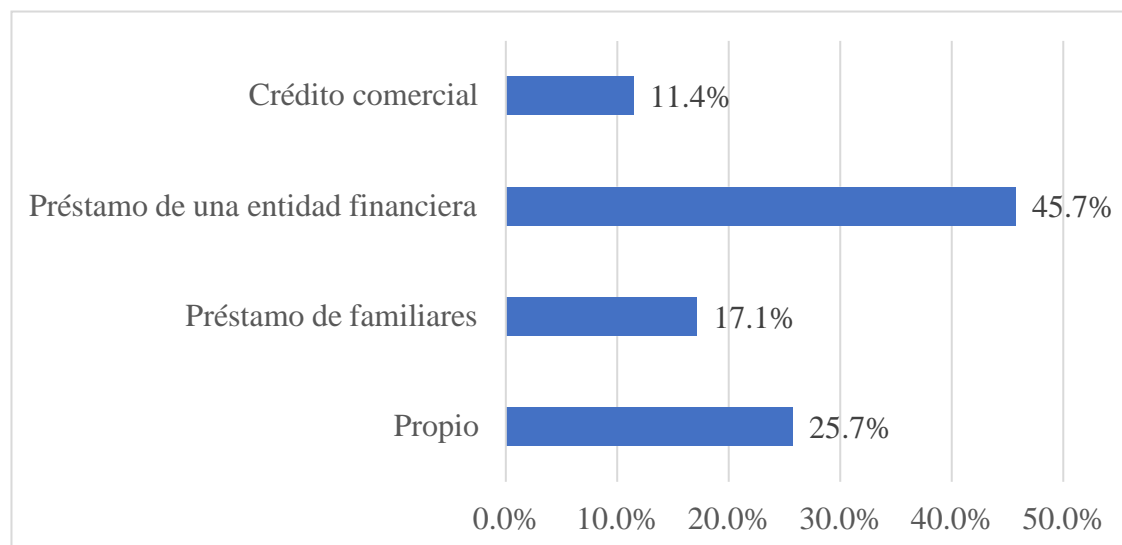


Figura 6. Origen del capital al inicio del negocio

Fuente: Encuesta aplicada

La figura anterior muestra que el 45.7% de los comerciantes realizaron un préstamo a alguna entidad financiera para iniciar la actividad de sus negocios, un 25.7% iniciaron sus actividades comerciales con capital propio, mientras que un 28.5% reanalizaron préstamos a familiares o créditos comerciales. Lo que permite afirmar que, de cada 10 comerciantes, 5 de ellos realizaron préstamos a alguna entidad financiera para obtener el capital inicial de sus negocios comerciales.

Tabla 8. ¿Posee crédito con alguna entidad financiera en la actualidad?

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
NO	5	14.3%
SI	30	85.7%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

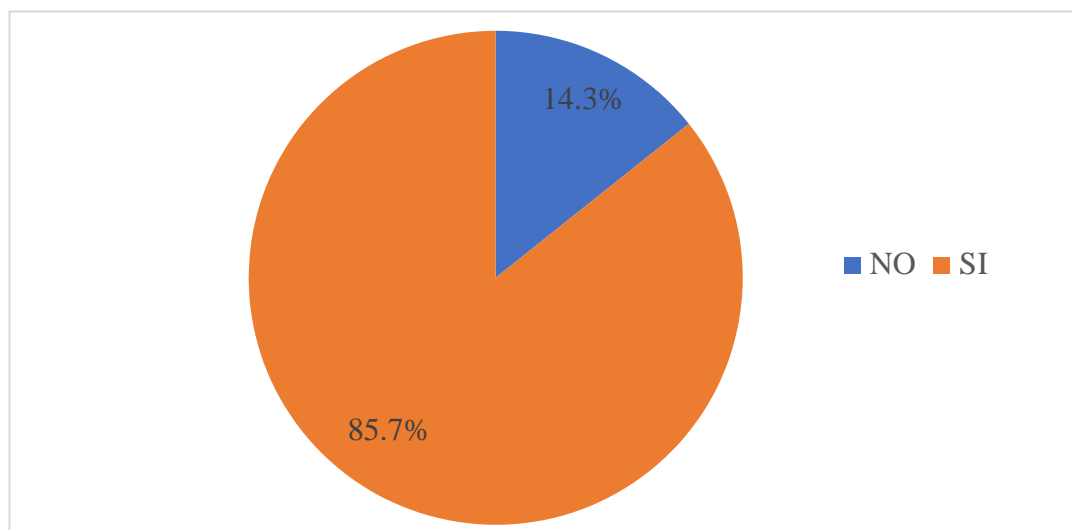


Figura 7. ¿Posee crédito con alguna entidad financiera en la actualidad?

Fuente: Encuestas aplicadas

En la figura anterior, se observa que un 85.7.1% de las mypes comerciales de la ciudad de Juanjuí tienen en la actualidad algún crédito con alguna entidad financiera, mientras que un 14.3% no lo tienen. Lo que permite afirmar que, de cada 10 comerciantes, 9 de ellos en la actualidad tienen un crédito que vienen pagando.

Tabla 9. Tipo de entidad financiera con la que trabaja o trabajó.

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Banco	11	36.7%
Cajas municipales	4	13.3%
Empresas financieras	2	6.7%
Cajas rurales	2	6.7%
EDPYMES	4	13.3%
Cooperativas de ahorro y crédito	7	23.3%
Total	30	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

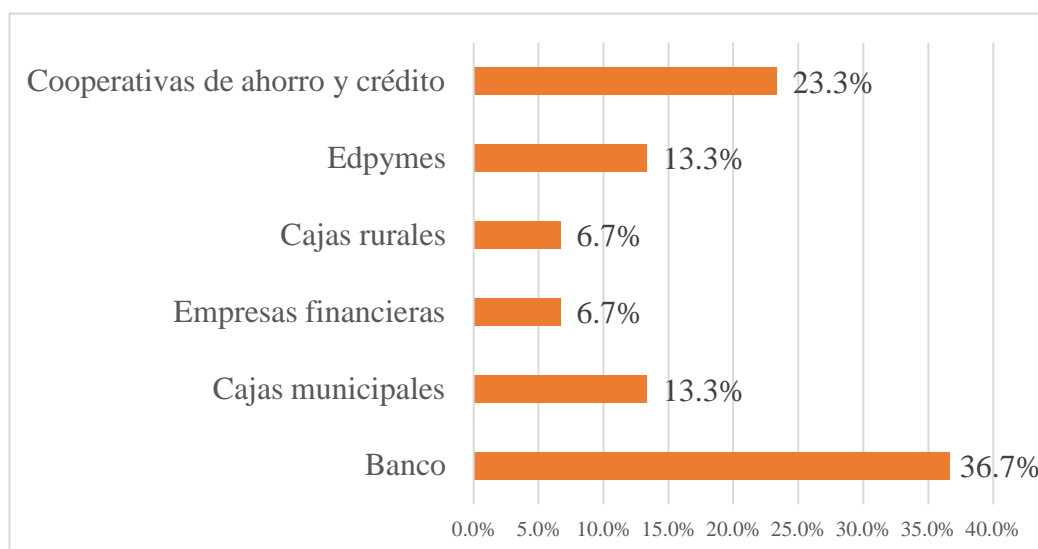


Figura 8. Tipo de entidad financiera con la que trabaja o trabajó.

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la figura anterior, el 36.7% de los comerciantes que en la actualidad tienen un crédito, lo realizaron en un banco, mientras que el 23.3% lo ha realizado en una cooperativa de ahorro y crédito, un 13.3% en EDPYMES, 6.7% en cajas rurales, el 6.7% en empresas financieras y un 13.3% en cajas municipales de la ciudad de Juanjuí. Por lo que se puede afirmar que de cada 10 comerciantes 4 de ellos contrajeron un crédito con el Banco (Banco de la nación, Banco de crédito o Banco continental).

Tabla 10. Nivel de conformidad por los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito.

Nivel de conformidad	Frecuencia	Porcentaje
Disconforme	5	16.7%
Conforme	25	83.3%
Total	30	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

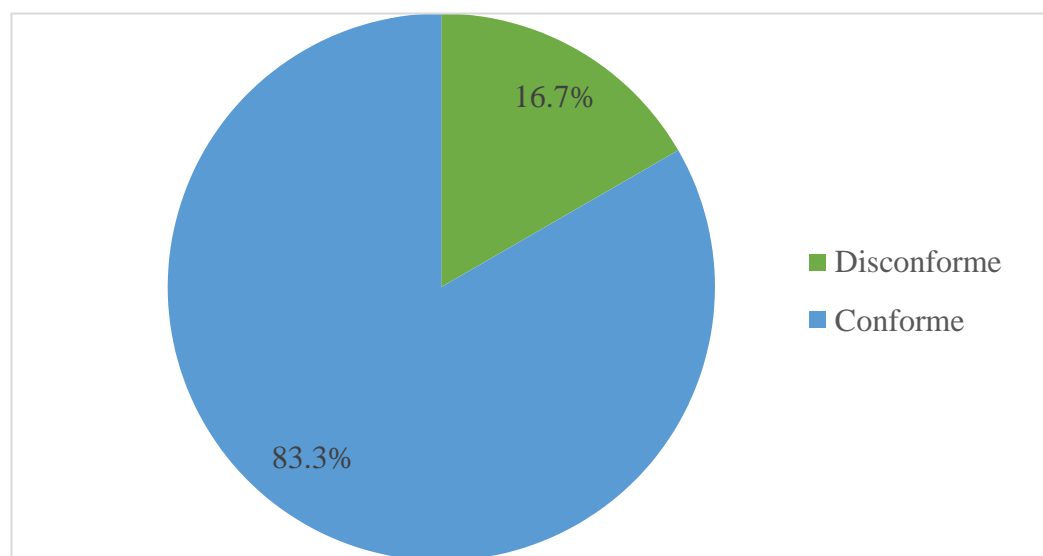


Figura 9. Nivel de conformidad por los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito.

Fuente: Encuestas aplicadas

La tabla y figura anterior muestran que de los 30 comerciantes que tienen un crédito pendiente de pago en la actualidad, el 82.3% manifestó estar conforme con los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito, mientras que un 16.7% manifiesta estar en desacuerdo. Lo que permite afirmar que de casa 10 comerciantes con deudas en la actualidad, 8 de ellos consideran que las tasas de interés cobradas y los demás pagos son justos y no se sienten disconformes con pagarlas.

Tabla 11. Con qué frecuencia las instituciones financieras le llaman para ofrecerle créditos o comprar su deuda.

Frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0.0%
Casi nunca	2	5.7%
A veces	10	28.6%
Casi siempre	16	45.7%
Siempre	7	20.0%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

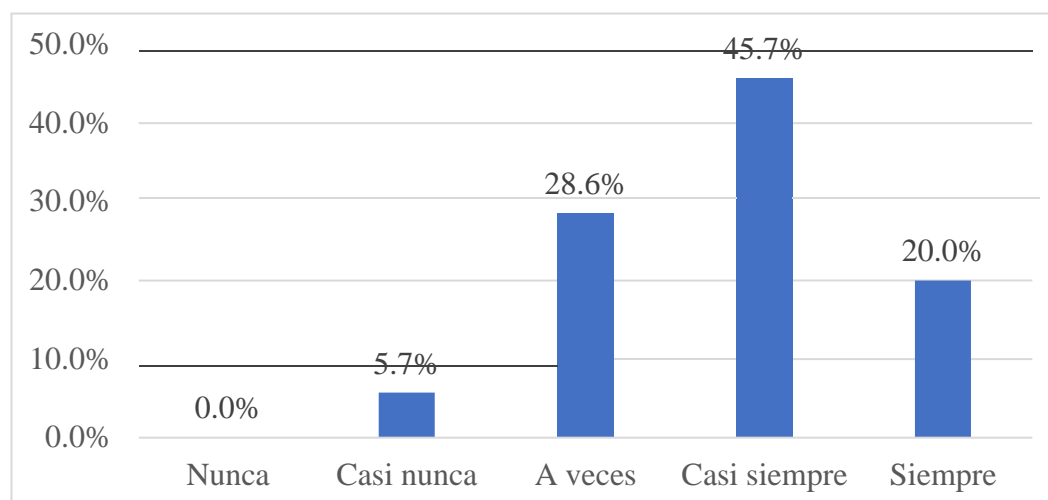


Figura 10. Con qué frecuencia las instituciones financieras le llaman para ofrecerle créditos o comprar su deuda.

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 45.7% de los encuestados manifiestan que casi siempre son llamados por trabajadores de diversas entidades financieras para ofrecerles un crédito o simplemente para comprar su deuda actual, mientras que 28.6% son llamados a veces, el 20% siempre y un porcentaje mínimo de 5.7% casi nunca. Por lo que se afirma que de cada 10 comerciantes 6 son llamados siempre y casi siempre y 4 son llamados a veces o casi nunca.

Tabla 12. Si tuviera una mayor línea de crédito, accedería a incrementar o acceder a un préstamo.

Acepta	Frecuencia	Porcentaje
No	9	25.7%
Si	26	74.3%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

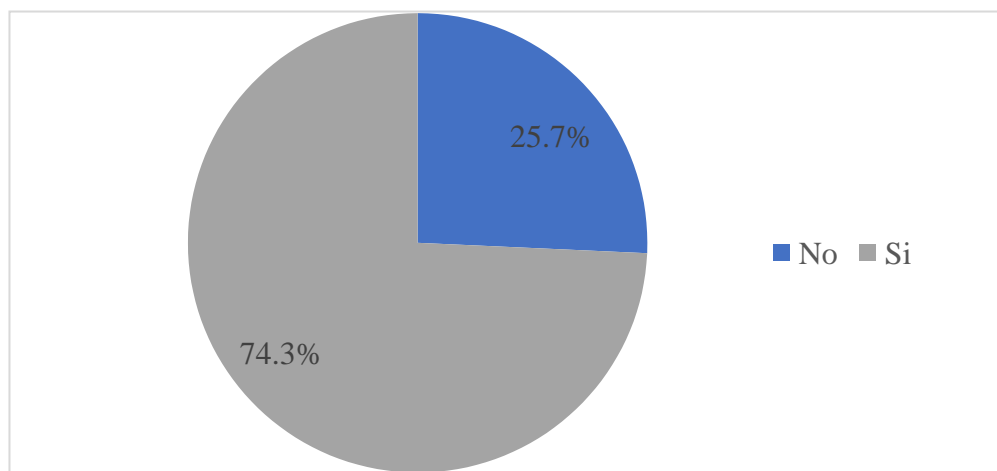


Figura 11. Si tuviera una mayor línea de crédito, accedería a incrementar o acceder a un préstamo.

Fuente: Encuestas aplicadas.

En la figura anterior, se observa que un 74.3% de los comerciantes accederían a un crédito o a incrementar su crédito si tuvieran una mayor línea de crédito y un 25.7% no accederían. Lo que permite afirmar que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos accederían a un crédito o a incrementarían su crédito si tuvieran una mayor línea de crédito.

Tabla 13. Cuenta con un fondo para cualquier tipo de imprevistos o emergencias.

Tiene	Frecuencia	Porcentaje
No	20	57.1%
Si	15	42.9%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

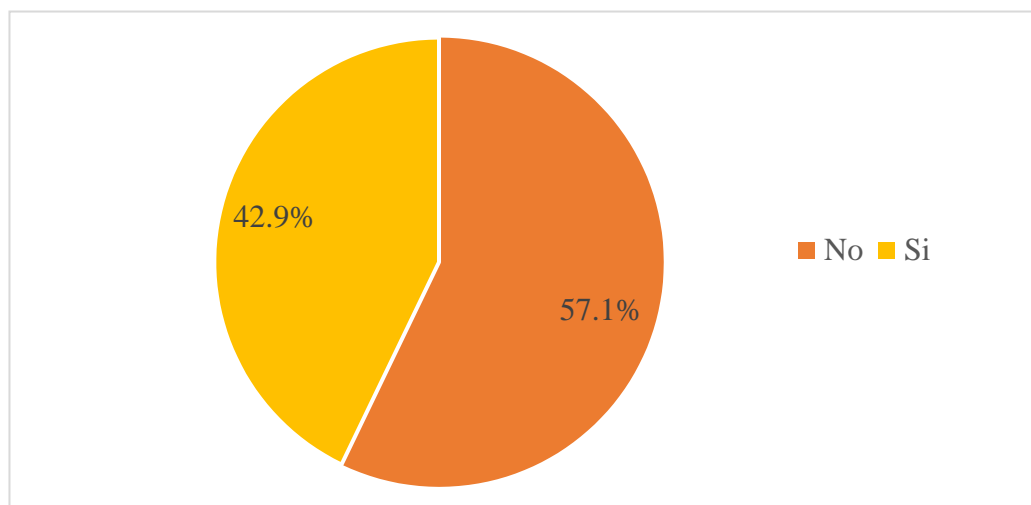


Figura 12. Cuenta con un fondo para cualquier tipo de imprevistos o emergencias.

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la figura y tabla anterior, 20 de los comerciantes manifiesta que no cuenta con un fondo para cualquier tipo de imprevisto o emergencia, mientras 15 de los comerciantes si cuenta con ese fondo. Lo que en términos porcentuales significa que el 57.1% no cuenta con ese fondo y un 42.9% si lo tiene. Situación que permite afirmar que de cada 10 comerciantes 6 de ellos no cuentan con ese tipo de cuenta y 4 si lo tienen.

Tabla 14. Trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio

Trabajó/trabaja	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7	20.0%
Casi nunca	4	11.4%
A veces	13	37.1%
Casi siempre	9	25.7%
Siempre	2	5.7%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

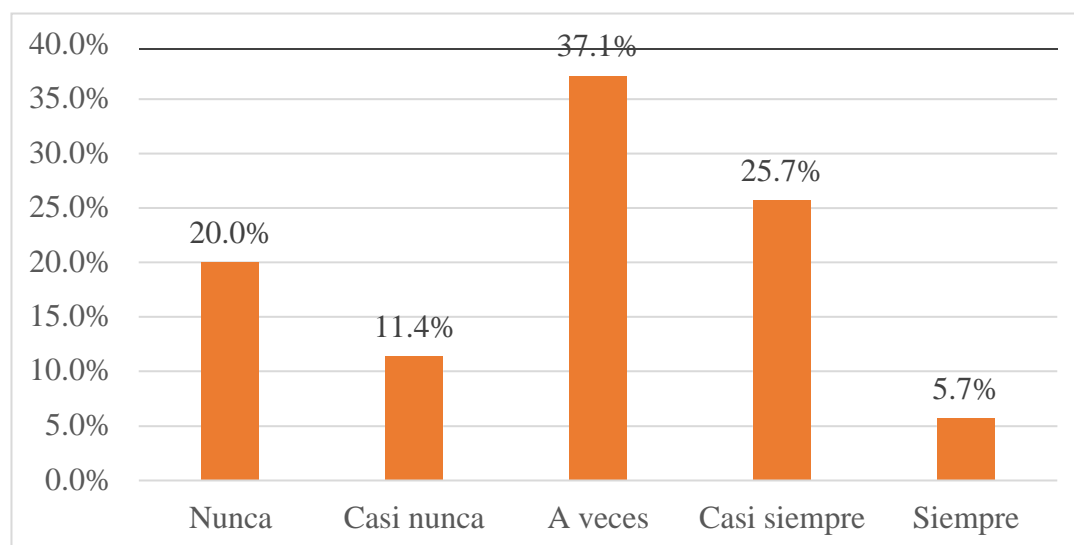


Figura 13. Trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 37.1% de los encuestados manifiestan que trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio a veces, mientras que 31.4% nunca y casi nunca y el 31.4% siempre y casi siempre. Por lo que se afirma que de cada 10 comerciantes 2 de ellos nunca trabajó o no trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio, mientras que 4 de los 10 trabajan con ese tipo de crédito a veces.

Tabla 15. Considera que los préstamos favorecen a su negocio.

Favorecen	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%
En desacuerdo	4	11.4%
Indeciso	7	20.0%
De acuerdo	23	65.7%
Totalmente de acuerdo	1	2.9%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

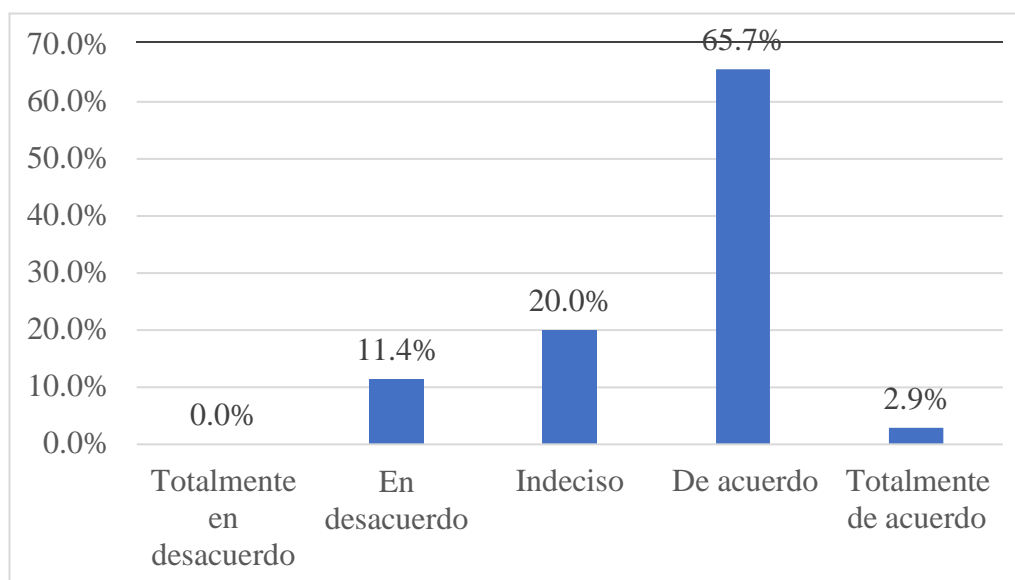


Figura 14. Considera que los préstamos favorecen a su negocio.

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 65.7% de los encuestados manifiestan estar de acuerdo a la afirmación de que los préstamos favorecen a su negocio, mientras que 20.0% no tiene una posición clara al respecto (indeciso), el 11% manifiesta estar en desacuerdo frente a la afirmación y un 2.9% está totalmente de acuerdo. Por lo que se afirma que de cada 10 comerciantes 7 de ellos consideran que los préstamos favorecen a sus negocios.

4.2.3 Características del desarrollo de las Mypes comerciales

Dentro de este apartado de los resultados descriptivos, se presenta información específica del desarrollo logrado por las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí, con indicadores vinculados a las ventas e ingresos, compras, empleados y tecnología utilizada, los cuales permitieron conocer datos relevantes vinculados a las variables de estudio y que contribuyó al logro de los objetivos de esta investigación.

Tabla 16. En el último año, usted considera que su negocio.

Considera	Frecuencia	Porcentaje
Empeoró	0	0.0%
Se mantiene igual	11	31.4%
Mejóro	24	68.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

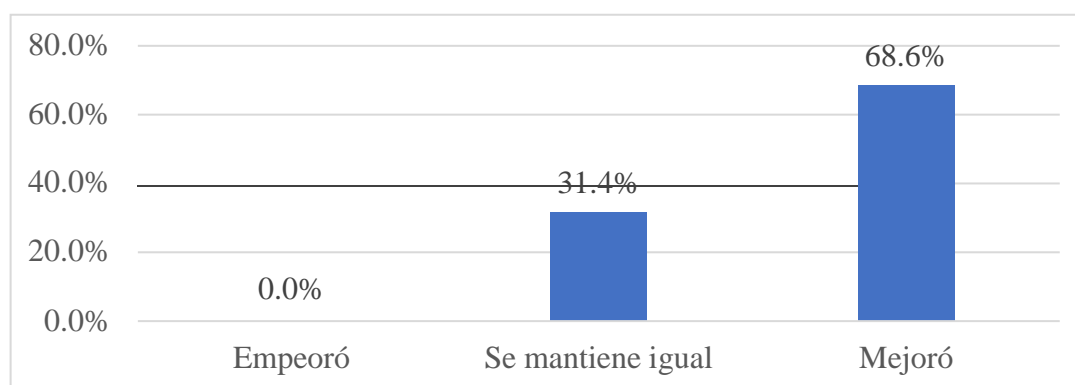


Figura 15. En el último año, usted considera que su negocio.

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 68.6% de los encuestados considera que su negocio en el último año mejoró, el 31.4% considera que se mantuvo igual y ninguno de ellos considera que empeoró. Por lo que se afirma que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos consideran que su negocio mejoró mientras que 3 de los 10 mencionados consideran que se mantiene igual a años anteriores.

Tabla 17. Las ventas en su comercio, usted los considera como:

Considera	Frecuencia	Porcentaje
Inestables	17	48.6%
Constantes	4	11.4%
Sólo por temporadas	14	40.0%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

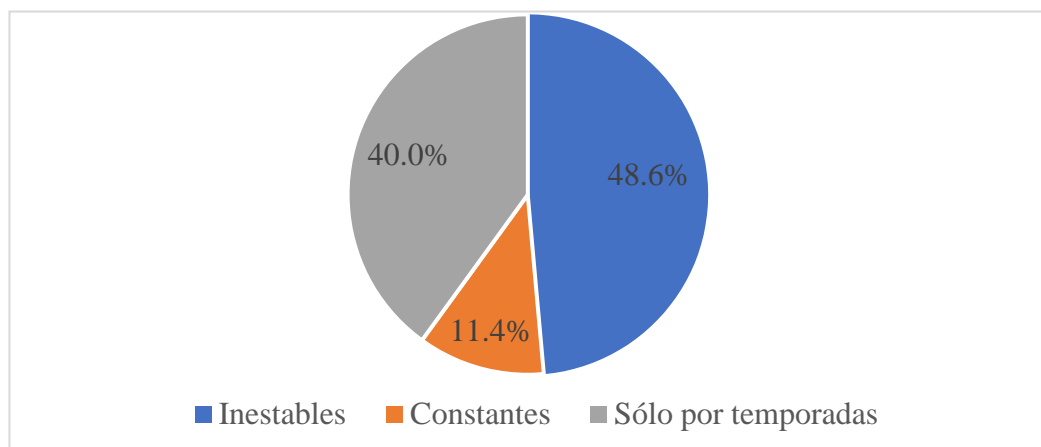


Figura 16. Las ventas en su comercio, usted los considera como:

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 48.6% de los encuestados considera que sus ventas en su negocio son inestables, el 40.0% considera que sus ventas incrementan sólo por temporadas y el 11.4% considera que sus ventas son constantes. Por lo que se afirma que, de cada 10 comerciantes, 5 de ellos consideran que sus ventas son inestables, 4 de sólo por temporadas y 1 que sus ventas son constantes.

Tabla 18. En qué medida usted puede cumplir con todas sus obligaciones financieras.

Cumple	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	2.9%
Casi nunca	1	2.9%
A veces	1	2.9%
Casi siempre	8	22.9%
Siempre	24	68.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

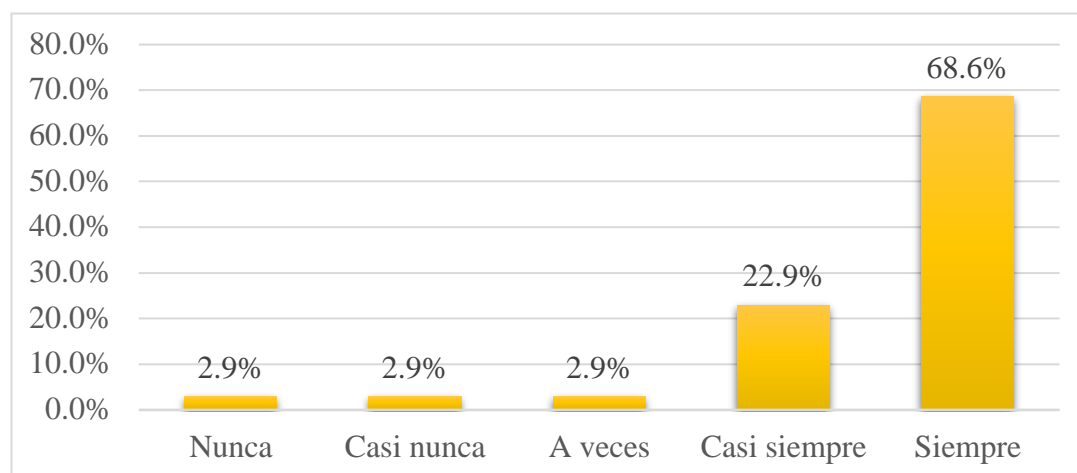


Figura 17. En qué medida usted puede cumplir con todas sus obligaciones financieras.

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la tabla y figura anterior el 68.6% de los encuestados manifiestan que pueden cumplir con todas sus obligaciones financieras siempre, el 22.9% considera que casi siempre puede cumplir y el 8.7% considera que nunca, casi nunca y a veces. Por lo que se afirma que de cada 10 comerciantes 7 de ellos siempre pueden cumplir con sus obligaciones financieras, mientras que 2 de los 10 casi siempre pueden hacerlo.

Tabla 19. Tiene un registro de sus ingresos diarios en su comercial

Registro	Frecuencia	Porcentaje
NO	0	0.0%
SI	35	100.0%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

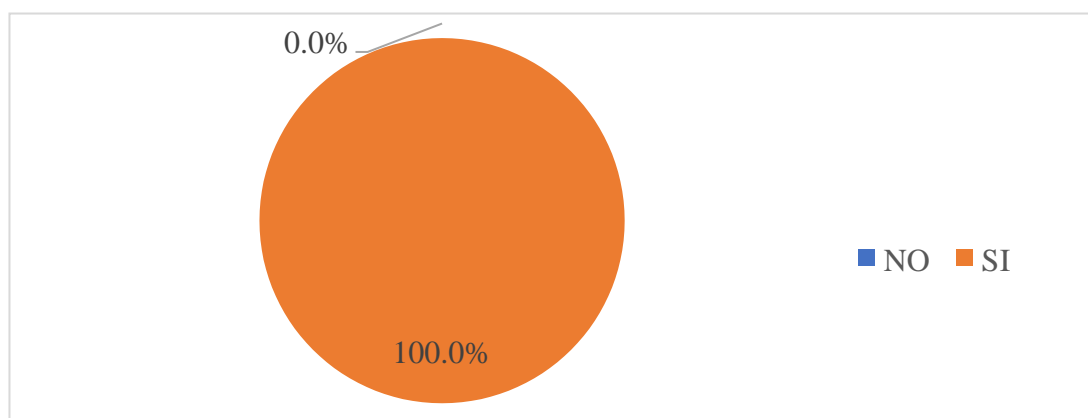


Figura 18. Tiene un registro de sus ingresos diarios en su comercial

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la tabla y figura anterior, se observa que el 100.0% de los comerciantes cuentan con un registro de ingresos diarios, lo que facilita llevar el control de sus ventas.

Tabla 20. Considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial.

Mejoraría	Frecuencia	Porcentaje
No	7	20.0%
Si	28	80.0%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

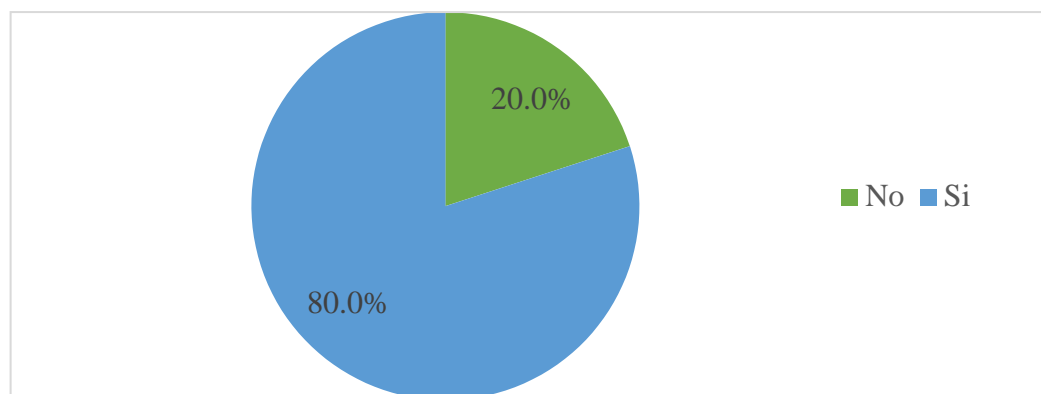


Figura 19. Considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial

Fuente: Encuestas aplicadas

Según la tabla anterior se observa que del total de los encuestados 28 consideran que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial, mientras que 7 consideran que de acceder a un crédito comercial no mejoraría sus ventas. En términos porcentuales el 80.0% de los comerciantes considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial, mientras que el 20% consideran que no mejorarían sus ventas. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 8 de ellos consideran que acceder a un crédito comercial le ayuda a mejorar sus ventas y 2 comerciantes piensan que no sería así.

Tabla 21. La compra de sus productos lo hace de acuerdo a una planificación de crecimiento para su negocio

Lo realiza	Frecuencia	Porcentaje
No	11	31.4%
Si	24	68.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

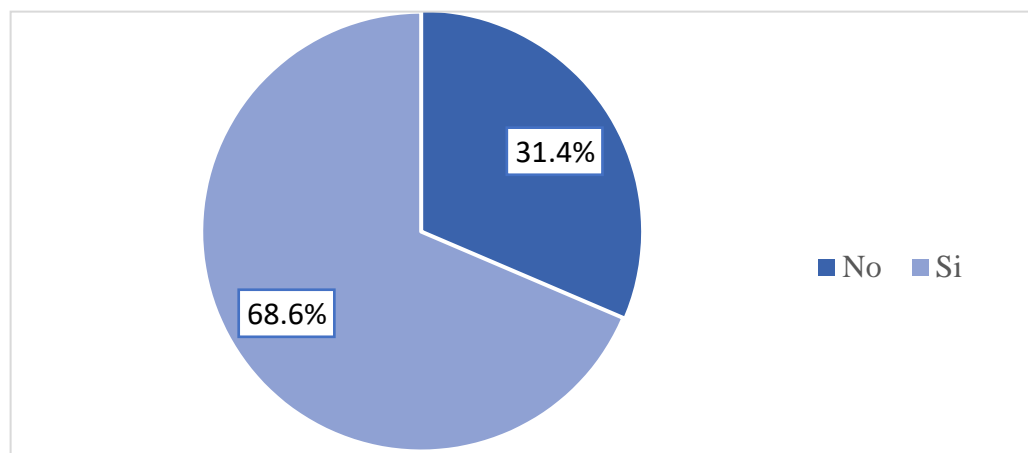


Figura 20. La compra de sus productos lo hace de acuerdo a una planificación de crecimiento para su negocio

Fuente: Encuestas aplicadas.

Según la tabla anterior se observa que, del total de los comerciantes, 24 realizan la compra de sus productos de acuerdo a una planificación de crecimiento para sus negocios, mientras que 11 no lo hacen de esa manera. En términos porcentuales el 68.6%

de los comerciantes realizan la compra de sus productos de acuerdo a una planificación de crecimiento para sus negocios, mientras que el 31.4% no lo hacen de esa manera. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos realizan un plan de crecimiento y realizan sus compras de acuerdo a ello y 2 comerciantes no lo hacen de esa manera.

Tabla 22. Frecuencia que realiza su presupuesto de compras mensuales para su negocio

Experiencia	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	5.7%
Casi nunca	2	5.7%
A veces	6	17.1%
Casi siempre	14	40.0%
Siempre	11	31.4%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

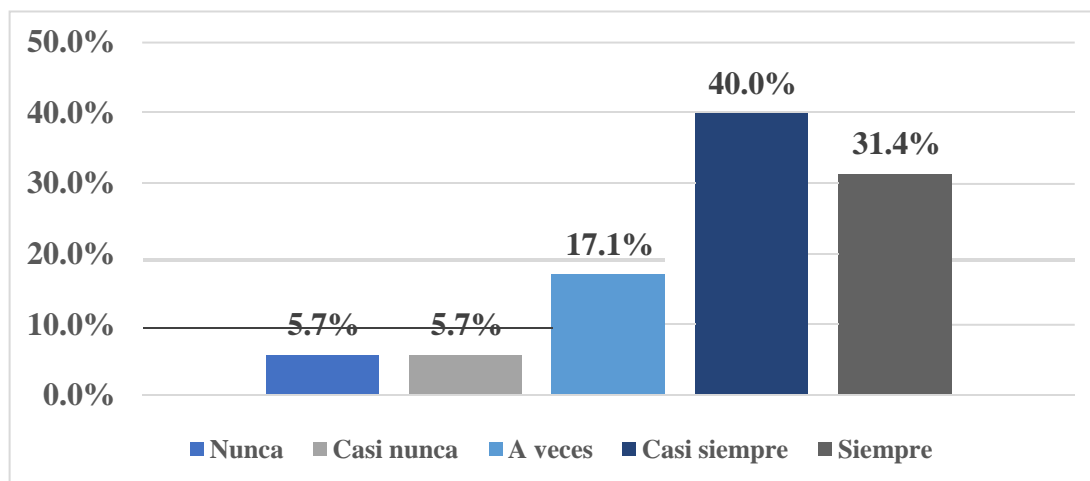


Figura 21. Frecuencia que realiza su presupuesto de compras mensuales

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la tabla y figura anterior 25 comerciantes realizan su presupuesto de compras mensuales siempre y casi siempre, 10 lo realizan nunca, casi nunca y a veces. En términos porcentuales el 40.0% de los encuestados realizan su presupuesto casi siempre, 31.4% siempre, 17.1% a veces y 11.4% nunca y casi nunca. Por lo que se afirma

que de cada 10 comerciantes 7 de ellos realizan su presupuesto de compras mensuales casi siempre y siempre, mientras que 3 de los 10 nunca, casi nunca y a veces realizan su presupuesto de compras mensuales.

Tabla 23. Las compras hechas para su comercialización, tienen una rápida rotación.

Rápida rotación	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0.0%
Casi nunca	2	5.7%
A veces	13	37.1%
Casi siempre	12	34.3%
Siempre	8	22.9%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

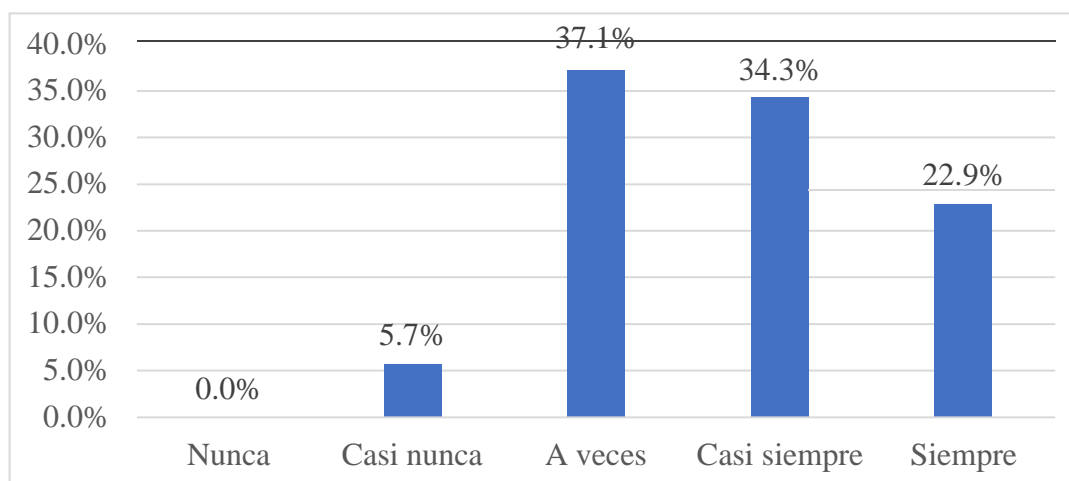


Figura 22. Las compras hechas para su comercialización, tienen una rápida rotación.

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la tabla y figura anterior, 20 comerciantes manifestaron que las compras hechas para su comercialización tienen una rápida rotación siempre y casi siempre, 15 manifestaron que nunca, casi nunca y a veces. En términos porcentuales el 57.2% de los encuestados manifestaron que las compras hechas para su comercialización tienen una rápida rotación casi siempre y siempre, el 37.1% a veces y el 5.7% casi nunca. Por lo que se afirma que de cada 10 comerciantes 6 de ellos manifestaron que las compras hechas para su comercialización tienen una rápida rotación siempre y casi siempre,

mientras que para 4 de los 10 comerciantes la rotación rápida de sus productos se da a veces y casi nunca.

Tabla 24. En el último año, usted solicitó más apoyo de personal para su negocio

Solicitó	Frecuencia	Porcentaje
No	16	45.7%
Si	19	54.3%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

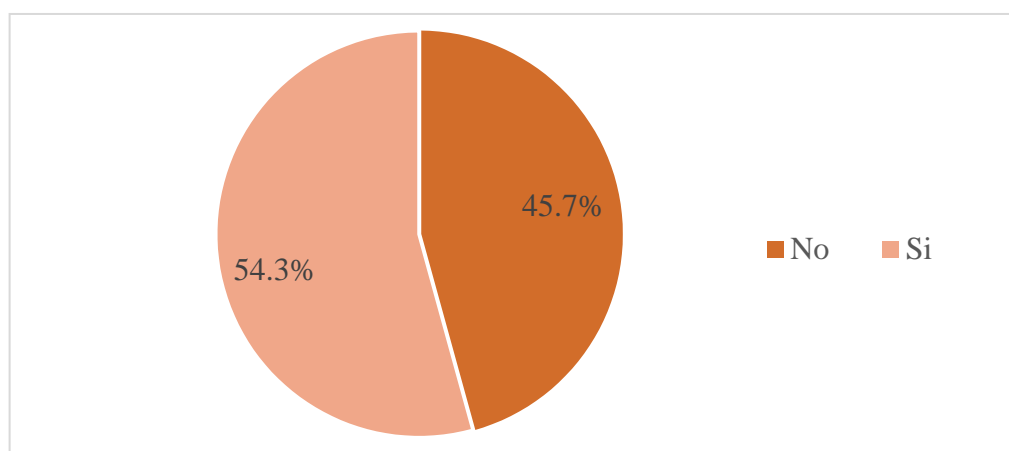


Figura 23. En el último año, usted solicitó más apoyo de personal para su negocio

Fuente: Encuestas aplicadas

Según la tabla anterior se observa que, del total de los comerciantes, 19 solicitaron más apoyo de personal para su negocio en el último año, mientras que 16 no lo hicieron. En términos porcentuales el 54.3% de los comerciantes solicitaron más apoyo de personal, mientras que el 45.7% no solicitaron apoyo. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 5 de ellos solicitaron más apoyo de personal para su negocio en el último año y los otros 5 comerciantes no lo solicitaron.

Tabla 25. Con qué frecuencia solicitó que le apoyen en las tareas de su negocio.

Rápida rotación	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	4	11.4%
Casi nunca	5	14.3%
A veces	9	25.7%
Casi siempre	14	40.0%
Siempre	3	8.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

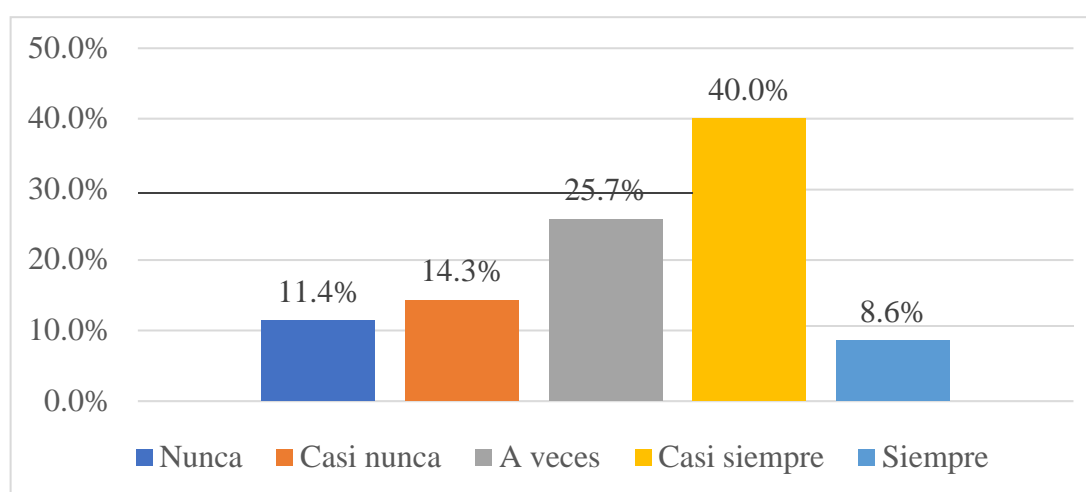


Figura 24. Con qué frecuencia solicitó que le apoyen en las tareas de su negocio.

Fuente: Encuestas aplicadas

De acuerdo a la tabla y figura anterior, 17 comerciantes manifestaron que solicitaron que les apoyen en las tareas de sus negocios siempre y casi siempre, 18 manifestaron que nunca, casi nunca y a veces solicitaron apoyo. En términos porcentuales el 74.3% de los encuestados manifestaron que solicitaron que les apoyen en las tareas de sus negocios a veces, casi siempre y siempre, el 14.3% casi nunca y el 11.4% nunca. Por lo que se afirma que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos solicitaron que les apoyen en las tareas de sus negocios siempre, casi siempre y a veces, mientras que 3 de los 10 comerciantes casi nunca y nunca solicitaron que les apoyen.

Tabla 26. Piensa contratar más personal para su negocio.

Contratar	Frecuencia	Porcentaje
No	12	34.3%
Si	23	65.7%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas

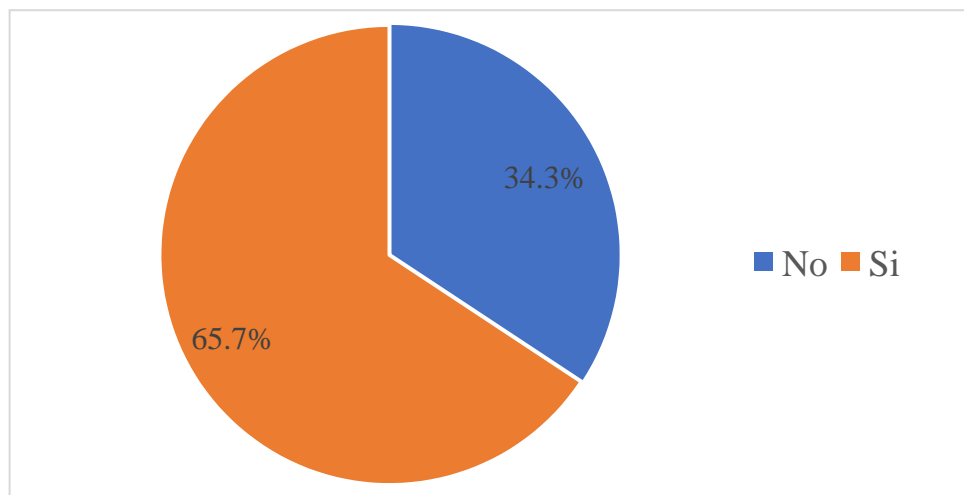


Figura 25. Piensa contratar más personal para su negocio.

Fuente: Encuestas aplicadas

Según la tabla y figura anterior se observa que, del total de los comerciantes, 23 piensan contratar más personal para su negocio, mientras que 12 no piensan hacerlo. En términos porcentuales el 65.7% de los comerciantes piensan contratar más personal para su negocio, mientras que el 34.3% no piensan hacerlo. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos piensan contratar más personal para su negocio y los otros 3 comerciantes no piensan hacerlo.

Tabla 27. Cuenta con programas que le ayuden a llevar el control de las ventas y compras.

Programas	Frecuencia	Porcentaje
No	12	34.3%
Si	23	65.7%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

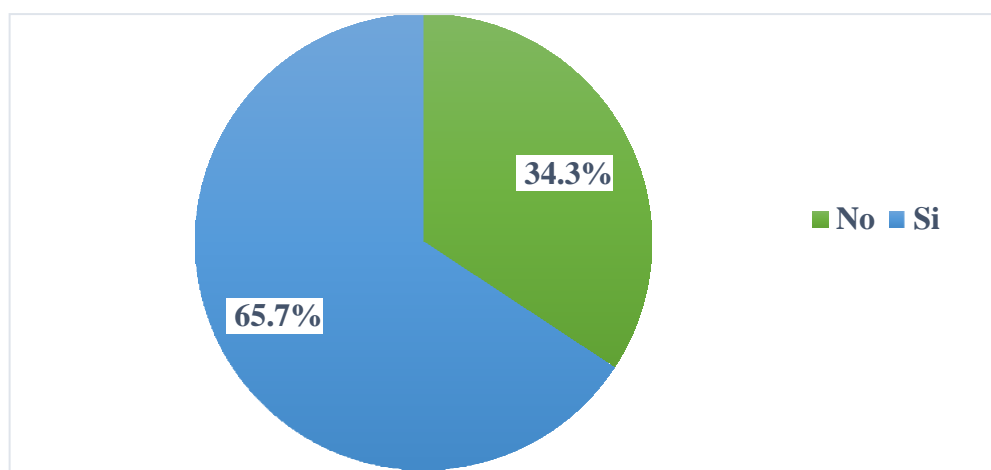


Figura 26. Cuenta con programas que le ayuden a llevar el control de las ventas y compras.

Fuente: Encuestas aplicadas.

Según la tabla y figura anterior se observa que, del total de los comerciantes, 23 cuentan con programas que les ayuden a llevar el control de las ventas y compras en sus negocios, mientras que 12 no cuentan con ese tipo de programas. En términos porcentuales el 65.7% de los comerciantes cuentan con programas que les ayuden a llevar el control de las ventas y compras, mientras que el 34.3% no cuentan con dichos programas. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos cuentan con programas que les ayuden a llevar el control de las ventas y compras en sus negocios y los otros 3 comerciantes no cuentan con ese tipo de programas.

Tabla 28. Cuenta con un sistema de video vigilancia.

Programas	Frecuencia	Porcentaje
No	18	51.4%
Si	17	48.6%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

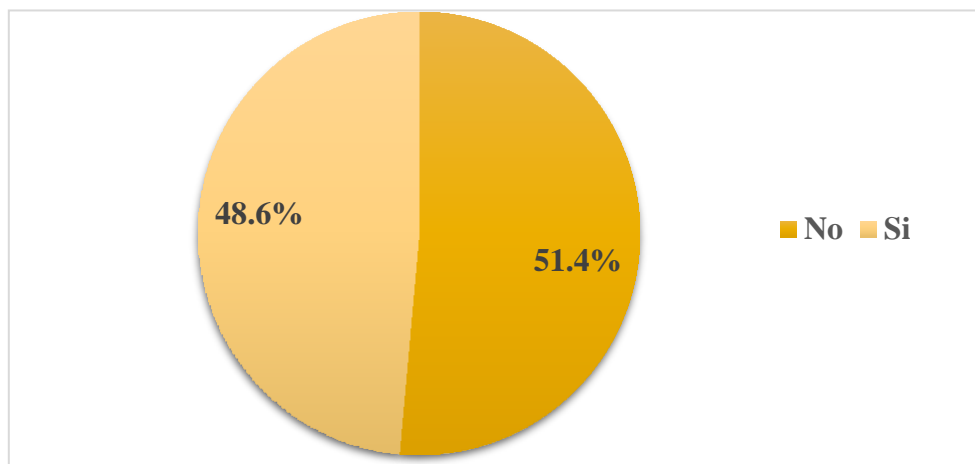


Figura 27. Cuenta con un sistema de video vigilancia.

Fuente: Encuestas aplicadas.

Según la tabla y figura anterior se observa que, del total de los comerciantes, 17 cuentan con un sistema de video vigilancia, mientras que 18 no cuentan con dicho sistema. En términos porcentuales el 48.6% de los comerciantes cuentan con su sistema de video vigilancia, mientras que el 51.4% no cuentan con dicho sistema. Por lo que se puede afirmar que, de cada 10 comerciantes, 5 de ellos cuentan con su sistema de video vigilancia en sus negocios para ayudar con la seguridad y los otros 3 comerciantes no cuentan con dicho sistema de vigilancia.

Tabla 29. Hace uso de internet en los establecimientos de su negocio

Usa internet	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	6	17.1%
Casi nunca	2	5.7%
A veces	11	31.4%
Casi siempre	8	22.9%
Siempre	8	22.9%
Total	35	100.0%

Fuente: Encuestas aplicadas.

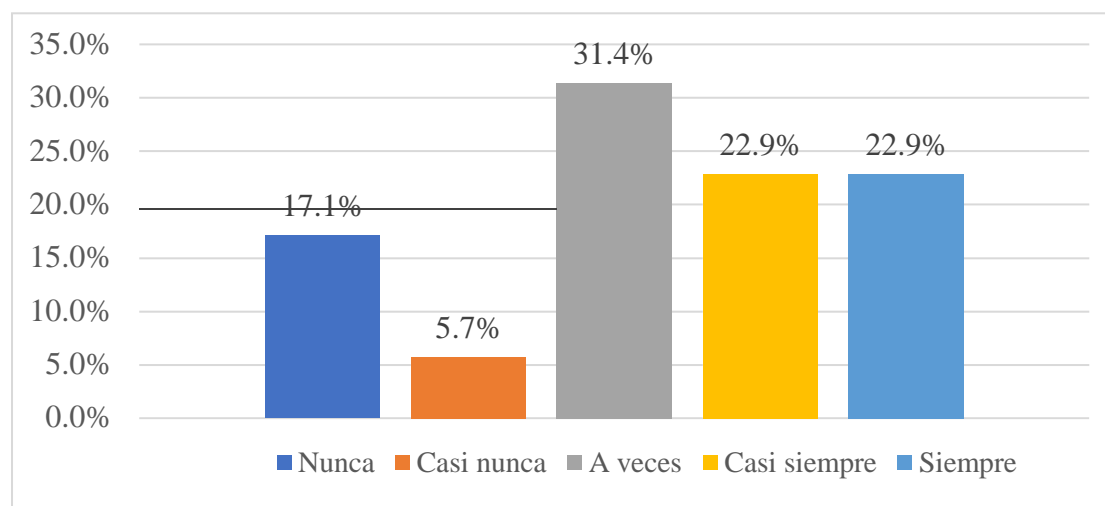


Figura 28. Hace uso de internet en los establecimientos de su negocio

Fuente: Encuestas aplicadas.

De acuerdo a la tabla y figura anterior, 27 comerciantes hacen uso del servicio de internet en los establecimientos de sus negocios para realizar sus actividades siempre, casi siempre y a veces; mientras que 8 comerciantes utilizan el servicio de internet casi nunca y nunca. En términos porcentuales el 77.2% de los encuestados manifestaron que hacen uso del servicio de internet en los establecimientos de sus negocios para realizar sus actividades a veces, casi siempre y siempre, mientras que el 5.7% casi nunca y el 17.1% nunca. Por lo que se afirma que, de cada 10 comerciantes, 7 de ellos hacen uso del servicio de internet en los establecimientos de sus negocios para realizar sus actividades siempre, casi siempre y a veces, mientras que 3 de los 10 comerciantes casi nunca y nunca hacen uso del internet.

4.2 Verificación de hipótesis

4.2.1 Estimación del modelo econométrico

Esta parte del informe muestra la estimación del modelo que relaciona las variables colocación de crédito y desarrollo de las mypes, teniendo como finalidad demostrar la existencia de una relación determinante entre ellas o no.

Para ello, se realiza el análisis a través de un modelo de elección binaria, con la cual se determina la probabilidad de un comerciante logre el desarrollo de su negocio ($DMYPES = 1$) considerando el factor explicativo del estudio: colocación de créditos. Para determinar la probabilidad de alcanzar el desarrollo, se debe de elegir al mejor modelo que logre explicar a la variable dependiente y luego analizar si la variable independiente es o no significativo al momento de relacionarlo con la variable desarrollo de las mypes.

4.2.2 Elección del modelo

Considerando la información recabada sobre las variables mencionadas, se efectuaron las estimaciones de los modelos binarios: Probit, Logit y el de Extreme value.

Los criterios en las cuales se basa la elección del mejor modelo son: que posea un coeficiente de determinación de McFadden mayor, así como el ratio de máxima verosimilitud (Log likelihood), el valor de LR statistic. Todo lo contrario, debería de ser para los criterios de información de Akaike, Schwarz, Hanann – Quinn; es decir que tengan los menores valores posibles.

La siguiente tabla muestra el resumen de los resultados, dentro de un portafolio con la finalidad de determinar cuál de ellos posee los mejores indicadores, considerando los criterios de evaluación para la elección de un modelo binario. Con mayor detalle los modelos se pueden apreciar en el **anexo 03**.

Tabla 30. Estadísticos principales de los modelos Logit, Probit y Extreme Value

INDICADOR	LOGIT	PROBIT	EXTREME VALUE
McFadden R-squared	0.230641	0.230641	0.230641
Akaike info criterion	0.66112	0.66112	0.66112
Schwarz criterion	0.749997	0.749997	0.749997
Hannan-Quinn criter.	0.6918	0.6918	0.6918
Log likelihood	-9.569591	-9.569591	-9.569591
LR statistic	5.73762	5.73762	5.73762
Prob(LR statistic)	0.016605	0.016605	0.016605

Fuente: Estimación de los modelos a través del EViews 10.

Como se observa en la tabla anterior, el resultado obtenido en cada criterio muestra valores similares para todos (son iguales para los tres modelos), se procede a analizar la significancia individual de la variable independiente y de la constante en cada modelo estimado.

Tabla 31. Resumen de la significancia de cada modelo.

VARIABLE	PROBIT	LOGIT	GOMPIT
C	0.318639	0.510826	0.755015
(Probabilidad)	0.4802	0.4843	0.1951
CC	1.467516	2.747271	2.522011
(Probabilidad)	0.0212	0.0284	0.0293

Fuente: Estimación de los modelos a través del EViews 10.

Teniendo en cuenta los datos de la tabla anterior, se opta por elegir el modelo Probit ya que posee mejor nivel de significancia en la variable independiente (0.0212), aunque para este caso la significancia de la constante no sea favorable bajo ninguno de los tres modelos estimados. El modelo elegido se muestra a continuación.

Tabla 32. Modelo estimado

Dependent Variable: DMYPES				
Method: ML - Binary Probit (Newton-Raphson / Marquardt steps)				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.318639	0.451386	0.705914	0.4802
CCRED	1.467516	0.636715	2.304823	0.0212
McFadden R-squared	0.230641	Mean dependent var		0.885714
S.D. dependent var	0.322803	S.E. of regression		0.293256
		Sum squared		
Akaike info criterion	0.66112	resid		2.837963
Schwarz criterion	0.749997	Log likelihood		-9.569591
Hannan-Quinn criter.	0.6918	Deviance		19.13918
Restr. deviance	24.8768	Restr. log likelihood		-12.4384
LR statistic	5.73762	Avg. log likelihood		-0.273417
Prob(LR statistic)	0.016605			
Obs with Dep=0	4	Total obs		35
Obs with Dep=1	31			

Fuente: Estimación de los modelos a través del EViews 10.

El mismo que puede ser expresado en una probabilidad condicional que a continuación se muestra.

$$Prob_i \left[DMYPES = \frac{1}{X_i} \right] = e^{-(\beta_0 + \beta_1 CCRED_i)} + \mu$$

4.2.3 Contrastación de la hipótesis

La hipótesis planteada al inicio de la investigación es:

“La colocación de créditos fue un factor determinante en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín”.

El modelo elegido expresa la cuantificación del coeficiente de la variable que se eligió, para explicar el desarrollo de las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí; cabe mencionar que la variable independiente logra explicar a la variable dependiente a través de la siguiente ecuación:

$$Prob \quad = \frac{1}{X_i} \left] = e^{e^{(0.318639+1.467516CCRED_i)}} + \mu\right.$$

$$[DMYPES_i$$

La ecuación del modelo presenta los valores para cada coeficiente de la variable explicativa y la constante que deben ser evaluados para conocer si son aceptables o significativos para explicar el desarrollo de las mypes comerciales de la ciudad de Juanjuí, para ello se realiza las pruebas estadísticas de relevancia global e individual.

A. Prueba de relevancia global

La prueba de relevancia global permite conocer la influencia de la constante y la variable independiente (colocaciones de crédito) en su conjunto, en la variable desarrollo de las mypes comerciales de la ciudad de Juanjuí.

- $H_o : \beta_0 = \beta_1 = 0$ (De cumplirse esta hipótesis, se afirmarí que la constante y la variable colocación de créditos no son significativas o determinantes en la probabilidad de que una mype comercial de la ciudad de Juanjuí logre el desarrollo).
- $H_a : \beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$ (De cumplirse esta hipótesis, se afirmarí que la constante y la variable colocación de créditos son significativas o determinantes en la probabilidad de que una mype comercial de la ciudad de Juanjuí logre el desarrollo).

Para realizar la prueba de relevancia global también fue necesario definir el margen de error máximo, para el cual considerando que el estudio se sitúa dentro del análisis de las ciencias sociales, por lo que establece como nivel de significancia un 5% ($\alpha = 0.05$).

Luego, se procede a definir el grado de libertad, para definir el punto crítico dentro de la distribución chi cuadrado, delimitando las regiones de aceptación y de rechazo de la hipótesis nula estadística.

$$gl = 2 - 1 = 1$$

Definidos ambos valores, se procede a delimitar las áreas de rechazo y aceptación de la hipótesis, de manera gráfica, donde se ubica al valor del punto crítico igual a 3.8415 de acuerdo a la significancia y al grado de libertad.

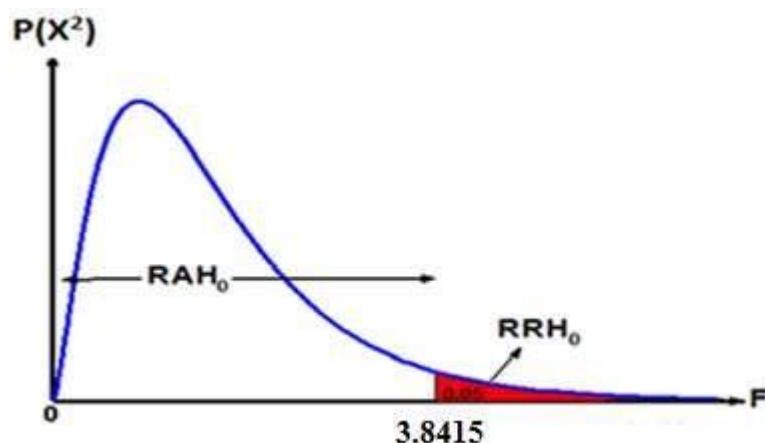


Figura 29. Delimitación de las regiones de aceptación y de rechazo.

Considerando el criterio de decisión, que consiste en determinar el valor calculado del estadístico y compararlo con el valor tabular, en el caso que sea inferior al punto crítico (3.84) se ubicaría en la región de aceptación de la hipótesis nula, por lo cual se debe de reconocer que la variable explicativa y la constante en su conjunto, no son significativas para explicar a la variable desarrollo de las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí. Todo lo contrario, sucedería en el caso de tener un valor calculado del estadístico superior, puesto que se estaría rechazando la veracidad de la hipótesis nula y en consecuencia se afirmararía que la variable explicativa y la constante sí son significativas en la probabilidad de lograr el desarrollo de las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí.

Al observar el valor del LR Statistic de la tabla de regresión en el modelo elegido, se puede constatar que posee un valor de 5.73762, el cual es comparado con el valor tabular. Tal como se puede denotar, el valor estimado en la regresión es superior y se ubica en la región de rechazo de la hipótesis nula estadística, es por ello que se puede afirmar que la constante y la variable colocación de créditos, sí logran explicar de manera significativa la probabilidad de alcanzar el desarrollo por las Mypes comerciales de la ciudad de Juanjuí. Asimismo, se posee un valor de significancia global en la estimación

igual a 0.01 el cual es menor al 5% fijada para la prueba, lo que permite reafirmar el cumplimiento de la hipótesis.

B. Prueba de relevancia individual

En esta prueba se determina si la variable independiente colocación de créditos es o no significativa individualmente, como también si la constante es significativa de manera individual en el modelo. Para lo cual, la hipótesis es plasmada de la siguiente manera.

- $H_o : \beta_i = 0$ (La contante o la variable independiente colocación de créditos, no es significativa en el modelo para explicar la probabilidad de alcanzar el desarrollo de las Mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí).
- $H_o : \beta_i \neq 0$ (La contante o la variable independiente colocación de créditos, no es significativa en el modelo para explicar la probabilidad de alcanzar el desarrollo de las Mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí).

Similar al caso anterior, corresponde asignar un nivel de significancia igual al 5%, con la cual se determina las regiones de rechazo y aceptación de la hipótesis nula. A diferencia del análisis de relevancia global, ahora la distribución posee dos regiones de rechazo de la hipótesis nula estadística, así como dos puntos críticos que lo dividen.

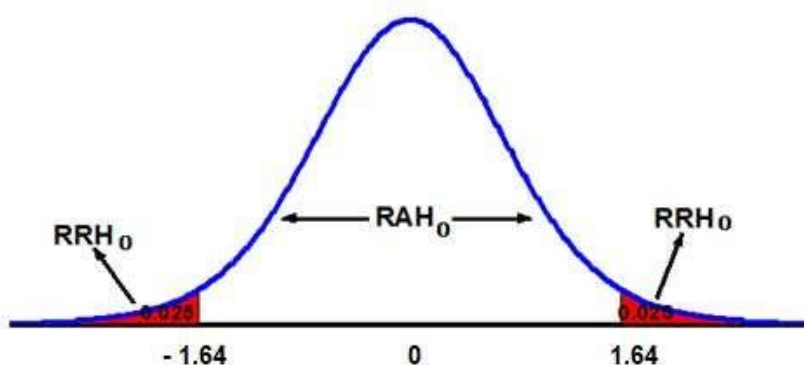


Figura 30. Distribución normal estándar

Definida las áreas y los puntos críticos a continuación, se compara los valores calculados a través de la estimación del modelo.

- **Análisis del parámetro de la constante**

$$z_{c_1} = \frac{0.318639}{0.451386} \Rightarrow z_{c_1} = 0.7059$$

En la estimación del z calculado para la constante, se obtuvo el valor de 0.7059 en la distribución normal estándar. Al compararla con el punto crítico, este se ubica en la región de aceptación de la hipótesis nula; lo que permite afirmar que la constante en el modelo no es significativa para explicar a la variable desarrollo de las Mypes, a un nivel de confianza del 95%.

- **Análisis respecto a la variable colocación de créditos:**

$$z_{c_2} = \frac{1.467516}{0.636715} \Rightarrow z_{c_2} = 2.3048$$

Similar al caso anterior, se determina el valor z calculado a partir de la regresión, para luego ubicarlo en la distribución. Habiendo obtenido el valor de 2.3048 se puede afirmar que este valor se encuentra en la región de rechazo de la hipótesis nula; por lo cual se afirma que la variable colocación de créditos es determinante de manera individual, para explicar que un establecimiento comercial perteneciente a las Mypes en la ciudad de Juanjuí logre alcanzar el desarrollo. Esta conclusión también se alcanza considerando el nivel de confianza del 95%.

Esta afirmación puede ser corroborada al observar también las probabilidades estimadas de cada variable, las mismas que no superan al 5%, es decir al nivel de significancia de la prueba.

CAPITULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Balance global

Mediante la evaluación de los tres probables modelos para explicar el problema vinculado con determinar si la colocación de créditos es un factor determinante para que la mype comercial alcance el desarrollo en la ciudad de Juanjuí, se optó por elegir el modelo Probit entre las tres posibles estimaciones a pesar de tener los mismos valores en los estadísticos como: Akaike info criterion, McFadden R-squared, Schwarz criterion, Hannan-Quinn criter, y el Log likelihood. Cabe indicar que la razón por la que se eligió el modelo Probit, es por sus niveles de significancia individual en el resultado.

Una vez definido el modelo, se realizaron las pruebas necesarias para validar su consistencia. En ella se pudo establecer que la relación entre las variables colocación de créditos y desarrollo de las Mypes es positiva, por lo que se puede afirmar la existencia de una relación directa entre ambas variables. Para alcanzar estos resultados, las variables adoptaron valores con respuestas dicotómicas, donde el desarrollo de las Mypes tomaba el valor de 1 cuando el negocio comercial alcanzaba el desarrollo, mientras que el valor de 0 para esta variable era cuantificado cuando se tenía un escenario contrario en los negocios. El mismo criterio fue utilizado para la variable exógena del modelo, es decir la colocación de créditos; donde cada uno de ellos posee un valor de respuesta dicotómica.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que, el desarrollo de las mypes comerciales en la ciudad de Juanjuí, es explicada por las colocaciones de créditos. Todo lo mencionado es corroborado por el nivel de significancia global e individual que posee la estimación del modelo, siendo muy inferior al nivel de confianza para la prueba.

5.1. Discusión con trabajos anteriores.

En este apartado, se realiza una comparación entre los principales resultados obtenidos de la presenta investigación y otras similares, las mismas que fueron citados como antecedentes.

Kong. J (2014), realizó su investigación denominada “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”, Siendo de tipo correlacional porque evalúa la relación entre dos variables: El desarrollo de las pymes y las fuentes de financiamiento. El diseño de la investigación pertenece al tipo Expos-facto porque intenta recolectar datos en un solo momento. Su propósito fue describir variables y analizar la incidencia e interrelaciones de las variables en un momento específico. Obteniendo como principales resultados que:

- El financiamiento tuvo un impacto positivo en el desarrollo del plan empresarial de las pymes en el área de San José, permitiéndoles el acceso al financiamiento mediante préstamos para sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, y alentarlos para mejorar tu situación empresarial.

Resultados que tienen similitud con los resultados de nuestra investigación, donde las colocaciones de créditos fueron determinantes para lograr el desarrollo de las Mypes comerciales en Juanjuí.

Por otra parte, en comparativa con el estudio desarrollado por **Quispe. B (2017)**, denominado “Influencia del financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector artesanía textil en la provincia de Huamanga, 2011-2015”.

La investigación mencionada fue descriptiva y correlaciona, porque describe y analiza el impacto del financiamiento y su impacto en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la industria de tecnología textil, y es relevante porque permitió analizar las variables e indicadores y sus relaciones. Obteniendo las siguientes conclusiones:

- El financiamiento ha tenido un impacto positivo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la industria textil y artesanal en la provincia de Hamanga, ya que estos créditos les han permitido financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, incentivando así su desarrollo. para producir y producir Mejoras. En sus ingresos.
- Los créditos tienen un impacto importante en la capacitación del personal de las pequeñas y medianas empresas de la industria textil y artesanal, pues el 100% del personal han sido capacitadas.

Los mismos que nuevamente, son similares a los encontrados en la presente investigación, puesto que el acceso a los créditos para los comerciantes de las Mypes en la ciudad de Juanjuí logra incrementar la probabilidad de alcanzar el desarrollo empresarial.

CONCLUSIONES

- La colocación de créditos tuvo una incidencia directa y significativa en el desarrollo de las Mypes del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, corroborado por la prueba de relevancia global, en cuya regresión del modelo elegido se obtuvo el valor del LR Statistic igual a 5.73, el mismo que es mayor al valor tabular. ubicándose en la región de rechazo de la hipótesis nula estadística.
- Respecto a las características de las colocaciones de créditos a las MYPES comerciales en la ciudad de Juanjuí, el 85.7.1% de las mypes tienen un crédito que vienen pagando con alguna entidad financiera, mientras que un 14.3% no lo tienen. El 65.7% de los comerciantes afirman que los prestamos favorecen a su negocio. El 36.7% de los comerciantes que en la actualidad tienen un crédito, lo realizaron en un banco, el 23.3% lo ha realizado en una cooperativa de ahorro y crédito y el resto en cualquier otro tipo de entidad financiera.
- Respecto a las características de desarrollo de las MYPES comerciales en la ciudad de Juanjuí. El 68.6% de los encuestados considera que su negocio en el último año mejoró. El 48.6% de los encuestados considera que sus ventas en su negocio son inestables, el 40.0% considera que sus ventas incrementan sólo por temporadas. El 68.6% de los comerciantes realizan la compra de sus productos de acuerdo a una planificación de crecimiento para sus negocios. El 65.7% de los comerciantes cuentan con programas que les ayuden a llevar el control de las ventas y compras. El 77.2% de los comerciantes usan el servicio de internet en sus negocios para realizar sus actividades a veces, casi siempre y siempre.
- El efecto de la colocación de créditos en el desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, según el modelo binario elegido es de 1.47. Lo que nos permite afirmar que la probabilidad de alcanzar el desarrollo de una Mype al adquirir un crédito es de 1.47.
- El modelo econométrico estimado que logró explicar la relación determinante entre la colocación de créditos y desarrollo de las MYPES del sector comercio, en la ciudad de Juanjuí, San Martín, fue el modelo binario Probit.

RECOMENDACIONES

- A las instituciones financieras, se recomienda promover la cultura financiera de sus clientes de la ciudad de Juanjuí, con la finalidad de fortalecer las capacidades financieras de la población y de ese modo logren ver en la obtención de un crédito la oportunidad de apalancar financieramente sus negocios.
- A la población, se recomienda a los comerciantes evaluar las mejores alternativas de crédito considerando las tasas de interés y otros pagos necesarios para el otorgamiento de un crédito.
- Para próximos trabajos de investigación relacionados al tema desarrollo de las mypes se sugiere ampliar el espacio de estudio a otras ciudades de la provincia, con la finalidad de consolidar los resultados y concluir con la descripción más precisa de la realidad de las Mypes en la provincia de Mariscal Cáceres, departamento de San Martín.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de Reserva. (2019). *Estadísticas y Metodologías*. Recuperado de:
https://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Metodologias/EMF/CDC/Colocaciones_sistema_financiero.pdf
- Bezares, f. G. (2009). *Finanzas de empresas* (selección de lecturas). México: Deusto.
- Boiser, S. (2001). *Desarrollo local ¿De qué estamos hablando? Capítulo I. Transformaciones globales, institucionales y políticos de desarrollo local*. Vásquez Barquero y Madoery (compiladores). Homo Sapiens, Rosario.
- Brachfield, p. (2013). *Análisis del moroso profesional*. México.
- Camara de Comercio de Lima. (2018). *Pyme emplea al 75% de la Población Económicamente Activa del Perú*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-pyme-emplea-al-75-de-poblacion-economicamente-activa-del-peru-714211.aspx> 21 del 06 del 2018.
- Centro de Investigación Empresarial. (2018). *Reporte Nacional*. Recuperado de:
<https://camaralima.org.pe/Perucamaras/>. Lima.
- Decreto legislativo N° 1269. *Régimen Mype Tributario (RMT) del Impuesto a la Renta*. (2016)
- Gobierno Regional de San Martín. (2015). *Plan de Desarrollo Regional Concertado San Martín al 2021*. Recuperado de: yllucucha, Dpto. de San Martín – Perú Teléfonos: (042) 563990 / (042) 564100 <http://www.regionsanmartin.gob.pe/>
- Huanuco, f. P. (2015). Informe anual de colocaciones de crédito. Huanuco: fundación.
- Koontz / O'Donnell (1990) *Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México. Litográfica Ingramex S.A.
- Kong Ramos. (2014). Tesis: “*Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012*”. Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo. Chiclayo-Perú.

Ley 28015. *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>, publicado el 3 de julio del 2003.

Ley N° 27783, 2002. *Ley de bases de la Descentralización*. Diario Oficial el Peruano, de la Republica del Perú, 20 de julio del 2002.

Ley N° 27867. *Ley Orgánica de Gobiernos regionales*. Diario Oficial el Peruano, de la Republica del Perú, 18 de noviembre del 2002.

Ley 28015. *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>, publicado el 3 de julio del 2003.

Rivera, a. F. (2011). Manual de morosidad bancaria. Perú.

Segundo Manuel Flores Maldonado. (2019). Tesis: “*Efecto de la informalidad en el desarrollo económico de las MYPES comerciales en el distrito de Morales, 2018.*” Universidad Nacional De San Martín – Tarapoto, Facultad De Ciencias Económicas. Tarapoto – Perú

Seguros, s. d. (23 de enero de 2014). *sbs.gob.pe*. obtenido de sbs: <http://www.sbs.gob.pe/0/error404.aspx?aspxerrorpath=/usuarios/categoria/reporte-de-central-de-riesgos/1293/c-1293>

Quispe. B. (2017). Tesis: “*Influencia del Financiamiento en el Desarrollo de las Mype del Sector Artesanía Textil en la Provincia de Huamanga, 2011-2015*” Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga. Ayacucho–Perú

UNMSM, f. D. (2001). *El negocio bancario - sistema de bibliotecas*. Lima: UNMSM

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

Señor comerciante.

En esta oportunidad estoy realizando un trabajo de investigación académica, titulado: Desarrollo de las MYPES comerciales y las colocaciones de créditos en el distrito de Juanjuí de la región San Martín. Es por ello que le solicito su apoyo, sabiendo que sus respuestas serán anónimas y no serán usadas para otros fines.

I. Colocaciones de créditos

1. Cuando inició su negocio comercial, su capital de trabajo era:
 Propio () Préstamos de familiares () Préstamo de una entidad financiera () Crédito comercial () Otros: _____
2. En la actualidad usted posee un crédito con alguna institución financiera o algún banco.
 No (). Pase a la pregunta N° 05 Si ()
3. Con qué tipo de entidad financiera trabajó o continúa trabajando.
 Banco () Cajas municipales () Empresas financieras () Cajas rurales () Edpymes () Cooperativas de ahorro y crédito ()
4. Cuál es o fue su nivel de conformidad por los intereses y demás gastos pagados a la institución que lo dio el crédito.
 Muy disconforme () Disconforme () Indiferente () Conforme () Muy conforme ()
5. Con qué frecuencia las instituciones financieras le llaman para ofrecerle créditos o comprar su deuda.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
6. Si usted tuviera una mayor línea de crédito, accedería a incrementar o acceder a un préstamo.
 No (). Si ()
7. En su negocio maneja un fondo para cualquier tipo de imprevistos o emergencias.
 No (). Si ()
8. Alguna vez trabajó o trabaja con créditos comerciales de los proveedores de su negocio.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
9. Considera que los préstamos favorecen a su negocio.
 En total desacuerdo () En desacuerdo () Indeciso () De acuerdo () Totalmente de acuerdo ()

II. Desarrollo de las MYPES comerciales

10. En el último año, usted considera que su negocio:
 Empeoró () Se mantiene igual () Mejoró ()
11. Las ventas en su comercio, usted los considera como:
 Inestables () Constantes () Solo por temporadas ()

12. De acuerdo a sus ingresos mensuales, en qué medida usted puede cumplir con todas sus obligaciones financieras
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
13. Usted tiene un registro de sus ingresos diarios en su comercial
 No (). Si ()
14. Usted considera que sus ventas podrían mejorar si accede a un crédito comercial
 No (). Si ()
15. La compra de sus productos lo hace de acuerdo a una planificación de crecimiento para su negocio
 No (). Si ()
16. Con qué frecuencia usted realiza su presupuesto de comparas mensuales para su negocio.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
17. Las compras hechas para su comercialización, tienen una rápida rotación.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
18. En el último año, usted solicitó más apoyo de personal para su negocio.
 No (). Si ()
19. Con qué frecuencia solicitó que le apoyen en las tareas de su negocio.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()
20. Usted piensa contratar más personal para su negocio.
 No (). Si ()
21. En su negocio se cuenta con programas que le ayuden a llevar el control de las ventas y compras.
 No (). Si ()
22. En su establecimiento comercial, usted cuenta con un sistema de video vigilancia.
 No (). Si ()
23. Hace uso de internet en los establecimientos de su negocio.
 Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

III. DATOS GENERALES

1. **Sexo** a) Masculino () b) Femenino ()
2. **Región de procedencia**
 a) Costa () b) Sierra () c) Selva ()
3. **Edad (en años cumplidos)** _____
4. **Estado civil**
 a) Soltero/a () c) Casado/a () e) Viudo/a ()
 b) Conviviente () d) Divorciado/a ()
5. **Nivel de educación**
 a) Primario () c) Técnico () e) Sin educación ()
 b) Secundario () d) Superior ()

¡MUCHAS GRACIAS POR TU TIEMPO!.....

Anexo 2: Modelos estimados

DATOS_ENCUESTA.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

1: Capital_trabajo_inic... Visible: 28 de 28 variables

	Capital_trabajo_inicial	Posee_crédito_actualmente	Entidad_financiera	Nivel_conformidad	Frecuencia_o_frecimiento_crédito	Accedería_préstamo	Fondo_inprevistos	C...
4	Préstamos de familiares	SI	Banco	Conforme	Casi siempre	SI	SI	N
5	Propio	SI	Banco	Conforme	A veces	NO	SI	C
6	Préstamo de una enti...	SI	Cooperativas de...	Conforme	A veces	SI	NO	C
7	Propio	SI	Cajas rurales	Conforme	Casi siempre	NO	SI	S
8	Préstamo de una enti...	NO			A veces	SI	NO	A
9	Crédito comercial	SI	Banco	Conforme	A veces	SI	SI	A
10	Crédito comercial	SI	Cajas municipal...	Conforme	Casi siempre	SI	NO	A
11	Préstamo de una enti...	SI	Empresas finan...	Conforme	Casi siempre	SI	NO	C
12	Préstamos de familiares	SI	Edpymes	Conforme	A veces	SI	NO	N
13	Préstamo de una enti...	NO			Casi siempre	SI	SI	N
14	Préstamo de una enti...	SI	Banco	Disconforme	Casi siempre	SI	SI	A
15	Préstamos de familiares	SI	Cajas municipal...	Disconforme	Casi nunca	NO	NO	C
16	Préstamo de una enti...	NO			Casi siempre	SI	SI	A
17	Propio	SI	Empresas finan...	Conforme	A veces	SI	SI	N
18	Propio	SI	Cajas rurales	Conforme	Casi siempre	NO	SI	N
19	Préstamo de una enti...	SI	Edpymes	Conforme	Casi nunca	SI	NO	N
20	Préstamo de una enti...	SI	Edpymes	Disconforme	Casi siempre	SI	SI	A
21	Préstamos de familiares	SI	Cooperativas de...	Conforme	A veces	SI	NO	S
22	Propio	SI	Banco	Conforme	Casi siempre	NO	NO	A
23	Crédito comercial	SI	Cajas municipal...	Conforme	Siempre	SI	NO	A
24	Propio	NO			A veces	SI	NO	A

Vista de datos Vista de variables

Anexo 3: Modelos estimados

Dependent Variable: DMYPES				
Method: ML - Binary Probit (Newton-Raphson / Marquardt steps)				
Sample: 1 35				
Included observations: 35				
Convergence achieved after 4 iterations				
Coefficient covariance computed using observed Hessian				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.318639	0.451386	0.705914	0.4802
CCRED	1.467516	0.636715	2.304823	0.0212
McFadden R-squared	0.230641	Mean dependent var		0.885714
S.D. dependent var	0.322803	S.E. of regression		0.293256
Akaike info criterion	0.66112	Sum squared resid		2.837963
Schwarz criterion	0.749997	Log likelihood		-9.569591
Hannan-Quinn criter.	0.6918	Deviance		19.13918
Restr. deviance	24.8768	Restr. log likelihood		-12.4384
LR statistic	5.73762	Avg. log likelihood		-0.273417
Prob (LR statistic)	0.016605			
Obs with Dep=0	4	Total obs		35
Obs with Dep=1	31			

Dependent Variable: DMYPES				
Method: ML - Binary Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)				
Sample: 1 35				
Included observations: 35				
Convergence achieved after 3 iterations				
Coefficient covariance computed using observed Hessian				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.510826	0.730297	0.699477	0.4843
CCRED	2.747271	1.253712	2.191309	0.0284
McFadden R-squared	0.230641	Mean dependent var		0.885714
S.D. dependent var	0.322803	S.E. of regression		0.293256
Akaike info criterion	0.66112	Sum squared resid		2.837963
Schwarz criterion	0.749997	Log likelihood		-9.569591
Hannan-Quinn criter.	0.6918	Deviance		19.13918
Restr. deviance	24.8768	Restr. log likelihood		-12.4384
LR statistic	5.73762	Avg. log likelihood		-0.273417
Prob (LR statistic)	0.016605			
Obs with Dep=0	4	Total, obs		35
Obs with Dep=1	31			

Dependent Variable: DMYPES				
Method: ML - Binary Extreme Value (Newton-Raphson / Marquardt steps)				
Sample: 1 35				
Included observations: 35				
Convergence achieved after 5 iterations				
Coefficient covariance computed using observed Hessian				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.755015	0.582679	1.295765	0.1951
CCRED	2.522011	1.157425	2.178984	0.0293
McFadden R-squared	0.230641	Mean dependent var		0.885714
S.D. dependent var	0.322803	S.E. of regression		0.293256
Akaike info criterion	0.66112	Sum squared resid		2.837963
Schwarz criterion	0.749997	Log likelihood		-9.569591
Hannan-Quinn criter.	0.6918	Deviance		19.13918
Restr. deviance	24.8768	Restr. log likelihood		-12.4384
LR statistic	5.73762	Avg. log likelihood		-0.273417
Prob(LR statistic)	0.016605			
Obs with Dep=0	4	Total, obs		35
Obs with Dep=1	31			