

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**ESCUELA DE POSGRADO**



**El microcrédito y su influencia en la inclusión financiera de los  
emprendedores del distrito de Zaña 2022**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE  
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**

**Fernando Mario Plaza Mejia**

**ASESOR**

**Karhy Estela Cipriano Urtecho de Yong**

<https://orcid.org/0000-0002-2848-6642>

**Chiclayo, 2024**

**El microcrédito y su influencia en la inclusión financiera de los  
emprendedores del distrito de Zaña 2022**

PRESENTADA POR

**Fernando Mario Plaza Mejia**

A la Escuela de Posgrado de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el grado académico de

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

APROBADA POR

Jimmy Ernesto Cueva Ruesta

PRESIDENTE

Cecilia del Rosario Alayo Palomino

SECRETARIO

Karhy Estela Cipriano Urtecho de Yong

VOCAL

## **Dedicatoria**

A mis padres Fernando y Doris quienes con su esfuerzo, amor y apoyo me han permitido lograr a concretar mi desarrollo profesional, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y dedicación. A mi amada esposa e hijos por su cariño y apoyo incondicional que me permitieron concluir con este proceso de formación. Finalmente quiero dedicar esta investigación a todos mis familiares por extender su mano en momentos difíciles y orientarme con sus enseñanzas que siempre perduraran en mi vida profesional y personal.

## **Agradecimiento**

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen la Unidad Santo Toribio de Mogrovejo, a mis profesores en especial a la Dra. Cecilia Alayo, Dra. Karhy Cipriano quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, a mi primo Regis Diaz Plaza por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

# El microcrédito y su influencia en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña 2022 - Fernando Mario Plaza Mejia

## INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>11</b> %	<b>11</b> %	<b>6</b> %	<b>6</b> %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>4</b> %
<b>2</b>	<b>tesis.usat.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>3</b>	<b>repositorio.uncp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>4</b>	<b>repositorio.ug.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>5</b>	<b>www.researchgate.net</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %
<b>6</b>	<b>Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1</b> %
<b>7</b>	<b>repositorio.udh.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %
<b>8</b>	<b>repositorio.unsaac.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %

## Índice

Resumen .....	8
Abstract .....	9
I. Introducción.....	10
II. Revisión de Literatura .....	12
III. Materiales y métodos .....	22
IV. Resultados.....	25
V. Discusión.....	41
VI. Conclusiones .....	44
VII. Recomendaciones .....	45
VIII. Referencias .....	46
IX. Anexos.....	49

## Lista de tablas

Tabla 1	Líneas de Acción del ENIF .....	19
Tabla 2	Matriz de Consistencia.....	23
Tabla 3	Pruebas de Normalidad .....	26
Tabla 4	Prueba de Correlación.....	27
Tabla 5	Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión financiamiento - RCC .....	29
Tabla 6	Promedio de Ingresos de los Emprendedores de Zaña .....	30
Tabla 7	Ingresos promedios de Conyugue y/o Integrante de la Unidad Familiar .....	31
Tabla 8	Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión Solvencia y Socioeconómicas ...	33
Tabla 9	Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión Garantía y Colaterales .....	35
Tabla 10	Prueba ómnibus .....	36
Tabla 11	Resumen del modelo.....	366
Tabla 12	Clasificación del Modelo .....	37
Tabla 13	Variabes en la Ecuación.....	37

## Lista de gráficos

Gráfico 1	Modelo Conceptual.....	24
Gráfico 2	Calificación Crediticia de los Emprendedores del Distrito de Zaña .....	27
Gráfico 3	Préstamos con terceras personas .....	28
Gráfico 4	Frecuencia de Ingresos de los Emprendedores de Zaña .....	30
Gráfico 5	Niveles de estudio de los emprendedores de Zaña .....	32
Gráfico 6	Documento de propiedad de los emprendedores de Zaña .....	34
Gráfico 7	Activos de los Emprendedores de Zaña.....	34
Gráfico 8	Prueba de Hipótesis .....	38
Gráfico 9	Prueba U de Mann-Whitney.....	38

## Resumen

Las microfinanzas permiten el acceso al servicio financiero, en 1981 se creó la primera Caja Municipal, iniciando la industria de microfinanzas en Perú. El microcrédito está considerado en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera como herramienta representativa que permiten acceso al sistema financiero. La inclusión financiera contribuye al progreso económico y bienestar de la población, además de generar nuevas oportunidades de desarrollo para los emprendedores. La investigación permitió determinar el impacto del microcrédito en la inclusión financiera de los emprendedores, el mismo que se desarrolló distrito el Zaña, donde se cuenta con una población de 6,698 habitantes entre 18 y 65 años. Se recopilaron datos mediante cuestionario a una muestra de 363 emprendedores. Los resultados reflejaron que el 49.31% emprendedores no tienen calificación crediticia. El 50.69% presentó una calificación asignada de los cuales 34 contaron con una calificación deteriorada. El 98.35% podrían realizar pagos mensuales acorde su frecuencia de ingresos. El 66.67% cuentan con una unidad conyugal establecida. El 62.81% cuentan con una experiencia superior a 4 años en sus negocios, el nivel de educación es bajo, solo el 18.46% del total cuenta con educación superior. Los emprendedores tienen limitaciones para presentar garantías ante las entidades financieras, el 87.29% no cuentan con documentación formal o sustento alguno. La investigación, nos permitió analizar: La calificación RCC asignada a los emprendedores, las garantías, las condiciones de solvencia y socioeconómicas influyen en el otorgamiento del microcrédito y este a su vez repercute en la inclusión financiera.

**Palabras clave:** Microcrédito, inclusión financiera, emprendedor y condiciones socioeconómicas.

## Abstract

Microfinance allows access to financial services. In 1981, the first Municipal Savings Bank was created, starting the microfinance industry in Peru. Microcredit is considered in the National Strategy for Financial Inclusion as a representative tool that allows access to the financial system. Financial inclusion contributes to the economic progress and well-being of the population, in addition to generating new development opportunities for entrepreneurs. The research allowed to determine the impact of microcredit on the financial inclusion of entrepreneurs, which was developed in the Zaña district, where there is a population of 6,698 inhabitants between 18 and 65 years old. Data was collected through a questionnaire from a sample of 363 entrepreneurs. The results reflected that 49.31% of entrepreneurs do not have a credit rating. 50.69% had an assigned rating, of which 34 had a deteriorated rating. 98.35% could make monthly payments according to their income frequency. 66.67% have an established marital unit. 62.81% have more than 4 years of experience in their businesses, the level of education is low, only 18.46% of the total have higher education. Entrepreneurs have limitations when it comes to providing guarantees to financial institutions; 87.29% do not have any formal documentation or support. The research allowed us to analyze: The RCC rating assigned to entrepreneurs, the guarantees, the solvency and socioeconomic conditions influence the granting of microcredit and this in turn impacts financial inclusion.

**Keywords:** Microcredit, financial inclusion, entrepreneur and socioeconomic conditions.

## **I. Introducción**

Las microfinanzas tienen como objetivo permitir acceder a los diferentes servicios financieros, especialmente a los emprendedores que no cuentan con acceso a la banca tradicional.

El Banco Interamericano de Desarrollo – BID (2015) en la II Cumbre empresarial de las Américas Panamá, detallan la importancia de la microempresa y la relación directamente proporcional con los índices de pobreza. Para las Pymes es fundamental la inclusión financiera, ya que el acceso al financiamiento permite aumentar la productividad, las ventas y la creación de empleo, lo que permitirá generar mayores fuentes de ingreso, lo que se reflejará en una disminución del índice de pobreza. El efecto de ampliar la inclusión financiera va mucho más allá del fortalecimiento financiero y se extiende a una variedad de objetivos que permiten el desarrollo de un país.

Se ha identificado al año 1981 como la primera vez que se aborda la problemática de la inclusión financiera y su importancia para el país, en este año se creó la primera Caja Municipal en el Perú, Cmac Piura, con la que se originó la industria de las microfinanzas en el País (Decreto Supremo N° 248-81-EFC ).

Azar, K. et al. (2018), en su investigación muestra que el microcrédito se basa en otorgar préstamos a quienes normalmente son excluidos por la banca tradicional por no ser considerados sujetos de crédito. El microcrédito peruano en la actualidad se rige en un modelo de supervisión efectiva y un marco regulatorio favorable, establece reglas claras para las instituciones financieras, las mismas que suelen tener altos costos en otorgar pequeños préstamos, sumándole la evaluación de campo lo que se refleja en las tasas de interés brindada, generando un nivel bajo en la colocación microcréditos y en consecuencia una menor inclusión financiera. Este problema se agrava en las poblaciones rurales debió a la distancia existente entre las financieras y el cliente.

Libros de la CEPAL, en su libro *Inclusión financiera de pequeños productores rurales* (2017) menciona: El éxito de las estrategias orientadas a la inclusión financiera depende de incrementar los medios para acceder a estos servicios y hacerlos lo ampliamente atractivos para generar demanda, se debe mejorar la infraestructura financiera existente principalmente en las zonas rurales.

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, establecida por el Ministerio de Economía y Finanzas y aprobada por Decreto Supremo N° 191-2015-EF, ENIF (2015), señala importantes avances realizados en relación al uso y acceso al sistema financiero desarrollados en el país, existe una gran mayoría de ciudadanos que no hacen uso del sistema bancario generando brechas significativas; el mercado financiero concentra la oferta de sus operaciones en la zona urbana dejando en un segundo plano a la zona rural, en la actualidad no se cuenta con la suficiente infraestructura para realizar una oferta financiera adecuada debido a la conectividad que es limitada o inexistente. Los resultados no favorables se reflejan en el bajo desarrollo económico en este tipo de sector.

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera – ENIF (2015), tiene como principal propósito: “Promover el acceso y uso responsable de servicios financieros integrales, que sean confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de los diversos segmentos de la población”. En esta estrategia se estructuran y definen los 3 pilares: “El Acceso de la población a los servicios financieros, El Uso de los productos y servicios financieros y la calidad basada en atributos de los productos y servicios financieros”, del mismo modo que estableció 7 líneas de acción: ahorros, Pagos, seguros, financiamiento, educación financiera, protección al consumidor y grupos vulnerables.

La Política Nacional de Inclusión Financiera – PNIF (2019) creada por Decreto Supremo N° 255-2019-EF, tiene por objetivo: Proporcionar una gama adecuada de servicios financieros que satisfagan las necesidades de las personas, este objetivo busca incrementar mejorar la inclusión financiera y la importancia que toma la misma para el desarrollo del país, esto concuerda con el rol del estado peruano, el mismo tiene por finalidad impulsar el desarrollo económico a nivel nacional.

Los resultados al cierre del año 2021 (Informe de Estabilidad del Sistema Financiero, Diciembre 2021 - SBS), muestran resultados que reflejan que los esfuerzos realizados, mediante el desarrollo de estrategias y políticas de inclusión financiera, no están obteniendo resultados adecuados, siendo el microcrédito el producto financiero de menor desarrollo. De la totalidad de créditos directos otorgados dentro del sistema financiero solo el 3.44% son créditos microempresa, siendo estos mismos los de menor participación del sistema financiero.

La observación se realizó en el distrito de Zaña, que cuenta con 35 centros poblados, la cual está constituida mayormente por población rural y cuenta con una marcada diferencia socioeconómica comparándola directamente con el distrito colindante de Cayalti. Zaña es un

distrito que en las últimas décadas no ha tenido un desarrollo económico esperado, cabe mencionar que no cuenta con presencia física de entidades financieras, pero si forma parte del ámbito de acción de alguna de ellas, las entidades con influencia en la zona son: Mi Banco, Caja Piura, Edpyme Alternativa, Financiera Confianza y Cooperativa San Francisco de Mocupe.

El problema abordado sobre la inclusión financiera fue determinar: **¿de qué manera el microcrédito influye en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña 2022?**, teniendo Justificación social, tiene relevancia social porque sirve como modelo de referencia que muestra la importancia de la gestión de inclusión financiera y la utilización del microcrédito como herramienta que promueve el funcionamiento y desarrollo de las pymes, permitirá mejorar sus niveles socioeconómicos y en consecuencia lograr acceder a una mejor calidad de vida. Justificación teórica, la investigación sirve como base para comparar, rediseñar la metodología y lineamientos acorde a las condiciones actuales que permiten el acceso al microcrédito y nuestro nuevo modelo, del mismo modo que muestra al microcrédito como herramienta que permite generar inclusión financiera. Justificación Práctica, los resultados se hacen tangibles para definir lineamientos, políticas e implementación de un modelo producto financiero acorde con las condiciones de los emprendedores de Zaña para otorgamiento de microcréditos con responsabilidad en las entidades financieras.

Los resultados de la investigación se lograron considerando el objetivo general: Determinar el impacto del microcrédito en la inclusión financiera de los emprendedores en el distrito de Zaña, para el cual se planteó los objetivos específicos acorde con la condiciones que afectan directamente al otorgamiento del microcrédito: Analizar las calificaciones de la central de riesgo (RCC), Analizar las condiciones de solvencia y socioeconómicas, Analizar las condiciones de garantía de los emprendedores para acceder a la inclusión financiera. Formular estrategias que permitan a los emprendedores del distrito de Zaña la obtención del microcrédito.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1 Antecedentes**

Sethi, D. y Acharaya, D. (2018), la investigación tubo como objeto determinar la correlación que existe entre la inclusión financiera con el crecimiento económico en los países desarrollados y en vías de desarrollo, Los resultados empíricos realizados en 31 países del mundo, muestran un impacto dinámico donde la inclusión financiera

repercute en los resultados de crecimiento económico de los países a nivel mundial especialmente en los sub desarrollados. El estudio concluye que la inclusión financiera se considera como generador principal del desarrollo económico, un motor para medir empíricamente el impacto cuantitativo de las políticas financieras de inclusión adoptadas en todo el mundo. Sugiere que un aumento en los servicios bancarios conducirá al crecimiento económico en corto plazo logrando una sostenibilidad en el largo plazo y repercute en un mejor crecimiento económico y disminuye la pobreza.

Durán, Y. (2018), en la presente tesis Doctoral explora y relaciona el desarrollo financiero y crecimiento económico en España, basado en seis indicadores de la inclusión financiera de las 17 comunidades autónomas entre los años 2000-2014. Se llega a la conclusión que comprueba que en España en el análisis realizado durante los periodos 2000 -2014, se muestra la importancia la canalización de fondos (volumen de créditos otorgados) , impactan de manera positiva o negativa en el PIB per cápita de cada comunidad de España El contar con un correcto funcionamiento de la banca para canalizar los fondos de la mejor manera productiva permitirán dar el impulso a la economía contribuyendo en distribuir la riqueza y reducir la pobreza en los individuos como en las pymes, sin acceso al financiamiento, limitados en su pequeño patrimonio que les permita una inversión en educación o generar empresas limitando sus oportunidades, esto conduce a continuar en desigualdades de oportunidades y un desarrollo lento.

Roa, M. y Carvallo, O. (2018), su trabajo tuvo como objetivo estudiar los diversos factores que condicionan la inclusión financiera en un conjunto de naciones de América Latina partiendo clasificación de barreras en función al acceso al sistema financiero, explica la relación existente en cuanto a elegibilidad de los créditos consumo, microcrédito y pyme del mismo modo que determinan que las condiciones consideradas en el otorgamiento de créditos se basan en los niveles de ingreso, el empleo y su calificación de crediticia, consideran importante también el propósito de crédito (destino del financiamiento). Explica que los colaterales en entidades bancarias son más restrictivos concluyendo que las condiciones de otorgamiento del crédito influyen en el acceso al financiamiento (inclusión financiera) y las limitaciones con las que cuentan.

Calle, N. (2016), la investigación examina y determina el comportamiento del microcrédito otorgado por la banca tradicional de Ecuador y el requerimiento que tiene

los microempresarios para acceder a financiamientos que les permitan a ver crecer sus negocios. Por otro lado, los indicadores se aplican a los recursos proporcionados por la banca privada a través del microcrédito, inyectan recursos financieros a las pequeñas empresas en desarrollo que las mismas que generan tres de cada cuatro puestos de trabajo del país, Mantener una fuente de financiación es importante, especialmente para aquellos que desean iniciar su propio negocio en una microempresa. Las instituciones han enfrentado cambios como parte de la política financiera, corresponde al gobierno realizar políticas de inclusión financiera teniendo como objetivos basados en el desarrollo económico y social. La investigación propone un trabajo conjunto entre los emprendedores, la banca privada y el estado a fin de lograr mejores niveles de inclusión financiera logrando del mismo modo una mayor formalización que a su vez repercute en una mejor formación de cultura financiera

Álava, G. et al. (2021), en su trabajo realizado a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba Ltda. (Ecuador), se determina que existe una relación directa del microcrédito que impacta directamente en la vida de los socios, mostrando cambios favorables en la vida de las personas que accedieron a este financiamiento. La investigación muestra que para la mayoría de socios, el microcrédito constituye una alternativa que promueve el mejoramiento de las condiciones de vida no solo a nivel personal sino también a nivel familiar y comunitario. El microcrédito favorece y desarrolla proyectos e iniciativas lucrativas que permiten generar fuentes de autoempleo y gestar recursos que les permiten favorecen el acceso a la vivienda, educación y salud. Es de resaltar que existe una diferenciación de la percepción y el impacto del microcrédito, debido a que no son iguales para todas las personas asociadas, determinando que la mayoría de socios de zona rural repercute en mejoras a nivel familiar y microempresarial, más no a nivel personal y comunitario a diferencia de los socios que radican en zonas urbanas. Se concluye que el microcrédito como herramienta de financiamiento es competente y apropiado para mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas y su familia lo que reflejara un desarrollo de la comunidad en un mediano y largo plazo. El microcrédito contribuye como potenciador para el desarrollo local.

Priale, G. (2018), en su tesis doctoral tiene como objetivo realizar el análisis de los factores que determinan la inclusión financiera en el Perú. Se determina que el nivel de inclusión financiera se transforma en un indicador metodológico con el cual

podemos examinar si la evolución guarda relación con el crecimiento de la economía, de la misma manera como las variables culturales, políticas y sociológicas determinan el acceso al sistema financiero. Se debe tener en consideración si todos los segmentos de la población no cuentan con las mismas condiciones de acceso a los diversos productos financieros y ver estrategias para disminuir el nivel de desigualdad existente en los países sub desarrollados. Es importante resaltar que en el Perú el sistema financiero constantemente está evolucionando, pero no avanza acorde las exigencias requeridas.

Aybar, G. et al. (2017), la investigación tiene por finalidad analizar y explorar posibilidades y retos de utilizar al BIM como herramienta que permite la inclusión financiera a microempresarios mediante la utilización del microcrédito inclusivo. La inclusión financiera como una herramienta y factor importante en desarrollo, debe contar con tecnologías y herramientas como el BIM, es un elemento importante para que los microempresarios puedan generar un sustento mediante la bancarización que repercutirá directamente en la inclusión financiera, bajo la característica de ser un objeto de estudio con fuertes asimetrías para lo cual se deben generar metodologías alternativas mediante propuestas de la inclusión tecnológica que estén directamente vinculadas a una metodología crediticia, La inclusión financiera por microcréditos, por su naturaleza social, repercute directamente en la sostenibilidad y crecimiento de los mercados microfinancieras, y a su vez generan mejoras socioeconomías en la población. Comprobaron que la técnica de regresión logarítmica binaria les permitió en sus investigaciones realizar el análisis del proceso de inclusión financiera en escenarios de asimetría de información.

Rijalba, P. (2021), el presente estudio y tiene como objetivo analizar los desempeños sociales y financieros de las microfinanzas en el departamento de Piura. En su investigación define que el proceso del crédito no es solo un proceso de evaluación financiera y determina que son procesos necesariamente sociales. Se tienen procesos débiles y escasos que se encuentran directamente relacionados con formalidad y la educación con que cuentan las familias piuranas al realizar sus actividades laborales. Se concluye la solvencia es el factor más importante para el acceso a los servicios financieros. Desarrollar microfinanzas inclusivas dependerá del papel que el estado asuma como impulsador y promotor de adecuados sistemas regulatorios buscando que se garanticen procesos financieros inclusivos y sostenibles.

Díaz, J. (2018), en su tesis doctoral se tiene como objetivo el análisis de las condiciones que tiene las cajas municipales del distrito de Chota para otorgar microcréditos y la relación con la inclusión financiera. Los resultados de su investigación determinan las limitaciones de acceder a los mercados financieros en la provincia de Chota, Para lo cual logra definir las barreras de inclusión en el sistema financiero. El microcrédito es una herramienta para logara una mayor cobertura de atención a los microempresarios .La investigación realizada concluye en que las condiciones del microcrédito impactan en el otorgamiento del microcrédito e influyen la inclusión financiera en barreras en términos de accesibilidad física, elegibilidad y accesibilidad económica

## **2.2 Bases Teóricas**

**Microcrédito.** Paillacho, L. et al. (2020) señala que durante la primera conferencia de microcrédito internacional realizada el 02/02/1997 en la ciudad de Washington D.C., se determina al microcrédito como un financiamiento de una cantidad pequeña de dinero otorgados a aquellos con escasos recursos económicos direccionadas específicamente a apoyar a los pequeños negocios para generar ingresos y tener un mejor nivel de vida. Verduga, A. (2021), define que el microcrédito es un instrumento financiero que ha revolucionado el entorno de las finanzas entre los distintos segmentos de la población más desfavorecida, prestando pequeños importes con garantía solidaria a quienes no reúnen las condiciones, garantías y requisitos para ser atendidos por la banca. Podemos definir el microcrédito como un instrumento financiero que permite financiar cantidades reducidas de dinero para desarrollar proyectos productivos (pymes) en los distintos sectores de la economía especialmente en los que cuentan con escasos recursos económicos.

**Emprendedor.** Avila, E. (2021) redacta: El economista Richard Cantillón en 1755, es el primero en mencionar la definición moderna de entrepreneur, al cual define al emprendedor como la persona que en condiciones de perplejidad asume un riesgo. De esta manera se utilizó este término para distinguir a aquellos que iniciaban una empresa, teniendo una peculiaridad esencial de innovación. También menciona la definición propuesta Formichella (2004) quien define Emprendedor es tener la capacidad de generar algo nuevo, brindar diferentes usos a algo ya existente de tal manera que genere mejoras en su condición de vida y en la comunidad que habita. Se definir a un

emprendedor como la persona con la capacidad de determinar y aprovechar alguna oportunidad de negocio, organiza y planifica sus recursos con la finalidad de iniciar su proyecto de negocio.

**Inclusión Financiera.** Cardona, D. et al. (2018), establece la inclusión financiera se refiere a la viabilidad y disposición con que cuentan los integrantes de una economía accedan a los distintos servicios financieros formales, como son los créditos, seguros, depósitos bancarios entre otros. ENIF (2015), es el proceso orientado en ampliar el esquema de las oportunidades económicas enfocado en familias de territorios con altos índices de pobreza y mediante el mismo lograr aumentar el ingreso autónomo de la familia enfocado en el desarrollo del territorio rural. La Comisión Multisectorial para la Inclusión Financiera (CMIF) determino la Inclusión Financiera como el acceso y uso de servicios financieros de calidad para todos los segmentos de la población. Acorde lo revisado se afirma que a la inclusión financiera es una forma de brindar oportunidades a las personas mediante el uso sensato de productos y servicios financieros que ofertan en el sistema financiero generando un desarrollo económico, mejora la calidad de vida y reducción de la pobreza.

**Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.** ENIF (2015), se define como: Herramienta de política del Estado creado para desarrollar la inclusión financiera mediante la ejecución de actividades multisectoriales, contribuye en el crecimiento económico, descentralizado e integrador, teniendo la participación del sector privado y público, buscando mantener la estabilidad financiera.

a) **Objetivo de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera,** establece fomentar el uso y acceso sensato del servicio financiero integral, generar confianza, eficiencia, innovación y acertado a la necesidad de las poblaciones de diferentes segmentos. El ENIF partió desde este objetivo general y genero su estructura basado en tres pilares – Uso, acceso, y calidad – que expresan las tres magnitudes principales de la inclusión financiera: cobertura (servicios financieros con acceso físico), contexto de productos (herramientas financieras acorde con las necesidades y exigencias de la demanda), y confianza (consumidores protegido e informado)”.

- **Acceso,** es el primer pilar de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera y se define como: La ampliación de los servicios financieros logrando una mayor cobertura geográfica con el objetivo de concretar que la población

tenga acceso a los servicios financieros de servicios financieros que conlleven a lograr mejores indicadores de inclusión financiera en el país. En la actualidad los canales y oferta de los servicios financieros se concentran en las zonas urbanas y tienen limitaciones, en la zona rural y distritos pobres se evidencia una cobertura reducida o nula.

- **Uso**, es el segundo pilar el contempla la estrategia, tiene la responsabilidad de incentivar y promocionar un mayor uso de los servicios y productos financieros teniendo como prioridad generar la sostenibilidad del sistema financiero mediante el desarrollo de una mayor gama de servicios y productos financieros, que permitan a la población cubrir sus necesidades de manera oportuna y que estén acorde con las exigencias para todos los segmentos. El implementar la estrategia considera objetivos enfocados en mejorar la calidad de información disponible teniendo en cuenta las preferencias y comportamientos de todos los segmentos de la población para utilizar los servicios financieros, así como ejecutar las distintas acciones que promuevan la oferta de servicios financieros acorde con la necesidad de la población.
- **Calidad**, es el tercer pilar y está orientado a diseñar mecanismos para adaptar las características de los servicios y productos acorde con la necesidad de los clientes y desarrollar servicios financieros que contemplen dentro de sus productos estas necesidades. Esto es un objetivo principal para fomentar el incremento de confianza en las personas en el sistema financiero.

**b) Líneas de Acción**, Para definir líneas de acción citamos a lo establecido por (ENIF, 2015, p. 42), inmerso en el marco conceptual y para realizar la implementación de la estrategia nacional de inclusión se establecieron siete líneas de acción las cuales abarcan las áreas indispensables para su ejecución: pagos, financiamiento, ahorro, seguros, educación financiera, ,grupos vulnerables y protección al consumidor. Se definió los campos de acción con la finalidad de facilitar la implementación para cada área. Cada línea de acción cuenta con una naturaleza importante que se tiene que considerar en a la implementación entre los actores estratégicos tanto en la educación financiera, las mismas que son relevantes y transparentes, como se observa en la tabla.

**Tabla 1***Líneas de Acción del ENIF*

*Nota:* Detalle de líneas de acción - ENIF (2015)

- **Objetivo 1. Pagos.** (ENIF, 2015, p. 44), El objetivo busca el uso de herramientas de pagos y el desarrollo de instrumentos y medios de pagos electrónicos (Transferencias interbancarias, BIN, tarjetas prepago, banca móvil, etc.), de tal manera que promuevan la disminución en la utilización del efectivo, con la finalidad de contar con un entorno eficiente, rápido y seguro generando una mayor calidad y cobertura.
- **Objetivo 2. Ahorro.** (ENIF, 2015, p. 44) incentivar el ahorro en todos los segmentos de forma confiable y segura de manera formal enfocada en las necesidades de la demanda, este objetivo generara una mayor confianza en las distintas formas de ahorro e inversión, las personas reducirán los riesgos que nacen por circunstancias no planificadas con el respaldo de cubrir los gastos generados ante una disminución de ingresos.
- **Objetivo 3. Financiamiento.** (ENIF, 2015, p. 44) incrementar el acceso y fomentar la financiación de los diversos productos que se estén a medida de la necesidad de las empresas y personas de manera responsable. Esta línea debe diferenciar las dos áreas importantes que son: acceso de las MIPYME a los diversos mecanismos financieros con una mejora en la calidad del acceso al financiamiento para la población promoviendo un desarrollo de productos sostenibles que correspondan con las necesidades del mercado de

capitales y el sistema financiero. El financiamiento de MIPYME tendrán un lugar prioritario para el diseño de las políticas de tal manera que reduzcan las brechas existentes entre las fuentes de financiamiento y las empresas que lo requieren, mejorar la estructura que promueva el uso garantías o colaterales para acceder al crédito, concretar que la supervisión y regulación permanezcan bajo la proporcionalidad de los lineamientos y de esta manera cooperar en la reducción costos de transacción, diseñar productos innovadores y finalmente el mercado de capitales y herramientas de financiamiento alternativos entre otros.

- **Objetivo 4. Seguros.** (ENIF, 2015, p. 45). Promover la utilización y acceso de servicios y productos de seguros para todos los segmentos de población de manera efectiva, confiable y acorde a sus necesidades. Se busca desarrollar el diseño y uso un producto innovador, sencillo y adecuados teniendo en cuenta los segmentos de la población, como seguros agrarios, micro seguros, entre otros productos.
- **Objetivo 5. Protección al Consumidor.** (ENIF, 2015, p. 45) Velar por los beneficios de los consumidores garantizando transparencia en la información con procesos apropiados de resolución de disputas y buscar mediante generación prácticas comerciales idóneas. Teniendo como objetivo generar una mayor confianza en el sistema financiero al informar de manera transparente, completa y entendible sobre los servicios y productos ofertados, así como la información de los derechos de los clientes.
- **Objetivo 6. Educación Financiera.** (ENIF, 2015, p. 46), Mejorar su capacidad para comprender los conceptos básicos de las finanzas personales y la administración del dinero, pero debe comprender estos conceptos de una manera que le permita aplicarlos para tomar decisiones financieras. La educación financiera se debe visualizar como un procedimiento constante durante toda la vida debido constante complejidad y evolución de los mercados con una generación constante de información. La educación financiera es una importante herramienta que faculta a las personas en la toma responsable de decisiones con respecto al uso de servicios y productos financieros. Es importante que la población sin importar su segmento cuente habilidades y conocimiento financieros básicos.

- **Objetivo 7. Grupos Vulnerables.** (ENIF, 2015, p. 46) Promocionar la inclusión financiera en las poblaciones vulnerables, para lograr acceder a mercados y servicios financieros mediante la ejecución de acciones y medidas acorde sus necesidades, que mejoren su calidad de vida. Las acciones y estrategias están enfocadas en desarrollar políticas direccionadas a poblaciones pobres, en las zonas periférica y rural los mimos que por su situación socioeconómica están aisladas del mercado financiero y laboral.

**Calificación en Centrales de Riesgos.** La actual denominación es utilizada para denominar a el promedio de puntuación que tiene una persona o empresa frente a las entidades supervisadas por la SBS con relación al cumplimiento de los pagos sobre sus obligaciones, como tarjetas de crédito, servicios públicos, préstamos entre otros. El ente regulador del sistema financiero SBS. mediante Resolución SBS N° 11356-2008, establece las siguientes calificaciones:

Calificación Normal(0), Se asigna al prestatario que cuenta con un récord de atrasos hasta ocho días calendario a partir de la fecha de vencimiento; Con Problemas Potenciales (1), asignada al deudor con un comportamiento de pagos de 09 a 30 días; Calificación Deficiente (2), reúne a los prestamistas un comportamiento de pagos de 31 a 60 días posterior a la fecha de vencimiento; Calificación Dudoso (3), se asigna a los deudores un comportamiento de pagos de 61 a 120 días de atraso y Calificación Pérdida (4), reúne a los deudores que cuentan con atrasos mayores a los 120 días.

**Solvencia.** Haro, A. y Rosario, J. (2017), definió el termino solvencia, como la disposición de medios monetarios para solventar toda obligación de sus responsabilidades monetarias asumidas. Se define como la suficiencia de una persona y/o empresa para afrontar sus compromisos de pago, indistintamente de la fecha de pago de dicha obligación. Cuando una empresa pueda mantener los recursos necesarios para retribuir sus cotos a largo plazo será considerada más o menos solventes.

**Socioeconómicas.** Díaz, J. (2018), en su investigación cito Londoño et al (2013) en el cual se definen a las variables socioeconómicas a aquellas características que se pueden percibir y/o deducir, las mismas que repercuten en la actividad económica, nos brindan la posibilidad de caracterizar el entorno, esencia empresarial y calidad de vida. Se denomina socioeconómico a los elementos sociales y económicos vinculados a la persona.

**Garantía.** Caluña, N. (2022), quién cito al Alcedo (2017) describe las garantías como mecanismos o medios tradicionalmente empleados en el sistema financiero con la finalidad de equilibrar los riesgos de las transacciones financieras. Además de proporcionar confianza, las garantías controlan el problema de asimetría de información entre prestatarios y prestamistas, determinando 2 clases de garantía: **Garantía personal:** La totalidad de bienes del prestatario, actuales y futuros estarán en garantía hasta concretar la devolución de la totalidad del préstamo. **Garantía real:** Es determinar un bien de cualquier de una persona (Mercadería, bienes muebles inmuebles, valores negociables, etc.) el mismos que sirve para honrar el pago de la obligación (préstamo)

### III. Materiales y Métodos

#### 3.1 Tipo y Nivel de Investigación

El estudio de investigación realizado es un diseño no experimental que consideró el enfoque: **Cuantitativo**, se realizó mediante la recopilación de datos e interpretación de la información obtenida. **Alcance**, es correlacional, la investigación determinó que el microcrédito influye de manera positiva en la inclusión financiera, es de resaltar que también permitió la medición y descripción de las variables que influyen directamente en el otorgamiento del microcrédito (Calificación RCC, Condiciones de solvencia, socioeconómicas y garantías). **Tipo:** Transversal porque se recoge la identificación de los factores y características del emprendedor en un periodo de tiempo determinado.

**Tabla 2**  
**Matriz de Consistencia**

Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis	Variables	
¿De que manera el microcrédito influyen en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña 2022?	Determinar el impacto del microcrédito en la inclusión financiera de los emprendedores en el distrito de Zaña		Dependiente: INCLUSIÓN FINANCIERA Independiente: MICROCRÉDITO	
	<b>Objetivos específicos</b>		<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
	1. Analizar las calificaciones de la central de riesgo (RCC) de los emprendedores en el distrito el Zaña	H0: El otorgamiento del microcrédito NO influye en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña.	Colocaciones en Microcréditos	Aprobación de Microcréditos
	2. Analizar las condiciones de solvencia y socioeconómicas de los emprendedores para acceder a la inclusión financiera en el distrito de Zaña.	H1: El otorgamiento del microcrédito influye positivamente en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña.	Calificación crediticia asignada a las central de riesgo.	Calificación crediticia asignada a las central de riesgo.
	3. Analizar las condiciones de garantía de los emprendedores para acceder a la inclusión financiera en el distrito de Zaña.		Solvencia	Capacidad Pago
4. Formular estrategias que permitan a los emprendedores del distrito de Zaña la obtención del microcrédito.		Socioeconómicos	Condiciones de vida, educación y experiencia del negocio	
			Garantías	Tipo de Garantía / colaterales
Diseño y Tipo de investigación	Población, muestra y muestreo	Procedimiento y procesamiento de datos		
Diseño no experimental, enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, tipo transversal.	Población de Zaña 11,647 habitantes en 35 centros poblados (INEI, 2018), nuestra población para la investigación son los pobladores emprendedores en edad para obtener créditos - 18 a 65 años del distrito de Zaña los mismos que cuentan con la iniciativa para generar alguna fuente de ingresos, en donde se contó con un total de 6,698 habitantes. Así mismo la muestra es de 363 emprendedores que presentan un margen de error del 5% y un nivel de confianza de 95%.	Se aplicó el cuestionario, para procesamiento y análisis de datos se aplico la metodología basada en la aplicación de estadística inferencial y para realizar el análisis estadístico, se utilizó el programa estadísticos SPSS 2.6.		

*Nota:* Tabla que muestra la coherencia de la investigación

### 3.2 Población, Muestra y Muestreo

La investigación se realizó en el distrito de Zaña (Lambayeque), con una población de 11,647 habitantes distribuidos en 35 centros poblados (INEI, 2018), nuestra población para la investigación son los pobladores emprendedores en edad para acceder a créditos (18 a 65 años) del distrito de Zaña, los mismos que cuentan con la iniciativa y/o generan alguna fuente de ingresos, en donde se contó con un total de 6,698 personas con estas características. Así mismo la muestra cuenta con un total de 363 emprendedores que presentan un margen de error del 5% y un nivel de confianza de 95%.

### 3.3 Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Se recopiló datos mediante la aplicación de un cuestionario, el mismo que está conformado por un total de 22 preguntas cerradas que nos permitieron obtener valores cuantitativos necesario para la investigación, dentro de los ítems se direccionaron 9 preguntas para recopilar datos con relación al financiamiento, 5 se consideraron para la solvencia económica y fuentes de ingreso, 3 sobre su condición socioeconómica y 5 estuvieron direccionadas a las garantías y colaterales. El instrumento se validó con el coeficiente V de Aiken (anexo 2), el mismo que nos

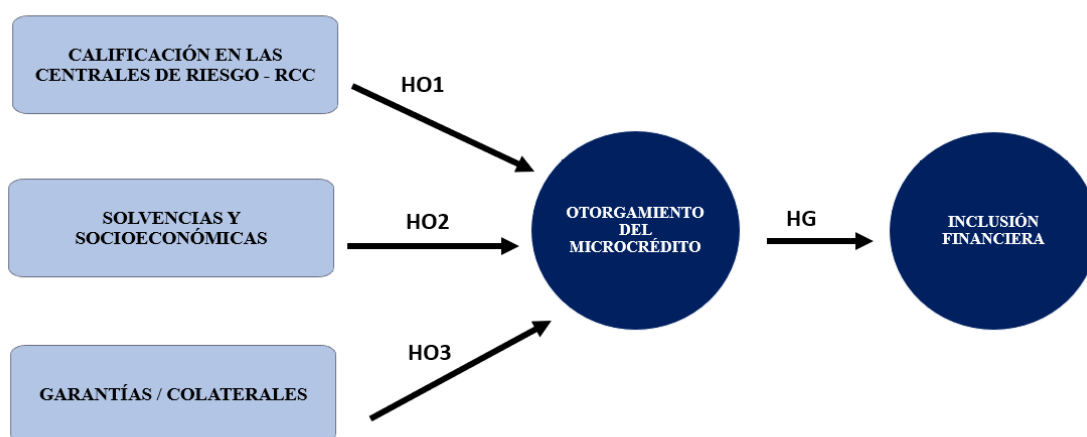
permitió estimar de manera cuantitativa la validez del contenido mediante las calificaciones asignadas mediante el criterio de 03 jueces expertos.

### 3.4 Modelo Conceptual.

Acorde con el marco teórico, se presenta un modelo conceptual que relaciona las variables del estudio y las dimensiones evaluadas y analizadas en la investigación.

#### Gráfico 1

##### Modelo Conceptual



*Nota:* Elaboración propia

#### Hipótesis General:

$H_G$  : El otorgamiento del microcrédito influye positivamente en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña.

#### Hipótesis Específicas:

Calificaciones en las centrales de riesgos - RCC

$H_{O1}$ : El RCC influye de manera positiva en la inclusión financiera de los emprendedores de Zaña.

Solvencia y Socioeconómicas

$H_{O2}$ : Las condiciones de solvencia y socioeconómicas influyen de manera positiva en la inclusión financiera de los emprendedores de Zaña.

Garantías / Colaterales

$H_{O3}$ : Las garantías y/o colaterales influyen de manera positiva en la inclusión financiera de los emprendedores de Zaña.

### **3.5 Procedimientos de Recolección de Datos**

Para determinar el impacto del microcrédito en la inclusión financiera en el distrito de Zaña se aplicó el cuestionario a 363 emprendedores, que nos permitió determinar el nivel de la inclusión financiera, la utilización del microcrédito mediante el RCC en un periodo determinado y nos permitió conocer características de la población tanto en sus condiciones de financiamiento, condiciones de solvencia y socioeconómicas y si cuentan con un respaldo patrimonial (garantías / colaterales).

### **3.6 Plan de Procesamiento y Análisis de Datos**

Los resultados del cuestionario obtenidos se registraron en Microsoft Excel versión 2016 y se generó una base de datos ordenada acorde con las variables y dimensiones de la investigación, el análisis estadístico inferencial se realizó utilizando el programa SPSS, y se aplicó la prueba de normalidad, el coeficiente de correlación de Spearman, prueba Chi-Cuadrado de Pearson, el análisis de influencia con regresión logística binaria de datos categóricos y finalmente se realizó la prueba de no paramétricas de muestras independientes.

## **IV. Resultados**

### **4.1 Prueba de Normalidad.**

La prueba de normalidad que se utilizó en la investigación fue de de Kolmogórov-Smirnov por ser una muestra mayor a 50 sujetos, con el planteamiento de:

$H_0$ : Los datos siguen una distribución normal

$H_1$ : Los datos no siguen una distribución normal

La decisión se determinará si  $p < 0.05$ , se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ .

**Tabla 3**  
*Pruebas de Normalidad*

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
p1	,345	363	,000	,636	363	,000
p2	,283	363	,000	,758	363	,000
p3	,296	363	,000	,740	363	,000
p4	,322	363	,000	,693	363	,000
p5	,283	363	,000	,673	363	,000
p6	,528	363	,000	,305	363	,000
p7	,487	363	,000	,500	363	,000
p8	,440	363	,000	,432	363	,000
p9	,481	363	,000	,522	363	,000
Financiamiento RCC	,533	363	,000	,324	363	,000
p10	,201	363	,000	,873	363	,000
p11	,204	363	,000	,868	363	,000
p11b	,300	363	,000	,822	363	,000
p12	,379	363	,000	,629	363	,000
p13	,329	363	,000	,713	363	,000
p14	,521	363	,000	,386	363	,000
p15	,372	363	,000	,679	363	,000
p16	,235	363	,000	,921	363	,000
Solvencia y Socioeconómica	,507	363	,000	,444	363	,000
p17	,145	363	,000	,925	363	,000
p18	,397	363	,000	,619	363	,000
p19	,483	363	,000	,508	363	,000
p20	,315	363	,000	,735	363	,000
p21	,287	363	,000	,798	363	,000
p22a	,342	363	,000	,637	363	,000
p22b	,422	363	,000	,599	363	,000
p22c	,534	363	,000	,312	363	,000
Garantías y Colaterales	,534	363	,000	,318	363	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

La prueba de normalidad Kolmogórov-Smirnov indica que se debe rechazar la hipótesis  $H_0$ , y aceptar  $H_1$ , concluyendo que los datos no siguen una distribución normal y las pruebas a realizar deben ser no paramétricas.

#### 4.2 Análisis de Correlación

El análisis de correlación de Serman con los siguientes criterios de evaluación:

<i>Valor resultado</i>	<i>Fuerza de la correlación</i>
0.0 < 0.1	No hay correlación
0.1 < 0.3	Poca correlación
0.3 < 0.5	Correlación media
0.5 < 0.7	Correlación alta
0.7 < 1	Correlación muy alta

**Tabla 4**  
*Prueba de Correlación*

**Correlaciones**

Rho de Spearman			Financiamien to RCC	Solvencia y Socioeconóm ica	Garantías y Colaterales	Inclusión Financiera
Financiamiento RCC	Coefficiente de correlación		1,000	,202**	,060	,536**
	Sig. (bilateral)		.	,000	,251	,000
	N		363	363	363	363
Solvencia y Socioeconómica	Coefficiente de correlación		,202**	1,000	,317**	,884**
	Sig. (bilateral)		,000	.	,000	,000
	N		363	363	363	363
Garantías y Colaterales	Coefficiente de correlación		,060	,317**	1,000	,280**
	Sig. (bilateral)		,251	,000	.	,000
	N		363	363	363	363
Inclusión Financiera	Coefficiente de correlación		,536**	,884**	,280**	1,000
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000	.
	N		363	363	363	363

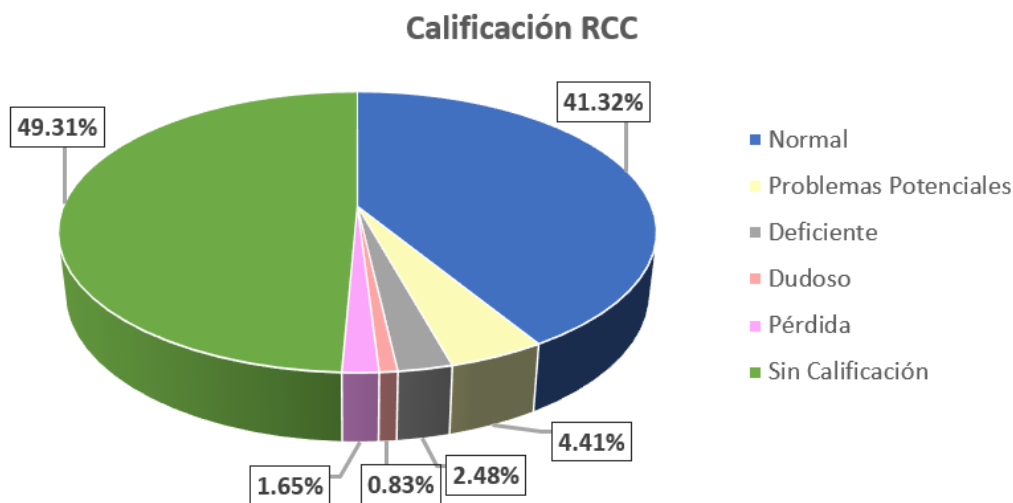
\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Los resultados de correlación Spearman nos muestran que la inclusión financiera y el otorgamiento del microcrédito tiene correlación con las variables :

- El financiamiento RCC cuenta con una fuerza de correlación alta .
- La solvencia y Socioeconómicas cuenta con una fuerza de correlación muy alta.
- Las garantías y colaterales muestran una poca fuerza de correlación.

**4.3 Resultados del Objetivo N° 1:** Análisis de las calificaciones de la central de riesgo (RCC) de los emprendedores del distrito el Zaña.

**Gráfico 2**  
*Calificación Crediticia de los Emprendedores del Distrito de Zaña*



Los resultados de las consultas en las centrales de riesgo de los emprendedores, mediante el portal Experian Perú, reflejan que el 90.63% cuentan con calificación crediticia acorde las exigencias de la SBS para acceder al sistema financiero, conformados por los emprendedores que cuentan con calificación 100% normal y aquellos que no cuentan con calificación asignada. El 9.37% de emprendedores están inhabilitados de acceder a la banca tradicional, por contar con una calificación adversa (cpp, deficiente, dudoso y Perdida), asignado por tener un mal comportamiento de pagos e incluso por contar con créditos impagos al momento de la medición.

El RCC cuantifica mediante la asignación de una calificación el acceso al sistema financiero (inclusión financiera) en un periodo determinado, muestra los resultados del modelo de la banca tradicional. Al analizar los resultados tenemos a 179 emprendedores (49.31%) no lograron acceder al sistema financiero, 184 emprendedores (50.69%) cuentan con calificación asignada se cuenta con un nivel de riesgo de incumplimiento de pago es del 18.47%, realidad que no es ajena a las circunstancias económicas actuales del país y los impactos negativos generadas post pandemia Covid19.

Al analizar los 179 emprendedores sin calificación asignada y medir la intención de obtener un crédito en alguna entidad financiera, se tiene que el 19.6% de los emprendedores sin calificación acudió a una entidad financiera pero no fueron atendidos, dentro de la no atención se identificó que un 54.3% no contaban con sustento del negocio exigido por entidad financiera, el 14.3% cuentan con ingresos insuficientes, el 11.4% no accedió por el giro de negocio que desarrolla y un 20% por otros motivos.

### Gráfico 3

*Préstamos con terceras personas*



Al realizar las consultas: ¿Cuentan con préstamos con terceras personas?, ¿Cuál es el importe que tiene de préstamo? y ¿Con qué frecuencia paga los mismos? . Tenemos que del total de 76 emprendedores (20.94%), cuentan con financiamientos brindado por terceras personas (agiotistas), con un costo del dinero elevado en comparación con la banca tradicional. Los resultados muestran que el 84% de este tipo de financiamiento son préstamos menores a S/3,000, el 93.42% de ellos cuentan con una frecuencia de pagos mensual (objetivo del microcrédito). Esto refleja que existe una demanda insatisfecha por parte de la banca formal en la zona.

### **Influencia de los ítems – cuestionario vs dimensión 1 - Financiamiento-RCC**

**Tabla 5**

*Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión financiamiento - RCC*

		<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>				
		Valor	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Interpretación
Financiamiento RCC * p1	Chi-cuadrado de Pearson	35,314 <sup>a</sup>	0.000	0.000	0.000	Si hay relación
Financiamiento RCC * p2	Chi-cuadrado de Pearson	30,392 <sup>a</sup>	0.000	0.000		Si hay relación
Financiamiento RCC * p3	Chi-cuadrado de Pearson	1,670 <sup>a</sup>	0.644	0.660		No hay relación
Financiamiento RCC * p4	Chi-cuadrado de Pearson	8,706 <sup>a</sup>	0.013	0.016		No hay relación
Financiamiento RCC * p5	Chi-cuadrado de Pearson	5,545 <sup>a</sup>	0.236	0.233		No hay relación
Financiamiento RCC * p6	Chi-cuadrado de Pearson	3,270 <sup>a</sup>	0.514	0.457		No hay relación
Financiamiento RCC * p7	Chi-cuadrado de Pearson	,166 <sup>a</sup>	0.683	0.824	0.441	No hay relación
Financiamiento RCC * p8	Chi-cuadrado de Pearson	3,889 <sup>a</sup>	0.867	0.843		No hay relación
Financiamiento RCC * p9	Chi-cuadrado de Pearson	10,930 <sup>a</sup>	0.053	0.067		No hay relación

De acuerdo a los resultados tenemos que solo 3 ítems (preguntas) que son p1, p2 y p4 cuenta con significancia asintótica menor al 0.05, se concluye que contar con una calificación asignada en el RCC, el presentar endeudamiento vigente y la intención de obtener financiamientos influyen en la dimensión de Financiamiento - RCC.

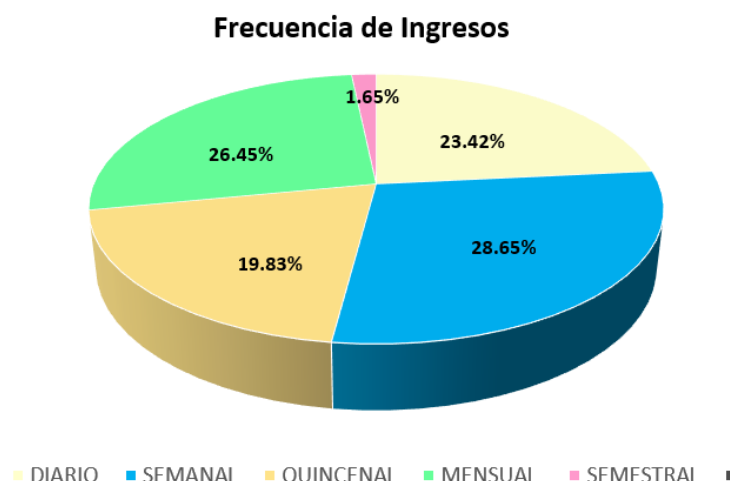
#### **4.4 Resultados del Objetivo N° 2:** Analizar las condiciones de solvencia y socioeconómicas de los emprendedores del distrito de Zaña

Se realizó el análisis de las condiciones de solvencia y condiciones socioeconómicas tomando un análisis inicial de los niveles de ingresos y su respectiva frecuencia de percepción de los mismos, se determinó el flujo de ingresos mensual de

los emprendedores y la capacidad de pago para afrontar una obligación futura (microcrédito).

#### Gráfico 4

*Frecuencia de Ingresos de los Emprendedores de Zaña*



Al consultar ¿De qué manera reciben sus ingresos?, al analizar los resultados se determinó la frecuencia de percepción de ingresos, 357 emprendedores que representan el 98.35% del total, cuentan con un flujo de ingresos de manera diaria, semanal, quincenal y/o mensual, lo que permite a los emprendedores tener un flujo de dinero para afrontar un pago mensual (frecuencia de pagos del microcrédito), y solo el 1.65% (6 emprendedores) estarían excluidos de acceder a este financiamiento debido a que su percepción de ingresos es de manera semestral y no estarían en condiciones de realizar pagos mensuales básicamente porque sus ingresos obtenidos son en base a la agricultura realizada en la zona.

#### Tabla 6

*Promedio de Ingresos de los Emprendedores de Zaña*

Ingreso mensual - Soles	# Emprendedores	%
1 - 1,000	111	30.6%
1,001 - 1,500	162	44.6%
1,501 - 2,000	37	10.2%
2,001 - 2,500	38	10.5%
2,501 - 3,000	14	3.9%
Mayor a 3,000	1	0.3%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

Al preguntar ¿Cuál es el ingreso generado por sus ventas?, al analizar datos recolectados se determinó los niveles de ingresos y la frecuencia con que perciben los mismos. 251 emprendedores que representan el 69.1% del total, perciben ingresos mensuales entre S/ 1,001 y S/ 3,000, ingreso mensual que permite destinar un monto mínimo para el pago de una obligación financiera, esto permitiría acceder a los emprendedores a un financiamiento (microcrédito). El total de 111 personas que representan un 30.58% del total cuenta con ingresos mensuales menores a S/ 1,000, los cuales tendrían que tener alguna otra fuente de ingresos complementaria para poder contar con capacidad para afrontar algún tipo de deuda.

**Tabla 7**

*Ingresos promedios de Conyugue y/o Integrante de la Unidad Familiar*

Rango Monto	# Encuestados	%
0-500	90	58.1%
501-1000	30	19.4%
1001-1500	30	19.4%
1501-2000	2	1.3%
2001-3000	3	1.9%
3001-4000	0	0.0%
4001-5000	0	0.0%
Mayor a 5000	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100.0%</b>

Los resultados obtenidos: Estado Civil, ¿Su esposa o algún integrante de la familia percibe ingresos?, ¿Si contesto SI, con cuanto aportan mensualmente a su hogar? . Los resultados, muestran que 242 encuestados que representan el 66.8% del total tienen una unidad conyugal establecida, de los cuales un total de 155 emprendedores cuentan con un aporte adicional generado por su conyugue y/o algún integrante de su familia. Al medir estos ingresos complementarios se pudo determinar que un 96.8% (150 personas) aportan ingresos promedios mensuales de hasta S/ 1,500 a la unidad familiar. En la investigación realizada se pudo determinar que para medir la verdadera capacidad de solvencia de los emprendedores se debe realizar tomando en cuenta los ingresos totales generados por la unidad familiar debido a que el 41.3% de la totalidad cuenta con ingresos adicionales a sus emprendimientos.

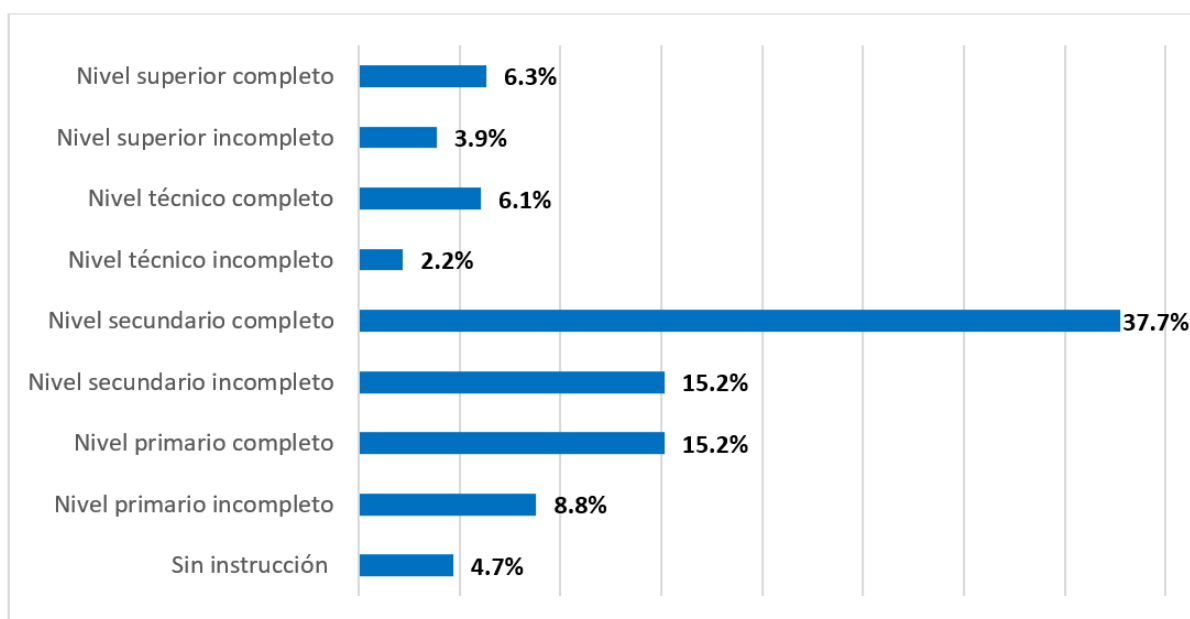
Al analizar el efecto post pandemia Covid-19, siendo los microempresarios uno de los sectores más vulnerables, la investigación logro determinar el efecto post

pandemia con respecto a sus ingresos, se tiene que un total de 318 emprendedores que representan el 87.6% fueron afectados de manera negativa ya que manifestaron una reducción de sus ingresos y solo 12.4% mantiene su nivel de ingresos o incrementaron el mismo.

Con respecto al tiempo de experiencia en el manejo de sus negocios, los resultados muestran que 228 emprendedores que representan el 62.8%, cuentan con una antigüedad de funcionamiento superior a los 4 años en sus negocios y solo 27 que representan el 7.4% del total cuentan con experiencia menor a 01 año, con lo que podemos determinar que el emprendedor del distrito de Zaña cuenta con experiencia en la actividad económica que desarrolla, tiene la capacidad de determinar oportunidades y minimizar riesgos por las que atraviesan sus negocios.

### Gráfico 5

*Niveles de estudio de los emprendedores de Zaña*



Al consultar ¿Cuál es su nivel de estudios?, los resultados muestran que en el distrito de Zaña el nivel de educación de los emprendedores no es la adecuada la misma que está directamente relacionada con el desarrollo económico y social. El estudio realizado refleja que solo un 12.4% de los emprendedores cuentan con una carrera técnica y/o superior, un 37.7% logro culminar su etapa escolar y un 4.7% de los emprendedores no recibieron instrucción educativa alguna. Los resultados muestran que existen brechas marcadas en educación, existe un desconocimiento en educación financiera lo que limita a los emprendedores en la capacidad de decidir acerca de los

beneficios, condiciones, características, costos y canales de acceso al sistema financiero.

### **Influencia de los ítems - cuestionario vs dimensión 2 - Solvencia y Socioeconómicas**

**Tabla 8**

*Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión Solvencia y Socioeconómicas*

		Pruebas de chi-cuadrado				
		Valor	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Interpretación
Solvencia y Socioeconómica * p10	Chi-cuadrado de Pearson	49,858 <sup>a</sup>	0.000	0.000		Si hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p11a	Chi-cuadrado de Pearson	44,124 <sup>a</sup>	0.000	0.000		Si hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p11b	Chi-cuadrado de Pearson	159,942 <sup>a</sup>	0.000	0.000		Si hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p12	Chi-cuadrado de Pearson	52,499 <sup>a</sup>	0.000	0.000	0.000	Si hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p13	Chi-cuadrado de Pearson	52,499 <sup>a</sup>	0.000	0.000		Si hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p14	Chi-cuadrado de Pearson	4,638 <sup>a</sup>	0.098	0.084		No hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p15	Chi-cuadrado de Pearson	1,539 <sup>a</sup>	0.820	0.824		No hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p16	Chi-cuadrado de Pearson	11,629 <sup>a</sup>	0.169	0.158		No hay relación
Solvencia y Socioeconómica * p17	Chi-cuadrado de Pearson	7,458 <sup>a</sup>	0.189	0.189		No hay relación

De acuerdo a los resultados tenemos que tenemos 5 ítems (preguntas) que son p10, p11a , p11b, p12 y p13 cuenta con significancia asintótica menor al 0.05, se concluye que la frecuencia y niveles de ingreso del emprendedor como la frecuencia y los ingresos de su conyugue y/o otro integrante de la unidad familiar influyen en la dimensión de solvencia y socioeconómicas.

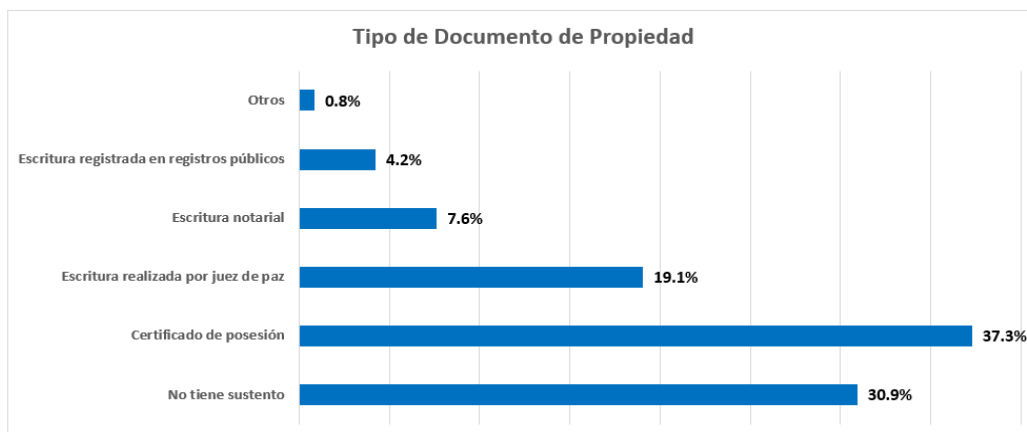
#### **4.5 Resultados del Objetivo N° 3. Analizar las condiciones de garantía y/ colaterales de los emprendedores del distrito de Zaña.**

En la actualidad las diferentes entidades financieras con la finalidad de minimizar su riesgo de retorno de los créditos (recuperación de los mismos), requieren documentación que respalde el crédito (garantía), las mismas que dependen y varían de acuerdo al monto y plazo determinado al otorgar un crédito.

Ante las preguntas realizadas ¿Tiene casa propia?, ¿Posee alguna propiedad (terreno/parcela/puesto)?, los resultados muestran que el 60.88 % tiene casa propia y el 39.12% no cuenta con la misma, solo el 21.76% cuenta con otras propiedades como terrenos, puestos y/o parcelas; al realizar el cruce respectivo de información tenemos el 65.01% de los emprendedores cuentan con alguna propiedad (casa, terreno, puesto, etc.) es decir cuentan con respaldo patrimonial

### Gráfico 6

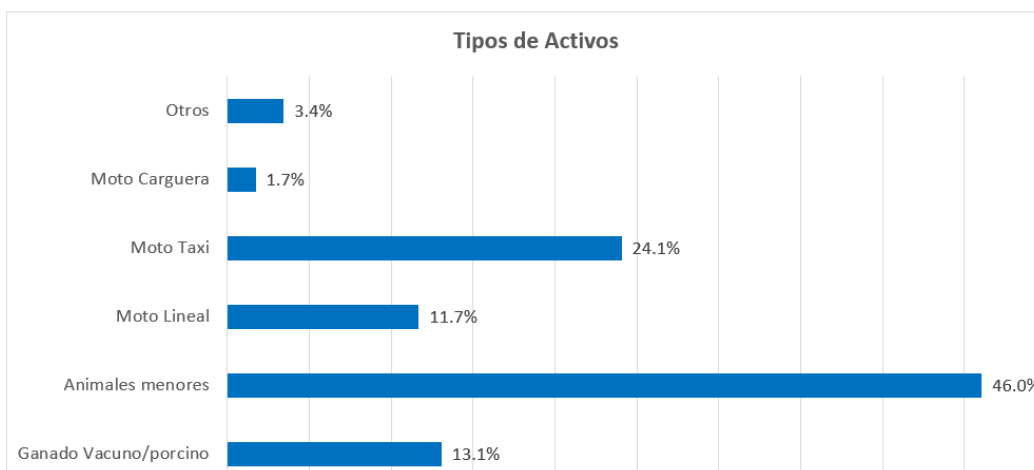
#### Documento de propiedad de los emprendedores de Zaña



De los 236 emprendedores que cuentan con propiedad, ante la interrogante ¿Con que documentación acreditan su propiedad?, se tiene que el 57.2% cuenta con documentación no formal (certificados posesión, adjudicaciones y contratos privados ante un juez de paz) y solo el 11.9% puede sustentar su propiedad con escrituras notariales y/o inscripción en registros públicos. Es de resaltar que el 30.9% no cuenta con sustento alguno. Los emprendedores se ven limitados, al presentar garantías ante las entidades financieras, debido que el 87.3% no cuenta con la documentación formal exigida por la banca tradicional, esto de mencionar que la mayor parte las propiedades (viviendas y parcelas) pertenecieron inicialmente a las Cooperativas Cayalti y Pomalca, que en su momento y como parte de pago de deudas y beneficios sociales fueron otorgadas a los socios quienes actualmente son poseionarios, pero no sustentan adecuadamente su propiedad.

### Gráfico 7

#### Activos de los Emprendedores de Zaña



Para determinar el respaldo patrimonial con que cuenta los emprendedores del distrito de Zaña se realizó la consulta ¿Qué activos posee?, los resultados muestran que 291 emprendedores que representan el 80.16% del total cuentan con otros activos; de los cuales el 37.5% presentan activos como moto lineal, mototaxi y/o moto carguera; un 59.1% cuenta ganado vacuno, ovino, porcino y animales menores que son activos característicos propios de la zona. La investigación demuestra que el emprendedor de Zaña no solo cuenta con bienes inmuebles, sino que también cuentan con activos (equipos, vehículos, animales, etc.), por lo tanto podemos afirmar que el emprendedor de Zaña cuenta con respaldo patrimonial para poder acceder al sistema financiero mediante el microcrédito.

Con respecto al análisis de los servicios básicos con que cuentan los emprendedores, se tiene que un 91.5% cuenta con el servicio de energía eléctrica, el 65.8% cuenta con servicios de agua y un 49.9% cuenta con servicios de desagüe.

### **Influencia de los ítems - cuestionario vs dimensión 3 - Solvencia y Socioeconómica**

**Tabla 9**

*Prueba de Chi-cuadrado de Pearson dimensión Garantía y Colaterales*

#### **Pruebas de chi-cuadrado**

		Valor	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Interpretación
Garantías y Colaterales * p18	Chi-cuadrado de Pearson	,033 <sup>a</sup>	0.855	1.000	0.498	No hay relación
Garantías y Colaterales * p19	Chi-cuadrado de Pearson	4,960 <sup>a</sup>	0.026	0.040	0.015	Si hay relación
Garantías y Colaterales * p20	Chi-cuadrado de Pearson	10,710 <sup>a</sup>	0.057	0.061		No hay relación
Garantías y Colaterales * p21	Chi-cuadrado de Pearson	3,802 <sup>a</sup>	0.578	0.550		No hay relación
Garantías y Colaterales * p22a	Chi-cuadrado de Pearson	30,663 <sup>a</sup>	0.000	0.000	0.000	Si hay relación
Garantías y Colaterales * p22b	Chi-cuadrado de Pearson	15,448 <sup>a</sup>	0.000	0.000	0.000	Si hay relación
Garantías y Colaterales * p22c	Chi-cuadrado de Pearson	350,597 <sup>a</sup>	0.000	0.000	0.000	Si hay relación

De acuerdo a los resultados tenemos que tenemos 4 ítems (preguntas) que son p19, p22a, p22b y p22c cuenta con significancia asintótica menor al 0.05, se concluye que el contar con una propiedad y acceder a los servicios básicos de luz, agua y desagüe influyen en la dimensión Garantías y colaterales.

**4.6 Objetivo General:** Determinar el impacto del microcrédito en la inclusión financiera de los emprendedores en el distrito de Zaña

#### 4.6.1 Influencia de las dimensiones sobre otorgamiento de Microcrédito.

En la determinación de la influencia de las dimensiones estudiadas RCC, la solvencia y socioeconómicas y las garantías y/o colaterales sobre el otorgamiento del microcrédito, se aplicó la regresión logística binaria, donde:

H<sub>0</sub>: Las dimensiones no influyen en el otorgamiento del microcrédito

H<sub>1</sub>: Las dimensiones si influyen en el otorgamiento del microcrédito.

**Bloque 1: Método = Entrar**

**Tabla 10**  
Prueba ómnibus

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	289,878	3	,000
	Bloque	289,878	3	,000
	Modelo	289,878	3	,000

En la prueba de ómnibus nos muestra que la puntuación de eficiencia estadística de ROA mejora significativamente en la predicción en la probabilidad de ocurrencia en las categorías de las variables dependiente, por lo que concluimos las dimensiones del Financiamiento RCC, Solvencia y socioeconomías y Garantías y/o colaterales mejoran la predicción de la variable dependiente (microcrédito).

**Tabla 11**  
Resumen del modelo

Resumen del modelo			
Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	42,013 <sup>a</sup>	,550	,918

a. La estimación ha terminado en el número de iteración 8 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de ,001.

El valor de R cuadrado de Nagelkerke indica que el modelo propuesto explica el 91.8% de la varianza de la variable dependiente (microcrédito).

**Tabla 12**  
*Clasificación del Modelo*

**Tabla de clasificación<sup>a</sup>**

Observado		Pronosticado		
		Inclusión Financiera NO	SI	Porcentaje correcto
Paso 1	Inclusión Financiera NO	58	4	93,5
	SI	1	300	99,7
Porcentaje global				98,6

a. El valor de corte es ,500

Nuestro modelo cuenta con un 98.6% de probabilidad de acierto en el resultado de la variable dependiente (microcrédito), cuando se conocen las dimensiones del financiamiento - RCC, la solvencia y socioeconómicas y las garantías y/o colaterales.

**Tabla 13**  
*Variables en la Ecuación*

**Variables en la ecuación**

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 <sup>a</sup>	Financiamiento RCC(1)	,292	1,627	,032	1	,858	1,339
	Solvencia y Socioeconómica(1)	-9,637	1,448	44,311	1	,000	,000
	Garantías y Colaterales (1)	-3,545	1,173	9,129	1	,003	,029
	Constante	5,604	1,006	31,007	1	,000	271,397

a. Variables especificadas en el paso 1: Financiamiento RCC, Solvencia y Socioeconómica, Garantías y Colaterales.

El modelo se muestra la partición de las variables, los mismos por valor Wald inicialmente eliminan a las variables que contengan el valor Cero, en este caso el modelo elimina al Financiamiento-RCC y esto se reafirma y contrasta con la significancia estadística que es mayor al 0.05 de esta variable. De la misma manera muestra que la solvencia y socioeconómicas y las garantías y/o colaterales influyen de manera significativa en el otorgamiento del microcrédito.

#### 4.6.2 Análisis de la influencia del microcrédito en la inclusión financiera

$H_0$ : El acceso al microcrédito es similar entre el actual sistema y el nuevo modelo planteado

$H_1$ : El acceso al microcrédito es diferente entre el actual sistema y el nuevo modelo planteado

#### Gráfico 8

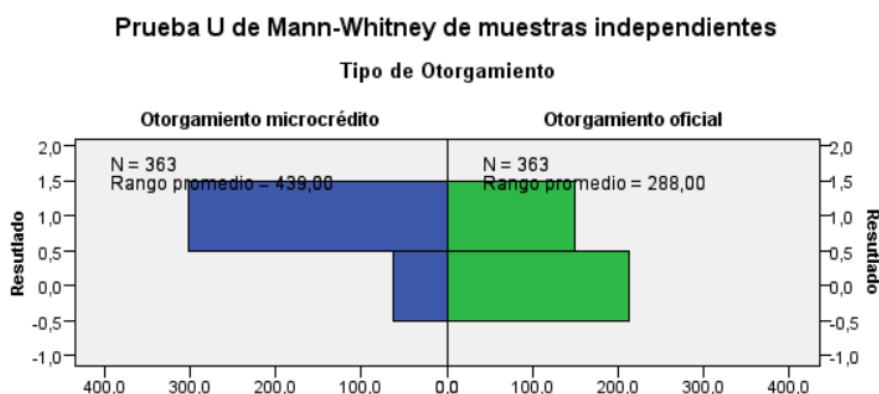
*Prueba de Hipótesis*

Resumen de prueba de hipótesis				
	Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
1	La distribución de Resultado es la misma entre las categorías de Tipo de Otorgamiento.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,000	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran las significancias asintóticas. El nivel de significancia es ,05

#### Gráfico 9

*Prueba U de Mann-Whitney*



Del total de 363 emprendedores, el modelo actual solamente permitió acceder a 184 emprendedores (51%) a la banca tradicional y el nuevo modelo de otorgamiento de microcrédito permitiría incluir a 301 emprendedores (83%), estos resultados muestran una diferencia significativa y muestran que mediante el microcrédito se incrementa la inclusión financiera en 32%.

La investigación concluye que el otorgamiento del microcrédito influye de manera positiva en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña.

#### **4.7 Resultados del Objetivo N° 4:** Formular estrategias que permitan a los emprendedores del distrito de Zaña la obtención del microcrédito.

La investigación de acuerdo a los resultados obtenidos nos permite direccionar estrategias para que los emprendedores de Zaña que les permitan el acceso al sistema financiero, basados desarrollar sus habilidades empresariales, que cuenten con el conocimiento y el financiamiento adecuado para desarrollar sus emprendimientos acompañado de un modelo producto dirigido específicamente a la atención del microcrédito adecuado a las características del emprendedor.

##### **4.7.1 Programa de Capacitación de Inclusión Financiera.**

Permitirá que los emprendedores del distrito de Zaña adquieran nuevos conocimientos sobre el sistema financiero, la importancia que tiene su calificación crediticia en las centrales de riesgo y las diversas fuentes de financiamiento para sus negocios (acceso al sistema financiero). En este programa a desarrollar se tendrán que tomar los siguientes temas de capacitación:

- El sistema financiero. ¿Qué es el sistema financiero?, ¿Quiénes conforman?, Importancia, Acceso, Uso y Calidad.
- Las centrales de riesgo. (Como se determina y asigna una calificación crediticia a un emprendedor y su importancia para acceder al sistema financiero).
- Crédito Pyme. (Importancia del microcrédito para los emprendedores y tipos de financiamiento ).

##### **4.7.2 Programa de Mejora de Habilidades para Emprendedores.**

Permitirá brindar a los emprendedores el conocimiento necesario para mejorar la planificación, organizar, direccionar sus negocios y que adquieran estrategias y técnicas de ventas que permitan incrementar sus niveles de ventas actuales y generar mejoraras sus niveles de ingresos. En este programa desarrollara los siguientes temas:

- ¿Como administrar mejor mi negocio? (Planifica, organiza y genera registros de ventas, compras e inventarios de sus emprendimientos)
- Conocimiento de su competencia. (Determinación de análisis FODA)

- Técnicas de ventas para emprendedores. (Método SNAP (simple, invaluable, alineado, prioridad), Técnica SPIN (Situación, problema, implicación, beneficio)).

#### 4.7.3 Modelo de Producto Microcrédito

El presente modelo de producto financiero es dirigido específicamente a la atención del microcrédito en el distrito de Zaña, con condiciones y características que permitan a los emprendedores acceder al sistema financiero tradicional. El presente modelo propuesto está basado en los resultados, condiciones y características obtenidas del estudio realizado a emprendedores del distrito de Zaña.

Producto	EmprendeFacil
Monto a Financiar	Desde S/ 500 hasta S/5,000
Plazo	Desde 03 hasta 12 meses
Destino Financiamiento	Capital de Trabajo

**Accesitarios.** El producto está dirigido a todos los emprendedores de Zaña que tengan edad entre 18 y 65 años, que cuenten con emprendimientos con más de 06 meses de funcionamiento (experiencia en manejo de sus negocios), No contar con calificaciones adversas superiores a CPP en las centrales de riesgo (deficiente, dudoso y/o perdida).

**Evaluación Financiera.** En la banca tradicional normalmente solo se evalúan los ingresos del emprendedor (titular del crédito), en la presente investigación se determinó que se debe realizar una evaluación de ingresos a nivel de la unidad familiar (titular y conyugue) con la finalidad de no afectar la capacidad de pagos de los emprendedores de Zaña. La evaluación a realizar solo será un estado resumido de ganancias y pérdidas (anexo 4).

**Documentación.** El presente producto solo contara con los siguientes requisitos: Copia de DNI del participante(s), Recibo de servicios (luz, agua), Declaración jurada de Ingresos, Sustento de propiedad y/o fianza solidaria (Se considerarán como documentos de propiedad Certificados de posesión, escrituras, contratos privados de compra venta realizados por Juez de paz, teniente gobernador, etc.)

#### **4.7.4 Establecer Alianzas Estratégicas**

El estudio realizado en el distrito de Zaña y sus 35 centros poblados, pone en evidencia que no se cuenta con presencia física de entidades financieras en la zona, pero si forma parte de zona de atención de alguna de ellas, esto genera que la atención a los emprendedores de la zona no sea de manera adecuada y oportuna ante sus necesidades de financiamiento. Se tiene que realizar alianzas estratégicas entre las asociaciones existentes en el distrito de Zaña y entidades financieras. Se tiene que organizar a los emprendedores por intermedio de sus asociaciones, las mismas que tienen que asumir una responsabilidad solidaria a fin de generar una mejor percepción por parte de las entidades financieras (minimizar el riesgo de recuperación de los microcréditos) sobre el emprendedor de Zaña y como consecuencia lograr mejorar la oferta financiera para los emprendedores de Zaña.

### **V. Discusión**

La presente investigación muestra al Microcrédito como herramienta fundamental para que los emprendedores de Zaña puedan acceder al sistema financiero (inclusión financiera), la misma que está alineada con la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera ENIF (2015) que considera dentro de sus líneas de acción de financiamiento al microcrédito como herramientas fundamental para la inclusión financiera, el mismo que permitirán generar oportunidades para que los emprendedores puedan desarrollar y hacer crecer sus emprendimientos logrando mejorar sus niveles de ingreso, se concuerda con Calle, N. (2016), en su investigación determina que los recursos proporcionados por la banca privada a través del microcrédito mejoran los resultados de inclusión financiera, Las entidades financieras inyectan recursos financieros a las pequeñas empresas que les permitan generar un desarrollo económico y social del mismo modo que Aybar, G. et al. (2017), señala que inclusión financiera por microcréditos, por su naturaleza social, repercute directamente en la sostenibilidad y crecimiento de los mercados microfinancieros y a su vez generan mejoras socioeconomías en la población.

Sethi, D. y Acharaya, D. (2018), en su estudio realizado en 31 países en el mundo, afirma que el impacto dinámico en inclusión financiera repercute en los resultados de crecimiento económico de un país, del mismo modo que Durán, Y. (2018),

en su tesis Doctoral comprueba que en España la canalización de fondos impacta de manera positiva o negativa en el PIB per cápita que a su vez permite impulsar la economía, distribuye la riqueza y reduce la pobreza. La presente investigación concuerda con ambos autores, el resultado de la investigación muestra al microcrédito (inclusión financiera), como uno de los principales motores del crecimiento económico, los resultados muestran que existe un 49.31% de emprendedores de Zaña no cuentan con ningún tipo de financiamiento lo que genera un impacto negativo en el desarrollo socioeconómico en el distrito de Zaña.

De los resultados obtenidos y los hallazgos encontrados en la investigación, muestran que las condiciones de solvencia, socioeconómicas y garantías y/o colaterales influyen de manera directa en el otorgamiento de microcréditos y este impacta directamente en la inclusión financiera. Se concuerda con Roa, M. y Carvallo, O. (2018), su estudio determina que las condiciones consideradas en el otorgamiento de créditos se basan en los niveles de ingreso, el empleo y su calificación crediticia, del mismo modo que explica que los colaterales en entidades bancarias son más restrictivos concluyendo que las condiciones de otorgamiento del crédito influyen en el acceso al financiamiento (inclusión financiera) y las limitaciones con las que cuentan.

El ente regulador del sistema financiero SBS (Resolución N° 11356-2008), establece las calificaciones de riesgo son asignadas al nivel de endeudamiento y el récord de pagos de los clientes, mediante las cuales las diferentes instituciones financieras toman en consideración estas calificaciones para establecer sus políticas de admisión de créditos, de acuerdo con Informe de Estabilidad del Sistema Financiero (Diciembre 2021), muestran cifras de la banca tradicional con un modelo propuesto que no permite que gran porcentaje de pymes (emprendedores) logren acceder a distintos financiamientos de la banca, estos resultados son congruentes con la presente investigación, en donde al analizar las calificaciones crediticias mediante el portal de Sentinel, muestran que un 49.31% de los emprendedores de Zaña no cuentan con calificación alguna en el RCC, es decir que estos emprendedores actualmente no cuentan con crédito alguno en el sistema financiero.

La presente investigación determina que las variables socioeconómicas y de solvencia son determinantes para el otorgamiento del microcrédito, porque las mismas determinan la capacidad de pago de los emprendedores de Zaña, resultados que

concuerdan con Díaz, J. (2018), quien considera que estas variables definen la capacidad de pago de pobladores, considerándose un factor determinante para acceder a la oferta bancaria, ya que de ello permitirá el retorno del dinero y que el microcrédito se convierte en una herramienta que impacta de manera directa en la inclusión financiera. La presente Investigación concuerda también con Díaz, J. (2018), que para poder acceder al sistema financiero, especialmente en las zonas rurales con bajos niveles de ingresos, es conveniente realizar una evaluación consolidada a la unidad familiar (unidad conyugal), debido a que en las unidades familiares más de un integrante aportan a la unidad económica y esto se refleja en los resultados obtenidos que muestran que el 42.69% de los emprendedores de Zaña cuentan con ingresos generados por sus conyugues y/o algún integrante de su familia.

Rijalba, P. (2021), en su investigación donde afirma que los procesos financieros indudablemente son procesos sociales, que tiene por finalidad mejorar la calidad de vida y el desarrollo socioeconómico y el estado juega un papel fundamental en el desarrollo de la inclusión financiera preparando las condiciones adecuadas; del mismo modo que Álava et al. (2021), en investigación muestra que el microcrédito constituye una alternativa que promueve el mejoramiento de las condiciones de vida, no solo a nivel personal sino también a nivel comunitario. El microcrédito favorece y desarrolla proyectos e iniciativas lucrativas que permiten generar fuentes de autoempleo y gestar recursos que les permiten favorecer el acceso a la vivienda, educación y salud. La presente investigación es congruente con lo mencionado y esto se refleja en los resultados que muestran que el 85.39% de los emprendedores de Zaña cuentan con ingreso promedio menor a los S/2,000, esto repercute y limita directamente en la inversión en educación como se muestra los resultados que solo un 18.46% de los emprendedores tienen grado de instrucción técnica o superior. Es de resaltar que el 49.31% de los emprendedores no cuentan con financiamiento alguno lo que limita directamente en el desarrollo y crecimiento de sus emprendimientos lo que repercute directamente en sus ingresos.

## **VI. Conclusiones**

La investigación concluye que el otorgamiento del microcrédito influye de manera positiva en la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña. Se determinó que las condiciones de solvencia y/o socioeconómicas y las garantías y/o colaterales determinan de manera directa el acceso al microcrédito y este impacta de manera positiva en la inclusión financiera.

Las calificaciones asignadas en las centrales de riesgo (RCC) de los emprendedores, condicionan el acceso al sistema financiero, no obstante, también inhabilitan el acceso de los emprendedores que cuentan con calificación negativa debido a su mal comportamiento de pagos (pagos con atrasos y/o créditos impagos).

Las condiciones socioeconómicas y solvencia de los emprendedores son un factor determinante para el acceso al sistema financiero por intermedio del microcrédito, debido a que estas determinan la capacidad de pago para afrontar una obligación financiera. Los resultados muestran que los emprendedores del distrito de Zaña cuentan con amplia experiencia en el manejo de sus negocios, pero la mayoría de los mismos son negocios emergentes, no desarrollados por falta de inversión (financiamiento), los ingresos que perciben son bajos y esto se refleja directamente en su calidad de vida, se identificó que uno de los puntos más críticos es el de la educación (grado de instrucción de los mismos).

Las condiciones de garantía de los emprendedores no están alineadas a las exigidas por el sistema financiero (Sustento de propiedad), los mismos que condicionan el acceso a la banca tradicional. La investigación determina que los emprendedores de Zaña cuentan con propiedad (casa, terreno y/o parcela agrícola), en mayoría solo son poseedores y no cuentan con la documentación adecuada para acreditar su propiedad. Adicionalmente se logró determinar que los emprendedores cuentan con colaterales (vehículos, ganado, herramientas, etc.) que reflejan su patrimonio familiar. En la actualidad existe una oferta mínima para este tipo de microcréditos que reemplazan las garantías por fianzas solidarias, limitada para zona urbana y casi nula para zonas rurales.

## **VII. Recomendaciones**

Se debe utilizar al microcrédito como herramienta básica y fundamental para lograr en mejorar la inclusión financiera de los emprendedores del distrito de Zaña y contribuir con el desarrollo socioeconómico que permitan mejorar su calidad de vida.

Los emprendedores deberán reconocer la importancia que amerita su calificación crediticia en el sistema financiero, como factor condicional para acceder al sistema financiero. Deben interiorizar que es importante tener en orden la formalización de sus documentos de propiedad, de tal forma que les permita garantizar cualquier tipo de financiamiento ante una entidad financiera y lograr acceder a mejores condiciones financiamiento (Tea, plazos y monto), lo que conllevara a que puedan desarrollar mejor sus negocios y/o emprendimientos.

Se deben realizar evaluaciones crediticias a emprendedores del distrito de Zaña considerando una evaluación de ingresos como unidad familiar (titular y conyugue), lo que permitirá determinar la verdadera capacidad de pago de los emprendedores y de esta manera logren acceder a la banca tradicional.

Se debe realizar por intermedio de las instituciones públicas y/o privadas programas de capacitación a los emprendedores del distrito de Zaña especialmente en las zonas rurales, con la finalidad de mejorar la educación financiera y su habilidades para administrar sus negocios, el emprendedores debe tener la capacidad de seleccionar las fuentes de financiamiento apropiadas para cada uno de sus emprendimientos y contar con los conocimientos y habilidades fundamentales para desarrollar sus negocios.

## VIII. Referencias

- Álava, G., Duta, E., Sigüenza, S., & Pinos, L. (2021). El microcrédito como estímulo del desarrollo local: análisis de las condiciones de vida. doi:<https://doi.org/10.18537/mskn.12.02.04>
- Avila Angulo, E. (Junio de 2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. *Investigación y Negocios*, 14(23), 32-48. doi:<https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>
- Aybar Yzaguirre, G. M., Calderón Hilarión, R. N., & Huamán Pillhuaman, M. N. (2017). La inclusión financiera de la microempresa a través del microcrédito y el uso del BIM. *Universidad ESAN*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12640/1279>
- Azar, K., Lara, E., & Mejía, D. (2018). Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política. *Políticas públicas y transformación productiva*(30). Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>
- BID. (2015). Integración en inclusión financiera: Movilizando recursos para el desarrollo social y económico. *Banco Interamericano de Desarrollo*. doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0006174>
- Calle Cañizares, N. I. (2016). *Análisis del microcrédito como instrumento de inclusión financiera en el Ecuador: período 2011-2015 (Tesis Mestría)*. Guayaquil – Ecuador . Obtenido de <https://1library.co/document/q052jjxy-analisis-microcredito-instrumento-inclusion-financiera-ecuador-periodo.html>
- Caluña Sisa, N. R. (2022). *Factores que Inciden en la Colocación de Créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo, Agencia Pujilí periodo 2018-2021*. Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga - Ecuador. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/8793/1/MUTC-001228.pdf>
- Cardona Ruiz, D., Hoyos Alzate, M., & Saavedra Caballero, F. (2018). Gender and financial inclusion in Colombia. 22(46). Obtenido de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/5277>
- Díaz Plaza, J. V. (2018). *El Microcrédito y su relación con la inclusión financiera en el distrito de Chota, 2018(Tesis Doctoral)*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12893/8706>
- Durán Durán, Y. (2018). *Inclusión financiera como medida de desarrollo financiero y su impacto en el crecimiento económico (tesis Doctoral)*. Madrid -España: Universidad Autónoma de Madrid. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10486/685531>
- ENIF. (2015). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*. Comisión Multisectorial de Inclusión - Decreto Supremo N° 141-2020-EF, PERU. Obtenido de [https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=Awrijn2W.4Rmnt4QryZ7egx.;;\\_ylu=Y29sbw](https://r.search.yahoo.com/_ylt=Awrijn2W.4Rmnt4QryZ7egx.;;_ylu=Y29sbw)

NiZjEEcG9zAzIEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1720019990/RO=10/RU=https%3a%2f%2fwww.mef.gob.pe%2fcontenidos%2farchivos-descarga%2fENIF.pdf/RK=2/RS=1HkgwzoHp9WZtf8ejj2Yy8h3Ng4-

- Haro de Rosario, A., & Rosario Diaz, J. F. (2017). *Gestión Financiera*. Almería, España: Universidad de Almería. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&pg=PA79&dq=q#v=onepage&q&f=false>
- Herminio, V. G. (2021). La inclusión financiera en el Perú. *Gestión En El Tercer Milenio*, Vol. 24 N 47. doi:<https://doi.org/10.15381/gtm.v24i47.20591>
- INEI. (2018). *Resultados Definitivos(Censo Nacional 2017)*. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA. Obtenido de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1544/00TOMO\\_01.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/00TOMO_01.pdf)
- (Diciembre 2021 - SBS). *Informe de Estabilidad del Sistema Financiero*. Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs, Lima. Obtenido de [https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pub\\_InformeEstabilidad/Informe\\_de\\_Estabilidad\\_del\\_Sistema\\_Financiero\\_2021\\_2\\_.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pub_InformeEstabilidad/Informe_de_Estabilidad_del_Sistema_Financiero_2021_2_.pdf)
- Libros de la CEPAL - Desarrollo Económico No. 147. (2017). *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*. (V. F. G., Ed.) Santiago: Libros de la CEPAL - Desarrollo Económico No. 147. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11362/42121>
- Paillacho, L. C., Perez López, J. A., & Perez Loópez, A. V. (2020). Los microcréditos y el empoderamiento de grupos vulnerables. Un caso de estudio de jóvenes en Mbuji Mayi (Congo). *ESPACIOS*, 41(07). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410714.html>
- PNIF. (2019). Política Nacional de Inbclusión Finanicera. *Decreto Supremo N° 255-2019-EF*. Ministerio de Economía y Finanzas, Perú. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decreto-supremo/20676-decreto-supremo-n-255-2019-ef/file>
- Priale Reyes, G. d. (2018). *Inclusión financiera en el Perú: análisis de los principales determinantes(Tesis Doctoral)*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de [https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/43017/Tesis%20-%20Inclusion%20Financiera%20en%20el%20Per%c3%ba%20an%c3%a1lisis%20de%20los%20principales%20determinantes\\_.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/43017/Tesis%20-%20Inclusion%20Financiera%20en%20el%20Per%c3%ba%20an%c3%a1lisis%20de%20los%20principales%20determinantes_.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rijalba Palacios, P. (2021). Información asimétrica e inclusión financiera en Piura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplina*, Volumen 5(Número 3). doi:[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i3.563](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.563)
- Roa, M. J., & Carvallo, O. A. (2018). *Inclusión financiera y el costo del uso de instrumentos financieros formales: Las experiencias de América Latina y el*

*Caribe*. Inter-American Development Bank. Obtenido de <https://books.google.es/books?id=IN6GDwAAQBAJ>

- SBS. (2008). Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones . *Resolución S.B.S. N° 11356 - 2008*. El Superintendente de Banca, Seguros y AFPs, Peru.
- Sethi, D., & Acharaya, D. (2018). Financial inclusion and economic growth linkage: some cross country evidence. *Journal of Financial Economic Policy*, *V10*, 369-385. Obtenido de <https://doi.org/10.1108/JFEP-11-2016-0073>.
- Sonia, O. M., & Julia, N. T. (2017). INCLUSIÓN FINANCIERA: DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Revista Galega de Economía*, 45-54.
- Verduga Pino, A. (2021). Consideraciones teóricas sobre la gestión de las Microfinanzas con un enfoque de Finanzas Populares y Solidarias. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*, 4(7 (enero-Junio)), 42-64. doi: <https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0024>

## IX. Anexos

### Anexo 1: Cuestionario Aplicado.

#### INSTRUMENTO DE MEDICIÓN CONDICIONES DE MICROCRÉDITO - EMPRENDEDORES ZAÑA 2021

##### DATOS ENTREVISTADO (DETERMINA LA INCLUSIÓN FINANCIERA)

Apellidos y nombres:

DNI:

DNI, Permite determinar si el cliente es bancarizado, mediante CCR - Equifax (Inclusión Financiera)

Actividad económica:

Centro poblado :

Sexo: ( ) Femenino ( ) Masculino

Edad:

( ) 18 a 30

( ) 31 a 40

( ) 41 a 50

( ) 51 a 60

( ) 61 a +

##### FINANCIAMIENTO

1. Alguna vez a obtenido un prestamo en alguna entidad financiera, caja o banco.

SI ( ) NO ( )

2. Continúa realizando prestamos en alguna entidad financiera?

SI ( ) NO ( )

3. Si Contesto NO. Porqué no realizo continuo realizando prestamos?

( ) No deseo tener prestamos

( ) No me renovaron el prestamo

( ) Otros. Especificar \_\_\_\_\_

4. De no haber realizado financiento alguno en intituciones finaniceras . Alguna vez realizo el intento de obtener algun prestamo ?

SI ( ) NO ( )

5. Si contesto NO. Porqué no solicito ?

( ) No deseo

( ) No nesecito

( ) No me siento seguro de realizar el prestamo

( ) Otros. Especificar \_\_\_\_\_

6. Si contesto SI. Porque no le otogaron el crédito?

( ) No atienden el giro del negocio

( ) No cuento con documentos que sustenten mi negocio

( ) No califique por el nivel de ingresos

( ) Otros . Especificar: \_\_\_\_\_

7. Cuenta con prestamos con terceras personas?

SI ( ) NO ( )

8. Si contesto que SI. Cual es el importe que tiene de préstamo?

( ) 1 - 500

( ) 501 - 1000

( ) 1001 - 1500

( ) 1501 - 2000

( ) 2001 - 3000

( ) 3001 - 4000

( ) 4001 - 5000

( ) + 5000

9. Cual es la frecuencia con la que paga su préstamo

- Diario  
 Semanal  
 Quincenal  
 Mensual  
 Semestral

### SOLVENCIA ECONÓMICA

10. De qué manera percibe sus ingresos

- Diario  
 Semanal  
 Quincenal  
 Mensual  
 Semestral

11. Cual es el ingresos por sus ventas . Aproximadamente

Ingreso Diario	Ingreso Semanal	Ingreso Quincenal	Ingreso Mensual	Ingreso Semestral
<input type="checkbox"/> 1 - 100	<input type="checkbox"/> 1 - 300	<input type="checkbox"/> 1 - 500	<input type="checkbox"/> 1 - 1000	<input type="checkbox"/> 1 - 2000
<input type="checkbox"/> 101 - 200	<input type="checkbox"/> 301 - 500	<input type="checkbox"/> 501 - 1000	<input type="checkbox"/> 1001 - 1500	<input type="checkbox"/> 2001 - 4000
<input type="checkbox"/> 201 - 300	<input type="checkbox"/> 501 - 700	<input type="checkbox"/> 1001 - 1500	<input type="checkbox"/> 1501 - 2000	<input type="checkbox"/> 4001 - 6000
<input type="checkbox"/> 301 - 400	<input type="checkbox"/> 701 -1000	<input type="checkbox"/> 1501 - 2000	<input type="checkbox"/> 2201 - 2500	<input type="checkbox"/> 6001 - 8000
<input type="checkbox"/> 401 - 500	<input type="checkbox"/> 1001 - 1500	<input type="checkbox"/> 2001 - 2500	<input type="checkbox"/> 2501 - 3000	<input type="checkbox"/> 8001 - 10,000
<input type="checkbox"/> + 500	<input type="checkbox"/> + 1500	<input type="checkbox"/> + 2500	<input type="checkbox"/> + 3000	<input type="checkbox"/> + 10,000

12. Su esposa o algun integrante de su familia percibe ingresos

SI ( ) NO ( )

13. Si contesto SI, Con cuanto aportan mensualmente a su hogar

- 1 - 500  
 501 - 1000  
 1001 - 1500  
 1501 - 2000  
 2001 - 3000  
 3001 - 4000  
 4001 - 5000  
 + 5000

14. En consecuencia de la pandemia COVID 19, sus ingresos:

- Disminuyeron  
 Se incrementaron  
 Se mantienen

### REFERENCIAS SOCIOECONÓMICAS

15. Cúal es la antigüedad de su negocio?

- Menor a 1 año  
 Entre 1 a 2 años  
 Entre 2 a 3 años  
 Entre 3 a 4 años  
 Mayor a 4 años

16. Cúal es su nivel de estudios?
- Sin instrucción
- Nivel primario incompleto
- Nivel primario completo
- Nivel secundario incompleto
- Nivel secundario completo
- Nivel técnico incompleto
- Nivel técnico completo
- Nivel superior incompleto
- Nivel superior completo
17. Cuantas personas depende de usted economicamente
- 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) +4 ( )

#### GARANTÍA / COLATERALES

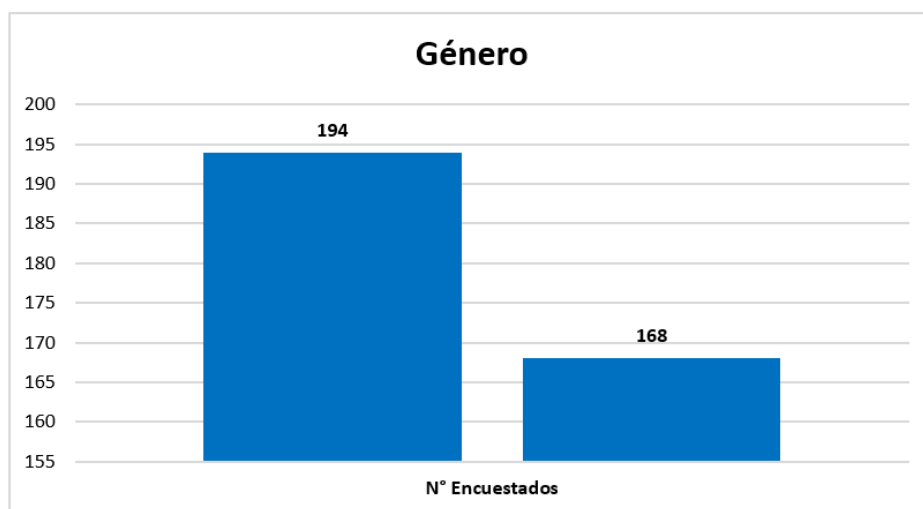
18. Tiene casa propia
- SI ( ) NO ( )
19. Posee alguna propiedad (Terreno/parcela/Puesto)
- SI ( ) NO ( )
20. Si contesto SI, Con que documentación acredita su propiedad.
- No tiene sustento
- Certificado de posesión
- Escritura realizada por juez de paz
- Escritura notarial
- Escritura resgitrada eb registros públicos
- Otros. Especificar \_\_\_\_\_
21. Qué activos posee
- Ganado Vacuno/porcino
- Animales menores
- Moto Lineal
- Moto Taxi
- Moto Carguera
- Otros . Especificar: \_\_\_\_\_
- 22 Con que servicios basicos cuenta
- |                   |               |
|-------------------|---------------|
| Desague           | SI ( ) NO ( ) |
| Agua potable      | SI ( ) NO ( ) |
| Energía Eléctrica | SI ( ) NO ( ) |

**Anexo 2:** Resultados de Cuestionario - Detallado.**ANALISIS RCC - CUESTIONARIO****CALIFICACION EN LAS CENTRALES DE RIESGO**

Calificación	Cantidad	Porcentaje
Normal	150	41.32%
Problemas Potenciales	16	4.41%
Deficiente	9	2.48%
Dudoso	3	0.83%
Pérdida	6	1.65%
Sin Calificación	179	49.31%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100%</b>

**GENERO**

	N° Encuestados	Porcentaje
Femenino	194	53.6%
Masculino	168	46.4%
Total	362	100.0%

**ESTADO CIVIL**

	N° Encuestados	Porcentaje
Soltero	107	29.48%
Conviviente	101	27.82%
Casado	141	38.84%
Divorciado	6	1.65%
Viudo	8	2.20%
Total	363	100%

1. Alguna vez a obtenido un préstamo en alguna entidad financiera, caja o banco.

#### REALIZO CREDITOS

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	184	50.69%
NO	179	49.31%
Total	363	100.00%

2. Si contesto SI. Continua realizando prestamos en alguna entidad financiera?

#### CREDITOS VIGENTES

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	166	77.6%
NO	48	22.4%
Total	214	100.0%

3. Si Contesto NO. Porqué no continuo realizando préstamos?

#### PORQUE NO CONTINUA TRABAJANDO CON PRESTAMOS

	N° Encuestados	Porcentaje
No deseo tener préstamos	5	10.4%
No me renovaron el préstamo	32	66.7%
Otros	11	22.9%
Total	48	100.0%

4. De no haber realizado financiento alguno en instituciones financieras . Alguna vez realizo el intento de obtener algún préstamo ?

#### SOLICITO CREDITO EN ALGUNA IFIS

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	35	19.6%
NO	144	80.4%
Total	179	100.0%

5. Si contesto NO. Porqué no solicito ?

#### DETALLE DE NO SOLICITUD DE CREDITO

	N° Encuestados	Porcentaje
No deseo	38	26.4%
No necesito	11	7.6%
No me siento seguro de realizar el préstamo	15	10.4%
Otros	80	55.6%
Total	144	100.0%

6. Si contesto SI. Porque no le otorgaron el crédito?

#### DETALLE DE NO OTORGAMIENTO DE CREDITO

	N° Encuestados	Porcentaje
No atienden el giro del negocio	4	11.4%
No cuento con documentos que sustenten mi negocio	19	54.3%
No califique por el nivel de ingresos	5	14.3%
Otros	7	20.0%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100.0%</b>

7. Cuenta con préstamos con terceras personas?

#### PRESTAMOS CON TERCEROS

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	76	20.9%
NO	287	79.1%
<b>Total</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

8. Si contesto que SI. Cual es el importe que tiene de préstamo ?

#### IMPORTES DE PRESTAMOS OBTENIDOS

Rango Monto	# Encuestados	%
1 - 500	31	40.8%
501 - 1000	18	23.7%
1001 - 1500	3	3.9%
1501 - 2000	8	10.5%
2001 - 3000	4	5.3%
3001 - 4000	2	2.6%
4001 -5000	3	3.9%
5000 a más	7	9.2%
<b>TOTAL</b>	<b>76</b>	<b>100.0%</b>

9. Cual es la frecuencia con la que paga su préstamo

#### FORMA DE PAGOS DE PRESTAMOS

	Frecuencia de Pagos	%
DIARIO	2	2.7%
SEMANTAL	10	13.3%
QUINCENAL	16	21.3%
MENSUAL	43	57.3%
SEMESTRAL	4	5.3%
<b>TOTAL</b>	<b>75</b>	<b>100.0%</b>

10. De qué manera percibe sus ingresos

#### FRECUENCIA DE PERCEPCION DE INGRESOS

	Frecuencia de Ingresos	%
DIARIO	85	23.4%
SEMANAL	104	28.7%
QUINCENAL	72	19.8%
MENSUAL	96	26.4%
SEMESTRAL	6	1.7%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

11. Cual es el ingresos por sus ventas . Aproximadamente

#### INGRESOS MENSUALES

Ingreso mensual - Soles	# Emprendedores	%
1 - 1,000	111	30.6%
1,001 - 1,500	162	44.6%
1,501 - 2,000	37	10.2%
2,001 - 2,500	38	10.5%
2,501 - 3,000	14	3.9%
Mayor a 3,000	1	0.3%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

12. Su esposa o algún integrante de su familia percibe ingresos

#### APORTES DE INTEGRANTES DE FAMILIA

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	155	42.7%
NO	208	57.3%
Total	363	100.0%

13. Si contesto SI, Con cuanto aportan mensualmente a su hogar

#### APORTES DE CONYUGUE Y/U OTRO INTEGRANTES DE LA FAMILIA

Rango Monto	# Encuestados	%
0-500	90	58.1%
501-1000	30	19.4%
1001-1500	30	19.4%
1501-2000	2	1.3%
2001-3000	3	1.9%
3001-4000	0	0.0%
4001-5000	0	0.0%
Mayor a 5000	0	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100.0%</b>

14. En consecuencia de la pandemia COVID 19, sus ingresos:

#### INGRESOS POST PANDEMIA COVID 19

	N° Encuestados	Porcentaje
Disminuyeron	318	87.6%
Incrementaron	4	1.1%
Se mantienen	41	11.3%
Total	363	100.0%

15. Cuál es la antigüedad de su negocio?

#### ANTIGÜEDAD DE NEGOCIO

	# de encuestados	%
Menor a 1 año	27	7.4%
Entre 1 y 2 años	41	11.3%
Entre 2 y 3 años	22	6.1%
Entre 3 y 4 años	45	12.4%
Mayor a 4 años	228	62.8%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

16. cuál es su nivel de estudios?

#### GRADO DE INSTRUCCIÓN

Nivel estudio	# Encuestados	%
Sin instrucción	17	4.7%
Nivel primario incompleto	32	8.8%
Nivel primario completo	55	15.2%
Nivel secundario incompleto	55	15.2%
Nivel secundario completo	137	37.7%
Nivel técnico incompleto	8	2.2%
Nivel técnico completo	22	6.1%
Nivel superior incompleto	14	3.9%
Nivel superior completo	23	6.3%
<b>TOTAL</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

17. Cuantas personas depende de usted económicamente

#### DEPENDIENTES

	N° Emprendedores	%
0	35	9.6%
1	60	16.5%
2	66	18.2%
3	78	21.5%
4	72	19.8%
Mayor a 4	52	14.3%
Total	363	100.0%

18. Tiene casa propia

#### CASA PROPIA

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	221	60.9%
NO	142	39.1%
<b>Total</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

19. Posee alguna propiedad (Terreno/parcela/Puesto)

#### PROPIETARIO DE BIEN INMUEBLE

	N° Encuestados	Porcentaje
SI	79	21.8%
NO	284	78.2%
<b>Total</b>	<b>363</b>	<b>100.0%</b>

20. Si contesto SI, Con que documentación acredita su propiedad

#### ANALISIS DOCUMENTO DE PROPIEDAD

	Encuestados	%
No tiene sustento	73	30.9%
Certificado de posesión	88	37.3%
Escritura realizada por juez de paz	45	19.1%
Escritura notarial	18	7.6%
Escritura registrada en registros públicos	10	4.2%
Otros	2	0.8%
<b>Total</b>	<b>236</b>	<b>100.0%</b>

21. Qué activos posee ?

#### ANALISIS DE ACTIVOS

	Encuestados	%
Ganado Vacuno/porcino	38	13.1%
Animales menores	134	46.0%
Moto Lineal	34	11.7%
Moto Taxi	70	24.1%
Moto Carguera	5	1.7%
Otros	10	3.4%
<b>Total</b>	<b>291</b>	<b>100.0%</b>

22. Con qué servicios básicos cuenta ?

#### SERVICIOS BASICOS EN VIVIENDA

	Si	No
Desague	181	182
Agua potable	239	124
Energia Electrica	332	31

**Anexo 3 : Modelo de Evaluación Financiera para el Producto EmprendeFacil****EVALUACIÓN FINANCIERA EMPRENDE FÁCIL****NOMBRE:****DNI:**

<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>	
Ventas Mensuales	0.00
(-) Costo de Ventas	0.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>0.00</b>
Alquiler	0.00
Pagos al Personal	0.00
Gastos Financieros (Cuotas)	0.00
Servicios (luz, agua, teléfono)	0.00
Transporte (Fletes, combustibles)	0.00
Impuestos, Licencias	0.00
Otros Gastos Generales	0.00
<b>GASTO</b>	
<b>S GENERALES</b>	
<b>INGRESOS LIQUIDOS</b>	<b>0.00</b>
(+) Otros Ingresos de la Unidad Familiar	0.00
(-) Gastos Familiares	0.00
<b>LIQUIDEZ DISPONIBLE</b>	<b>0.00</b>

<b>RATIOS FINANCIEROS</b>	
Margen Bruto (%)	0 %
Cupo Total ( % )	0 %

<b>PROPUESTA DE CRÉDITO</b>	
Monto Crédito	0.00
Plazo	0.00
Cuota	0.00

<b>GASTOS FAMILIARES</b>	
Alquiler	0.00
Alimentación	0.00
Educación	0.00
Transporte	0.00
Servicios (luz, agua, teléfono)	0.00
Salud	0.00
Vestimenta	0.00
Gasto Financiero Personal (Suma cuotas consumo)	0.00
Otros Gastos Familiares	0.00
<b>Total Gastos Familiares S/.</b>	<b>0.00</b>

## Anexo 4 : Tipos de Créditos en el Sistema Financiero, Diciembre 2021

### Créditos Directos según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de Diciembre de 2021

(En miles de Soles)

[Volver](#)

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Banco de la Nación 1/	Agrobanco	Total
Corporativos	83,289,619	15,777	58,323	-	13,768	-	384	83,377,872
Grandes empresas	60,916,409	10,507	60,129	24,882	29,390	-	64,112	61,105,428
Medianas empresas	68,323,714	208,946	2,085,704	209,905	583,966	-	506,484	71,918,718
Pequeñas empresas	21,406,504	3,435,503	14,145,758	819,750	688,553	-	156,698	40,632,766
Microempresas	4,414,372	2,922,137	5,642,287	517,040	190,397	-	168,749	13,854,981
Consumo	55,592,033	5,810,564	5,883,770	647,152	1,021,912	5,168,370	-	74,123,801
Hipotecarios para Vivienda	56,085,924	236,975	1,410,101	20,807	170,847	371,464	-	58,296,118
<b>TOTAL CRÉDITOS DIRECTOS</b>	<b>350,028,574</b>	<b>12,640,409</b>	<b>29,286,072</b>	<b>2,239,536</b>	<b>2,678,834</b>	<b>5,539,835</b>	<b>896,426</b>	<b>403,309,685</b>

Fuente: Balance de Comprobación

1/ Sólo considera los créditos de consumo e hipotecario