

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LOS PRÉSTAMOS INFORMALES
EN LOS NEGOCIOS DE VENTA DE ROPA DE LA CIUDAD DE
CHEPÉN, DURANTE EL PERÍODO MARZO 2014-DICIEMBRE
2014

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Bach. Diana Lizet Cabanillas Medina
Bach. Rubén Alfredo Calderón Agreda

Chiclayo, 12 de Febrero de 2016

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LOS PRÉSTAMOS INFORMALES
EN LOS NEGOCIOS DE VENTA DE ROPA DE LA CIUDAD DE
CHEPÉN, DURANTE EL PERIODO MARZO 2014-DICIEMBRE
2014

POR:

Bach. DIANA LIZET CABANILLAS MEDINA
Bach. RUBÉN ALFREDO CALDERÓN AGREDA

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el

Título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADO POR:

Lic. Eduardo Zárate Castañeda
Presidente de Jurado

Mgtr. Carlos Vargas Orozco
Secretario de Jurado

Mgtr. Fredi Tuesta Torres
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2016

DEDICATORIA
*A NUESTROS PADRES POR APOYARNOS TODO ESTE
TIEMPO EN NUESTRA FORMACIÒN PROFESIONAL Y
HABER PERMITIDO QUE CONCLUYAMOS ESTE PERÍODO
DE NUESTRA VIDA CON MUCHA SATISFACCIÒN; A NUESTRO
ASESOR FREDI TUESTA TORRES POR HABERNOS APOYADO
INCONDICIONALMENTE DURANTE TODO ESTE PROCESO.*

AGRADECIMIENTO

A DIOS, A NUESTROS PADRES, A NUESTROS PROFESORES Y A LA INSTITUCIÓN HA LA QUE HEMOS PERTENECIDO DURANTE ESTOS 5 AÑOS FORMÁNDONOS PROFESIONALMENTE; POR TODOS LOS CONOCIMIENTOS RECIBIDOS Y POR EL APOYO BRINDADO PARA CONCLUIR DE FORMA SASTIFACTORIA NUESTRA CARRERA PROFESIONAL.

RESUMEN

Esta investigación surgió a partir de la realidad que se vive en la ciudad de Chepén, donde la gran mayoría de las Mypes del sector comercial está acudiendo a diferentes fuentes de financiamiento informal. A través de una entrevista exploratoria ex-ante a algunos comerciantes, se corroboró la existencia de una oferta grande de préstamos informales, siendo una de sus causas principales las exigencias impuestas por las entidades financieras para acceder al crédito formal. Esta situación ha dado cabida a que exista un mercado comercial insatisfecho, y que por ende proveedores de créditos informales puedan aprovechar en ofrecer y colocar préstamos en efectivo sin muchos impedimentos, cabe indicar que también se pudo observar entre los negocios de venta de ropa diferentes niveles de crecimiento, así como en su estructura de financiamiento; por lo que se hace importante evaluar el impacto generado por el uso de las fuentes de financiamiento informal.

Es por ello que el objetivo del estudio fue realizar un análisis del impacto de los préstamos informales en los negocios de venta de ropa de la ciudad de Chepén durante el período marzo - diciembre 2014. En este sentido, 103 negocios de venta de ropa fueron evaluados a través de encuestas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichos negocios.

La investigación realizada manifiesta que el impacto generado por los préstamos informales no presenta una repercusión favorable de crecimiento en su producción, rentabilidad y empleo; situación que se evidencia en dichos negocios; sosteniéndolos en el mercado, sin generar rentabilidad y ningún tipo de ahorro que puedan invertir ya sea en el mismo negocio o abriéndose camino para otra actividad comercial.

Palabras claves: Mypes – financiamiento informal – impacto – crecimiento

ABSTRACT

This research arises from the reality of life in the city of Chepén, where the vast majority of MYPES in the commercial sector is going to different sources of informal financing. Through an exploratory interview ex -ante to some traders, corroborated the existence of a large supply of informal loans, one of the main causes of the requirements imposed by financial institutions for access to formal credit. This situation has accommodated there is an unsatisfied commercial market, and that therefore informal credit providers can leverage to offer and place cash loans without many impediments, it is noted that also could be observed between business selling clothes different levels growth as well as its financing structure; so it becomes important to evaluate the relationship of the economic impact to the use of informal finance sources.

That is why the aim of the study was to analyze the impact of informal lending business selling clothes Chepén city during the period from March to December 2014. In this regard, 103 business selling clothes were evaluated through surveys that were performed or managers who run these businesses.

Research conducted shows that the impact generated by informal loans no favorable impact of production growth , profitability and employment ; situation is evidenced in business selling clothes Chepén city ; holding in the market, without generating returns and any savings that can invest either in business or making their way to another business.

Keywords : Mypes - informal financing - impact - Growth

ÍNDICE

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
RESUMEN	5
ABSTRACT.....	6
ÍNDICE	7
ÍNDICE DE GRÁFICOS	8
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO	11
2.1 Antecedentes	11
2.2 Bases Teórico Científicas	13
2.2.1 Teorías	14
2.2.1.1 Herramientas para evaluar el impacto social.....	14
2.3 Términos Básicos	19
III. MATERIALES Y MÉTODOS	20
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	20
3.2 Población, muestra de estudio y muestreo:	21
3.2.1 Población:	21
3.2.2 Muestra y muestreo:	21
3.3 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
3.4 Técnicas de procesamiento de datos	23
3.5 Operacionalización de variables	24
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	25
4.1 RESULTADOS	25
4.2 DISCUSIÓN	39
4.3 PROPUESTA	42
V. CONCLUSIONES.....	43
VII. ANEXOS	48

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 - Sexo.	25
Gráfico N°2 -Edad	25
Gráfico N°3- Estado civil	26
Gráfico N°4 -Grado de instrucción.	26
Gráfico N°5 -Grupo que pertenece	27
Gráfico N° 6 - Antigüedad de su negocio.	27
Gráfico N°7 - Tipo de recurso con que formó su empresa.	28
Gráfico N°8 - Adquisición de algún tipo de financiamiento durante el último año.....	28
Gráfico N° 9 - Fuente de financiamiento que utilizó.	29
Gráfico N°10 -Factor que motivo a recurrir al financiamiento informal	29
Gráfico N°11 -Periodo del pago de su cuota del préstamo informal.	30
Gráfico N°12 - Destino del préstamo adquirido.	30
Gráfico N°13: Comportamiento del volumen de sus ventas.	31
Gráfico N°14 - Comportamiento de la mano de obra adquirida.	32
Gráfico N°15: Cambios realizados en su actividad empresarial.	32
Gráfico N°16 - Inversión en activos para su actividad empresarial	33
Gráfico N°17 - Organización de los fondos de la empresa y personales	33
Gráfico N° 18 -Considera Ud., que su negocio le ha generado utilidad durante el último año.....	34
Gráfico N°19 -Cuentan con lugar físico para almacenar sus productos distintos al lugar de donde vive.	35
Gráfico N°20 - Ingreso en su hogar durante el último año	35
Gráfico N° 21 - Calidad de vida durante el último año	36
Gráfico N° 22 - Cambios en su calidad de vida durante el último año	37
Gráfico N° 23 – Realizó algún tipo de ahorro durante el último año	38

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de mucha relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsadora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Es así, que el acceso a recursos financieros formales por parte de las MYPES se ve limitado en diversos frentes, pues enfrentan condiciones de costo y oportunidad relativamente elevados. Ello hace que acuden a sistemas no formales de crédito, con el consiguiente costo social de una asignación ineficiente de los recursos.

Partiendo de estas consideraciones se elaboró un estudio sobre el impacto generado por el otorgamiento de préstamos informales en los pequeños y medianos comerciantes dedicados a la venta de ropa en la ciudad de Chepén, permitiendo conocer un poco más acerca el proceso de crédito informal, cuyos resultados se resumen en esta publicación. El objetivo del estudio tuvo como propósito describir y analizar los diferentes factores que determinan el impacto generado por el finamamiento informal en los comerciantes de venta de ropa de la ciudad de Chepén. En este sentido se logró recoger evidencia de los distintos factores que ayudan a identificar el impacto que genera los préstamos informales a nivel de empresa y hogar en cada uno de los microempresario dedicados a la comercialización de ropa de dicha ciudad. Los objetivos específicos de la investigación fueron determinar las razones que motivan el acceso al crédito informal, el destino de los fondos otorgados y el desarrollo económico de los negocios durante el periodo de investigación.

Para afrontar una tarea de esa magnitud se diseñó una metodología de trabajo, que partiendo de una aproximación conceptual, permitiera organizar y orientar el trabajo de campo al momento de generar la información sobre los prestamistas y prestatarios. Para dicho fin, se llevó a cabo un extenso trabajo en el ámbito escogido: microempresarios comercializadores de ropa de la ciudad de Chepén. En términos de instrumentos para el análisis, se aplicó una encuesta a 103 microempresarios. Esto se realizó con el propósito de tener un panorama del impacto que genera el financiamiento informal.

El trabajo que presentamos se divide en cinco secciones. En la primera, realizamos una presentación de los antecedentes y del marco conceptual. En la segunda sección presentamos el diseño de investigación, la población, muestra, métodos de recolección de datos, técnicas de procesamiento de datos y la operacionalización de las variables. En la tercera sección, exponemos nuestros principales hallazgos en 7 dimensiones: acceso al préstamo, destino del préstamo, sostenibilidad en el tiempo, factores de producción, rentabilidad, empleo y patrimonio individual. En la cuarta sección, presentamos un resumen analítico que da una visión más precisa sobre las diferentes dimensiones del impacto económico generado en los comerciantes. Finalmente, en la última sección presentamos las propuestas y conclusiones que se desprenden del estudio, además algunas recomendaciones para investigaciones futuras.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Según Hinojosa y Valdiviezo (2012) las MYPES surgieron en nuestro país como fenómeno socioeconómico y una alternativa que buscaba dar respuesta a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, como la carencia de empleo, bajo recursos económicos, la falta de oportunidades de desarrollo, entre otros. Actualmente se ha constituido en toda una fortaleza productiva para el país convirtiéndose en el soporte de la economía nacional.

Hinojosa (2012) determina que el financiamiento a las MYPES es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico, conforme éstas han ido creciendo, igual lo han hecho sus necesidades de inversión. En los últimos años los micro – préstamos se han convertido en los instrumentos más populares de la cooperación para el desarrollo de estas.

Rodríguez, C (2008) señala que el microcrédito facilita la inserción de la microempresa en el sistema económico, pero no puede asegurar la rentabilidad, crecimiento y permanencia en el mercado a las que financia, ya que éste no es un instrumento que por sí mismo tenga la capacidad de generar empleo masivo, pues el desarrollo de los negocios depende mucho más que al simple acceso a recursos financieros. Por ende el microcrédito es una semilla de crecimiento económico al posibilitar la creación de nuevas unidades productivas y al dinamizar los flujos de recursos financieros.

El IPE (2012) precisa que los clientes del crédito informal son normalmente personas con ingresos poco constantes (taxista, transportista, cobradores, entre otros), personas mal calificada en el sistema, y personas con contingencias urgentes para las cuales acceden a un prestamista y obtienes un crédito de muy corto plazo. Por otro lado, muchas veces los

prestatarios son formales, pero recurren al financiamiento informal por falta de cultura financiera o por desconfianza hacia el sistema bancario.

Rodríguez, V y Romero, J (2013), realizaron un estudio del “Análisis del impacto socioeconómico del crédito informal en los pequeños comerciantes de la parroquia de Chillogallo, Quito – Ecuador” donde concluyeron que los intereses cobrados por los acreedores del crédito informal son del 10% mensual y no se encuentran reguladas bajo las disposiciones del Banco Central del Ecuador, el interés cobrado por parte de los créditos informales ha impedido el crecimiento de los negocios llegando a la quiebra de los mismos y en algunas ocasiones de los activos de los negocios.

CAF (2013), encontró que las personas con menores ingresos por lo general piden dinero prestado a familiares y amigos, mientras que aquellas con ingresos medios y altos recurren a las instituciones financieras. También halló una relación directa entre los años de educación formal de la persona cabeza de hogar y el acceso al crédito a través de instituciones financieras formales. En el mismo sentido, la OECD (2013) destaca que en general existe un nivel de desconfianza relativamente alto por parte de la población hacia el sistema bancario, lo cual conlleva a que la gente acuda principalmente a sus amigos y familiares para el asesoramiento financiero.

Los intermediarios financieros informales son utilizados por hogares que se enfrentan a una negativa de crédito por parte del sector formal o por “auto exclusión”, ya que según Raccanello (2013) gran parte de los clientes (de prestamistas informales) no tienen conocimiento de cómo se maneja un crédito o carecen de una ordenada administración de sus finanzas. Apunta también que los usuarios que optan por el uso de los servicios financieros formales tienen características socioeconómicas distintas a las de aquellos que utilizan la contraparte informal.

2.2 Bases Teórico Científicas

Zúñiga, L. (1987) define al crédito como la entrega en el presente de algo tangible o intangible que tiene valor, con condición de devolverlo en el futuro. Donde se podrá observar en el cuadro N° 1 de la clasificación de las distintas fuentes de financiamiento que son utilizadas tanto por empresas y personas.

TABLA N° 1: CLASIFICACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS

FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo.
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito.
NO FORMAL	Semi - formal	Privado	ONG, Cámara de Comercio.
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora.
		Publico	Ministerio de Agricultura, Banco de Materiales.
	Informal	Transportista, Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.	
Junta o Panderero.			

Fuente: Javier Alvarado, Felipe Portocarrero, Carolina Trivelli & Otros. El financiamiento informal en el Perú: lecciones desde tres sectores. Edit. IEP. Lima, 2001, pág. 103.

El crédito informal es definido según Trivelli, C como aquel crédito que proviene de prestamistas no especializados en el negocio de la intermediación, que no cuentan con la supervisión, ni el respaldo del Estado

o de las agencias de supervisión y regulación financiera; y es clasificado según Indacochea (1989) y Raccanello (2013), en siete tipos de financiamiento informal, entendiendo a éste como aquel que se otorga fuera del sistema financiero; los cuales son:

Préstamos de familiares y amigos, Sistema de “pandero” o juntas, Crédito de proveedores, Crédito al minorista o el fiado, Casas de empeño, ONG (Organismo No Gubernamentales), Prestamistas individuales o agiotistas.

La importancia de éste tipo de fuentes informales radica en que muestran una mayor flexibilidad, menores costos de transacción, y una mayor adaptación a las características de los sectores de bajos ingresos, como lo señala Alvarado y Galarza (2003).

2.2.1 Teorías

2.2.1.1 Herramientas para evaluar el impacto social

Nuestra herramienta principal para determinar hasta qué punto las IMF han logrado mejorar las condiciones de vida de los emprendedores mediante su intervención, es cuantitativa: se trata de un cuestionario, inspirado por parte del propuesto por SEEP (2001), los cuales abarca cinco niveles:

- A nivel de la microempresa mediante cambios en los ingresos, el empleo, los activos y el volumen de producción, sino que a través de éstos produce efectos “derrame” en los distintos ámbitos en donde el prestatario y su microempresa se hallan insertos, los cuales son difíciles de identificar y cuantificar.
- A nivel de la familia/hogar, el desarrollo del micro emprendimiento contribuye a la estrategia de reproducción de la unidad doméstica mediante al aumento neto de los ingresos de la familia/hogar, la acumulación de activos y la productividad laboral. Los ingresos invertidos en activos como los ahorros y la educación aumentan la

seguridad económica de la familia/hogar al hacer posible que se cubran las necesidades básicas cuando el flujo de ingresos se interrumpe.

- A nivel individual, el cambio se mide en base a la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones y realizar inversiones que mejoren el rendimiento de su negocio así como sus ingresos personales, lo cual a su vez, fortalece la cartera económica de la familia/hogar y a menudo esto se traduce en un mejoramiento personal.
- A nivel de la comunidad, los micro-emprendimientos pueden proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular los vínculos con otras empresas comunitarias, y captar nuevos ingresos de fuentes externas ajenas a la comunidad. En la medida en que los hogares carenciados se beneficien del incremento de la actividad económica, las intervenciones a nivel de los micro-emprendimientos pueden tener impactos adicionales sobre su patrimonio neto.
- Estas relaciones aclaran las rutas de impacto mediante las cuales las intervenciones a nivel de las microempresas pueden contribuir a la consecución de las metas de aliviar la pobreza y lograr un mayor crecimiento económico:
 - Las familia/hogares mejoran su seguridad económica.
 - Las empresas se tornan más estables y en algunos casos crecen.
 - Los individuos aumentan el control que ejercen sobre las asignaciones de recursos y además mejoran su bienestar.
 - Las comunidades se desarrollan económicamente a través de las actividades vinculadas con la provisión de bienes y servicios, la captación de ingresos y la creación de fuentes de trabajo.

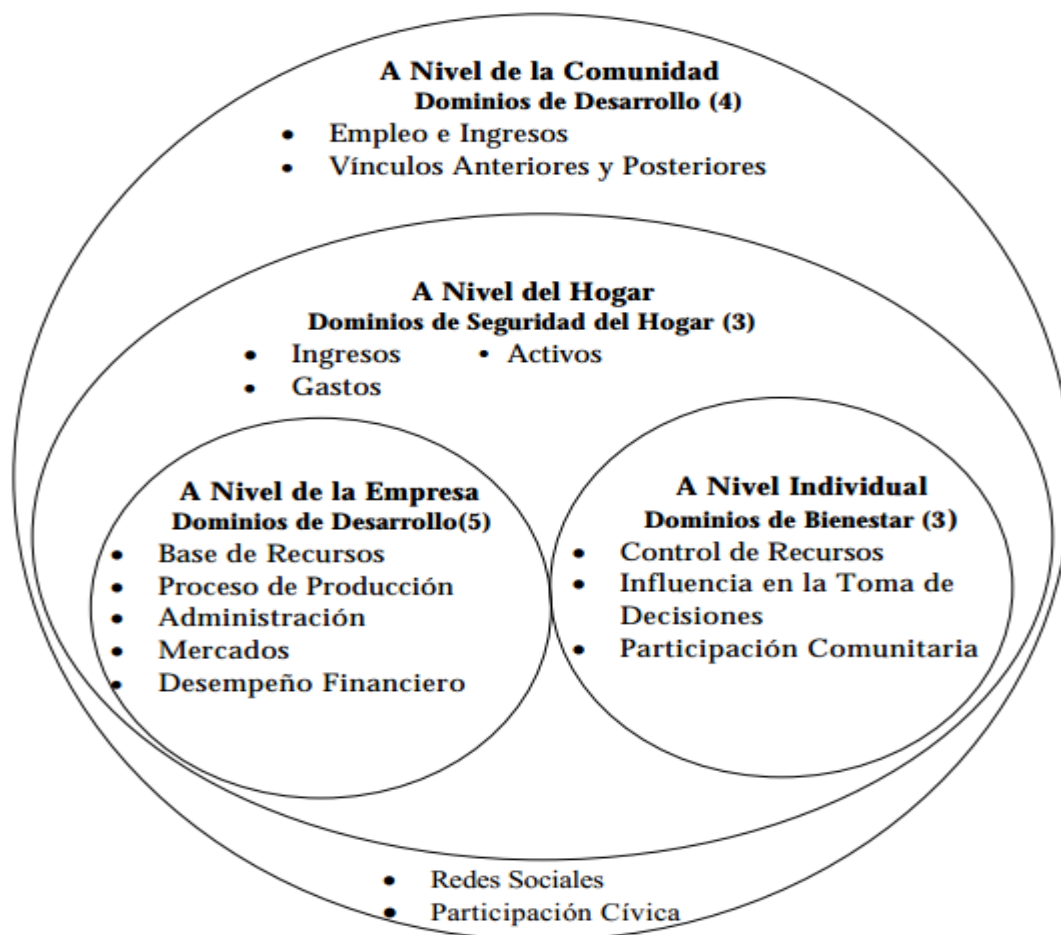


FIGURA N°1: NIVELES Y DOMINIOS DE IMPACTO

Fuente: Cohen, Monique. Assessing the impact of microenterprise service.aprendiendo de losclientes:atención para los operadores de las microfinanzas. La red SEEP. Washington DC 2001, pág.21.

La guía más conocida es la de la red SEEP (Small Enterprise Education and Promotion), elaborada en el marco de la iniciativa AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services) financiada por la USAID. Este manual (SEEP, 2001) propone cinco herramientas: encuesta de impacto; encuesta de salida de los prestatarios; uso de préstamos, utilidades y ahorros a través del tiempo; satisfacción del prestatario; facultar al prestatario. Por otro lado, el marco conceptual de esta guía supone lo establecido más arriba, es decir,

que el impacto interviene a cuatro niveles: el hogar, la microempresa, el individuo y la comunidad.

Herramienta N° 1: Encuesta de Impacto

La herramienta cuantitativa principal de este estudio denominado Encuesta de Impacto, comprende treinta y siete preguntas para probar todas las hipótesis de SEEP. Se administra a una muestra conformada por un grupo de clientes y un grupo de control con fines comparativos. Para simplificar la tarea de seleccionar este último grupo, el equipo tomó una decisión innovadora que consiste en utilizar una muestra aleatoria de clientes que recién habían ingresado al programa—los que decidieron integrarse al programa pero que hasta la fecha no han recibido ningún servicio. La suposición es que los individuos que decidieron integrarse al programa son similares a los clientes existentes en términos de sus características demográficas, motivación y experiencia en el campo de los negocios, y por lo tanto constituyen un grupo de control apropiado y fácilmente identificable para efectuar comparaciones.

Herramienta N° 2: Encuesta de Salida de los Clientes

Esta encuesta corta es una herramienta cuantitativa que se administra a los clientes que han abandonado el programa recientemente. El propósito de la misma es identificar cuándo y por qué los clientes abandonaron el programa y qué piensan en cuanto al efecto que éste ha tenido sobre ellos, así como las fortalezas y debilidades del mismo. A los operadores les gusta esta herramienta debido a que es de fácil uso y proporciona información valiosa. Muchos de ellos actualmente la usan regularmente, como parte del sistema de monitoreo del programa.

Herramienta N° 3: Uso de los Préstamos, Utilidades y Ahorros a Través del Tiempo

Esta herramienta cualitativa consiste de una entrevista individual exhaustiva que se concentra en cómo ha utilizado el cliente sus préstamos, las utilidades del negocio y sus ahorros a través del tiempo. Tiene un propósito múltiple que incluye determinar cómo cambia el uso de los préstamos y las decisiones referentes a la asignación de los fondos del préstamo a través del tiempo, así como documentar los cambios a nivel del prestatario individual, la empresa, la familia/el hogar y la comunidad que están asociados con su participación en el programa.

Herramienta N° 4: Satisfacción del Cliente

Esta herramienta cualitativa consiste en una discusión de un grupo focal que explora las opiniones de los clientes—qué les gusta y qué les disgusta—con respecto a las características específicas del programa, así como sus recomendaciones para mejorarlo.

Herramienta N° 5: Facultar a las Clientes

Esta herramienta cualitativa toma como punto central a clientes del sexo femenino y utiliza una entrevista exhaustiva para determinar si las mujeres gozan actualmente de mayores facultadas y poderes que han obtenido al participar en el programa. Se hacen varias preguntas a los clientes referentes a ellas mismas, su empresa, su familia/hogar y su comunidad en diferentes momentos de su vida (pasado y presente). La herramienta incluye una opción metodológica que incluye el dibujo de autorretratos como una forma de iniciar la discusión.

Este enfoque tiene la ventaja de ser bastante completo y tiene como objetivo demostrar y mejorar el impacto social; entonces, puede ser útil tanto para las fuentes de financiamiento como para los operadores de micro finanzas.

2.3 TÉRMINOS BÁSICOS

- **MYPES – Micro y pequeña empresa**

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de un (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°.

- **Fuentes De Financiamiento**

Para USAID las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que al empresa genera producto e sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

- **Ingresos**

Según Alcarria, José J. (2009) los ingresos son incrementos del patrimonio neto, distintos de las aportaciones de fondos a la entidad

por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de venta de bienes o prestación de servicios o como consecuencia de las variaciones en el valor de activos y pasivos que deben reconocerse contablemente.

- **Financiamiento Informal**

Según Indacochea (1989) y Raccanello (2013), se puede enumerar siete tipos de financiamiento informal, entendiendo a éste como aquél que se otorga fuera de sistema financiero o supervisado: Préstamos de familiares y amigos, sistema de “pandero” o juntas, crédito de proveedores, crédito al minorista o el fiado, casas de empeño, ONG (Organismo No Gubernamental) y Prestamistas individuales.

- **Impacto**

Efectos de largo plazo, positivos y negativos, en grupos de población identificables, producidos directa o indirectamente por una intervención para el desarrollo, intencionalmente o no. Estos efectos pueden ser económicos, socio-culturales, institucionales, ambientales, tecnológicos o de otro tipo. (CAD 2002:24).

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo correlacional, ya que evalúa la relación que existe entre dos variables.

El diseño de investigación fue de tipo Ex post facto ya que busco recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

3.2 Población, muestra de estudio y muestreo:

3.2.1 Población:

En la presente investigación las unidades de análisis, objeto de observación y estudio están conformados por micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de ropa de la provincia de Chepén. Todas ellas constituyen la población o universo de estudio para la investigación planteada, según la cual se generalizara los resultados. La población se obtuvo por una base de datos otorgada por la Cámara de Comercio de Chepén (2014), la cual hace referencia a un total de 141 micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de ropa.

3.2.2 Muestra y muestreo:

De acuerdo con lo descrito en el punto anterior, el universo del estudio de la presente investigación son los comerciantes dedicados a la venta de ropa de la ciudad de Chepén, la cual es de 141 comerciantes según los datos extraídos de la Cámara de Comercio de dicha ciudad. Este dato permitió determinar la muestra que ayudó analizar la relación del impacto y la utilización de los préstamos informales en dichas negocios.

El muestreo utilizado es de tipo aleatorio simple, no probabilístico. Este muestreo es aquel en que cada elemento de la población tiene la misma posibilidad de ser seleccionada para integrar la muestra.

$$n = \frac{Z^2(P * Q * N)}{e^2 * (N - 1) + ((Z^2) * P * Q)}$$

$$n = \frac{(1.96^2)(0.5 * 0.5 * 141)}{0.5^2 * (141 - 1) + ((1.96^2) * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = 103.339744$$

$$n = 103$$

Dónde:

Z=1.96 (Confianza Estándar)

E=0.05 (Margen de error); se empleó este valor dado a que la investigación ha sido correlacional - Ex post facto y se requirió una muestra representativa para este estudio.

P=0.5; proporción de MYPES que manifestaron impacto de los préstamos informales en la sostenibilidad en el tiempo, rentabilidad y empleo.

Q=0,5; proporción de MYPES que no manifestaron el impacto de los préstamos informales en la sostenibilidad en el tiempo, rentabilidad y empleo.

N= 141 pequeñas y micros empresas dedicadas a la venta de ropa.

Para proceder con la aplicación de nuestra investigación, la muestra estuvo constituida por 103 microempresarios dedicados a la venta de ropa ubicados en el principal mercado de la ciudad de Chepén.

3.3 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Identificada la investigación a realizarse cuyo objetivo se orienta al “Análisis del impacto de los préstamos informales en los negocios de venta de ropa de la ciudad de Chepén, durante el periodo marzo 2014-diciembre 2014.” Se utilizó métodos y técnicas para la recolección de datos con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos.

La presente investigación se realizó a través de encuestas a los comerciantes de venta de ropa de micro y pequeñas empresas de la ciudad de Chepén. El número de encuestas a realizarse es de 103. Estas encuestas contienen un bloque de preguntas cerradas, a través de las cuales nos permitirán obtener información relevante para el desarrollo de nuestra investigación.

3.4 Técnicas de procesamiento de datos

Para analizar los datos que se obtuvieron en la presente investigación se utilizó las siguientes herramientas:

- Trabajo de campo: a través de las encuestas realizadas a los pequeños comerciantes, para lo cual se visitó la ciudad de Chepén.
- Ordenamiento y codificación de datos: una vez realizada la investigación se procedió a ordenar y clasificar los datos para lo cual nos ayudamos de un documento de Excel.
- Tabulación: los datos obtenidos en las preguntas realizadas en las encuestas se tabularon y se obtuvieron porcentajes en los cuales se pudieron apreciar las tendencias de las mismas.
- Gráficos: con la finalidad de observar con más claridad los datos obtenidos en las encuestas se realizó gráficos en los cuales se pudo diferenciar los porcentajes a las diversas preguntas de cuestionario.
- Análisis e interpretación: una vez obtenida la información, tabulada y graficada a través de las distintas opciones que se nos ofrecieron, se analizó e interpretó los resultados con los cuales se pudo identificar el impacto de los préstamos informales en las micro y pequeñas empresas.

3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensiones	Indicadores
Requisitos al préstamo formal	- Acceso al préstamo	<ul style="list-style-type: none"> - Antecedentes crediticios. - Línea de crédito - Estructura de financiamiento. - Requisitos. - Falta de cultura financiera
	- Destino del préstamo	<ul style="list-style-type: none"> - Para consumo. - Para inversión.
Impacto del préstamo informal	- Sostenibilidad en el tiempo	- Proyecciones de crecimiento en activos.
	- Factores de producción	<ul style="list-style-type: none"> - Stock de mercadería - Volumen de compras. - Volumen de ventas.
	- Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos. - Utilidad.
	- Empleo	- Generación de puestos de trabajo.
	- Patrimonio individual	<ul style="list-style-type: none"> - Activos - Gastos familiares

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 RESULTADOS

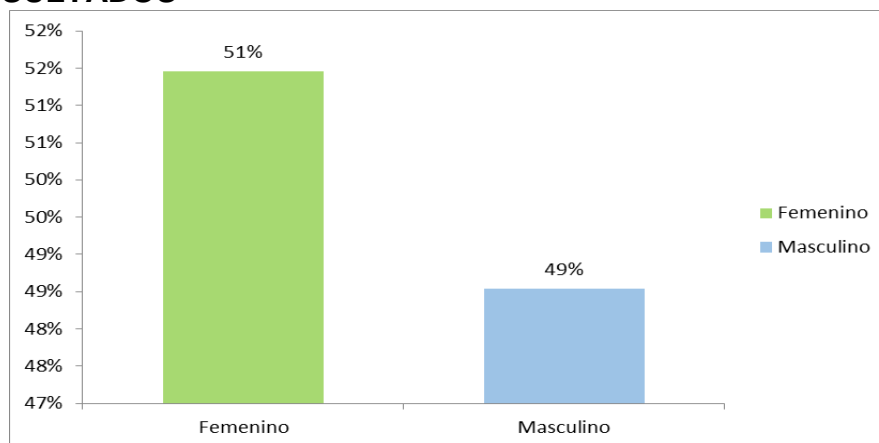


Gráfico N° 1 - Sexo.

En el Gráfico N°1 Se observa que no se tiene una diferencia representativa según el tipo de sexo, demostrando mayor emprendimiento en el sexo femenino contando con un 51%. y un 49% del masculino respectivamente.

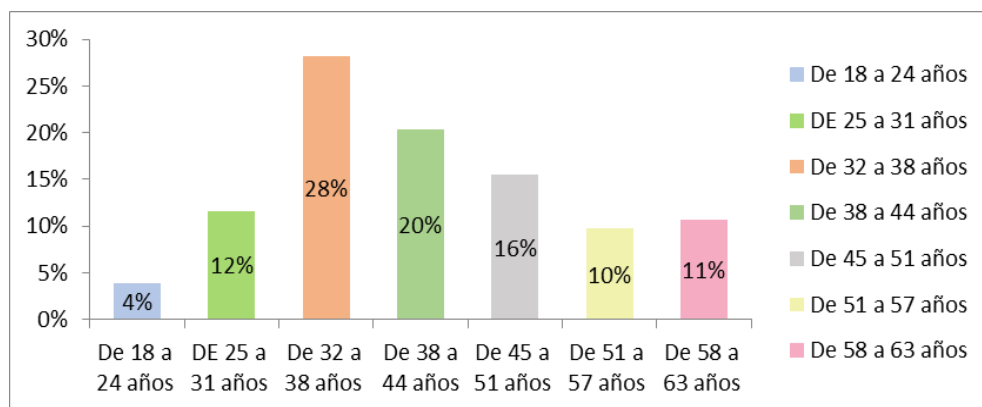


Gráfico N°2 -Edad

Se observa que el 75% de los comerciantes sus edades oscilan entre 25 y 51 años, destacando el grupo comprendido de 32 a 38 años implicando que son personas que están más consolidadas con mayor responsabilidad y están en pleno desarrollo de sus negocios. Los mayores a 51 años son tan solo un 21% que con la experiencia adquirida tienen otras expectativas buscando nuevos giros de negocio el cual se adapte mejor con ellos.

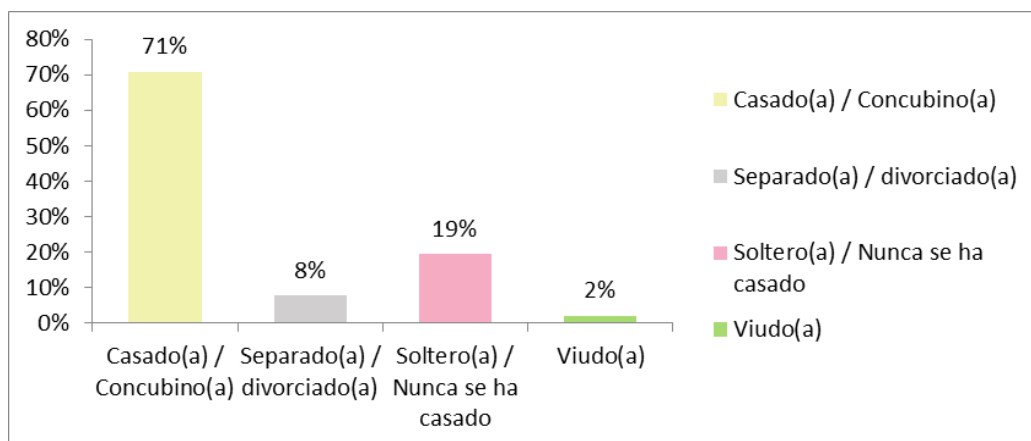


Gráfico N°3- Estado civil

En el Gráfico N° 3 se puede apreciar que el 71% de los empresarios son casados lo cual implica que tienen una carga familiar y una mayor responsabilidad en sus obligaciones contando con una estabilidad y orden en sus ingresos. Tanto el 19% son personas solteras con otras perspectivas de superación y menos responsabilidades familiares.

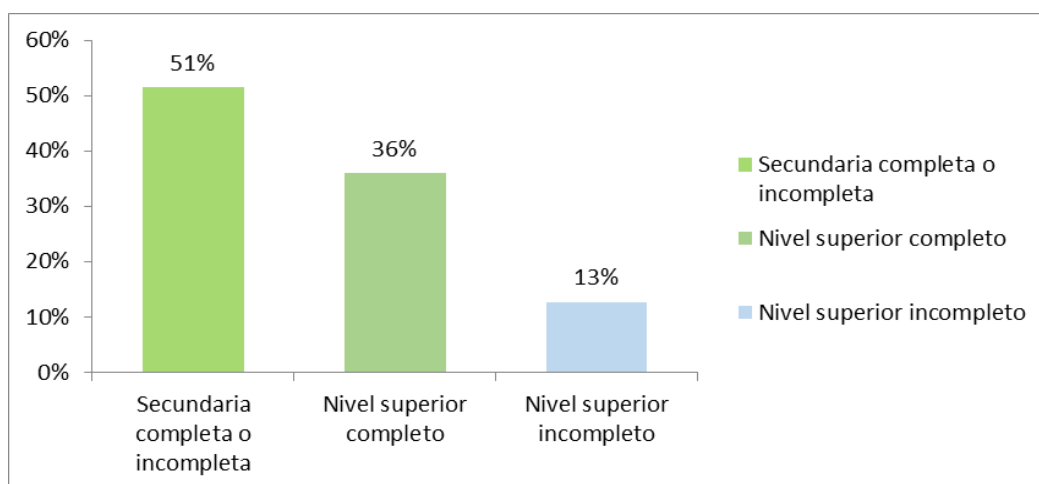


Gráfico N°4 -Grado de instrucción.

En el Gráfico N°4 se puede observar que el 51% de comerciantes cuenta con secundaria tanto completa e incompleta queriendo salir adelante por medio de un emprendimiento de un negocio propio, dejando de lado los estudios superiores, por otro lado vemos que un 13% cuenta con un nivel de instrucción superior teniendo un conocimiento más amplio y contando con mejores técnicas al desarrollar un negocio.

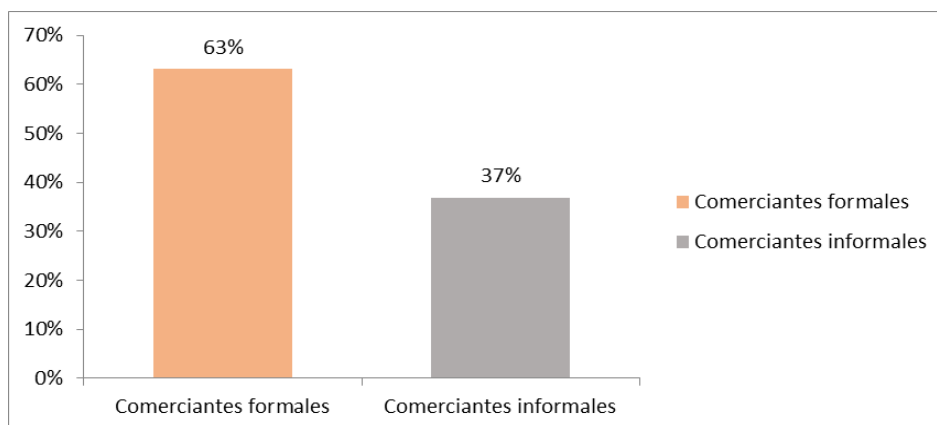


Gráfico N°5 -Grupo que pertenece

Nos indica que el 63% de comerciantes son formales logrando obtener mejores beneficios que le permitirán desarrollarse como negocio a diferencia de los comerciantes informales que tienen muchas limitantes por el desconocimiento de los beneficios que trae consigo el pertenecer a un régimen legal y formal.

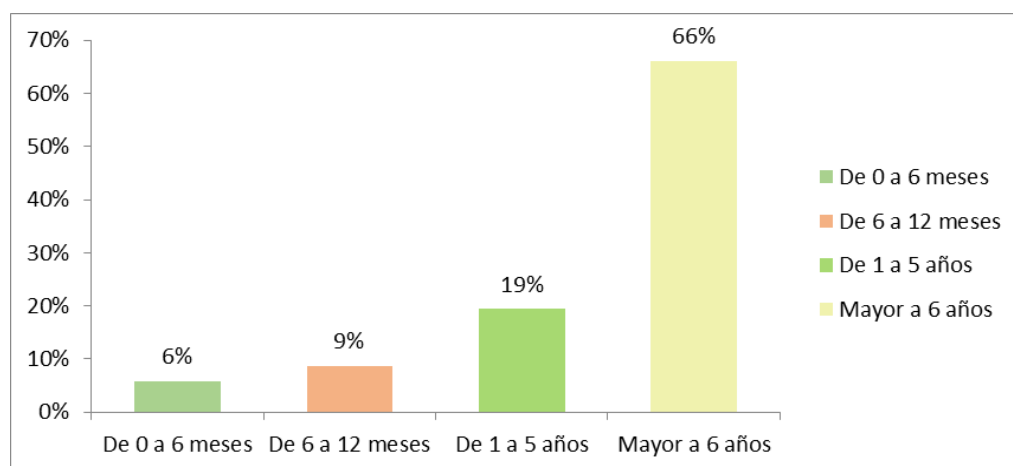


Gráfico N° 6 - Antigüedad de su negocio.

En el Gráfico N° 6 Se encuentra que el 66% de los comerciantes llevan en el mercado más de 6 años realizando sus operaciones, las mismas que se han sabido mantener en el tiempo, consiguiendo tener experiencia en el mercado; mientras un 34% de los negocios tienen una antigüedad no menor a 5 años. Esto indica que la mayor parte de comerciantes han sabido gestionar eficientemente sus negocios, con el fin de permanecer por más

tiempo en el mercado pues este tipo de actividad sigue generando expectativa como una buena alternativa de fuente de trabajo para la para la población de Chepén.

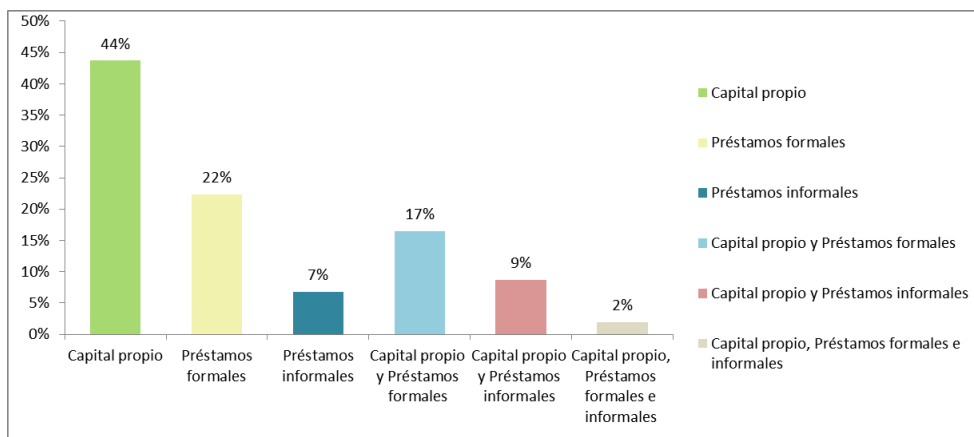


Gráfico N°7 - Tipo de recurso con que formó su empresa.

Se percibe en la gráfica N° 7, que la mayor parte de comerciantes de la Ciudad de Chepén han iniciado sus negocios con capital propio representado por un 44%, mientras que un 29% han iniciado sus negocios con aporte de terceros tanto de entidades financieras como prestamistas. Con ello se afirma que la mayor parte de quienes decidieron formar un negocio por financiamiento propio pues han recurrido a invertir sus ahorros.

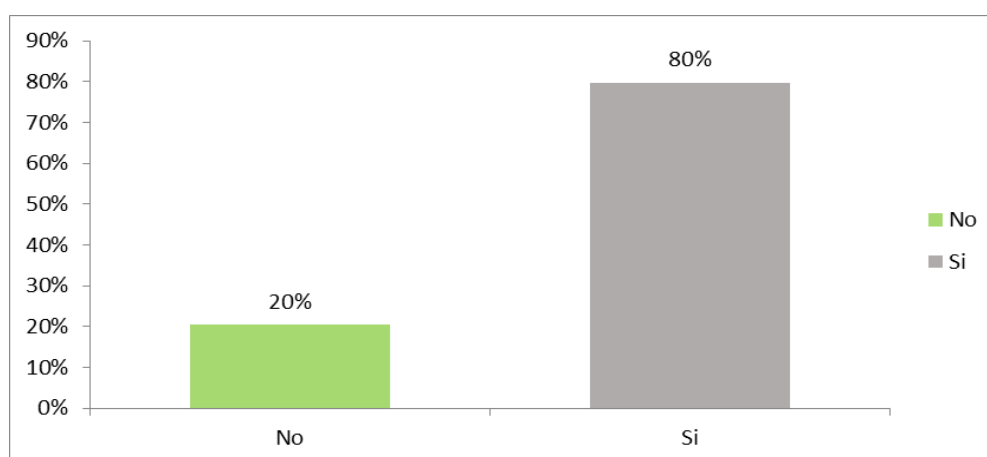


Gráfico N°8 - Adquisición de algún tipo de financiamiento durante el último año

En el Gráfico N°8 tenemos que el 80% de los encuestados si han solicitado un préstamo durante el último año, lo cual nos indica que el financiamiento dentro del rubro comercial es de primordial importancia para el funcionamiento y realización de sus actividades comerciales.

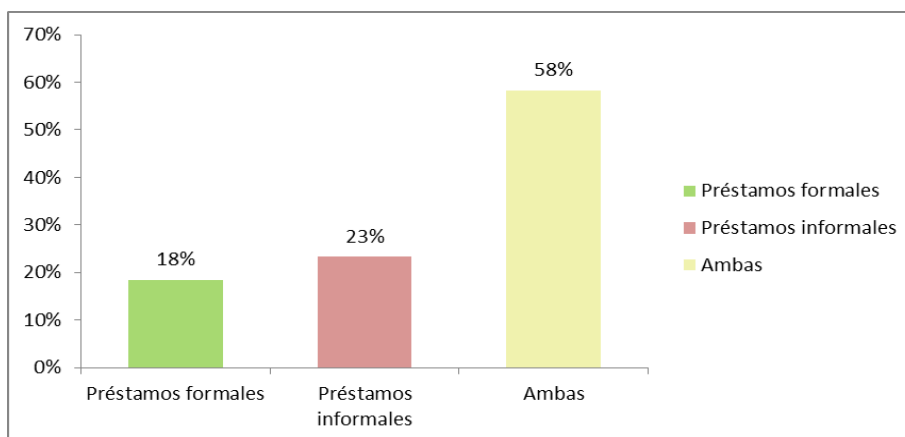


Gráfico N° 9 - Fuente de financiamiento que utilizó.

En el Gráfico N°9 se observa que el 23% de encuestados han adquirido prestamos informales, junto a ello un 58% de la muestra han tomado ambos tipos de financiamiento quienes consideran que el financiamiento formal no logra abastecer por completo el desarrollo de sus actividades empresariales, por ello se ven motivados hacer uso de ambas fuentes de financiamiento.

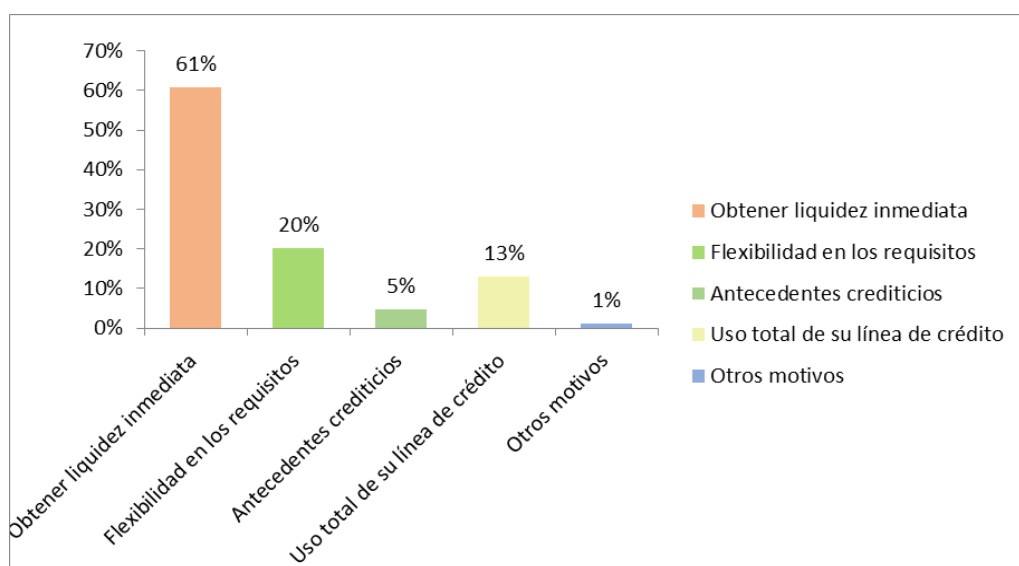


Gráfico N°10 -Factor que motivo a recurrir al financiamiento informal

En el Gráfico señala los distintos factores que motivaron a los comerciantes a adquirir préstamos informales, agrupando en un 76% a aspectos que obedecen a limitaciones determinadas por las entidades financieras para el acceso al financiamiento formal.

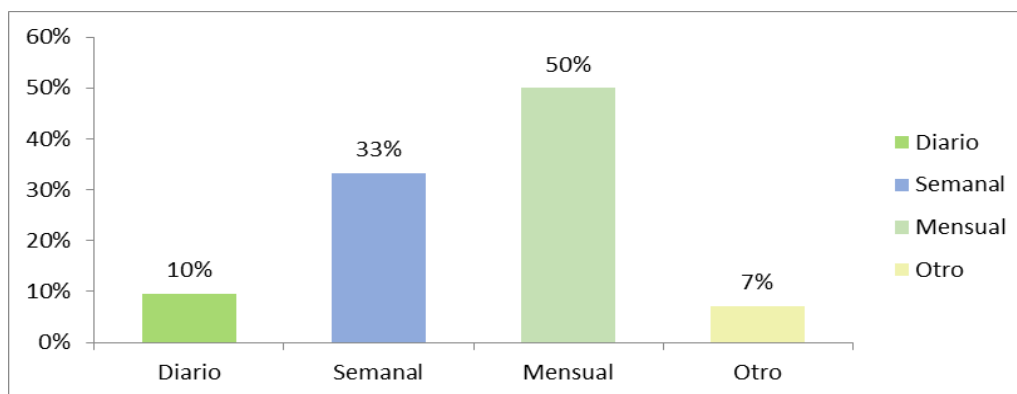


Gráfico N°11 -Periodo del pago de su cuota del préstamo informal.

A través del grafico podemos corroborar que la mayoría de negociantes prefieren pagar la cuota de los préstamos adquiridos de manera mensual (41%) ya que así logran reunir de sus utilidades obtenidas el monto a de la cuota a cancelar, por otra lado el 35% de los negociantes afirman que el pago de los préstamos informales lo realizan semanalmente ya que se le es más fácil pagar cuotas pequeñas y las que permitirán que los comerciantes se enfoquen en otras responsabilidades que consigo trae el tener un negocio como el pago de servicios, trabajadores, etc.

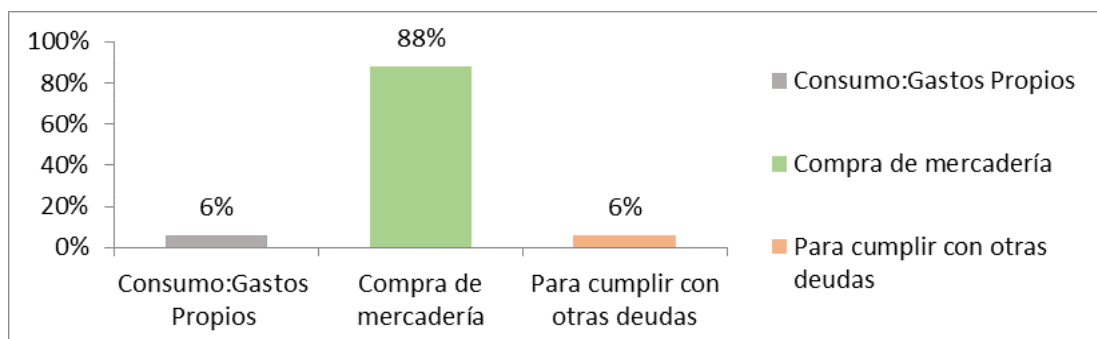


Gráfico N°12 - Destino del préstamo adquirido.

El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, las cuales no han sido impedimento para que comerciantes opten por dicha financiación puesto que el fin principal de la financiación es el abastecimiento de mercadería (88%) de forma inmediata, intuyendo que la elección de este tipo de préstamos es por su facilidad, disponibilidad y liquidez inmediata, logrando que los comerciantes puedan conseguir que la rotación de su mercadería sea más rápida ya que cuenta con el stock suficiente para satisfacer su mercado.

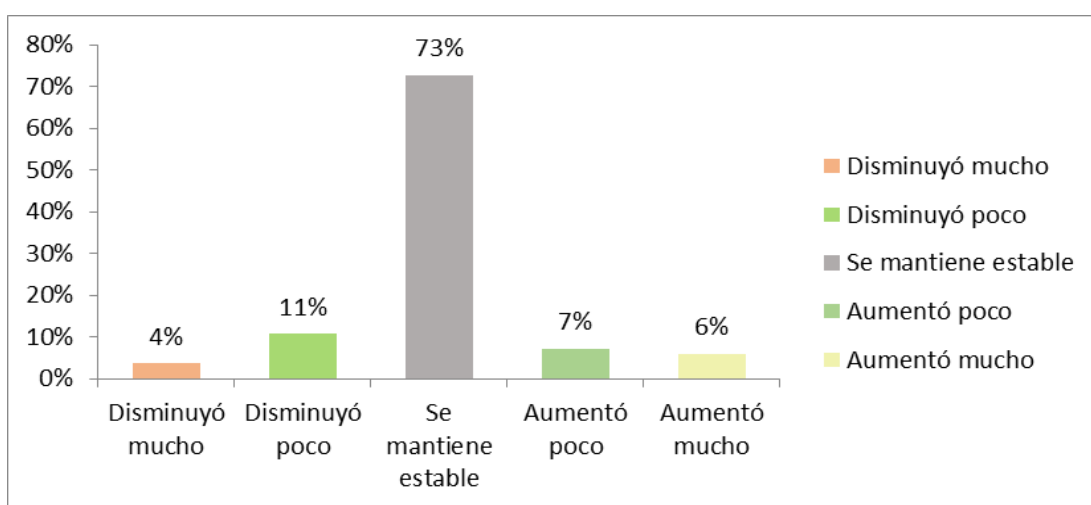


Gráfico N°13: Comportamiento del volumen de sus ventas.

Se observa que un 73% de comerciantes de ropa afirman que el volumen de sus ventas se mantiene estable porque tiene variedad en sus mercaderías, contando con un público cautivo el cual acude con mucha frecuencia a adquirir los productos mediante ofertas, también podemos visualizar un 11% y 4% donde manifiestan que ha disminuido notablemente y esto se debe a que algunas empresas cuentan con un capital mínimo, el cual no es suficiente para que puedan realizar las compras debidas y surtan su mercadería.

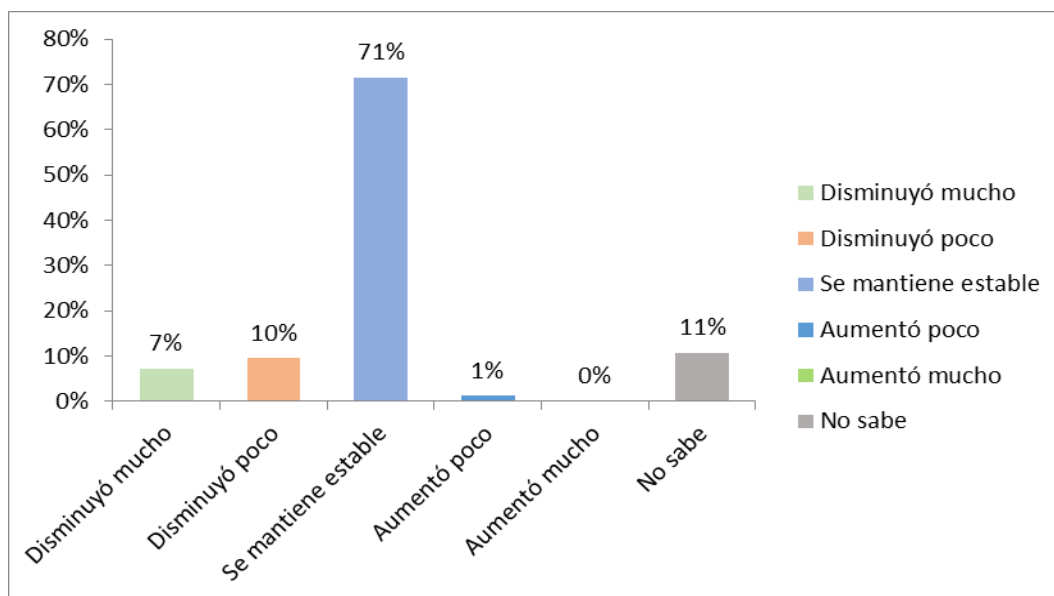


Gráfico N°14 - Comportamiento de la mano de obra adquirida.

Se observa en el gráfico, que los comerciantes mantienen estable el recurso humano, siendo un 71% las que poco invierten en ello, ya que son ellos mismos los que administran y atienden en sus negocios, mientras que un 11% de los negocios tienden a disminuir la inversión en este recurso que consideran poco importante.

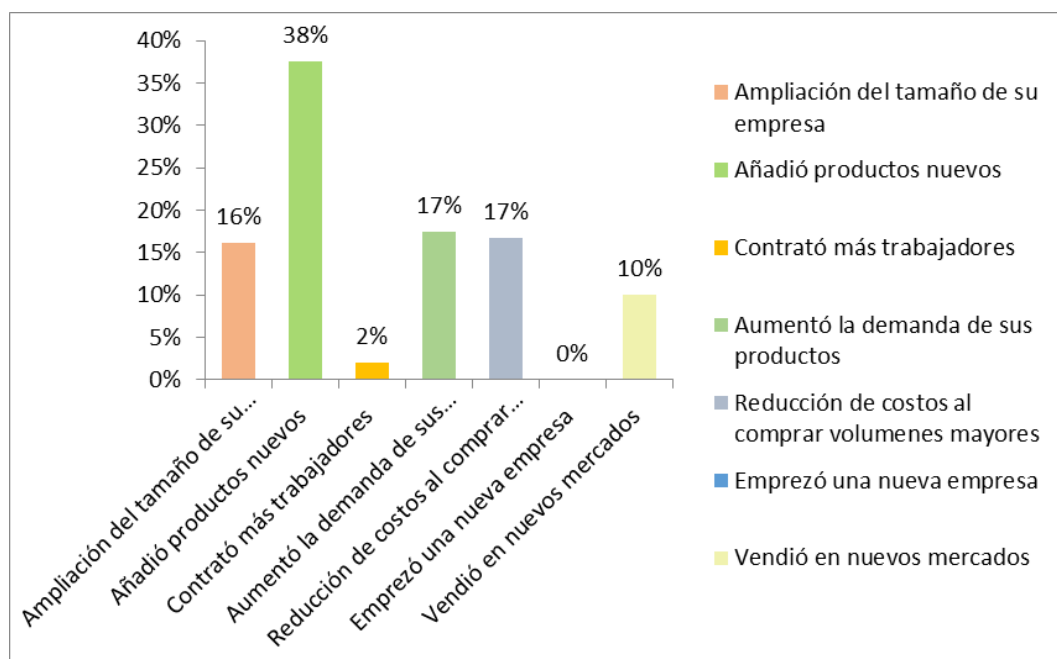


Gráfico N°15: Cambios realizados en su actividad empresarial.

La innovación es un factor importante para todas las empresas generando que los negocios crezcan y consigan resultados más efectivos a nivel económico y empresarial, por ello el 38% de los comerciantes encuestados optan por añadir nuevos productos, en tanto que un 17% aumento la demanda de sus productos y un 17% redujo sus costos al comprar volúmenes mayores.

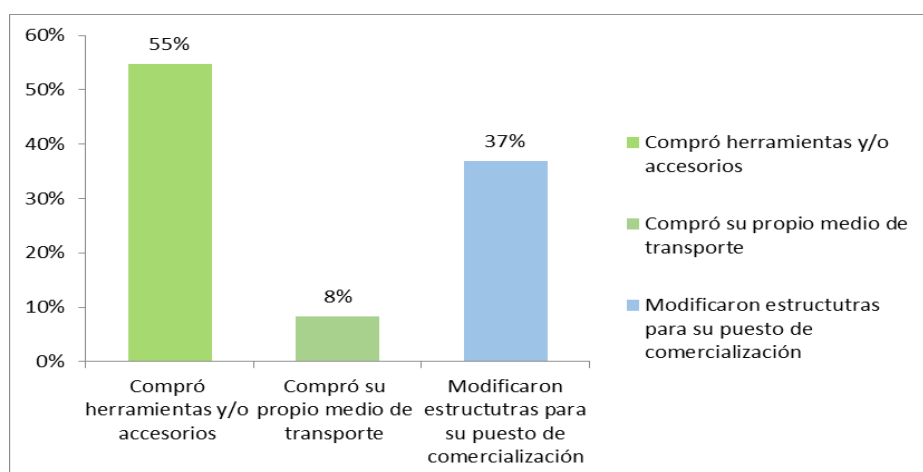


Gráfico N°16 - Inversión en activos para su actividad empresarial

En el gráfico se observa que el 55% de los comerciantes prefieren invertir en comprar accesorios para su negocio y un 37% de comerciantes suelen modificar sus estructuras en sus puestos de comercialización, permitiéndoles exhibir mejor su mercadería con el fin de obtener un mayor número de clientes potenciales y así poder incrementar el volumen de sus ventas.

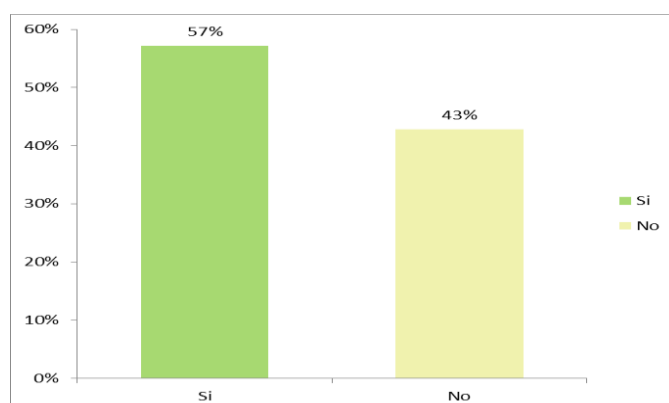


Gráfico N°17 - Organización de los fondos de la empresa y personales

La organización del dinero dentro de las micro empresas siempre ha sido un problema puesto que las personas que se encuentran frente a estos negocio son los propietarios y éstos muchas veces no saben diferenciar entre el dinero del negocio con el dinero destinado para sus gastos propios, consiguiendo muchas veces agotar la caja chica y que no haya liquidez para abastecer el negocio, debido a esto consideramos que es un importante indicador dentro de la investigación es así que el 57% de los comerciantes encuestados dicen saber diferenciar el dinero destinado para el negocio con el destinado para la casa, esto nos hace inferir que existe una buena administración en cuanto a los ingresos percibidos por el negocio pues se diferencia los costos y gastos de la empresa con los personales, alcanzando una organización interna que conlleve al crecimiento del negocio.

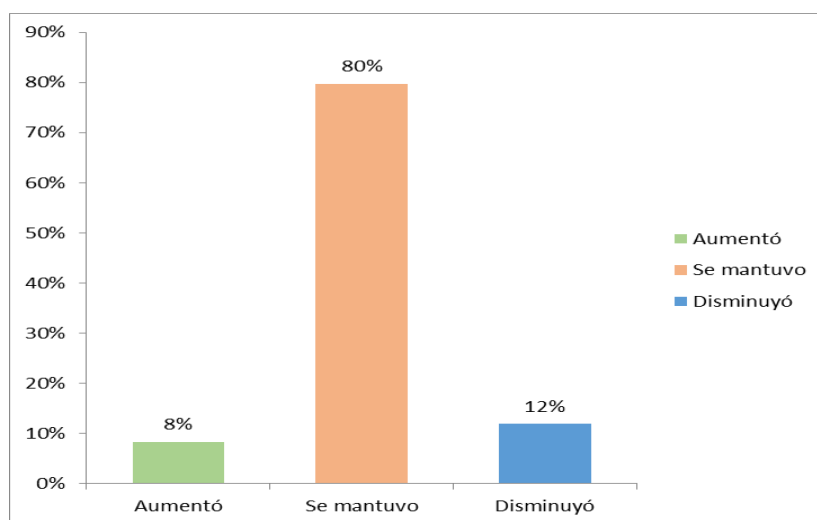


Gráfico N° 18 -Considera Ud., que su negocio le ha generado utilidad durante el último año

El saber la utilidad que genera los negocios es importante para que éstos crezcan pues así el comerciante sabrá que productos le genera más ganancia y cuál es el mínimo que deberá vender mensual para que pueda incurrir con todas sus responsabilidades, es así que por medio de nuestra investigación se supo que las utilidades del 92% de los comerciantes evaluados se han mantenido, haciendo esto poco beneficioso para los comerciantes que buscaron financiarse con altos costos.

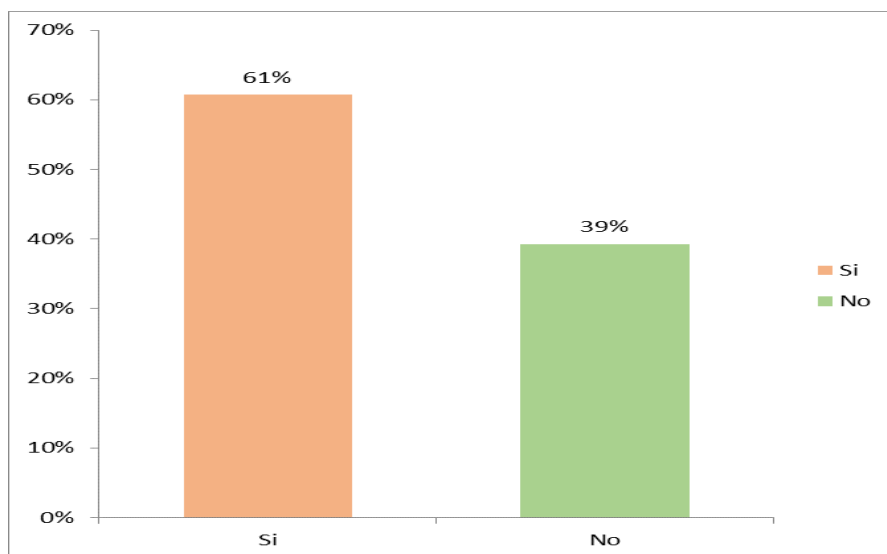


Gráfico N°19 -Cuentan con lugar físico para almacenar sus productos distintos al lugar de donde vive.

Los comerciantes encuestados pese a pequeños que resulten ser, cuentan con un establecimiento distinto al lugar donde vive (61%) para almacenar sus productos, esto ayuda a que los comerciantes ganen tiempo y dinero pues ahorran en el traslado de la mercancía y hacen que éstas eviten deteriorarse o perderse.

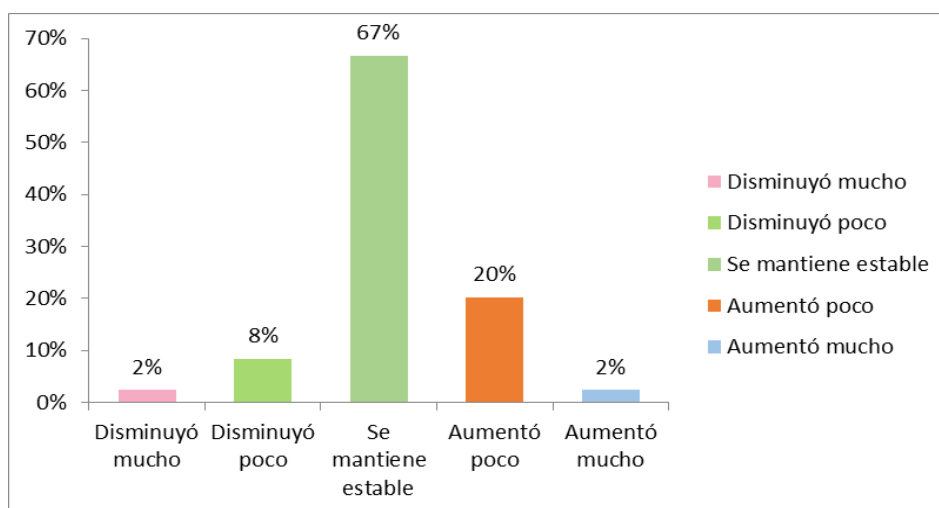


Gráfico N°20 - Ingreso en su hogar durante el último año

El adquirir un préstamo informal significa incurrir en pagar altas tasas de intereses y este se puede expresar en un recorte de los ingresos en los hogares. Esto no sucede con la muestra de comerciantes evaluados pues estos afirman que el ingreso en sus hogares durante el último año se ha mantenido estable (67%) y en algunos los ingresos ha aumentado (20%), esto se deba a que a pesar de pagar tasas de interés altas han sabido el adquirir éste tipo de préstamo en el momento más adecuado y así pueda actuar como un soporte de eventualidades dentro del negocio.

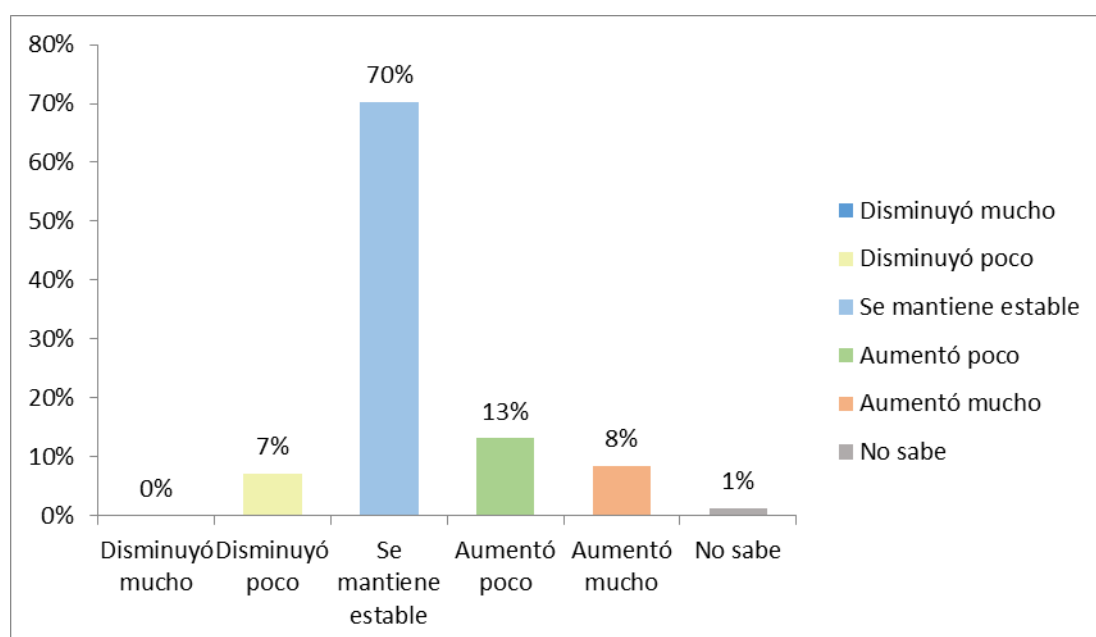


Gráfico N° 21 - Calidad de vida durante el último año

Se observó en el gráfico anterior que los ingresos en los hogares de los comerciantes se mantuvieron estables y existió un crecimiento poco significativo, es así que ésta información lleva a que se asemeje al porcentaje de comerciantes que afirma que la calidad de vida tras haber adquirido un préstamo informal se mantiene y no ha existido algún tipo de variación (70%), por otro lado existe un 21% de los comerciantes evaluados dicen que después de haber utilizado este tipo de apalancamiento financiero ha aumentado su calidad de vida, esto nos hace deducir que los

comerciantes saben hacer uso del préstamo para que no se vean perjudicados.

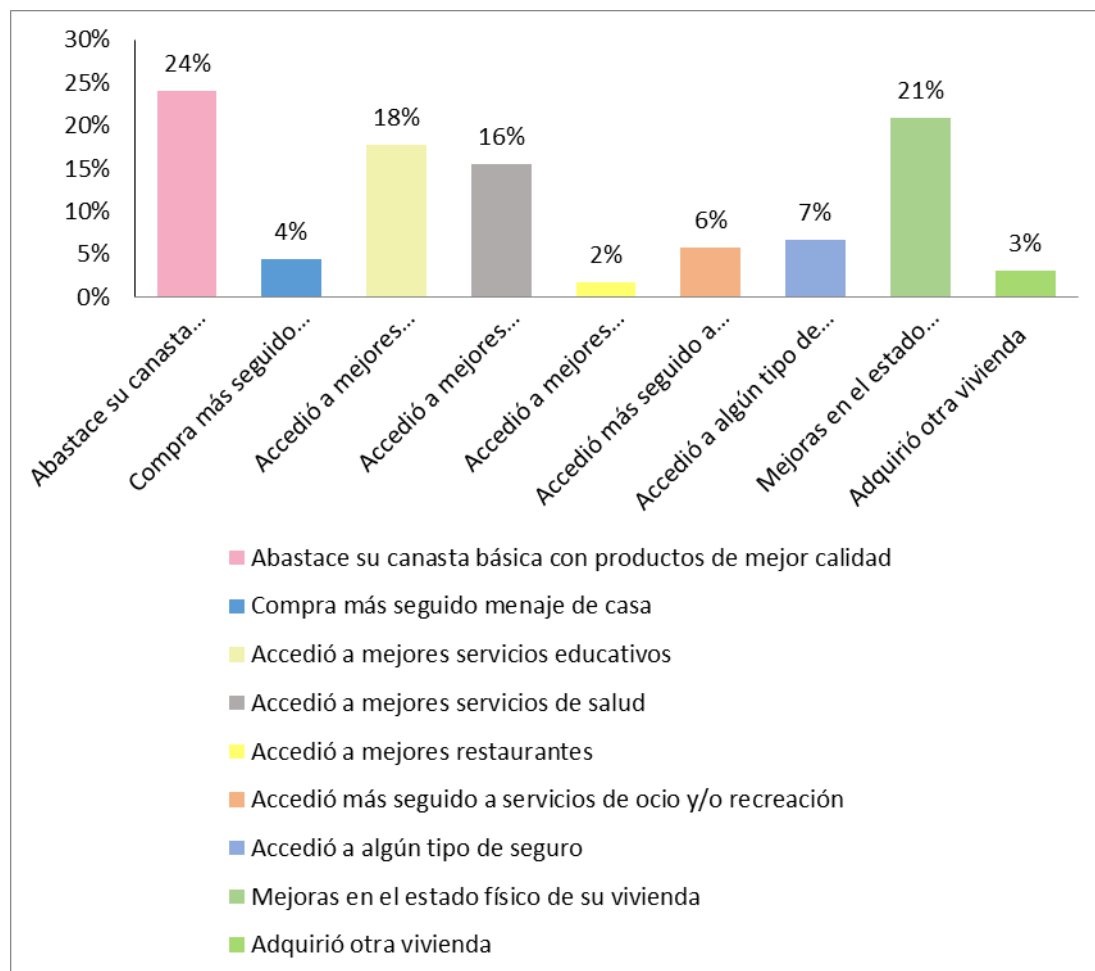


Gráfico N° 22 - Cambios en su calidad de vida durante el último año

La calidad de vida lo observado se pudo concluir que se mantuvo y a la vez hubo un incremento poco significativo indicando que había aumento dicho aspecto, pese a esto consideramos que es de importancia saber cuáles son los aspectos primordiales que los comerciantes han podido notar el cambio; siendo así que después de a ver adquirido un préstamo informal se han visto cambios cuanto al abastecimiento de su canasta básica al adquirir productos de mejor calidad (24%) y mejoras en el estado físico de su vivienda (21%), deduciendo que dicho tipo de financiamiento consigan efectos en cuanto a su rentabilidad dentro los negocios de forma lento, progresivo y poco visible.

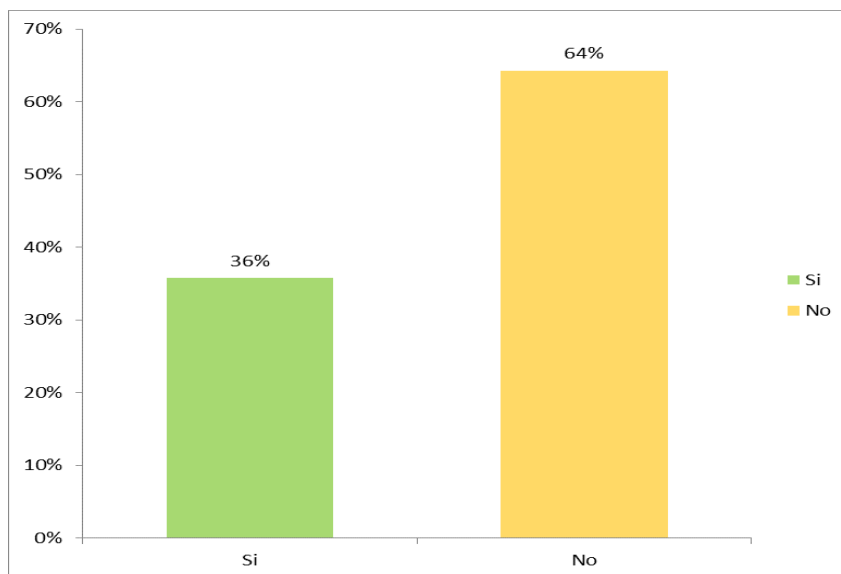


Gráfico N° 23 – Realizó algún tipo de ahorro durante el último año

El tipo de mentalidad con la que cuentan los comerciantes peruanos resulta bastante extraña puesto a que no prevén y solo actúan de forma impulsiva y/o paramétrica en cuanto a las necesidades que presente en el momento, haciendo que el ahorro dentro de este tipo de personas no se vea presente de forma significativa (36%), deduciendo que el motivo que lleve a ese tipo de decisión sea por el cumplimiento de sus deberes financiero y/o comerciales o por el entusiasmo en querer invertir constantemente en activos para su empresa tanto en tiempos buenos como malos del negocio, deduciendo que no consideran la posibilidad de inaugurar un nuevo tipo de negocio muy distinto al actual, pudiendo experimentar otros rubros de negocio, haciendo que exista un incremento en sus ingresos.

4.2 DISCUSIÓN

Para realizar el análisis del impacto generado por el financiamiento informal en los negocios de venta de ropa de la Ciudad de Chepén, durante el periodo marzo 2014 a diciembre 2014, fue necesario aplicar encuestas a los 103 comerciantes de la Ciudad de Chepén, esto permitió conocer muy de cerca la situación en la que se encuentran los comerciantes después de haber adquirido un préstamo informal.

Con ello, y junto a datos obtenido del mismo entorno, se discutió lo siguiente:

El 80% de las empresas situadas en el Perú son MYPES, y éstas empiezan de manera informal y ambulatoria afrontando problemas en cuanto a la obtención de recursos financieros, según estudios realizados en el año 2012 por la Dirección General de Estados Económicos de Evaluación y Competitividad Territorial; causa de esto es que en su mayoría los comerciantes inician su actividad empresarial con capital propio (Gráfico 7), pese a ser pequeño, pues el grado de dificultad para acceder a un préstamo formal al emprender cualquier tipo de negocio es bastante alto.

Adicionalmente a ello se constata que en su mayoría el tiempo de antigüedad de los negocios dedicados a la venta de ropa es mayor a 6 años (66%) ya sea de manera formal o informal, de esta manera dicha actividad se ha mantenido estable durante el paso del tiempo por encontrarse en una ciudad que se califica como el eje comercial más importante de la costa norte de la Región La Libertad por ser el punto clave de interconectividad de distintas regiones.

Otro dato importante, es que el creciente desarrollo desordenado que presenta Chepén, hace que la obtención de créditos para los comerciantes sea más complicado; es así que las instituciones financieras no resultan ser una completa alternativa de financiamiento, pues los múltiples requisitos que éstas requieren hacen que el 76% de los comerciantes opten por los

préstamos informales, pues son más flexibles y rápidos de obtenerlos, ya que son un tipo de mercado de créditos que ofertan dinero no – regulado, de fácil y rápido acceso, con poca documentación, de corto plazo, sin costos de transacción y de alta flexibilidad, con elevadas tasas de interés que intentan cubrir el alto riesgo que implica prestar dinero de manera informal y sin garantías que aseguren su repago.

Según el estudio realizado cabe resaltar que pese a las elevadas tasas de interés, los comerciantes en su mayoría optaban por este tipo de financiamiento si es que su necesidad primordial es conseguir un crédito de la manera rápida, es decir, obtener liquidez inmediata (Gráfico 10) que cubra sus necesidades. Además, según los datos obtenidos de cada uno de los comerciantes sobre el destino de su financiamiento se ha podido determinar que gran parte de ellas lo han destinado a la adquisición de mercadería (Gráfico 12), consiguiendo que el comerciante se abastezca con altos costos, logrando que gran parte de los comerciantes se hayan mantenido en equilibrio (Gráfico 18), limitando su capacidad de crecimiento.

Por otro lado, el desarrollo sostenible que presenta la provincia, ha conseguido que un 78% de los encuestados establezcan que el volumen de sus ventas durante el último año se mantuvieron estables impidiendo que se les genere mayores ingresos y utilidades, debido a ello un 64% de los comerciantes no pudieron realizar algún tipo de ahorro que los beneficie en generar su propio apalancamiento, causando que sigan recurriendo a fuentes de financiamiento de un alto costo de interés.

Para el desarrollo de la investigación y poder analizar el impacto generado por los préstamos informales también se tomó en cuenta los cambios realizados en la actividad empresarial y la inversión en activos para el negocio, es así que un 38% de los encuestados solo atinan por añadir productos nuevos y un 55% invierte en comprar accesorios para su negocio, buscando crecer y ser más efectivos a nivel económico y empresarial.

Además, el comercio se ha convertido en la segunda actividad económica de la provincia de Chepén logrando ser fuente de trabajo para la población, es así que también se tomó en cuenta evaluar y analizar el factor empleo en los negocios de venta de ropa como parte del impacto de los préstamos informales, de lo cual se obtuvo que el 71% de comerciantes considere que el requerimiento de mano de obra no cuente con algún tipo de variación y que el número de trabajadores se haya mantenido estable, pues en su mayoría son los mismos comerciantes que administran y atienden en sus negocios.

Finalmente, a partir de este análisis se evidencia que los comerciantes que han accedido al financiamiento informal, no cuentan con una mejora sustancial en sus negocios, manteniendo sus niveles de venta, número de trabajadores y su economía personal, pues las características que presenta este tipo de financiamiento resultaron ser una limitante para el crecimiento y desarrollo de los negocios. Conociendo esta situación es fundamental que los negocios conozcan las limitaciones que les generan los préstamos informales en su crecimiento, ya que son esta parte fundamental en el desarrollo sostenible de la economía nacional.

4.3 PROPUESTA

- Se propone que los bancos interesados en este nicho de mercado deben crear nuevos productos especiales para este sector, implementar estrategias como la simplificación de requisitos al momento de acceder a un préstamo, tasas bajas, constitución de garantías acorde a las condiciones, mayor flexibilidad en cuanto a las moras o retrasos en las centrales de riesgo, un adecuado cronograma de pago con periodos cortos acorde a sus ventas.

- Se plantea que los comerciantes dedicados a la venta de ropa se unan, formen alianzas y convenios con la municipalidad, cámara de comercio y bancos donde fomenten cursos de micro finanzas y sobretodo cultura financiera para que así hagan un correcto uso de recursos de sus negocios.

- Promover la creación de una cooperativa, en donde los socios sean los comerciantes dedicados a la venta de ropa de la ciudad de Chepén, propiciando una fuente de financiamiento flexible e inmediata en el otorgamiento de créditos consiguiendo desligarse de los prestamistas informales y tener un mejor desarrollo de las actividades económicas en sus negocios.

- Se debe promover la formalización de las empresas a través de la concientización de las oportunidades de mercado que se obtendrían por pertenecer a dicho sector, consiguiendo que logren acceder a sus derechos económicos y sociales.

V. CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación permitió determinar las siguientes conclusiones:

- El financiamiento informal es optado por el 81% de comerciantes porque lo consideran de fácil acceso y de pocos requisitos al momento de adquirirlo.
- Los resultados muestran que la adquisición del dinero obtenido por los préstamos informales en su mayoría es invertido en comprar de mercadería (88%) de manera que el negocio tenga stock y el volumen de ventas se mantenga para poder cubrir con todas sus obligaciones de pago.
- El financiamiento informal ha servido para que las MYPES puedan mantenerse durante el tiempo, así lo confirman los comerciantes de ropa que dicen que se encuentran trabajando ya por más de 6 años en este sector (66%).
- Existió una semejanza en cuanto a los resultados obtenidos acerca de los ingresos, calidad de vida y ahorros de los comerciantes de venta de ropa, pues todos estos factores se han mantenido estables pese al uso de los préstamos informales por parte de los comerciantes de venta de ropa.
- Decimos que los préstamos informales no ha generado un impacto significativo en cuanto al crecimiento del empleo en el sector comercio de la provincia de Chepén, concluyendo que el factor se ha mantenido constante después de haber utilizado un financiamiento informal.
- Finalmente se determina como resultado de la investigación que los comerciantes de venta de ropa de la ciudad de Chepén se han mantenido estables después de haber optado por el financiamiento informal, persistiendo la carencia de una cultura crediticia con falta de gestión empresarial y asesoramiento en temas de inversión que les pueda ayudar a tomar mejores decisiones a la hora de optar por un crédito.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amorós, E. (2007). Determinantes del microcrédito y el perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo. Perú: CIES. Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanosen-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>
- Alvarado, J. Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales de Olarte, E., Galarza, F. y Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Arocutipa N., Jove, D., Florez, O., Condemayta, Y., Sacari, E. (2010). *Las microfinanzas y las MYPES en el Perú*. Consultado el 23 de Octubre 2014. En <http://www.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>.
- Arocutipa, N, Jove U. D., Florez, O., Condemayta, Y., Sacari, E; *Las Microfinanzas y las MYPES en el Perú*; [Acceso el 8 Feb 2010]; <http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>
- Benavides, C. (1998). *Tecnología, innovación y empresa*. Madrid: Pirámide.
- CAD/OCDE. (2002). *Glosario de los principales términos sobre evaluación y gestión*. Consultado el 20 mayo del 2014. En http://www.rlc.fao.org/fileadmin/templates/es-fao/content/documentos/Anexo1-Terminologia_Armonizada_EGR.pdf.
- Codemype. (2010). *Estadísticas*. Dirección General de Mypes y Cooperativas.
- Conger, L., Inga, P. y Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de la microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial supergráfica S.R.L.

El comercio; *la confianza de las mypes alcanzó su nivel más alto desde el 2006*; [Acceso el 13 de Nov de 2012]; Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/1495918/noticia-confianza-mypesalcanso-su-nivel-mas-alto-desde-2006>

Elizondo, A. (2003). *Proceso contable 2 contabilidad fundamental*. 2º ed. Mexico: Thomson Learning.

Espinoza Herrera; *“las pequeñas y microempresas en el Perú en el 2005*.

Foschiatto, P & Stumpo, G. (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Italia: CEPAL. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=Q4XFeVzL1kC&oi=fnd&pg=PA13&dg=Las+mypes&ots=SgKUvUXK9s&sig=xwoZUxbB6IGdrB15nmpL1-U9TE#v=onepage&q&f=false>

Huerta, F. (2013). *Las Mype y Microfinanzas en el Perú (II)*. Trujillo: Instituto de Economía y Finanzas.

Indacochea, A. (1989). *Entre la Usura y la asfixia. El financiamiento de la economía informal*. *Revista Nueva Sociedad*. Nro. 99 Enero-Febrero 1989, pp. 52-57.

Instituto Peruano De Economía. (2012). *El crédito informal en el Perú*.

Koch, A. (1946). *El crédito en el derecho*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.

Leandro, G. (2002). *“Aula de Economía. Consultado el 20 de Abril del 2014”*. En <http://www.auladeeconomia.com/glosario-p.htm>.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. MERCADO, C. Morales, a. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A. & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#onepage&q&r=false>

Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L. (2007). *Administración e pequeñas empresas. Enfoque emprendedor*. 13 Edición. Santa Fe: CENGAGE Learning. Disponible en: https://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lp_g=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LTiicKVYBoU6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false

Microcopio Global: *Las microfinanzas responden al llamado de las finanzas responsables*. Banco Interamericano de Desarrollo; 2012 [Acceso el 02 de Oct. 2012]; Disponible en: <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

ProlInversión. (2007). *MYPE queña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

Raccanello, K. (2013). *Fuentes Informales de Financiamiento*. México.

Robles, M., Saavedra J., Torero, M., Valdivia, N. y Chacaltana, J. (2001). *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. ILO.

Silva, A. (2011). Situación actual de las micro y pequeñas empresas – MYPES. [Acceso 15 de marzo 2011]; Disponible en: <http://albertbardeconomia.blogspot.com/2011/03/situacion-actual-de-las-micro-y.html>

Vallejos, C y Loconi, D. (2006). *Participación de los intermediarios financieros en el desarrollo de las Mypes comerciales en la ciudad de Chiclayo*. Perú: Universidad Señor de Sipán.

Villarán, F. (2006). *Las PYMES en la estructura empresarial peruana*.

Zartha, J. y Herrera, j. (s.f.) *Módulo de introducción (nociones ciencia tecnología – innovación)*. Recuperado el 29 de Abril del 2013, de <http://practicacomunidadesfomin.org/sites/practicacomunidadesfomin.org/files/documents/1.pdf>

Zorrilla, S. (2004). *Cómo aprender economía: conceptos básicos*. México: EDITORIAL LIMUSA, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0lzGQC&pg=PA86&dg=conceptos+de+producci%C3%B3n%&hl=es&sa=X&ei=c21UdjMBdTh4AP4z4BI&sqi=2&ved=0CC0Q6AEwAA#y=onepage&q=conceptos%20de%20producci%C3%b3n&f=false>

Zúñiga, L. (1987). *Crédito corporativo*. Costa Rica: Editorial EUNED.

VII. ANEXOS

ENCUESTA A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Instrucciones

Estimado(a) comerciante, los datos generales que giran en torno a tu negocio y la forma en cómo financias el mismo, nos será de mucha ayuda para el desarrollo de nuestra investigación del impacto económico de los préstamos informales. A continuación se presentan una serie de aspectos relevantes en este sentido, para que los resultados de la investigación presenten la mayor objetividad y credibilidad posible, pedimos encarecidamente que marque con una equis (X) frente a cada aspecto la respuesta que mejor represente tu opinión.

DATOS GENERALES

1. Sexo:

- a) Masculino b) Femenino

2. Edad: _____ años.

3. Estado Civil

- a) Casado(a)/concubino(a) c) Separado(a)/divorciado(a)
b) Viudo(a) d) Soltero(a)/nunca se ha casado

DATOS SOCIOECONÓMICOS

4. ¿Cuál es su nivel de educación?

- a) Primaria completa o incompleta
b) Secundaria completa o incompleta
c) Nivel Superior Incompleto
d) Nivel Superior Completo

5. ¿A qué grupo de Comerciante pertenece?

- a) Comerciantes formales b) Comerciantes informales

6. ¿Qué antigüedad tiene su negocio?

- a) De 0 a 6 meses
- b) De 6 a 12 meses
- c) De 1 a 5 años
- d) Mayor a 6 años

7. ¿Con qué recursos formo la empresa?

- a) Capital Propio
- b) Préstamos Formales (Empresas Financieras)
- c) Préstamos Informales (prestamistas)
- d) A y B
- e) A y C
- f) A, B y C

8. ¿Ha solicitado algún préstamo durante el último año?

- a) Si
- b) No

9. ¿Qué fuente de financiamiento utilizó?

- a) Préstamos Formales
- b) Prestamos Informales
- c) Ambas

Si su respuesta es la opción A por favor entregue el cuestionario al encuestador. Gracias por su colaboración.

Por favor responder las siguientes preguntas en base al préstamo informal adquirido:

10. ¿Por qué recurrió al financiamiento?

- a) Obtener liquidez inmediata
- b) Flexibilidad en los requisitos
- c) No tener acceso al sistema financiero
- d) Uso total de su línea de crédito
- e) No confió en los bancos

11. ¿El valor de la cuota lo paga?

- a) Diario
- b) Semanal
- c) Quincenal
- d) Mensual
- e) Otro: _____

12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

- a) Consumo: Gastos Propios
- b) Compra de mercadería
- c) Compra de mobiliario
- d) Para cumplir con otras deudas

13. Considera Ud. que en el último año el comportamiento del volumen de sus compras en su empresa ha:

- a) Disminuyó mucho
- b) Disminuyó poco

- c) Se mantiene estable
- d) Aumentó poco
- e) Aumentó mucho
- f) No sabe

14. Considera Ud. que en el último año el comportamiento del volumen de sus ventas en su empresa ha:

- a) Disminuyó mucho
- b) Disminuyó poco
- c) Se mantiene estable
- d) Aumentó poco
- e) Aumentó mucho
- f) No sabe

15. Considera Ud. que en el último año la mano de obra adquirida en su empresa ha:

- a) Disminuyó mucho
- b) Disminuyó poco
- c) Se mantiene estable
- d) Aumentó poco
- e) Aumentó mucho
- f) No sabe

16. ¿Durante los últimos 12 meses, realizó usted alguno de los siguientes cambios en su actividad empresarial? (Puede marcar más de uno)

- a) Ampliación del tamaño de su empresa
- b) Añadió productos nuevos
- c) Contrató más trabajadores
- d) Aumentó la demanda de sus productos
- e) Redujo los costos comprando insumos en volúmenes mayores
- f) Empezó una nueva empresa
- g) Vendió en nuevos mercados/lugares

17. ¿Durante los últimos 12 meses, compró o invirtió usted en cualquiera de los siguientes activos para su actividad empresarial?

- a) Compró herramientas y/o accesorios
- b) Compró su propio medio de transporte
- c) Invertió en estructuras para su puesto de comercialización

18. Al administrar su actividad empresarial, ¿Mantiene usted el dinero de su empresa separado del dinero que tiene para sus gastos personales y del hogar?

- a) Aumentó

- b) Se mantuvo
- c) Disminuyó

19. Al administrar su actividad empresarial, ¿Considera Ud. que su negocio le ha generado utilidad durante el último año?

- a) Si
- b) No

20. Al administrar su actividad empresarial, ¿tiene usted algún lugar fijo para almacenar sus productos que sea distinto al lugar donde vive su familia?

- a) Si
- b) No

21. Considera Ud. que en el último año el ingreso de su hogar ha:

- a) Disminuyó mucho
- b) Disminuyó poco
- c) Se mantiene estable
- d) Aumentó poco
- e) Aumentó mucho
- f) No sabe

22. Durante el último año, Considera Ud. que su calidad de vida ha:

- a) Disminuyó mucho
- b) Disminuyó poco
- c) Se mantiene estable
- d) Aumentó poco
- e) Aumentó mucho
- f) No sabe

23. ¿Durante los últimos 12 meses, realizó usted alguno de los siguientes cambios en cuanto a su calidad de vida? (Puede marcar más de uno)

- a) Abastece su canasta básica con productos de mejor calidad
- b) Compra más seguido menaje de casa
- c) Accedió a mejores servicios educativos
- d) Accedió a mejores servicios de salud
- e) Accedió a mejores restaurantes
- f) Accedió más seguido a servicios de ocio y/ o recreación
- g) Accedió a algún tipo de seguro
- h) Mejoras en el estado físico de su vivienda
- i) Adquirió otra vivienda

24. Durante el último año, ¿Ud. pudo realizar algún tipo de ahorro?

- a) Si
- b) No

Agradecemos su colaboración.