UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADEMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**El acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la
competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima-
Perú en 2015**

TESIS

Para optar al Título Profesional de Licenciado en Administración

AUTOR

Cumpa Mendoza, Darío Heriberto ([0000-0002-5662-1338](#))

Gutiérrez Mendoza, Aldo Alberto ([0000-0002-9291-7662](#))

ASESOR DE TESIS

Mera Gómez, Teresa Stella ([0000-0003-4540-1644](#))

Lima, 05 de enero de 2018

Resumen

En los últimos años, el sistema financiero peruano ha logrado constituirse en uno de los pilares del crecimiento económico del Perú. Nuestro país ha superado todas las expectativas en Latinoamérica, puesto que los índices macroeconómicos han evidenciado una notable mejora respecto a décadas anteriores. Pieza fundamental del tejido empresarial de Perú, como de cualquier país desarrollado o en desarrollo, es la pyme, una organización de limitado tamaño que anhela el sólido desarrollo y la competitividad. En el sector agrícola, la pyme es el conjunto de pequeñas y medianas empresas que generan empleos y permiten abastecer la demanda de productos agrícolas en el mercado. La pyme realiza gestión administrativa, donde el proceso de planeación se ejecuta, de este modo, en todos los niveles define las funciones y responsabilidades de todos los involucrados en la organización y los administradores resultan ser gestores de campo y responsables de generar productos apropiados para su público objetivo.

En el presente trabajo, el objetivo de evaluar la relación del acceso al crédito con el desarrollo y la competitividad de la pyme agrícola viene abordado desde tres aspectos: a) El acceso al crédito que permite a las pymes tener mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y ampliar el tamaño de la infraestructura; b) El desarrollo de las pymes, apoyado mediante un marco de apoyo fiscal, permite que las empresas se mantengan, crezcan y progresen en un entorno dinámico, siguiendo estrategias que le permitan alcanzar sus metas. Las pymes constituyen un elemento importante en el esquema productivo nacional, jugando un papel primordial en el crecimiento económico del país; c) La competitividad de la pyme, como la capacidad de alcanzar una posición destacada y sostenida en el mercado, permite a la empresa una mejora en la calidad de sus productos, la eficiencia de procesos y un incremento en la producción de las empresas. Así, la pyme acrecienta sus beneficios y, bajo condiciones de libre mercado, un país puede producir bienes y servicios que pasen el test de la competencia internacional.

De este modo y en concordancia con las características de las empresas seleccionadas para abordar el tema de manera específica, se llegó al planteamiento del siguiente tema para su desarrollo: el acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima-Perú en 2015. La respuesta a este planteamiento se dará a través

del alcance de objetivos puntuales detallados en los objetivos específicos, que permitirá brindar una mirada general al efecto del acceso al crédito en las pymes del sector agrícola.

En el presente estudio se realizó una encuesta a una muestra de 120 pymes del sector agrícola de Lima - Perú. Los elementos de la muestra han tenido acceso al crédito en 2015. Durante 1 mes, se realizó la encuesta que tiene un cuestionario de 29 preguntas en escala de Likert y presenta 5 niveles (desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo). La hipótesis general tuvo como método de análisis la correlación de Spearman.

El resultado del análisis estadístico indicó que el acceso al crédito afecta positivamente en el desarrollo empresarial de las pymes ($p=0.000$). La relación es directa y de nivel bajo ($Rho=0.372$) con un tamaño de efecto de 13.8%. De igual modo, el resultado del análisis estadístico indica que el acceso al crédito afecta positivamente en la competitividad de las pymes ($p=0.000$). La relación es directa y de nivel bajo ($Rho=0.329$) con un tamaño de efecto de 10.8%.

Sobre la base de los resultados obtenidos, podemos afirmar que el acceso al crédito se relacionó de manera positiva con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima – Perú en 2015.

PALABRAS CLAVE: pyme, sector agrícola, acceso al crédito, desarrollo, competitividad.

Abstract

In the last years, the financial Peruvian system has achieved to be constitute in one of the pillars of the Economical growth of Peru. Our country has exceeded all Latin America expectations, due to the remarkable improvement that has been evidence into the macroeconomic index to the previous years. One of the most important pieces in the Peruvian business, like in any other country is the SME (Small Medium Enterprise), it is a limited sized organization that longs for a solid growth and competitiveness. In the agricultural sector, the SME is the group of small and medium businesses that generates jobs and allows to supply agricultural products to the market. The SME makes administrative management, where the planning process runs, thereby, in all the levels it defines the functions and responsibilities of the people involved in the organization and the administrators are field managers and responsible to generate appropriate products to target audience.

In this present work, the objective is to evaluate the relationship of access to credit with the development and competitiveness that the agricultural SME comes from three aspects: a) the access to credit that allows the SMEs to have higher growth capacity to make new and more efficient operations, also to expand the size of infrastructure; b) the development of the SME, helping through a fiscal support, that allows the enterprises to maintain, grow and progress in a dynamic environment, following strategies that permit them to achieve their goals. The SME constitute an essential element in the national productive scheme, playing a key role in the country's economic growth; c) the competitiveness of the SME, like reaching the capacity of an outstanding and permanent position into the market, allowing the improvement of their products, the efficiency of the process and a raise in the production of the enterprises. Therefore, the SME increase their benefits under free market conditions. A country can produce goods and services that pass the test of international competition.

In this way and in accordance with the characteristics of the selected companies to address the issue specifically, the approach to the following topic for its development is reached: the access to credit and its relationship with the development and competitiveness of the SMEs in the agricultural sector of Lima-Peru in 2015. The answer to this approach will be given through the scope of punctual objectives detailed in specific objectives which will provide a general overview of the effect of access to credit in SMEs in the agricultural sector.

In the present study a survey was conducted on a sample of 120 SMEs of the agricultural sector in Lima – Peru. The elements of the sample have had access to credit in 2015. For one month, a survey of entrepreneurs was conducted. The survey has a questionnaire of 29 questions on Likert scale and has 5 levels (from Totally agree to Totally disagree). The general hypothesis was evaluated by the Spearman Correlation as a method of analysis.

The result of the statistical analysis indicated that the access to credit positively affects the business development of the SMEs ($p=0.000$) the relationship is direct and low level ($Rho=0.372$) with an effect sized of 13.8%. In the same way, the statistical analysis result indicated that the access to credit positively affects competitiveness of SMEs ($p=0.000$) the relationship is direct and low level ($Rho=0.329$) with an effect sized of 10.8%.

Based on the results obtained, we can assure that the access to credit is positively related on the development and competitiveness of SMEs of the agricultural sector in Lima – Peru in 2015.

KEY WORDS: SME, agricultural sector, access of credit, development, competitiveness

Índice General

Índice General	5
Índice de Tablas	8
Índice de Figuras	11
Introducción	13
Capítulo 1. Marco Teórico	20
1.1. Antecedentes de la Investigación	20
1.1.1. Internacional	20
1.1.2. Nacional	22
1.2. Respaldo de Investigación	25
1.2.1. Entidades Internacionales	27
1.2.2. Investigadores Peruanos	31
1.3. Casos de financiamiento exitoso del agro en Perú	39
1.4. Pymes	43
1.4.1. Definición General de Pyme	43
1.4.2. Definición de Pyme Agrícola y el Criterio Idóneo	46
1.4.3. Ventajas y Desventajas de la Pyme	48
1.4.4. Situación de la Pyme en Perú	49
1.5. El Sistema Financiero del Perú	59
1.5.1. Sistema Financiero en el Sector Agrícola	64
1.6. Acceso al crédito	67
1.6.1. Financiamiento de Pymes según el Ciclo de Vida	72
1.6.2. Uso de los servicios financieros	73
1.6.3. Calidad de los servicios financieros	78
1.6.4. Situación del Acceso al Crédito de la Pyme en Perú en 2015	84
1.7. Desarrollo de las Pymes	88
1.7.1. Crecimiento de las pymes	90
1.8. Competitividad de las Pymes	100
1.8.1. Nivel de Competitividad	102
Capítulo 2. Plan de Investigación	113

2.1. El Problema.....	113
2.2. Objetivos de la Investigación.....	117
2.2.1. Objetivo general.....	117
2.2.2. Objetivos Específicos.....	117
2.3. Hipótesis	117
2.4. Limitaciones de la Investigación	118
2.5. Justificación de la Investigación	120
Capítulo 3. Metodología de Trabajo	121
3.1. Identificación de Variables	121
3.2. Operacionalización de variables	121
3.3. Tipología del estudio.....	123
3.4. Población de estudio	124
3.5. Tamaño de la muestra	124
3.6. Selección de la muestra.....	125
3.7. Técnicas de recolección de datos.....	125
3.8. Proceso para hallar los resultados que generen respuesta a los objetivos de la investigación	125
Capítulo 4. Desarrollo	128
4.1. Descripción de variables	128
4.2. Descripción de las Dimensiones de Acceso al Crédito.....	131
4.3. Descripción de Indicadores de las Variables	133
4.3.1. Descripción de Indicadores de la Variable Acceso al Crédito.....	133
4.3.2. Descripción de Indicadores de Desarrollo	136
4.3.3. Descripción de Indicadores de Competitividad	138
Capítulo 5. Análisis de Resultados	142
5.1. Análisis Cruzado del Acceso al Crédito con el Desarrollo y la Competitividad de las Pymes.....	142
5.2. Análisis Cruzado del Uso y la Calidad del Servicio Financiero con el Desarrollo y la Competitividad de las Pymes.....	145
5.3. Análisis del Objetivo General.....	150
5.4. Análisis de los Objetivos Específicos	152
Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones	155
6.1. Conclusiones	155
6.2. Recomendaciones	158

Glosario.....	160
Referencias Bibliográficas.....	163
ANEXOS	176

Índice de Tablas

Tabla N° 1 - Perú: Clasificación de Empresas	44
Tabla N° 2 - Latinoamérica: Características de los Segmentos de Empresa	44
Tabla N° 3 - Latinoamérica: Características de los Segmentos de Empresa	45
Tabla N° 4 - Perú: Densidad Empresarial, según Segmento Empresarial, 2015	50
Tabla N° 5 - Perú: Distribución de Pequeña Empresa, según Región, 2014 - 2015.....	51
Tabla N° 6 - Perú: Distribución de Pequeña Empresa, según Actividad Económica, 2014 -2015	52
Tabla N° 7 - Perú: Superficie Agrícola cultivada por Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios, según Destino de la Producción, 2012 (Hectáreas).....	56
Tabla N° 8 - Perú: Superficie Agrícola cultivada por Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios destinada a la Venta, según Tipo de Mercado, 2012 (Hectáreas)	56
Tabla N° 9 - Perú: Razones por las que Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios No Cultivaron sus Tierras, 2012 (Cantidad y Porcentaje de Productoras/es).....	57
Tabla N° 10 - Sistema Financiero de Perú: Número de Empresas	60
Tabla N° 11 - Sistema Financiero de Perú: Activos (En millones de Soles).....	61
Tabla N° 12 - Perú: Créditos Directos, según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero al 31 de diciembre de 2015 (En miles de Soles).....	63
Tabla N° 13 - Perú: Acceso al Financiamiento, según Estrato Empresarial, 2015.....	84
Tabla N° 14 - Perú: Evolución Anual de la Inclusión Financiera (Porcentaje).....	84
Tabla N° 15 - Perú: Estimación del Número de Micro y Pequeñas Empresas Informales, 2012-2015.....	85
Tabla N° 16 - Perú: Estimación de la Informalidad en las Mype por Regiones, 2012- 2015 (En Porcentajes).....	86
Tabla N° 17 - Perú: Créditos por Sector Económico para Actividades Empresariales /1 (En millones de Soles).....	87
Tabla N° 18 - Perú: Indicadores Sectoriales de la Actividad Agrícola.....	89
Tabla N° 19 - Perú: Distribución de la PEA por Tamaño Empresarial y/o Actividad al 2015 (Trabajadores).....	96
Tabla N° 20 - Perú: Tasa de Empresarialidad, 2009-2015	97

Tabla N° 21 - Perú: Mujeres Emprendedoras por Sectores Económicos, según Rango de Edades, 2015	99
Tabla N° 22 - Comparación Internacional de la Tasa Bruta de Entrada de Empresas Formales (En Porcentajes)	110
Tabla N° 23 - Perú: Tasa de Creación, según Tamaño Empresarial, 2015.....	110
Tabla N° 24 - Perú: Tasa de Salida Bruta de Empresas Formales, según Estrato Empresarial, 2015.....	111
Tabla N° 25 - Perú: Proporción de Empresas Exportadoras por Tamaño Empresarial, 2011-2015 (En Porcentajes)	111
Tabla N° 26 - Perú: Monto Exportado, según Estrato Empresarial, 2015 (En millones US\$ FOB)	112
Tabla N° 27 - Matriz de Consistencia.....	122
Tabla N° 28 – Encuesta: Percepción del Acceso al crédito	128
Tabla N° 29 – Encuesta: Percepción del Desarrollo de las Pymes	129
Tabla N° 30 – Encuesta: Percepción del Nivel de competitividad	130
Tabla N° 31 – Encuesta: Percepción del Uso de los servicios financieros.....	131
Tabla N° 32 – Encuesta: Percepción de la Calidad de los servicios financieros	132
Tabla N° 33 – Encuesta: Percepción de la Confianza.....	133
Tabla N° 34 – Encuesta: Percepción de la Formalización.....	134
Tabla N° 35 – Encuesta: Percepción de la Educación financiera	134
Tabla N° 36 – Encuesta: Percepción de las Necesidades del cliente	135
Tabla N° 37 – Encuesta: Percepción de la Protección del usuario	136
Tabla N° 38 – Encuesta: Percepción de la Efectividad.....	136
Tabla N° 39 – Encuesta: Percepción de la Asesoría empresarial	137
Tabla N° 40 – Encuesta: Percepción de la Cobertura de intereses	137
Tabla N° 41 – Encuesta: Percepción del Crecimiento sostenible	138
Tabla N° 42 – Encuesta: Percepción de los Costos	138
Tabla N° 43 – Encuesta: Percepción de la Productividad.....	139
Tabla N° 44 – Encuesta: Percepción del Mercado.....	139
Tabla N° 45 – Encuesta: Percepción de los Recursos humanos	140
Tabla N° 46 – Encuesta: Percepción de las Inversiones	140
Tabla N° 47 – Encuesta: Niveles de Acceso al crédito x Niveles de Desarrollo de las Pymes	142
Tabla N° 48 – Encuesta: Niveles de Acceso al crédito x Niveles de Competitividad.....	144

Tabla N° 49 – Encuesta: Niveles de Uso de los servicios financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes.....	145
Tabla N° 51 – Encuesta: Niveles de Calidad de los servicios financieros x Niveles de Desarrollo de las pymes.....	148
Tabla N° 52 – Encuesta: Niveles de Calidad de los servicios financieros x Niveles de Competitividad.....	149
Tabla N° 53 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Desarrollo de las pymes y Nivel de competitividad	¡Error! Marcador no definido.
Tabla N° 54 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Uso de los servicios financieros vs Nivel de Desarrollo y Nivel de competitividad	152
Tabla N° 55 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Calidad de los servicios financieros vs Crecimiento de las pymes y Nivel de competitividad.....	153
Tabla N° 56 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Indicadores de Desarrollo de las pymes	153
Tabla N° 57 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Indicadores de Competitividad de las pymes	154

Índice de Figuras

Figura N° 1 - Perú: Evolución de Unidades Agropecuarias, 1994 – 2012 (En miles)	47
Figura N° 2 - Perú: Distribución Porcentual de Empresas por Segmento Empresarial, 2015	49
Figura N° 3 - Perú: Distribución Porcentual de Pequeña Empresas según Organización Jurídica, 2015.....	52
Figura N° 4 - Perú: Superficie Agrícola que conducen Mujeres y Hombres, 2012 (Hectáreas)	53
Figura N° 5 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios, según Grupo de Edad, 2012 (Porcentaje).....	54
Figura N° 6 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios según Nivel Educativo, 2012 (Porcentaje).....	54
Figura N° 7 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios por Pertenencia a alguna Asociación, Comité o Cooperativa, según Departamento, 2012 (Porcentaje del total de productoras/es agropecuarios de cada departamento).....	55
Figura N° 8 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que No Cultivan sus Tierras por Falta de Crédito, según Departamento, 2012 (Porcentaje del Total de Productoras/es Agropecuarios de cada Departamento)	57
Figura N° 9 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Capacitación, 2012 (Cantidad y Porcentaje de productoras/es).....	58
Figura N° 10 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Asistencia Técnica, 2012 (Cantidad y porcentaje de Productoras/es).....	59
Figura N° 11 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Asesoría Empresarial, 2012 (Cantidad y Porcentaje de Productoras/es).....	59
Figura N° 12 - Colocaciones de las Instituciones Financieras en el Sector Agrario, Noviembre de 2015 (En porcentaje).....	65
Figura N° 13 - Perú: Tasa de Interés de los Créditos para Microempresas	66
Campaña Agrícola 2014-2015 y 2015-2016)	66
Figura N° 14 - Perú: Tasa de Interés Promedio de Créditos para Productores Rurales por Tipo de Entidad Financiera, 2015	66
Figura N° 15 - Perú: Bienes Financiados para el Sector Agrario bajo Modalidad de Arrendamiento Financiero, 2015	67

Figura N° 16 - Mundo: Brecha de Crédito para las Pymes	68
Figura N° 17 - Latinoamérica: Demanda Insatisfecha de Crédito de las Pequeñas Empresas - Escenario Optimista (En millones de dólares).....	68
Figura N° 18 - Perú: Tamaño y potencial de los préstamos de la Pequeña Empresa - Escenario Optimista (En Dólares)	69
Figura N° 19 - Comparación del Porcentaje de la Inversión de las Pequeñas Empresas Financiado con Préstamos Bancarios.....	69
Figura N° 20 - Comparación del Porcentaje de la Inversión de las Pequeñas Empresas financiado con Fondos Propios.....	70
Figura N° 22 - Perú: Evolución Anual de la Inclusión Financiera	85
Figura N° 23 - Perú: Colocaciones de las Instituciones Financieras en el Sector Agrario 2015	87
Figura N° 24 - Distribución de la PEA por Tamaño Empresarial y/o Actividad al 2015 (Trabajadores).....	97
Figura N° 25 - Perú: Tasa de Empresarialidad de la Mipyme Formal, 2012-2015	98
Figura N° 26 - Perú: Participación de Conductores Mujeres del Sector Agrícola, 2015	98
Figura N° 27 - Perú: Conductores de Empresas por Sexo, según Nivel Educativo, 2015 (En Porcentajes).....	99
Figura N° 28 - Matriz de los Cinco Factores de la Competitividad de Michael Porter.....	101
Figura N° 29 - Diseño de la Investigación.....	123
Figura N° 30 - Niveles de Acceso al Crédito.....	129
Figura N° 31 - Nivel de Desarrollo de las Pymes.....	130
Figura N° 32 - Nivel de Competitividad.....	131
Figura N° 33 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros.....	132
Figura N° 34 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros.....	133
Figura N° 35 - Niveles de Acceso al Crédito x Niveles de Desarrollo de las Pymes.....	143
Figura N° 36 - Niveles de Acceso al Crédito x Niveles de Competitividad.....	144
Figura N° 37 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes.....	145
Figura N° 38 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros x Niveles de Competitividad.....	147
Figura N° 39 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes.....	148
Figura N° 40 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros x Niveles de Competitividad	150

Introducción

En los últimos años, nuestro país ha obtenido destacables resultados económicos como producto de una gestión eficiente del sistema financiero y una postura a favor del libre mercado. Según López de Castilla (2017):

Entre los años 2003 y 2012, a pesar de la crisis financiera internacional de 2008, el Perú registró la menor tasa de inflación promedio (2.9%) y la mayor reducción de pobreza monetaria (30%). También mostró una de las mayores tasas de crecimiento promedio (6.5%), bajos indicadores de endeudamiento público (20.5% del PBI en 2012) y uno de los índices más altos de reservas internacionales (30.7% del PBI en 2012). El crecimiento se explica por el dinamismo de los sectores no primarios tales como la construcción, el comercio y los servicios, así como por la importante inversión pública y privada, el consumo y el aumento de la exportación de bienes y servicios. (p. 9)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que en los últimos años nuestro país ha obtenido resultados que han evidenciado una notable mejora de gestión económica respecto a décadas anteriores. Diversos factores como el dinamismo económico, la inversión, el consumo y la apertura comercial han contribuido a un crecimiento económico sostenido, digno de admirar en la región.

Según Parodi (2012):

Todos los analistas coinciden en que “la economía está bien”, pues el Perú tiene “excelentes cifras económicas”. Una de ellas es la del crecimiento económico, definido como un aumento en el Producto Bruto Interno (PBI). Otra, el control de la inflación y de las finanzas públicas (aquí existe un superávit fiscal, es decir, el gobierno ha ahorrado en el primer semestre).

Sin embargo, lo que nos preguntamos es ¿por qué no se reflejan en una mejora en el bienestar? ¿Cómo puede coexistir semejante evolución económica con huelgas, reclamos y conflictos sociales? (párr. 2-3)

De acuerdo a lo afirmado, podemos indicar que en los últimos años Perú ha logrado consolidar su desempeño en términos de eficiencia en el control financiero y estabilidad económica. En ese contexto, el control de las finanzas públicas y de la inflación ha tenido resultados positivos, aunque la mayoría de la población no ve reflejada dicha mejora en el bienestar y la calidad de vida.

Según Martínez (2017):

De acuerdo al último ranking de Doing Business, Perú ocupa el puesto 103 de 190 en apertura de negocios. Para la ASEP esta es la principal debilidad en el país. “El hecho de que constituirse sea difícil es una gran desventaja para el ecosistema, ya que limita los emprendimientos formales en la economía y, por ende, limita la cantidad de emprendedores que tienen acceso a beneficios”.

[...]

Para el director del Instituto de Innovación y Emprendimiento Universitario de la USMP, José Luis Beas, los principales desafíos para mejorar los índices en este rubro apuntan a establecer políticas públicas claras y precisas que apoyen la creación de nuevas empresas al menos hasta los primeros cinco años, desarrollar la innovación y las competencias desde la etapa escolar, y fortalecer el emprendimiento universitario fomentando concursos y financiando proyectos. (párr. 14 – 16)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que el emprendimiento en nuestro país no ha logrado afianzarse al encontrar barreras para la creación de empresas, lo cual perjudica el desarrollo del país. El desarrollo de la pyme no se logra fortalecer, puesto que no se le brinda el necesario apoyo para superar sus dificultades.

En la inauguración de la Cumbre Mundial de Emprendimiento 2015 en Kenia, Barack Obama indicó que: “el espíritu emprendedor crea nuevos empleos y nuevos negocios, crea nuevas maneras de prestar servicios básicos, crea nuevas maneras de ver el mundo; es el factor que impulsa la prosperidad” (Banco Mundial, 2016, párr. 5).

A este punto sería importante resaltar que esta investigación tendrá como sujeto de estudio la pyme. Según un artículo de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL, 2017), la definición de pyme no es absoluta. Existen diferencias de acuerdo al país y el enfoque que se le dé. Sin embargo, para diferenciarlas se propone considerar el número de empleados y la facturación anual. En Perú, las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera según el número de trabajadores: micro empresa (1 a 10 trabajadores), pequeña empresa (11 a 50 trabajadores) y mediana empresa (51 a 250 trabajadores).

La clasificación de la estructura empresarial mediante la facturación anual de ventas tiene sustento en la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Según esta ley, se clasifica como micro empresa a aquella que alcanza ventas por un monto máximo de 150 UIT, la

pequeña empresa alcanza ventas anuales superiores a este valor hasta un máximo de 1700 UIT, mientras que la mediana empresa supera este último valor hasta un máximo de 2300 UIT (Congreso de la República, 2013).

De acuerdo a Montero (2015), las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,6% de las empresas en nuestro país. El 96.2% son micro empresas, el 3.2% son pequeñas empresas, el 0.2% son medianas empresas y el 0.4% son grandes empresas. Sin embargo, en ventas las grandes empresas representan el 79.3%, la pequeña y mediana empresa representa el **15.1%** y la micro empresa el 5.6%. En estas cifras se refleja las grandes diferencias entre la gran empresa y la pyme.

Según Rojas, L. (2017):

En el mercado de crédito bancario, las pymes se ven más afectadas por las asimetrías de información y los altos costos de transacción que empresas más grandes. Una de las principales razones es que por su mismo tamaño la pyme tiende a ser bastante informal en el manejo de la gerencia y de sus finanzas y no utiliza estados financieros auditados. Para evitar los altos costos de recopilar información, los bancos solicitan garantías colaterales que disminuyan el riesgo de incumplimiento de los contratos. De esta forma, el financiamiento no se basa en la viabilidad del proyecto, sino en las garantías que puede ofrecer la empresa, impidiendo que el sistema asigne recursos de manera eficiente.

Al mismo tiempo, el hecho de que las pymes demanden préstamos por cantidades reducidas limita su capacidad de obtener el financiamiento, ya que para un banco el retorno es bajo, mientras que el costo de evaluar el riesgo del crédito y de procesar los préstamos es el mismo, independiente del tamaño de la empresa. Finalmente, las regulaciones de Basilea también desincentivan financiar a la pyme, debido a que exigen que los bancos aumenten sus provisiones sobre créditos riesgosos.

En el segmento de capital, el riesgo y los costos de obtener información y de monitorear las empresas hace que exista una brecha en etapas tempranas del ciclo de vida de un negocio (el llamado “valle de la muerte”), esperando hasta que se haya probado su viabilidad comercial y se hayan disminuido los riesgos asociados. Ese comportamiento deja sin financiamiento a muchas empresas viables, a menos que tengan acceso a fuentes alternativas. (pp. 16-17)

De acuerdo a lo afirmado anteriormente, el sistema financiero no puede canalizar recursos hacia las pymes debido a que necesitan que estas empresas presenten garantías colaterales para mitigar el riesgo. El sistema financiero tiende a evaluar la posibilidad de financiamiento en razón de garantías por los altos costos de información y monitoreo de las pymes, motivo por el cual existe un limitado acceso al crédito para este segmento empresarial. El ímpetu del

emprendedor viene obstaculizado por la excesiva información y los altos intereses que ponen como condición las entidades financieras para brindar crédito.

La oportunidad solo puede encontrar viabilidad si el emprendedor se alinea a las exigencias del formalismo y garantía que requieren las entidades financieras para disminuir la percepción del riesgo y de ese modo, conseguir el crédito. Generalmente, el financiamiento que la banca otorga a las **grandes empresas** se verifica contra **garantías reales** que le significa menores costos de atención e información, lo cual no sucede, por lo general, con las pymes. Según un reporte legal de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI, 2006), una garantía real se puede constituir sobre bienes tangibles, bienes intangibles, derechos, títulos valores, bienes fungibles y no fungibles. Generalmente, la **pyme** no cuenta con el tipo de bienes que lo lleven a tener una garantía real como respaldo financiero, por lo cual muchas veces se ve obligada a obtener financiamiento a partir del uso de una tarjeta de crédito o una **garantía personal**.

Según Garrido (2016):

Las pequeñas y medianas empresas, pymes, del país están realizando una mala práctica financiera que les significa incurrir en altos costos y problemas de seguridad, según un informe del programa del BCP, ABC de la Banca.

De acuerdo con la Banca Pyme del BCP, el 91% de las transacciones realizadas en el 2015 por este segmento se efectuaron para disponer de efectivo a través de tarjetas de crédito con el fin de realizar pagos.

A pesar de que la tasa de compras y de disposición de efectivo es la misma en tarjetas de crédito para clientes Pyme, el ABC de la Banca del BCP recomienda, para estos casos, realizar los pagos directamente con la tarjeta o utilizar los diferentes canales alternativos que permiten pagar o hacer otras transacciones desde la comodidad del hogar, oficina u otro establecimiento, y sobre todo con mayor seguridad sin necesidad de cargar altas sumas de dinero en efectivo. (párr. 1 – 3)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que el uso de la tarjeta de crédito es la decisión más tomada por parte de los empresarios pyme para financiar sus proyectos empresariales, a pesar de que llevan consigo altos costos y problemas de seguridad. Otra opción es el financiamiento sobre la garantía personal que se afianza a través del compromiso de una persona natural o jurídica para responder solidariamente por las obligaciones del deudor principal. En este caso, el garante puede responder con sus bienes presentes o futuros.

Según CEPAL (como se citó en Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido, 2011):

Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas.

La importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para *start-up* reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía.

De acuerdo a lo afirmado anteriormente, la gran empresa tiene la capacidad financiera para mantener su capacidad productiva e ingresar a otros mercados, mientras que la pyme ve limitadas sus posibilidades, puesto que no cuenta con el respaldo financiero adecuado. El acceso al crédito resulta desigual y sin esta herramienta muchas de las pymes se ven debilitadas o estancadas.

Si bien el sistema financiero ha sido fundamental para el impulso de la economía, a inicios de la década de los 90, las empresas financieras como la banca múltiple y las empresas financieras privadas se enfocaron en brindar servicios para la gran empresa y no brindaron el apoyo necesario a la pyme. Según Quispe, León y Contreras (s/f):

En la década de los 90 se crearon las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), como financieras orientadas inicialmente al sector agrario, cubriendo parcialmente el vacío dejado por el Banco Agrario que había colapsado con una pesada cartera morosa. Estas entidades posteriormente, incorporaron paulatinamente en su cartera de productos líneas de crédito comercial y Mype (medianas y pequeñas empresas). También se crearon las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES), como entidades especializadas en microfinanzas, con la finalidad de promover a las entidades que trabajaban en esta actividad y que venían creciendo de manera continua. (p. 14)

De acuerdo a lo afirmado podemos indicar que como reacción a un estado de carencia de oportunidades de crédito para el sector agrario y la pyme, se crearon de manera espontánea ciertas empresas financieras como las cajas municipales, las cajas rurales y las Empresas de

Desarrollo de Pequeña y Microempresa (EDPYME) que buscan brindar apoyo al emprendedor menos favorecido.

Estas nuevas empresas financieras configuraron un nuevo mercado crediticio que busca apoyar el esfuerzo de los pequeños emprendimientos. En ese sentido, debemos resaltar que nuestra investigación se enfocará en estudiar el acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de la pyme del sector agrícola de Lima- Perú en 2015. La elección del departamento de Lima como área geográfica en la cual se realizará el estudio se debe a que Lima cuenta con la mayor densidad empresarial en Perú. Además, es la región con mayor grado de formalidad empresarial y mejor nivel de inclusión financiera al contar con la mayor disponibilidad de oficinas bancarias en el país. La elección de nuestro estudio en cuanto a dicho periodo se debe a que la medición de la idoneidad del crédito y de su relación con el desarrollo y la competitividad empresarial debe contar con un horizonte de tiempo razonable. Se eligió 2015 por las siguientes razones: el último registro de empresas en el Perú disponible para el público data de 2015. Dicho año es además crucial debido a que es previo al inicio de una nueva administración gubernamental y también porque se da en el marco del anhelado ingreso a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que figura en el Programa País. Asimismo, consideramos importante que la observación de los emprendedores acerca del efecto del crédito debía tener un plazo razonable de tres años de 2015 a 2017. Este plazo es el adecuado en modo que los emprendedores encuestados puedan tener la certeza y convicción de su opinión acerca del nivel de desarrollo y competitividad alcanzados mediante el crédito.

En cuanto a la definición de las pymes agrícolas, en palabras de Plaza y Blanco (2015), éstas se definen como:

El conjunto de pequeñas y medianas empresas que generan empleo y permiten abastecer la demanda de productos agrícolas en el mercado. Está conformada por recursos naturales y capital que cuenta con factores externos como internos que condicionan la producción y se enfrentan a la creciente globalización de los mercados con una deficiente organización administrativa, no son manejadas como empresas sino como patrimonios familiares, no son competitivas, carecen de innovación y tecnología que les dificulta mantenerse en el mercado. (p. 256)

No obstante, el hecho que la definición sea crítica con las debilidades de la pyme agrícola, debemos indicar que la pyme en Perú atraviesa un momento de optimismo. Según Inga (2017), el estudio global Future of Business de febrero de 2017 que Facebook realiza cada mes junto

al Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) resaltó que el 74% de pymes peruanas confía en que su negocio crecerá en los próximos seis meses. Las expectativas aumentan cuando según Canchari (2016), el Estado planea realizar una convocatoria pública para otorgar respaldo mediante el Primer Fondo de Inversión en Capital Emprendedor. El fondo otorgaría hasta 5.7 millones de soles, lo que generaría un aproximado de 5,000 empleos de calidad en los próximos cinco años.

Por estas y otras razones, el presente trabajo de investigación se centra en analizar el acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de las pymes agrícolas de Lima - Perú en 2015.

Capítulo 1. Marco Teórico

1.1. Antecedentes de la Investigación

En el objetivo de obtener fuentes que nos brinden perspectivas diversas acerca de la pyme, se recurrió a consultar trabajos de investigación realizados en Perú y en países que presentan realidades similares a nuestro país.

1.1.1. Internacional

Chávez (2016) realizó la investigación Estructura organizacional en la Gestión Administrativa de las Pymes Agrícolas en el Cantón Buena Fe, provincia de Los Ríos, 2015. El autor desarrolló un estudio de tipo aplicado, descriptivo y bibliográfico. El tamaño de la muestra estuvo conformado por 43 productores a quienes se les aplicó los métodos inductivos, analíticos y deductivos. La aplicación se llevó a cabo mediante los instrumentos encuesta y observación directa. El objetivo principal de este trabajo es diseñar un modelo de estructura organizacional para las pymes agrícolas en el Cantón Buena Fe, provincia Los Ríos 2015. Los resultados obtenidos permitieron concluir que las pymes son organizaciones que se dedican a la producción de diversos cultivos, en especial de ciclo corto y están conformadas por un pequeño grupo de colaboradores. Además, son manejadas por personas que carecen de preparación en cuanto a nivel de estudios, lo cual demuestra que no tienen conocimiento de gestión administrativa.

Toro (2014) realizó la investigación Análisis de la Gestión Empresarial Agrícola en el Municipio de Lebrija – Santander. Desarrolló una investigación con un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental, de tipo descriptivo. De una población de 5.200 entre pequeños y medianos productores, tomó una muestra de 250 agricultores empleando un muestreo aleatorio simple. El propósito de este trabajo consiste en analizar la gestión empresarial de los agricultores en el Municipio de Lebrija – Santander y los factores pertinentes. Los resultados obtenidos le permitieron concluir que la formalización empresarial en el sector agropecuario en el Municipio de Lebrija no ha alcanzado un nivel adecuado debido a la alta informalidad detectada en la respectiva investigación, demostrándose a su vez que no se ha tratado de manera correcta su solución.

Striedinger (2014) realizó la investigación Responsabilidad Social para las Pymes del Sector Calzados bajo la Norma ISO 26000. El autor desarrolló una investigación con un enfoque cualitativo y un diseño de tipo exploratorio, dividida en tres fases. Este estudio tiene como objetivo proponer la adopción de un modelo de gestión sobre responsabilidad social para las pymes del sector del calzado en Colombia, bajo las materias descritas en la Norma ISO 26000, con el fin de brindarles una herramienta de fácil acceso y aplicabilidad. Los resultados obtenidos finalmente le permitieron concluir al investigador que es posible decir que en Colombia, en su mayor parte las grandes empresas, han centrado sus esfuerzos en reconocer y solucionar los impactos sociales y ambientales que se crean entorno a su actividad económica. Asimismo, las pymes del sector calzado en dicho país brindan una visión diferente sobre lo que significa ser una empresa responsable demostrando que, a través de simples prácticas y un enfoque administrativo diferente, pueden generar valor a sus gremios, empleados, accionistas, clientes, entre otros.

González (2014) realizó la investigación La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la ciudad de Bogotá, desarrolló una investigación con un enfoque cuantitativo tipo explicativo y de diseño documental, no experimental, transversal y correlacional. Además, contó con un enfoque empírico y analítico. Este estudio pretende determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá. Los resultados obtenidos le permitieron concluir que una de las principales problemáticas de las pymes a nivel nacional (Colombia) y latinoamericano es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan el desarrollo.

Caro y Múnera (2010) realizaron la investigación Fuentes de Financiación para optimizar la Estructura de Capital de las Pymes del Sector Servicios en el Valle de Aburrá. Los autores desarrollaron una investigación con un enfoque mixto, con diseño descriptivo combinado con un enfoque documentado. El propósito de este trabajo es identificar las fuentes de financiación que optimizan la estructura de capital de las pymes del sector servicios en el Valle de Aburrá. La investigación se fundamenta en el hecho que la calificación de riesgo económico y financiero de la empresa permanece constante en el tiempo, no se ve afectada por cambios en el mercado, ni se presupuestan contingencias para posibles eventos futuros. Los resultados obtenidos le permitieron concluir que las pymes del sector servicios tienen buenas perspectivas y les depara un futuro próspero en el área en el cual se desenvuelven. Asimismo, recalca que

las empresas ya sean grandes o pequeñas buscan especializarse en lo que verdaderamente le da valor a su producto final. El campo de acción es amplio, debido a que el 52% de las empresas en Colombia aún no terceriza. Es en ese contexto que las pymes del sector servicios ofrecen una significativa cantidad de asistencias especializadas para atender las carencias de las organizaciones.

A modo de resumen, podemos afirmar que la realidad del estado de carencia de las pymes en el Perú es similar a la de otros países de Latinoamérica. Según Chévez (2016), en la mayor parte de los casos se trata de una apuesta de negocio de escala corta con una administración poco preparada o profesionalizada para la gestión administrativa. Según Toro (2014), las autoridades no demuestran ser prolíficos en su labor de formalizar; las propuestas para invitar a las pymes a contribuir con el Estado no logra convencer a los emprendedores y la informalidad campea sin medidas correctivas.

Según Gonzáles (2014), las pymes que han logrado afianzarse en el mercado presentan perspectivas e inconvenientes similares. El principal inconveniente de las pymes es la imposibilidad de contar con financiamiento, debido a las barreras de información y el costo de capital. La propuesta de la banca múltiple no se acerca a las posibilidades de las pymes, por lo cual tienen que optar por entidades financieras locales que le brinden el crédito necesario para solventar sus operaciones y emprender proyectos. Según Caro y Múnera (2010), su perspectiva se encuentra en aprovechar el amplio campo de acción que significaría la tercerización de procesos por parte de la gran empresa y la gran cantidad de ventas de productos o servicios que generaría ello.

De manera paralela, según Striedinger (2014), la pyme debe afrontar las exigencias del mercado. Las organizaciones deben tomar acciones para mitigar el impacto social y ambiental de sus operaciones en el entorno. Cada vez se hace más indispensable el hecho que el emprendedor debe adoptar prácticas simples y eficientes con un enfoque administrativo moderno para la generación de valor.

1.1.2. Nacional

Rodríguez y Limo (2015) realizaron la investigación Propuesta de estrategia comercial para la internacionalización de pymes agrícolas en la región Lambayeque del periodo 2015. Desarrollaron una investigación con un enfoque cuantitativo. El tamaño de la muestra fueron las 8 pymes que contaban con las características necesarias para su análisis, a los cuales para

la recolección de datos se empleó una encuesta y como instrumento un cuestionario. Este estudio tiene como objetivo indagar la propuesta de una estrategia comercial para la internacionalización de las pymes de la región Lambayeque en el periodo 2015. Finalmente los investigadores concluyen el estudio, identificando “la necesidad de capacitación, así como la incursión al mercado a través de una ventaja competitiva, identificando igualmente que las empresas no deben centrar sus recursos solo en producir para un mercado interno, sino del mismo modo enfocar sus esfuerzos para entrar a nuevos mercados”.

Maza (2014) realizó la investigación Ventajas competitivas en el desarrollo de las Pymes Agroindustriales. Desarrolló una investigación con un enfoque cuantitativo, no experimental de tipo explicativo y de nivel aplicado. El tamaño de la muestra estuvo conformada por 192 directivos de pymes agroindustriales a quienes realizó una encuesta para la recolección de datos y utilizó un cuestionario como instrumento. El objetivo principal de esta investigación fue determinar cuáles son las ventajas competitivas para el desarrollo de las pymes agroindustriales del Perú. Los resultados obtenidos en esta investigación demostraron que las ventajas competitivas incrementan el desarrollo de las pymes agroindustriales del Perú. Dicho en otras palabras, las cualidades que poseen algunas organizaciones en referencia a sus habilidades, de las cuales carecen sus competidores, hacen posible un desarrollo superior.

Arroé (2016) realizó la investigación Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF para las pequeñas y medianas empresas – Pymes. Desarrolló una investigación con un enfoque cuantitativo y con un diseño no experimental, descriptivo. La muestra fue en específico la empresa Fersur S.R.L.; de igual modo, utilizó la técnica de la observación, internet y análisis documental y como instrumento una guía de observación. El objetivo de este trabajo era determinar la consecuencia de la aplicación de las NIIF para las pymes, en los resultados económicos para el reconocimiento y medición de los estados financieros de las pymes. Los resultados obtenidos permiten concluir que las NIIF en las pymes repercuten en la elaboración y presentación de sus estados financieros, así como también se hace necesaria una conciliación fiscal donde las diferencias aumentan, ya que las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) tienen una visión financiera.

Huarcaya y Cornejo (2015) realizaron la investigación El outsourcing como estrategia de negocios para mejorar la calidad de servicios en las pymes artesanales del distrito de Huancavelica, 2014, la cual se basa en un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental y descriptivo. El tamaño de la muestra fueron 25 pymes del distrito de Huancavelica. Para la

recolección de datos emplearon la técnica de fichaje y encuesta; a través del instrumento ficha de cotejo y cuestionario respectivamente. El objetivo de este trabajo es analizar si el outsourcing tiende a mejorar la calidad de servicios en las pymes artesanales del distrito de Huancavelica, año 2014. Los resultados obtenidos en esta investigación permiten concluir que efectivamente el outsourcing mejora la calidad de servicios de las pymes artesanales del distrito de Huancavelica.

Campomanes (2017) realizó la investigación Implementación del sistema tributario para reducir la evasión de impuestos en las pymes del sector comercial de Gamarra 2017. La investigación tiene un enfoque mixto; el diseño utilizado es tipo no experimental, transversal – longitudinal. El tamaño de la muestra estuvo conformado por las pymes de Gamarra a las que se les aplicó la técnica entrevista a través del instrumento cuestionario. El objetivo de este trabajo es plantear la reducción de la evasión de impuestos en las pymes con la implementación del sistema tributario en el emporio comercial de Gamarra. Los resultados obtenidos permitieron concluir que la evasión de impuestos influye en gran medida en la recaudación tributaria de las pymes dedicadas al comercio en Gamarra. Demostrando una debilidad institucional del ente recaudador al no contar con estudios tributarios sectoriales de evasión cuando existen sectores de alta informalidad como el sector comercial textil.

A modo de resumen, podemos afirmar que las pymes que buscan afianzarse en el mercado deben contar con una estructura definida que priorice los objetivos de la organización. Cada uno de sus colaboradores debe tener la capacitación idónea para ejercer sus tareas de manera óptima y debe tener en claro la visión y la misión de la pyme para alinear sus funciones y labores hacia la meta que busca alcanzar la organización.

Por cuanto respecta al desarrollo de la pyme, según Arroé (2016), se puede indicar que la administración contable debe adoptar los mecanismos modernos de control para monitorear la eficiencia de los recursos, el buen desempeño y el crecimiento. En ese sentido, se hace primordial adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para poder llevar un control interno de la administración de los recursos y se debe cumplir con el pago de impuestos exigidos por el ente recaudador. Según Campomanes (2017), la evasión de impuestos podría generar no solo una penalidad tributaria, sino que también dañaría la imagen de la organización al tener un comportamiento cercano a la informalidad. El panorama es distinto con el cumplimiento de las obligaciones fiscales, puesto que para las entidades financieras es requisito para poder ser sujeto de financiamiento.

Por cuanto respecta a la competitividad, según Maza (2014), se puede indicar que la organización debe no solo analizar externamente el mercado, la competencia y sus clientes, sino que también debe analizar internamente sus fortalezas y debilidades. En ese sentido, resulta vital que la pyme descubra una habilidad que lo distinga de la competencia o en todo caso que desarrolle una ventaja competitiva que signifique una cualidad superior para los usuarios o consumidores del producto o servicio. Según Huarcaya y Cornejo (2015), la organización debe realizar un seguimiento no solo de la propuesta de los competidores, sino que también debe ejecutar procesos de mejora continua que lo lleven a alcanzar niveles de eficiencia superior, por lo cual, el outsourcing podría ser conveniente si equivale a un ahorro de recursos o a una mejora de la calidad que lo ayude a ser más competitivo para poder en algún momento mirar hacia nuevos mercados.

1.2. Respaldo de Investigación

En el objetivo de explicar la línea de nuestra investigación acerca de la importancia del financiamiento y su relación con el desarrollo y la competitividad de la actividad agrícola, consideramos importante citar aquello que las instituciones internacionales y reconocidos investigadores peruanos han sostenido como aporte al estudio del financiamiento agrícola.

Para iniciar consideramos importante remarcar aquello que sostuvo el padre de la economía Adam Smith acerca de la importancia del capital, a modo de enfatizar como vislumbraba este importante personaje la posibilidad de contar con mayores recursos financieros en las organizaciones.

Adam Smith y su principal obra Una investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, conocida como La Riqueza de las Naciones, publicada en 1776, nos brinda los primeros alcances acerca de la importancia del capital.

La obra fue publicada en cinco libros. En el segundo libro De la naturaleza, acumulación y empleo del capital, Smith expone su teoría acerca del capital. Lo más resaltante para nuestro estudio se expone en el primer y tercer capítulo. En el primer capítulo se indica lo siguiente, según Zumaeta (2014):

La acumulación de capital de una persona o el conjunto de posesiones se divide en dos partes: una destinado al consumo inmediato que no genera ingreso, y otra parte que puede usarse para contribuir a un ingreso del propietario. Esta segunda parte a su vez es dividida en dos categorías: capital fijo que es capaz de generar beneficio sin cambiar de una mano a otra; y capital circulante que generan

beneficios al ser vendidos y reemplazados por otros bienes tales como las mercancías de un comerciante.

El capital fijo está constituido por máquinas, edificios usados para la producción, mejoras aportadas a la tierra y aptitudes y competencias adquiridas por todos los miembros de la sociedad. El capital circulante se compone de dinero, provisiones (alimentos o materias primas) retenidas por los productores o comerciantes y productos acabados pero todavía no vendidos. Todos los capitales fijos provienen en origen de los capitales circulantes y necesitan el consumo de capitales circulantes para ser mantenidos. El objetivo de los capitales es mantener y aumentar la acumulación que sea válida para el consumo inmediato, que alimenta, viste y aloja al pueblo. La riqueza o la pobreza dependen del aprovisionamiento frondoso o escaso de los dos capitales. (párr. 22-24)

De acuerdo a lo afirmado, podemos indicar que en el primer capítulo para Smith el capital circulante en una organización puede contribuir a la adquisición de capitales fijos, cuyo mantenimiento necesita también del capital circulante. La organización necesita del capital circulante para atender sus necesidades y vicisitudes. La riqueza se puede lograr mediante la acumulación de estos capitales.

En el tercer capítulo, según Zumaeta (2014), se sostiene lo siguiente:

A medida que una economía se desarrolla, su capital aumenta y la parte necesaria por el mantenimiento del capital aumenta también. Los capitales aumentan por el esfuerzo constante, uniforme e ininterrumpido de todo individuo con tal de mejorar su suerte. Dedicando más fondos al trabajo productivo, el capital de un hombre ahorrador pone en marcha una producción adicional. Así, lo que es ahorrado es consumido por otros. A la inversa, el malgastador desgasta su capital y disminuye la masa de los fondos disponibles para el trabajo productivo, lo que disminuye el ingreso nacional, incluso si no consume más que bienes nacionales.

Es así que la única manera de aumentar la producción de la tierra y del trabajo es aumentar, el número de trabajadores productivos o la productividad de estos. Esto requiere un capital suplementario, ya sea para pagar a los nuevos trabajadores, o para facilitarles nuevas máquinas o mejorar la división del trabajo. (párr. 28-29).

De acuerdo a lo manifestado, podemos indicar que según Smith la producción de la organización puede crecer dedicando más fondos al trabajo. El beneficio se logra mediante el aumento del número de trabajadores o su productividad, lo cual requiere un capital adicional para pagar a nuevos trabajadores, comprar nuevas máquinas y mejorar la especialización.

1.2.1. Entidades Internacionales

De otro lado, consideramos importante citar aquello que los estudios de entidades internacionales afirman acerca de la agricultura como medio de desarrollo.

Banco Mundial

Según un informe del Banco Mundial (2008), la agricultura ha sido fundamental para el crecimiento económico y la reducción de pobreza en varios países. El informe de Desarrollo Mundial de la entidad responsabiliza a los gobiernos por el largo periodo de desatención del sector e invita a solucionar la problemática de inversión insuficiente e inadecuada. Asimismo, la entidad indica que para que la agricultura sea fuente de desarrollo debe aumentar el acceso de activos, hacer más competitiva y sostenible la agricultura, diversificar las fuentes de ingreso y facilitar la migración a otros sectores.

En ese sentido, según el informe del Banco Mundial (2008), lograr que la agricultura sea productiva, rentable y sostenible depende de tomar decisiones con la finalidad de mejorar los incentivos de precios e incrementar la calidad y cantidad de la inversión pública, mejorar el funcionamiento de los mercados de productos, ampliar el acceso a los servicios financieros y reducir la exposición a los riesgos contra los cuales se carece de seguros, mejorar el desempeño de las organizaciones, promover la innovación y lograr la sostenibilidad.

Según el informe del Banco Mundial (2008):

La revolución de las microfinanzas, que brindan acceso al crédito sin exigir garantía formal, ha permitido a millones de personas pobres, especialmente mujeres, obtener préstamos, pero no ha alcanzado a la mayoría de las actividades agrícolas, con excepción de las de alta rotación, como la ganadería menor y la horticultura. No obstante, la gama de productos financieros de los que pueden disponer los pobres de las zonas rurales se ha ampliado e incluye ahora cuentas de ahorro, transferencias de dinero, seguros y opciones de arrendamiento financiero. Con la aparición de cadenas de suministro integradas y la explotación agrícola por contrato, se está difundiendo la intermediación financiera a través de agentes interrelacionados. Las tecnologías de la información reducen los costos de transacción y de los préstamos para las zonas rurales, por ejemplo, con la emisión de tarjetas de crédito agrícolas que se utilizan para comprar insumos o los teléfonos celulares para realizar operaciones bancarias. Las centrales de riesgo que elaboran informes sobre solvencia de las instituciones de microfinanciamiento y de los bancos comerciales del nivel inferior también ayudan a los pequeños agricultores a capitalizar la reputación que se forjan como prestatarios de esas instituciones a fin de acceder a préstamos más comerciales y de mayor volumen. Muchas de estas innovaciones se encuentran aún en etapa experimental y, para que repercutan significativamente

en la competitividad de los pequeños agricultores, hará falta evaluarlas y aplicarlas en mayor escala. (pp. 151-152).

De acuerdo a la entidad, se puede indicar que la principal traba para obtener financiamiento se encontraba en la carencia de utilizar bienes como garantía y el rechazo de poner en riesgo activos para usarlo como garantía. Esta disyuntiva vino superada por la aparición de las microfinancieras que no exigen garantías para brindar crédito, por la oferta de nuevos productos financieros disponibles para el cliente de la zona rural, por el uso de cadenas de suministro integradas, la contratación de explotación agrícola, por las tecnologías de la información y por la reputación de solvencia demostrada en las instituciones de microfinanciamiento. Todos estos factores nos hacen pensar que se acerca un futuro favorable para el sector agrícola con mayor acceso a financiamiento.

Además, la entidad señala que el desarrollo de la agricultura y el financiamiento de esta actividad dependen de la gestión de los riesgos. Las situaciones riesgosas generadas por la vulnerabilidad por factores externos deben ser manejadas con cautela y suponen la abstención de emprender actividades que podrían ocasionar mayores ingresos. La decisión de vender activos para afrontar la crisis suele ser perjudicial porque genera retraso en la productividad.

Según el informe del Banco Mundial (2008):

A pesar de las numerosas iniciativas, poco es lo que se ha logrado en la agricultura en pequeña escala respecto de la reducción de los riesgos contra los cuales se carece de seguros. Los sistemas de seguros administrados por el Estado han sido en gran medida ineficaces. Los seguros contra riesgo de sequía basados en índices, que se están extendiendo gracias a iniciativas privadas en la India y en otros lugares, pueden reducir los riesgos tanto para prestatarios como para prestamistas y destrabar el financiamiento agrícola. No obstante, es improbable que estas iniciativas alcancen la masa crítica a menos que intervenga alguna clase de subsidio, como mínimo para cubrir los costos de inicio de actividades. (p. 152)

De acuerdo a lo manifestado, se puede indicar que la iniciativa por crear un sistema de seguros basado en índices de desastre puede darle la eficiencia necesaria al mecanismo. Si se alcanza dicha capacidad, ello causaría el despegue del crédito agrícola. La difusión de esta herramienta depende también del uso de algún tipo de subsidio para favorecer al emprendedor agrícola.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

En 2008, esta entidad internacional realizó estudios acerca de los nuevos hallazgos en la inversión y movilización de recursos en las economías rurales. El estudio mostró el surgimiento

de nuevas estrategias e instrumentos para mejorar el acceso de los productores agrícolas a los recursos financieros.

Según un informe de FAO (2008):

Recientemente surgió una variedad de nuevos productos, procesos de gestión y modelos comerciales que se concentran en la prestación de servicios financieros a las personas de bajos recursos. Algunos de estos métodos, modelos y productos implican una intermediación tradicional que consiste en la canalización de ahorros en inversiones agrícolas productivas. Tal como analizamos en la sección anterior de este módulo, el ahorro puede acumularse en más o menos áreas extensivas y se los puede canalizar en inversiones más o menos diversificadas, tanto en términos geográficos como en términos de categorías de activos. Las instituciones micro financieras y los bancos sin sucursales se encuentran entre las entidades con desarrollo más rápido en este sector. Sin embargo, las instituciones micro financieras son altamente riesgosas, lo que refleja la naturaleza de alto riesgo de las actividades agrícolas y los activos agrícolas. El desarrollo a largo plazo de las instituciones financieras parece dirigirse a empresas de mayor tamaño y más densamente interconectadas, a aquellas más ampliamente diversificadas en términos de fuentes de financiamiento y sus usos. Al parecer, los factores endémicos del alto riesgo y retorno y una mayor competencia dirigen al financiamiento rural en esta dirección.

Recientemente, han surgido varias otras innovaciones en los mercados financieros rurales que no involucran la intermediación. El extenso listado de innovaciones comprende la gestión de cadenas de abastecimiento de terceros, formas menos activas de financiamiento de cadenas de abastecimiento, arrendamiento de equipos agrícolas, financiamiento comercial garantizada, financiamiento mediante la compra de créditos ajenos, gestión de remesas de fondos, bonos agrícolas y seguros contra distintas categorías de riesgo. (pp. 1-2)

Según un informe de FAO (2008), se puede indicar que en los últimos años han surgido nuevos productos y procesos de gestión en el financiamiento de la actividad rural. Si bien es cierto el sector viene atendido por instituciones microfinancieras, bancos sin sucursales y entidades de desarrollo, el alto riesgo de la inversión y la competencia han hecho que ciertas entidades financieras dirijan su atención hacia empresas de mayor tamaño y diversificadas en fuentes de financiamiento. En ese contexto ha surgido la figura del financiamiento a la cadena de abastecimiento y otros como el arrendamiento de equipos agrícolas, compra de créditos ajenos, entre otros.

Sin duda el financiamiento de cadenas de abastecimiento ha surgido como modo viable para apoyar el desarrollo del sector rural. Según el informe de FAO (2008):

La participación en organizaciones de cadenas de abastecimiento mejora el acceso al crédito, directa e indirectamente, tanto de productores agrícolas a menor escala como de prestadores auxiliares de servicios. Las cadenas de abastecimiento les ofrecen a las instituciones financieras distintas ventajas en comparación con los productores agrícolas y los comerciantes que interactúan a través de transacciones entre partes independientes. De este modo, las organizaciones de cadenas de abastecimiento ofrecen más seguridad y mayores puntos de acceso a posibles titularizaciones de flujos de fondos, más activos que puedan titularizarse y mayor cantidad de potenciales garantías que lo que ofrecen individualmente las empresas/organizaciones agrícolas que integran la cadena. Las obligaciones de las cadenas de valor activas tienen, con frecuencia, mayor financiamiento a través de empresas de servicios financieros de terceros que a través de las agroempresas por separado. De este modo, el financiamiento de la cadena de valor puede y, a menudo es así, involucrar a instituciones financieras de terceros, así como también créditos comerciales prorrogados y aceptados por los participantes de la cadena. (p. 4)

De acuerdo a la entidad internacional, la participación en organizaciones de cadena de abastecimiento mejora el acceso crediticio, puesto que genera mayor seguridad en el sistema financiero. El riesgo viene reducido por la acumulación de activos y garantías de los integrantes de la cadena. La participación crediticia en asociación puede implicar a instituciones financieras de terceros y créditos comerciales prorrogados y aceptados por otros participantes.

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide)

Recientemente, la entidad internacional realizó una entrevista a Pedro Grados Smith, presidente de Cofide. La entidad señaló que la institución cumple su labor como la Banca de Desarrollo del Perú. En la entrevista el ejecutivo manifestó el desempeño de áreas estratégicas para el país como inclusión financiera, brecha de infraestructura y formalización empresarial.

Según la revista Banca & Desarrollo de Alide (2017), Grados Smith señaló que Cofide cumple un rol subsidiario del Estado y busca generar complementariedad a la oferta de la banca privada, llegando a nichos o segmentos de mercado desatendidos. Cofide busca revertir la baja inclusión financiera a través del Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural, conocido como Prider. El programa se basa en la creación de Uniones de crédito y ahorro (Unica) conformada por mínimo 10 y un máximo de 30 pobladores, cuya asociación busca alcanzar el desarrollo económico y social.

Según la revista Banca & Desarrollo de Alide (2017), la política de desarrollo del Perú viene acompañada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y Cofide a través del Fondo de Reactivación Productiva (Forpro) que cuenta con un monto inicial de 700 millones de soles

para apoyar las zonas afectadas por el fenómeno natural El Niño y el plan de recuperación económica del gobierno. Además, el régimen de IGV anticipado y el bono del buen pagador significarán un incentivo para la formalización.

Según la revista Banca & Desarrollo de Alide (2017), el ejecutivo señaló el riesgo que asume un banco de desarrollo es distinto al de un banco comercial, puesto que su institución se orienta a cerrar brechas de mercado dejadas por las instituciones financieras por cuestiones relacionadas a la ausencia de oferta financiera o falta de condiciones competitivas. Grados Smith indicó que lo importante era contar con una apropiada gestión de riesgos y controles. Los resultados de la institución son destacables, pues ha financiado operaciones por más de 800 millones de dólares en los proyectos de infraestructura más grandes del país, inversión productiva por 150 millones de dólares y apoyo a la exportación por 310 millones de dólares anuales.

1.2.2. Investigadores Peruanos

El Misterio del Capital – Hernando de Soto.

El libro fue publicado en 1995, contiene siete capítulos y postula la idea de que la creación de un eficiente sistema de propiedad legal puede generar mejores niveles de vida en países en vías de desarrollo y aquellos que salen del comunismo.

Según Pérez (2002), la revisión de aquello que Hernando de Soto sostiene en su libro sienta la base para afirmar que el grado de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del sector agrícola sería más avanzado en nuestro país si las condiciones fueran las deseables. La dificultad de financiamiento se debe a la falta de garantía de los emprendedores y ello por causa de la imposibilidad de registrar sus bienes en un sistema de propiedad moderno.

Lo más resaltante para nuestro estudio se expone en los capítulos El Misterio de la información, El Misterio del Capital y Las Lecciones no aprendidas de la Historia de los Estados Unidos que corresponden al segundo, tercer y quinto capítulo.

En el segundo capítulo, Hernando de Soto sostiene lo siguiente, según Pérez (2002):

En el capítulo El misterio de la información ausente, analiza cómo la falta de información fidedigna acerca de los activos con los que cuentan los países pobres, puede llevar a deficientes sistemas de propiedad donde los derechos no están claramente definidos y donde la mayor parte de esos activos permanece en la ilegalidad y subcapitalizados. Por ello, el potencial económico en estos

países no se ha identificado ni convertido en capital y su economía se mantiene estancada, es lo que el autor llama, capital muerto (p.281).

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que la ausencia de la información acerca de la propiedad de los bienes no permite que los propietarios puedan conseguir financiamiento a partir de la propiedad de sus bienes. El economista señala que en los países pobres la economía se encuentra paralizada, debido a que no cuentan con derechos de propiedad definidos y los bienes se encuentran en la ilegalidad. Esta situación no permite identificar el potencial de país.

Asimismo, en el tercer capítulo el economista sostiene lo siguiente, según Pérez (2002):

En el capítulo tercero, El misterio del capital, De Soto analiza detalladamente el concepto de capital al que considera el potencial de los activos para impulsar una nueva producción. Enfatiza que en occidente lo que crea capital es un proceso fundamentado en un sistema legal, donde la propiedad de los activos está claramente definida y contribuye a su rápida transformación en capital. En occidente, los activos se han hecho fungibles, al enlazar propietarios y activos, activos y domicilios, propiedad y obligaciones y, al facilitar el acceso a la información sobre la historia de activos y dueños; los sistemas de propiedad formal convirtieron a los ciudadanos de esos países en una red de agentes comerciales individualmente identificables y comerciales. Ello aporta los mecanismos que el sistema monetario y bancario requieren para operar y las inversiones para funcionar. (p. 282)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que el autor hace una comparación con los países occidentales al referir que su potencial se ha visto favorecido por un eficiente sistema de propiedad legal. Los activos son fácilmente convertibles en capital y los propietarios se han convertido en una especie de agentes comerciales en los cuales el sistema financiero puede confiar para ser sujetos de crédito.

Por último, en el quinto capítulo el economista indica lo siguiente, según Pérez (2002):

En el capítulo siguiente, Las lecciones no aprendidas de la historia de Estados Unidos, explora la historia de ese país para ejemplificar la manera en que integraron los activos extralegales a un único sistema de propiedad legal a partir del acceso o el derecho a los derechos de propiedad. Es el caso de la Ley de Concesión de Tierras del Estado, que se modificó según la realidad y prácticas cotidianas de los colonos estadounidenses del siglo XIX. Los políticos adaptaron la ley a los acuerdos extralegales existentes y con ello dieron al país un orden pacífico. Se demuestra entonces, que la ley debe ser compatible con la forma en que las personas organizan sus vidas. En esta exploración se señala cómo la adaptación de las leyes a los acuerdos extralegales fue un pilar fundamental para el reconocimiento e integración de su sistema de derechos de propiedad, elemento clave para hacer de Estados Unidos la más importante

economía de mercado y el principal productor de capital en el mundo. (p.283-284)

De acuerdo a lo afirmado, el economista realiza un ejemplo acerca de la principal potencia económica del mundo, Estados Unidos. Este país goza de un orden importante, puesto que sus autoridades pudieron modificar las leyes de antigua data y actualizarlas a su tiempo, como también pudieron integrar los acuerdos extralegales a la ley de la propiedad. Todo ello confluyó en el bienestar económico del país y de los propietarios.

Crédito en los hogares rurales del Perú - Carolina Trivelli

Fue publicado en 1997, consta de cuatro capítulos y realiza un análisis del financiamiento del sector agrícola. De acuerdo a Trivelli, el financiamiento depende fundamentalmente de la garantía. En ese sentido, explica un esquema en la cual existe una relación directa entre la probabilidad de obtener crédito y el portafolio de garantías de la unidad productiva.

En Trivelli (1997), la autora agrupa cuatro categorías de variables en relación a las características de los hogares rurales: activos fijos, activos ligados al capital humano, activos ligados a la actividad agropecuaria y otros activos. Entre los resultados relevantes del estudio se puede mencionar que en 1994 solo el 16% de los hogares rurales obtuvieron un crédito. El préstamo informal, las condiciones productivas y la rentabilidad son muy heterogéneos en el país, como lo es también el caso de los hogares rurales, debido a que estadísticamente quienes poseen altos niveles de activos o características en nivel alto tienen mayor acceso al crédito.

Según Trivelli (1997), el portafolio de garantías de la costa está ligado al régimen de tenencia de la tierra, el uso de fertilizantes químicos y el gasto total en actividades agropecuarias. El portafolio de garantías de la sierra está compuesto por la dedicación del jefe del hogar en la actividad agrícola, el grado de integración con el mercado de bienes y la cantidad de miembros de la familia que son migrantes. En la selva, el portafolio de garantías está definido por la tenencia de depósitos de ahorro, el valor del ganado, la integración al mercado y el gasto en producción agrícola. Sin embargo, existen variables negativas en el caso de la sierra como el porcentaje de miembros que trabajan como personal no remunerado y el régimen de tenencia de la tierra. Cabe resaltar que la acentuada diferencia regional influye en un portafolio de garantías distinto para cada región.

Políticas de Desarrollo Rural - Richard Webb, Giovanni Bonfiglio, Miguel Santillana y Nelson Torres

Es uno de los quince documentos del proyecto “Elecciones Perú 2011: Centrando el debate electoral”. En este documento, el autor realiza un estudio del sector y brinda recomendaciones como la tecnificación del trabajo agrícola, mejora de vías de comunicación y la creación del Instituto Nacional de Desarrollo Rural.

Webb, Bonfiglio, Santillana y Torres (2011) indican lo siguiente:

En el país, el enorme desarrollo de las microfinanzas se ha concentrado en el ámbito urbano. Son pocas las experiencias exitosas en el espacio rural y escasa la cobertura de créditos para productores rurales, y en especial para las actividades agrícola y pecuaria, las más importantes en las áreas rurales. Si bien hay un avance gradual de las microfinancieras (CMAC, CRAC, Edpyme, financieras y cooperativas de ahorro y crédito), apalancado además por el uso de “oficinas compartidas” con el Banco de la Nación, existe la necesidad de una mayor intervención para acelerar y consolidar el proceso. (p. 26)

De acuerdo a los autores, existe poca cobertura crediticia en el espacio rural. El desarrollo de las microfinancieras se ha llevado en su mayor parte en el área urbana, motivo por el cual existe la necesidad de intervenir de manera contundente y definitiva en el proceso de financiamiento de las actividades agrícolas.

Webb et al. (2011) indica también lo siguiente:

No obstante, el fondo de garantía, con fondos públicos o privados, sería el mecanismo con mayores posibilidades, y que permitiría además que el Estado se mantenga en el papel de segundo piso, respaldando los créditos que el sistema financiero privado pueda otorgar a las actividades económicas desarrolladas en el ámbito rural, reduciendo así el riesgo aparejado a estos créditos y propiciando mejores condiciones de financiamiento. Para ello, el sector público debería tener una participación decisiva en estas estrategias de financiamiento, mediante el establecimiento de mecanismos que comprometan recursos presupuestales no solo del gobierno central sino de gobiernos regionales y locales, y la participación de instituciones especializadas de segundo piso como Cofide, que garanticen la existencia, focalización, cobertura y sostenibilidad de los Fondos. (p. 26)

De acuerdo a lo manifestado, los autores apuntan como vía de desarrollo la creación de fondos públicos y privados que respalden los créditos agrícolas del sistema financiero. Ello constituiría garantía de devolución de la inversión y la solución a los altos costos del financiamiento. Los autores indican que la estrategia debe ser acompañada por mecanismos que involucren recursos

presupuestales en los gobiernos regionales y locales, manejado por instituciones focalizadas en el sector como Cofide.

Qué se puede hacer con el Perú - Piero Ghezzi y José Gallardo

El libro nos brinda la idea que la desigualdad de desempeño económico del país se debe a que el modelo de desarrollo económico y las políticas económicas no son aún las más apropiadas y se necesita que se adapten a la realidad de nuestro país. El libro fue publicado en 2013 y contiene ocho capítulos.

Según Ghezzi y Gallardo (2013), la desigualdad se debe a algunos rezagos en aspectos como el empleo, productividad, distribución de ingresos, accesos y oportunidades. Los autores sugieren que la problemática debe ser afrontada mediante el liderazgo político, la diversificación económica, la generación de ventajas competitivas y la creación de burocracias técnicas y especializadas en áreas como la educación, el desarrollo rural y la lucha contra actividades delictivas.

Ghezzi y Gallardo (2013) señalan lo siguiente:

Para generar y mantener buenas burocracias, el diseño institucional debe reproducir mejores prácticas de independencia técnica y administrativa, y poner énfasis en aspectos que son cruciales, como el reclutamiento del personal, la estabilidad de cuadros, técnicos, el balance de poderes, la compartición de información, la transparencia, la rendición de cuentas, entre otros. (pp. 172-173)

Respecto a la situación de desarrollo rural, se puede indicar que los autores abordan la situación de la agricultura del Perú en el sexto capítulo Creación de ejes transversales para el desarrollo. En el capítulo señala que la debilidad institucional es el causante de las fallas en la burocracia, por lo cual se necesita de burocracias competentes y prioridad para establecer objetivos de política y planificación para lograr dichos objetivos.

Según Ghezzi y Gallardo (2013), uno de los sectores en los cuales se debe enfocar la creación de una superburocracia técnica es el desarrollo rural. Respecto a ello, los autores indican lo siguiente:

Es evidente que el sector requiere de la atención de una burocracia altamente especializada cuyo objetivo único sea impulsar las actividades económicas y las poblaciones de las zonas rurales. Esta burocracia es particularmente necesaria debido a la ausencia de capacidades de organización de estas unidades que no tienen capacidad de influir, lo que a su vez explica por factores como las características geográficas y el aislamiento, y la atomización de las unidades productivas.

Llevar a cabo una real transformación del sector rural es una tarea enorme. Desde el estudio de Figueroa (1981), se han comprendido las restricciones en las que operan numerosas unidades productivas en el sector rural, los efectos que sobre ellas tienen la incertidumbre y la escasez de medios más eficientes en el manejo de los riesgos. Asimismo, Trivelli, Escobal y Revesz (2009) indican que cualquier estrategia de desarrollo rural debe partir reconociendo la heterogeneidad (en términos de territorios, accesos, instituciones) del medio rural. En ese sentido, deben ser de alguna manera eclécticas y adecuadas a la realidad local. En casi cualquier caso, el rol de Estado es central en tratar de resolver tanto las fallas de mercado, como las fallas institucionales, para permitir la expansión de capacidades (y desarrollo) de los hogares rurales. (pp. 182-183)

Respecto a lo manifestado por el autor, se puede indicar que la propuesta de crear la especialización burocrática del sector es necesaria porque se necesita de capacidad organizativa e influencia para orientar el desarrollo del sector. La viabilidad del desarrollo debe partir desde el reconocimiento de las diferencias institucionales, de acceso y de territorio. Debe ser una política conciliadora que reúna diversas ideas y multiplique las capacidades de las unidades que ejerzan actividades agrícolas.

Conexión y despegue rural - Richard Webb

El libro fue publicado en 2013 y contiene nueve capítulos. Según Webb (2013), existe un crecimiento productivo desigual entre las regiones del país. La costa se ha visto favorecida por su naturaleza geográfica y por un trato preferencial en el presupuesto nacional, mientras que la selva se vio beneficiada por el financiamiento de obras que permitieron la colonización, dejando relegada a la sierra del país con su territorio agreste, atraso de infraestructura y una estructura de propiedad rentista que produjo una creciente inseguridad política, desincentivo de la inversión y gestión empresarial.

Según Webb (2013), en los últimos años se ha producido un aspecto positivo en el desarrollo del sector rural: el ahorro, un fenómeno que vino de la mano con el mayor ingreso. El aumento de los ingresos se produjo en las regiones donde existe poco acceso a bancos y donde es habitual la inversión de los excedentes en ganado, tierras, vehículos y negocios no agrícolas. El aumento de los ingresos habría tenido una realimentación de la inversión de activos productivos. Todo ello habría dado como resultado un crecimiento endógeno apoyado en el autofinanciamiento.

El autor cita el estudio La lenta modernización de la economía campesina de Efraín Gonzales Olarte, Raúl Hopkins, Bruno Kervyn, Javier Alvarado y Roxana Barrantes para señalar que durante largo tiempo se presentó un estancamiento rural no absoluto que requería de una

modernización que se daba lentamente. Ante ello, Figueroa (como se cita en Webb, 2013) indica lo siguiente:

Existe la potencialidad para el desarrollo de la economía campesina, pero el aumento de todas esas formas de capital requiere financiamiento. La economía campesina no tiene capacidad de financiamiento. Son muy pobres para generar ahorros y autofinanciarse. La economía campesina no está restringida en su desarrollo por un solo factor limitante. Sus factores limitantes son varios. Pero todos ellos pueden ser reducidos a uno solo: la falta de financiamiento. La falta de desarrollo rural se debería a la falta de financiamiento. (p. 120)

De acuerdo a la cita mencionada, se puede indicar que según Adolfo Figueroa existen varios factores limitantes que no permiten el desarrollo de la economía campesina. El autor indica que la falta de financiamiento sería la gran debilidad de las actividades agrícolas.

Desafíos del Desarrollo Rural en el Perú - Carolina Trivelli, Milton von Hesse, Alejandro Diez y Laureano del Castillo

El libro fue publicado en 2000, tiene seis capítulos y realiza un estudio de las características del sector rural, aspectos macroeconómicos, reforma institucional, derechos de propiedad y manejo de recursos, bienes públicos y financiamiento.

Trivelli realiza un estudio del financiamiento del desarrollo rural en el sexto capítulo. Según Trivelli, von Hesse, Diez y del Castillo (2000):

El tema del financiamiento desde hace mucho ha sido considerado como uno de los principales “cuellos de botella” que enfrentan los agricultores y pobladores rurales para el desarrollo de sus actividades. Esto resulta de las características propias de las actividades agropecuarias (riesgosas, con un cronograma fijo, estacionales, etc.), de los problemas de desintegración de diversos circuitos comerciales y financieros que afrontan la mayor parte de los agricultores, y de los altos índices de pobreza en las zonas rurales.

En el caso de los productores con mayores extensiones, el tema más grave es el del costo, mientras que para los pequeños productores, el problema principal es el del acceso a fuentes financieras formales o informales que respeten los precios de mercado. Para los productores de subsistencia y para los pobladores rurales dedicados a actividades rurales no agrícolas, los problemas más graves son la limitada (y segmentada) oferta de fondos y las condiciones de los créditos existentes que, muchas veces, son restrictivas y no se adaptan a las estrategias de producción de estos agentes. (p. 83)

De acuerdo a lo indicado por Trivelli, se puede indicar que el principal problema es el costo en las fuentes formales e informales. La oferta de fondos es limitada y las condiciones de crédito son restrictivas y no adaptables al proceso productivo de las empresas agrícolas.

Respecto a las acciones a tomar la autora indica que el objetivo de las autoridades y agentes financieros debe ser aquella de generar las condiciones necesarias para el desarrollo financiero del agro. Sin embargo, señala que no es deseable que el Estado se constituya en prestamista directo de la actividad agrícola. Según Trivelli et al. (2000):

Los recursos que coloca el sistema financiero directamente en el sector agropecuario, aumentarán sólo en la medida en que el riesgo del sector disminuya y que exista una masa de clientes (demanda) suficientemente amplia para que los intermediarios puedan elegir a los mejores sobre la base de una adecuada tecnología de selección de clientes (para lo cual hay que reducir costos de transacción). Para lograr esto, debe reducirse el riesgo de problemas de rentabilidad causados por shocks externos (clima, al menos), debe mejorarse la posición de los productores (agricultores comerciales medianos y pequeños, principalmente) como sujetos de crédito (titulación, ingreso a centrales de riesgo, etc.), deben reducirse los costos de transacción de acceder al sistema formal y debe mejorarse la tecnología de selección de clientes de los intermediarios. (pp. 97-98)

De acuerdo a lo manifestado por la autora se puede indicar que el método de conseguir financiamiento en el sector rural está ligado a disminuir el riesgo. Por ello, señala que se debe adoptar tecnología para la selección de clientes, reducir el riesgo de rentabilidad por factores climáticos, mejorar la situación de los productores como sujetos de crédito y reducir los costos de transacción en el sistema formal.

Por último, según Trivelli et al. (2000):

Un tema adicional en este punto es la escasa difusión entre los pobladores rurales, de la existencia de productos financieros distintos del crédito. Sobre todo los sistemas formales de ahorro que permiten a los pobladores mantener reservas de capital líquido (por módicas que éstas sean), en vez de otras formas menos eficientes de ahorro (como son la compra de animales, sobre acumulación de insumos, etc. que pueden y suelen perder su valor real), resultan fundamentales como parte de las estrategias para manejar riesgos y enfrentar shocks externos. Una amplia literatura ha recopilado experiencias en este sentido demostrando lo importante de este tipo de sistemas de ahorro, así como la gran demanda por este servicio en zonas pobres. Existen otros servicios prestados por los intermediarios que pueden ayudar al desarrollo de actividades en el medio rural y que hoy están totalmente subutilizados (sistemas de envío y recepción de dinero, cheques, custodia, certificaciones, etc.), por lo que deben difundirse entre los prestatarios. Estos servicios, además de cumplir con su

función de hacer más eficientes las gestiones económicas y financieras, permiten la consolidación de relaciones directas entre prestamistas y clientes (y potenciales clientes), constituyendo así una importante fuente de información y relación entre oferentes y demandantes que es vital en un contexto de información asimétrica. Esta tarea, sin embargo, parece depender del interés de cada intermediario por incrementar sus operaciones en un determinado ámbito, aunque es claro que habría un espacio para las asociaciones de prestamistas y sobre todo de prestatarios (productores, regantes, comuneros, etc.). (p. 108)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que sería importante que entre pequeños emprendedores se recomienden acerca de alternativas de financiamiento distintos al crédito. El ahorro es una buena alternativa para afrontar eventualidades, como también sería útil recurrir a otros servicios prestados por las entidades financieras como los sistemas de envío, cheques, custodia o certificaciones. Ello contribuiría en la eficiencia de la transacción y en afianzar la relación con el intermediario financiero.

1.3. Casos de financiamiento exitoso del agro en Perú

Considerar los casos de éxito crediticio en apoyo de actividades agrícolas es importante, puesto que nos brinda una idea de la importancia del financiamiento y de los grupos de interés que pueden aportar en beneficio de las pymes de nuestro país. Líneas abajo analizaremos algunos casos de éxito de organizaciones apoyadas por financiamiento de la banca de desarrollo estatal, organismos gubernamentales y ONGs.

Olpesa – Tocache

La empresa Oleaginosas del Perú S.A, Olpessa, dedicada al cultivo y transformación de la palma en aceite para su comercialización, es un efectivo caso de éxito. Según Jave (2009), la empresa comprende a más de 523 palmicultores dedicados en cada una de sus parcelas al cultivo de la palma y los beneficiarios directos e indirectos llegaban a ser 4515 pobladores de Tocache. El financiamiento de la planta extractora de palma aceitera fue realizada en 2009 por parte de Agrobanco con una inversión de un 1'199,650 dólares y por el aporte de la Asociación Central de Palmicultores de Tocache (ACEPAT). La inversión total ascendió a 2 millones de dólares.

Según Jave (2009), la capacidad de la planta era de treinta toneladas métricas de racimos del fruto fresco de palma por hora. El financiamiento sirvió para el mejoramiento de sus procesos a través de la tecnología, que junto con la capacitación brindada sacó adelante sus cultivos alternativos, a fin les permitan dejar atrás los cultivos ilegales de coca, elevando sin lugar a duda su nivel de competitividad como proveedor y agroexportador. Según Jave (2012), la

producción de palma aceitera llegó a registrar un incremento del 100%. En dicha fecha la empresa contaba con 1500 palmicultores y beneficiaba a 7500 pobladores en toda la provincia. Cabe resaltar que esta empresa está conformada por ex trabajadores de la fenecida empresa estatal EMDEPALMA que quebró por malos manejos gerenciales y el narcoterrorismo.

Mediante la asesoría de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el apoyo de especialistas del Ministerio de Agricultura (MINAG), se transfirió los terrenos y la infraestructura de la fábrica a los ex trabajadores de EMDEPALMA. La asociatividad les permitió recibir el financiamiento de Agrobanco y en 2012 comercializaban 7.964 toneladas de aceite de palma en Lima, utilizada para la elaboración de alimentos, mantecas para panaderías, pastelería, chocolatería, heladería, aceites de cocina y fabricación de jabones.

Cooperativa Agroindustrial Tocache – Tocache

Otro caso de éxito se aprecia en el cultivo del cacao de la Cooperativa Agroindustrial Tocache (CAT). La empresa fue fundada en 1990 y se dedica actividades relacionadas a la cadena productiva del cacao, café, otros productos agrícolas y agroforestería.

Según el portal web de CAT Tocache (s/f), la empresa se benefició del Proyecto de Desarrollo Alternativo Tocache – Uchiza (PRODATU) que contaba con un financiamiento de 12 millones de euros aportado por la Cooperación Alemana (KFW), basada en un acuerdo de canje de deuda entre Alemania y Perú. En 2004, PRODATU brindó asistencia técnica acerca de la producción, cosecha y post cosecha de cacao, así como la certificación orgánica. El proyecto incluyó el fortalecimiento organizacional a través de pasantías y capacitación a directivos y líderes potenciales.

Según un informe del Ministerio de Agricultura (2003), la empresa desarrolló innovación a partir del financiamiento de un laboratorio especializado de calidad por parte de la Organización de las Naciones Unidas y el Proyecto Especial Alto Mayo (PEAM). El financiamiento brindó la posibilidad de elevar la calidad del grano de cacao para la exportación. Esta cooperativa en un inicio contaba con 36 asociados y ahora cuenta con más de 620 asociados producto del avance tecnológico y los buenos resultados del financiamiento.

Cooperativa Agroindustrial del Café La Florida - Chanchamayo y La Merced

El cultivo de café es una de las actividades más importantes prácticas en las localidades de Chanchamayo y la Merced. Según Alvarado (2016), la cooperativa fue fundada en 1966 y fue duramente golpeada por el terrorismo en la década de los 80. Varios de sus dirigentes fueron

asesinados, sufrió la destrucción de parte de su infraestructura y carecía de capital de trabajo para continuar. Ante esta situación la cooperativa se acerca a la ONG belga SOS Faim, por sugerencia de RAFAD Suiza.

Según Alvarado (2016), en 1997, SOS Faim le facilitó el crédito de 50,000 dólares mediante cartas de garantía y apoyo técnico con el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES). A finales de la década de 1990, SOS Faim empezó a trabajar en el ingreso a los mercados de comercio justo y de café orgánico. Esto generó que la cooperativa pueda obtener mejores precios y mejores ingresos.

En 2004, la ONG ganó el proyecto quinquenal de la Unión Europea denominado Programa Regional Perú-Bolivia: apoyo a iniciativas económicas y a la organización de productores rurales. La Florida cumplió un rol fundamental en esta etapa como experiencia de éxito. El mismo año, con apoyo decisivo de la ONG belga se fundó la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Florida (CREDIFLORIDA), como una forma de institucionalizar el departamento de crédito de la empresa.

Asociación de Productores Agropecuarios y Agroindustriales San Lorenzo de Putinza (APAYAI SLP) – Yauyos – Provincia de Lima

En 2012 el programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural AGRORURAL, unidad ejecutora del Ministerio de Agricultura, financió el proyecto de producción y comercialización de pulpa, néctar, mermelada, sidra, licor, vinagre de manzana y manzana deshidratada en APAYAI SLP.

Según un informe de AGRORURAL (2012), el problema de atención de la empresa era conferir valor agregado a la manzana y su objetivo era el aprovechamiento industrial eficiente de la manzana producida en la comunidad. Los beneficiarios del proyecto fueron los 31 socios de la asociación y 230 pequeños productores de manzana. La inversión consistía en la implementación de infraestructura eléctrica, agua y alcantarillado mediante equipos de acero inoxidable-marmita con agitador de 2HP, licuadora industrial de 2HP, pulpeadora refinadora de 3HP, deshidratadora de 6 KWatts/hora, insumos, materia prima, utensilios y materiales.

Otros componentes del proyecto fueron la promoción del proyecto en base al requerimiento de mercado, capacitación y asistencia técnica acerca de la idea y el plan de negocio, producción, control de calidad, desarrollo del producto, administración, contabilidad y gestión empresarial. El proyecto de financiamiento logró que la empresa tenga eficiencia, sostenibilidad, sustentabilidad y competitividad.

Cotahuasi - La Unión - Arequipa

En 1996, la Asociación Especializada para el Desarrollo Sostenible (AEDES) pone en marcha el Proyecto Fortaleciendo la competitividad productiva para acceder al mercado y enfrentar el cambio climático en un conjunto de comunidades pobres y excluidas de la cuenca del río Cotahuasi en la provincia de La Unión, Arequipa. La gestión de desarrollo integral fue denominada Agenda 21 Locales de la Unión.

Según un informe de AEDES (2004), la ONG realizó sus primeros estudios en 1994 y el siguiente año el proyecto había sumado la participación de líderes, dirigentes y organizaciones. En 1996, por decisión política del alcalde provincial se constituyó el grupo promotor del proyecto y se articularon un conjunto de acciones para la gestión orgánica de los ecosistemas de Cotahuasi con las orientaciones de la Agenda 21 y el soporte de mesas de concertación. El proceso de implementación del sistema requirió también de la sociedad civil con el protagonismo de pequeños emprendedores, una visión integral y planificada del proceso, la inversión inicial basada en el ahorro interno, la asociatividad de sus actores (individuales y colectivos), la creatividad e innovación de recursos humanos y el soporte técnico a los proyectos concretos de manera que sean eficientes y benéficos.

La inversión del proyecto, previsto por la Agenda 21, se financió del ahorro interno y de recursos del presupuesto nacional. Las inversiones privadas y públicas impulsan la articulación y complementariedad del proyecto, aunque persisten inversiones de carácter puntual promovidos por autoridades políticas.

Según un informe de AEDES (2004), la ONG seleccionó la provincia de La Unión debido a dos criterios: ser una zona con mayor persistencia de pobreza extrema en la Macro Región Sur y la factibilidad de trabajar un programa de desarrollo gestionando integralmente una cuenca. La selección eligió un espacio que tenga la posibilidad de demostrar los efectos positivos en el desarrollo y la competitividad de una zona de importancia nacional.

Según un estudio de AEDES (2015), el proyecto tenía como objetivo central mejorar la capacidad competitiva para aprovechar oportunidades de mercado de productos orgánicos con una gestión eficiente del agua para enfrentar el cambio climático en la provincia de La Unión. El desarrollo de las actividades tuvo los siguientes resultados: mejora de producción mediante gestión eficiente del agua en productores afectados por cambio climático, fortalecimiento de organizaciones e incremento de socios a la cadena productiva mediante el cultivo de productos

orgánicos competitivos y volumen ofertable adecuado y fortalecimiento y capacitación de productores que conocen y utilizan herramientas comerciales y empresariales para articularse al mercado.

Según un estudio de AEDES (2015), la estrategia de intervención cuenta con un programa de asociatividad empresarial, promoción de cultivos, capacitación y asistencia técnica y reforzamiento de mecanismos de generación de alianzas estratégicas.

Dentro de los logros del proyecto se encuentran la Escuela de Riego, la capacitación y acreditación como asesores de riego, implementación de instrumentos de gestión institucional y reconocimiento de concejo directivo, inventarios de infraestructura de riego con análisis de vulnerabilidad, implementación de técnicas de ahorro del agua, fortalecimiento de buenas prácticas agroecológicas, certificación orgánica, capacitación de jóvenes, entre otros.

Dentro de los resultados no previstos se encuentran el establecimiento de alianzas estratégicas, conformación de Aliados de Agua, mejoramiento de infraestructura de riego y creación de comisiones con inventarios de infraestructura hidráulica, entre otros. Por cuanto respecta a las lecciones aprendidas brinda una lista de cuatro lecciones: la asociatividad empresarial, promoción de cultivos con demanda en mercados, reforzamiento de mecanismos de generación de alianzas estratégicas, capacitación y asistencia técnica.

1.4. Pymes

Como parte de nuestra investigación, consideramos sustancial definir el actor principal del contexto que debemos describir. En ese sentido, a continuación se procederá a describir de manera general a la pyme en Perú y se realizará una descripción del entorno de la pyme agrícola para definir aquel que sería el criterio idóneo para clasificar la pyme agrícola.

1.4.1. Definición General de Pyme

De acuerdo a lo indicado anteriormente, según USIL (2017), las pymes son organizaciones que no cuentan con una definición absoluta. Sin embargo, existe un esfuerzo de parte de las instituciones gubernamentales por clasificarlas de acuerdo al número de empleados y al nivel de facturación anual de sus ventas.

Tabla N° 1 - Perú: Clasificación de Empresas

Concepto	Número de Trabajadores	Facturación Anual de Ventas
Microempresa	1 - 10 trabajadores	Hasta el monto máximo de 150 UIT
Pequeña Empresa	1 - 100 trabajadores	150 UIT - 1700 UIT
Mediana Empresa	1 - 200 trabajadores	1700 UIT - 2300 UIT

Fuente: INEI y SUNAT
Elaboración Propia

Según Bebczuk (2008), en un estudio realizado para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la pyme en Latinoamérica no tiene una definición consensuada y el mercado tiene una visión borrosa del límite entre micro y pequeña empresa. Además, el autor afirma que la pequeña empresa al tratarse de una categoría intermedia comparte ciertas características con la mediana y gran empresa.

Bebczuk logra clasificar a las empresas de acuerdo a una serie de características que la distinguen adecuadamente.

Tabla N° 2 - Latinoamérica: Características de los Segmentos de Empresa

Característica	Micro	Pequeña	Mediana y grande
Gestión comercial del emprendimiento	Rudimentaria	Semi-profesional	Altamente profesional
Objetivo empresarial	Subsistencia	Ganancias y crecimiento del negocio	Ganancias y crecimiento del negocio
Ubicación física de la empresa	Vivienda o emprendimiento ambulante	Vivienda familiar o planta independiente	Planta independiente
Vinculación financiera entre empresa y familia	Alta	Media	Nula
Perfil de empleo	Exclusivamente familiar	Propietario y personal con calificación media	Mayor delegación gerencial y alta calificación laboral
Formalidad, estados contables e historia crediticia	<ul style="list-style-type: none"> • Informales • Sin estados contables 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo porcentaje formal • Contabilidad interna pero no auditada 	<ul style="list-style-type: none"> • Formales • Estados contables auditados

	• Sin historia crediticia	• Bajo porcentaje con historia crediticia	• Amplia historia crediticia
--	---------------------------	---	------------------------------

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Tabla N° 3 - Latinoamérica: Características de los Segmentos de Empresa

Característica	Micro	Pequeña	Mediana y grande
Capital	Sólo capital de trabajo (<i>mercaderías e insumos básicos</i>)	Capital de trabajo e inversiones en capital físico	Procesos de producción capital-intensivos
Diversificación productiva y financiera	Baja	Baja	Alta
Vinculación con clientes y proveedores	Adquiere insumos de intermediarios y vende al consumidor final	Tiene a empresas más grandes como clientes y proveedores	Tiene a empresas más grandes como clientes y proveedores
Ciclo de cobranza	Muy corto (<i>ventas en efectivo</i>)	Medio (<i>ventas en efectivo y a plazo</i>)	Largo (<i>a plazo</i>)
Ciclo de inversión	Muy corto (escasa inversión en activos fijos)	Medio (inversiones en activo fijo con maduración rápida)	Largo (fuertes inversiones en activos fijos con lenta maduración)
Vulnerabilidad al ciclo económico	Media (<i>bajos recursos propios para enfrentar caída pero flexibilidad por bajos activos fijos</i>)	Media (<i>bajos recursos propios para enfrentar caída e inflexibilidad por activos fijos y especialización</i>)	Baja (<i>alta solvencia y liquidez</i>)

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

De acuerdo a la clasificación de Bebczuk (2008), se puede indicar que la pyme en Latinoamérica está caracterizada por tener una gestión comercial semi-profesional, con un perfil de empleo ligado al propietario y a un personal de calificación media. Frecuentemente, se ubica en una vivienda familiar o en una planta independiente y, muchas veces, sus finanzas vienen manejadas por una contabilidad interna no auditada con poco porcentaje de historial crediticio.

Según Bebczuk (2008), para la constitución de la empresa se opta por inversión de capital de trabajo y capital en físico. Cuenta con una baja diversidad productiva y tiene como clientes y proveedores empresas más grandes. Su objetivo empresarial es la obtención de ganancias y el crecimiento del negocio.

Lemes y Machado (2017) indican lo siguiente:

Las pymes son la caracterización más elocuente del tejido empresarial de cualquier país, sea este desarrollado o subdesarrollado. Su forma de manifestarse varía en función del país en que se encuentra, pero en esencia su núcleo básico es el mismo y, además, se mueve dentro del marco de ventajas y desventajas asociadas a su propio tamaño. De hecho hoy día las políticas de los Estados se encaminan a darle mayor valor a este tipo de empresas por lo que representan para sus respectivas economías, en particular en la generación de empleos. (párr. 1)

En virtud de lo expuesto, podemos indicar que las pymes en nuestro país son responsables del bienestar económico y social de la gran mayoría de peruanos. Los buenos resultados y la generación de oportunidades han generado una actitud de apoyo por parte de las autoridades. Sin embargo, las acciones ejecutadas por parte del Estado resultan todavía insuficientes y poco apropiadas.

Lemes y Machado (2017) indican también que la pyme está caracterizada por tener una administración empírica, un capital aportado por una o dos personas creadoras de la empresa y una gestión dirigida por los mismos dueños. Vienen favorecidas por la política fiscal; la pequeña empresa suele acercarse a las características de la mediana empresa, mientras que la mediana busca en algún momento lograr el éxito de la gran empresa.

1.4.2. Definición de Pyme Agrícola y el Criterio Idóneo

En el objetivo de comprender la situación de la pyme agrícola en Perú, debemos comprender aquello que muestran las cifras del IV Censo Nacional Agropecuario 2012: el aumento de minifundios y la concentración de la tierra.

Según Eguren (2015), del año 1994 a 2012 las pequeñas unidades agropecuarias (hasta 5 has.) aumentaron en 520 500 unidades agropecuarias más (incremento de 40.3%), lo cual significó llegar a una cifra de 1 millón 811 mil unidades agropecuarias, es decir, las pequeñas unidades agropecuarias representan el 81.8% del total. A pesar del aumento en 30% de tierras agrícolas, consecuencia de una inversión pública de USD 6 500 millones, la cifra promedio del tamaño

de predios en 3.3 hectáreas por unidad agropecuaria no hace más que reflejar el grado de concentración injusta e inequitativa de la propiedad.

Figura N° 1 - Perú: Evolución de Unidades Agropecuarias, 1994 – 2012 (En miles)

En el marco del conversatorio: "Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa a Nivel Sectorial" que reunió a las instituciones integrantes de la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadísticas de la Pequeña y Micro Empresa (COTIEPYME), el ingeniero Freddy Flores Herrera, representante del Ministerio de Agricultura, realizó una exposición acerca del sector y un estudio del criterio idóneo para poder definir una pyme agrícola. Flores (1998), entre las consideraciones preliminares, Flores resaltó la importancia social y económica de la actividad agrícola y el alto riesgo a la cual se encuentra expuesto debido a factores como el clima, la disponibilidad del agua, la incertidumbre de los rendimientos esperados y la fluctuación de los precios.

Según Flores (1998), por cuanto respecta a los criterios para la definición de la pyme agrícola, se debe descartar como criterios de medida la superficie agropecuaria, el nivel de producción y el nivel de ventas y señaló como medida idónea el valor del activo fijo que debe considerar el valor de la propiedad rural, maquinaria agrícola, equipo de riego tecnificado, entre otros. En

tal sentido, el representante indicó que las empresas del agro deberían ser clasificadas de la siguiente manera:

Microempresa: es la empresa constituida como persona natural o jurídica que cuenta con una superficie de hasta 4.9 hectáreas. Su propietario labora en la misma empresa y tiene activos fijos por un monto de hasta USD 39,999.

Pequeña Empresa: es la empresa constituida como persona natural o jurídica que cuenta con una superficie entre 5 y 10 hectáreas. Su propietario labora en la misma empresa y tiene activos fijos entre USD 40,000 y USD 300,000.

1.4.3. Ventajas y Desventajas de la Pyme

Con el propósito de sustentar la necesidad de financiamiento del emprendedor pyme, consideramos necesario resaltar las ventajas y desventajas de la pyme para recalcar la realidad de las fortalezas y debilidades que debe asumir para alcanzar el éxito en el mercado.

1.4.3.1. Ventajas de la Pyme

De acuerdo a Soto (2017) las ventajas que tienen las Pymes son las siguientes:

- Se trata de empresas más ágiles y flexibles. En la toma de decisiones, es más rápida y fácil su reacción.
- Son empresas más afines al cliente, pueden conocer sus necesidades y atender mejor sus exigencias. La empresa puede brindar un trato más personalizado.
- Son versátiles. La pyme puede conseguir información cuando cambia el mercado, lo cual abre el campo a nuevas oportunidades.
- Los trabajadores tienen mayor participación porque existe una relación más fluida y directa. Los trabajadores se sienten parte de la empresa y se identifican con ella.
- Pueden localizar y atender nichos de mercado por su conocimiento del cliente.

1.4.3.2. Desventajas de la Pyme

De acuerdo a Soto (2017), las desventajas que tienen las pymes son las siguientes:

- Se trata de empresas con limitadas posibilidades de financiamiento. Las entidades bancarias no le brindan las mejores condiciones crediticias.

- Tiene capacidades limitadas a nivel tecnológico. No cuenta con economías de escala, lo cual no le permite ofrecer mejores precios al cliente.
- Tiene menor capacidad de atracción del talento, dado que las empresas grandes ofrecen más oportunidades de desarrollo profesional y muchas veces, se quedan con los mejores trabajadores y talentos. Frecuentemente, los trabajadores tienen una menor formación técnica.
- Tiene un menor poder de negociación con clientes y proveedores, lo cual no le permite vender a los mejores precios y de esa manera, obtener un mayor margen de ganancia.
- Tiene menores posibilidades de expansión

1.4.4. Situación de la Pyme en Perú

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2015), en su publicación Perú: Estructura Empresarial, 2015 realiza un análisis de los segmentos empresariales del Perú. En razón a ello, señala que en 2015 Perú contaba con un 94.6% de microempresas, 4.4% de pequeñas empresas y 0.6% de grandes y medianas empresas.

Figura N° 2 - Perú: Distribución Porcentual de Empresas por Segmento Empresarial, 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Nacional de Empresas y Establecimientos

En el informe de INEI (2015), se formula el coeficiente de densidad empresarial mediante las cantidades de empresas por segmento. La densidad empresarial es el cociente resultante de dividir el número total de empresas entre el total de población multiplicado por cada mil habitantes, el cual muestra la relación que existe en un territorio entre el número de empresas por cada mil habitantes.

Tabla N° 4 - Perú: Densidad Empresarial, según Segmento Empresarial, 2015

Segmento empresarial	Total de empresas	Porcentaje	Densidad empresarial (Empresa / mil hab.)
Total	2 042 992	100,0	65,6
Micro empresa	1 933 525	94,6	62,1
Pequeña empresa	89 993	4,4	2,9
Gran y mediana empresa	12 494	0,6	0,4
Administración pública	6 980	0,4	0,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

El resultado señala que Perú contaba con 65.6 empresas por cada mil habitantes en 2015. Por segmento empresarial, se registró 62.1 microempresas por cada mil habitantes, 2.9 pequeñas empresas por cada mil habitantes, 0.4 grandes y medianas empresas por cada mil habitantes y 0.2 empresas de administración pública por cada mil habitantes a nivel nacional.

Además, el estudio realizó un análisis de pequeñas empresas por región y halló que existe una concentración de 57.8% de pequeñas empresas en la provincia de Lima, 4.9% en Arequipa, 4.3% en La Libertad, 3.1% en Piura y el mismo porcentaje en Callao. Estas cinco regiones concentraban el 73.2% de pequeñas empresas.

Tabla N° 5 - Perú: Distribución de Pequeña Empresa, según Región, 2014 - 2015

PERÚ: PEQUEÑA EMPRESAS, SEGÚN REGIÓN, 2014 - 15

Región	2014	2015		Var % 2015/14
		Absoluto	Porcentaje	
Nacional	77 503	89 993	100,0	16,1
Amazonas	289	365	0,4	26,3
Áncash	1 821	2 156	2,4	18,4
Apurímac	349	452	0,5	29,5
Arequipa	3 798	4 395	4,9	15,7
Ayacucho	583	754	0,8	29,3
Cajamarca	1 343	1 628	1,8	21,2
Provincia Constitucional del Callao	2 432	2 768	3,1	13,8
Cusco	1 773	2 118	2,3	19,5
Huancavelica	140	161	0,2	15,0
Huánuco	687	904	1,0	31,6
Ica	1 653	1 903	2,1	15,1
Junín	1 599	1 951	2,2	22,0
La Libertad	3 304	3 874	4,3	17,3
Lambayeque	1 754	1 969	2,2	12,3
Lima Provincias	1 127	1 256	1,4	11,4
Provincia de Lima	45 167	52 051	57,8	15,2
Loreto	1 415	1 675	1,9	18,4
Madre de Dios	514	524	0,6	1,9
Moquegua	322	378	0,4	17,4
Pasco	365	432	0,5	18,4
Piura	2 440	2 834	3,1	16,1
Puno	1 155	1 416	1,6	22,6
San Martín	1 101	1 351	1,5	22,7
Tacna	882	985	1,1	11,7
Tumbes	404	439	0,5	8,7
Ucayali	1 086	1 254	1,4	15,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

El estudio realizó, además, un análisis de la pequeña empresa por tipo de organización jurídica. El resultado señala que el 48% son sociedades anónimas, 19.1% son empresas individuales de responsabilidad limitada y 16.2% están registradas como personas naturales.

Figura N° 3 - Perú: Distribución Porcentual de Pequeña Empresas según Organización Jurídica, 2015

Nota:

1/ Comprende sociedad anónima, sociedad anónima abierta y sociedad anónima cerrada.

2/ Comprende cooperativas, sociedad comandita simple, sociedad comandita por acciones, sociedad colectiva, fundaciones y no especificado

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

Por último, el estudio realizó un análisis de la actividad económica de las pequeñas empresas en Perú. Los resultados señalaron que 38.1% de las pequeñas empresas se dedica a la actividad de comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, 13.4% ejerce actividades ligadas a servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial, 10.3% otros servicios y 10% actividades manufactureras.

Sin embargo, debemos resaltar que según la investigación de INEI, las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca representa el 3.3% del total de pequeñas empresas.

Tabla N° 6 - Perú: Distribución de Pequeña Empresa, según Actividad Económica, 2014 -2015

Actividad económica	2014	2015		Var % 2015/14
		Absoluto	Porcentaje	
Total	77 503	89 993	100,0	16,1
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2 488	2 928	3,3	17,7
Explotación de minas y canteras	937	1 036	1,1	10,6
Industrias manufactureras	8 309	9 013	10,0	8,5
Electricidad, gas y agua	345	392	0,4	13,6
Construcción	5 740	7 714	8,6	34,4
Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	31 018	34 310	38,1	10,6
Transporte y almacenamiento	7 076	8 376	9,3	18,4
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	2 641	3 042	3,4	15,2
Información y comunicaciones	1 511	1 845	2,1	22,1
Servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial	9 638	12 058	13,4	25,1
Otros servicios 1/	7 800	9 279	10,3	19,0

Nota:

1/ Incluye financieras, seguros, inmobiliarias, enseñanza, salud, artísticas, entretenimiento y otros servicios

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

A este punto, consideramos necesario realizar una evaluación específica de la situación de la pyme del sector agricultura en nuestro país. Según el informe de INEI (2014), el último registro de la situación de la pyme del sector agrícola en Perú se encuentra anotado en el IV Censo Nacional Agropecuario 2012. Según cifras del censo, a la fecha se registró un total de 5'909,582 hectáreas de superficie agrícola en Perú, del cual las mujeres conducían el 21% y los hombres conducían el 79%.

Figura N° 4 - Perú: Superficie Agrícola que conducen Mujeres y Hombres, 2012
(Hectáreas)

Nota:

1/ Comprende: Tierras sembradas, tierras de barbecho, tierras de descanso y tierras agrícolas no trabajadas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

Las mujeres conducen en promedio 1.8 hectáreas, mientras que los hombres 3.0 hectáreas, existiendo una brecha de 1.2 hectáreas a favor de los varones.

En lo que respecta a la edad de los productores agrícolas, podemos indicar que de cada 100 hombres, 12 son menores de 30 años, 41 tiene entre 31 y 49 años, 19 están entre 50 a 59 años y 27 tienen entre 60 y más años de edad. En el caso de las mujeres, 12 son menores de 30 años, 37 tienen edades entre 30 a 49 años, 19 están entre 50 a 59 años y 32 son adultas mayores (60 y más años de edad).

Figura N° 5 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios, según Grupo de Edad, 2012 (Porcentaje)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

En lo relativo al nivel educativo de las personas, éste es muy bajo en las personas ocupadas en el sector agrícola. El 28.1% de mujeres y 9.3% de hombres no tienen nivel alguno de educación. El 45.9% de mujeres y el 54.5% de varones tienen educación primaria. Las diferencias se acentúan en la educación secundaria, en la cual solo 19.5% de mujeres y el 28.7% de hombres han podido instruirse, mientras que las diferencias no son tan significativas en el nivel superior con 6.6% de mujeres y 7.4% de varones.

Figura N° 6 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios según Nivel Educativo, 2012 (Porcentaje)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

De otro lado, la participación en organizaciones también puede brindarle otros beneficios o servicios al emprendedor pyme. En ese sentido, podemos indicar que del total de 2'246,702 de productores nacionales agrícolas una cantidad de 514,898 están registrados en alguna asociación, comité o cooperativa relacionada con la actividad agraria.

Un informe del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (2013), agencia especializada de las Naciones Unidas, indica lo siguiente:

Las asociaciones son de utilidad para la agricultura en pequeña escala de múltiples maneras. Permiten a los agricultores pobres ampliar sus operaciones de manera eficaz en función de los costos y conseguir entrar en mercados y cadenas de valor que, de lo contrario, serían inaccesibles; fomentan la

formulación de políticas que tienen en cuenta las necesidades de todas las partes interesadas, grandes y pequeñas; respalda la protección de recursos naturales; brindan acceso a los conocimientos, la investigación y la tecnología; promueven el intercambio de experiencias entre los países que se enfrentan a dificultades similares, y mejoran el acceso a la financiación. (p. 3)

Figura N° 7 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios por Pertenencia a alguna Asociación, Comité o Cooperativa, según Departamento, 2012 (Porcentaje del total de productoras/es agropecuarios de cada departamento)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Según el destino de la producción de las pymes, podemos indicar que la mayor parte de la superficie agrícola es destinada para la venta (60.54%). En segundo lugar, se encuentra la alimentación para los animales con 21.06%. La proporción del destino de la producción viene seguida por un 17.54% de autoconsumo y un 0.86% como auto insumo.

Tabla N° 7 - Perú: Superficie Agrícola cultivada por Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios, según Destino de la Producción, 2012 (Hectáreas)

Destino de la Producción	Superficie agrícola cultivada por			Porcentaje de superficie respecto del total que conduce cada sexo	
	Ambos sexos	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Total	3 790 351,2	782 190,1	3 008 161,1	100,0	100,0
Venta	2 294 676,2	454 808,1	1 839 868,1	58,1	61,2
Autoconsumo	664 992,3	172 840,3	492 152	22,1	16,4
Autoinsumo	32 582,4	6 812,3	25 770,1	0,9	0,9
Alimento para sus animales	798 100,3	147 729,4	650 370,9	18,9	21,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

La mayor parte de la superficie agrícola destinada a la venta está dirigida a la venta en el mercado nacional (96.8%), mientras que la superficie agrícola dirigida a la venta en el mercado exterior es apenas de 1.38%. Sin embargo, debemos indicar que los grandes volúmenes de venta de nuestros productos agrícolas al exterior pertenecen la agroindustria (1.64%), en la cual supera al conjunto de pequeños productores que venden al exterior.

Tabla N° 8 - Perú: Superficie Agrícola cultivada por Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios destinada a la Venta, según Tipo de Mercado, 2012 (Hectáreas)

Tipo de mercado	Ambos sexos	Mujer	Hombre	Porcentaje de superficie respecto del total que conduce cada sexo	
				Mujer	Hombre
Total	2 294 676,2	454 808,1	1 839 868,1	100,0	100,0
Solo Mercado Nacional	2 221 261,9	443 621,7	1 777 640,2	97,5	96,6
Solo Mercado Exterior	31 728,3	3 840,5	27 887,8	0,8	1,5
Solo Agroindustria	37 554,5	6 882,4	30 672,1	1,5	1,7
Combinaciones 1/	4 131,5	463,5	3 668	0,1	0,2

Nota:

1/ Incluye: Mercado nacional y mercado exterior, mercado nacional y agroindustria, mercado exterior y agroindustria

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos

Sin embargo, según el informe del IV Censo Nacional Agropecuario 2012, debemos indicar que existen aún grandes superficies agrícolas sin cultivo y sin ser sembradas. En dicho documento, se realizó una indagación de los motivos por los cuales los productores no cultivan sus tierras, y el resultado fue que las principales causas son la falta de agua, **la falta de crédito** y la falta de mano de obra.

Tabla N° 9 - Perú: Razones por las que Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios

No Cultivaron sus Tierras, 2012 (Cantidad y Porcentaje de Productoras/es)

Razón de no cultivo en la tierra	Ambos Sexos	Mujer	Hombre	Porcentaje de productoras/es respecto del total de cada sexo	
				Mujer	Hombre
Total	316 056	88 088	227 968	100,0	100,0
Falta de agua	139 722	40 456	99 266	45,9	43,5
Falta de semilla	33 080	9 139	23 941	10,4	10,5
Falta de crédito	58 087	13 718	44 369	15,6	19,5
Falta de mano de obra	49 570	15 361	34 209	17,4	15,0
Por salinidad, erosión o mal drenaje	13 463	3 355	10 108	3,8	4,4
Consiguió otro trabajo	4 184	1 048	3 136	1,2	1,4
Robo	1 059	424	635	0,5	0,3
Por terrorismo	163	44	119	0,0	0,1
Por desastre natural	11 174	3 052	8 122	3,5	3,6
Otra 1/	5 554	1 491	4 063	1,7	1,8

Nota: Existen productores que indicaron más de una razón, debido a que poseen muchas parcelas

1/ Comprende: Problemas de salud, litigio, etc.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Respecto a la falta de crédito, el Censo realiza una investigación por departamento acerca del grado en que este factor afecta a los emprendedores del agro.

Figura N° 8 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que No Cultivan sus Tierras por Falta de Crédito, según Departamento, 2012 (Porcentaje del Total de Productoras/es Agropecuarios de cada Departamento)

Nota: Existen productores que dan más de una razón, esto debido a que poseen muchas parcelas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

Los departamentos que cuentan con mayor incidencia de productores que no cultivaron sus tierras por falta de crédito son Loreto, Ucayali, San Martín, Amazonas y Madre de Dios.

Asimismo, el Censo realiza investigación acerca del grado de capacitación, asistencia técnica y asesoría empresarial con la que cuentan los emprendedores pyme del agro. En virtud de ello, según las cifras del Censo se puede denotar una escasa capacitación técnica que podría ser determinante para mejorar los procesos en el manejo de la tierra y la productividad.

Figura N° 9 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Capacitación, 2012 (Cantidad y Porcentaje de productoras/es)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

En el caso de las mujeres productoras solo un 5.7% han recibido capacitación técnica, mientras que en el caso de los hombres productores la cifra porcentual asciende a 9.5%.

Por cuanto respecta al grado de asistencia técnica con la que cuentan los emprendedores pyme, se puede indicar que los niveles son muy bajos. En el caso de las mujeres solo 3.2% han recibido asistencia técnica, mientras que en el caso los hombres solo 5.7%.

Figura N° 10 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Asistencia Técnica, 2012 (Cantidad y porcentaje de Productoras/es)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

En relación al nivel de asesoría empresarial que han podido tener los emprendedores del agro se puede señalar que ha sido muy limitado. Del total de mujeres solo 0.6% recibieron asesoría, mientras que el caso de los varones solo 1.1% tuvo la oportunidad de recibir este beneficio.

Figura N° 11 - Perú: Mujeres y Hombres Productores Agropecuarios que recibieron Asesoría Empresarial, 2012 (Cantidad y Porcentaje de Productoras/es)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – IV Censo Nacional Agropecuario 2012

1.5. El Sistema Financiero del Perú

Nuestro sistema financiero se encuentra regulado por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. El sistema financiero es “el conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse” (Congreso de la República, 1996, p. 223).

Es decir, el sistema financiero es el conjunto de entidades que tiene por finalidad principal canalizar el flujo monetario entre ofertantes y demandantes de fondos. Estas instituciones se denominan intermediarios financieros, puesto que utilizan instrumentos financieros para la transferencia de capitales para las actividades productivas.

Según la revista de investigación y negocios Actualidad Empresarial (2012): “la importancia del sistema financiero es que ofrece servicios de carácter primordial en la economía moderna. Un medio de intercambio estable aceptado reduce los costos de las transacciones, facilita el comercio y por lo tanto la especialización en la producción” (p. 1).

De acuerdo a lo manifestado, según Actualidad Empresarial (2012), una correcta canalización de capitales desde las entidades financieras hacia las unidades productivas de las pymes puede favorecer la dinamización del comercio, la reducción de costos y la competitividad mediante el valor agregado.

A diciembre del 2015, el sistema financiero en Perú estaba compuesto por 61 empresas que podían realizar operaciones múltiples y poseían activos por 358 mil 820 millones de soles. Según la SBS, y como se refleja en la Tabla N° 10, en 2015 las empresas bancarias eran 17 y contaban con el 91.48% de los activos del sistema financiero con un saldo de S/ 358 820. En tanto que las empresas financieras son 11 con una participación de 2.84%, mientras que las instituciones microfinancieras son 31 con una participación de 5.54% del total de activos. Cabe destacar que los activos del sistema financiero crecieron en 20.35% entre 2014 y 2015.

Tabla N° 10 - Sistema Financiero de Perú: Número de Empresas

Sistema Financiero: Número de Empresas			
	dic-13	dic-14	dic-15
Empresas bancarias	16	17	17
Empresas financieras	12	12	11
Instituciones microfinancieras no bancarias	31	32	31
Cajas municipales (CM)	13	12	12
Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC)	9	9	7
Entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa (Edpyme)	9	11	12
Empresas de arrendamiento financiero	2	2	2
SISTEMA FINANCIERO	61	63	61

Fuente: SBS. Evolución del Sistema financiero

Tabla N° 11 - Sistema Financiero de Perú: Activos (En millones de Soles)

Sistema Financiero: Activos (En millones de S/.)			
	dic-13	dic-14	dic-15
Empresas bancarias	261 317	289 482	358 820
Empresas financieras	12 241	14 893	11 127
Instituciones microfinancieras no bancarias	19 955	20 944	21 749
Cajas municipales (CM)	16 363	17 106	18 993
Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC)	2 394	2 282	639
Entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa (Edpyme)	1 199	1 557	2 117
Empresas de arrendamiento financiero	586	587	542
SISTEMA FINANCIERO	294 099	325 906	392 239

Fuente: SBS. Evolución del Sistema Financiero

El Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones con Resolución de SBS N° 11356-2008, establece la clasificación de créditos para las empresas en función de su denominación, es decir, si es grande, mediana, pequeña o microempresa. De acuerdo a esta clasificación, los créditos a las medianas empresas son los créditos otorgados a las personas jurídicas que tienen un endeudamiento total superior a S/ 300 mil en los últimos 6 meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas. En el caso de las pequeñas empresas, son los créditos otorgados a las personas naturales o jurídicas para actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero está entre los S/ 20 mil y S/ 300 mil soles en los últimos 6 meses (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda).

Cabe destacar que, según información publicada por la SBS a diciembre de 2015, el sector agricultura tuvo créditos por 9 189 674 mil soles de los cuales la mayor participación la tuvo la banca múltiple con 67.4%, seguido de Agrobanco con 16.4%, las cajas municipales con 9.17%, las empresas financieras con 5.14% y las cajas rurales con 1.31% de participación (Anexo N° 6).

Respecto a la distribución geográfica del crédito en Perú (Anexo N° 7), Lima es el departamento que recibe más apoyo crediticio en Perú en todos los tipos de empresa del sistema financiero, seguido de los departamentos de Arequipa, La Libertad, la provincia constitucional del Callao, Piura y Lambayeque.

Por cuanto corresponde a los tipos de empresas del sistema financiero, las cifras indicaron que respecto a las medianas empresas la banca múltiple tiene una gran preponderancia en participación (97.64%), mientras que en las pequeñas empresas su participación se reduce a

78.41%, seguido de las empresas financieras con 9.94% y las cajas municipales con 9.02% (Anexo N° 7).

Un estudio financiero de la SBS más focalizado en el crédito a las pequeñas y medianas empresas del departamento de Lima (Anexo N° 8) señaló que la provincia de Lima es la que recibe más crédito en todos los tipos de empresas del sistema financiero.

En cuanto a las medianas empresas, las otras provincias que reciben considerables flujos de crédito son Huaura, Huaral y Barranca, mientras que por cuanto respecta a las pequeñas empresas las otras provincias que reciben considerables flujos de crédito son Cañete, Huaura y Barranca (Anexo N° 8).

Tabla N° 12 - Perú: Créditos Directos, según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero al 31 de diciembre de 2015 (En miles de Soles)

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Corporativos	53,455,055	2,940	303,074	9,675	-	30,076	-	9,426	53,810,245
Grandes empresas	39,555,119	32,741	60,046	1,704	6,188	176,940	-	27,309	39,860,047
Medianas empresas	40,257,549	409,436	1,656,456	14,594	30,877	213,854	-	723,302	43,306,067
Pequeñas empresas	13,985,004	2,650,518	5,821,924	151,351	396,449	38,064	-	436,621	23,479,930
Microempresas	3,165,738	1,999,025	3,141,372	234,893	358,413	2,616	-	407,486	9,309,544
Consumo	39,138,405	4,015,451	2,703,167	50,462	879,965	-	3,866,565	1	50,654,015
Hipotecarios para Vivienda	37,032,043	134,445	1,008,776	402	152,714	-	165,096	-	38,493,474
TOTAL CRÉDITOS DIRECTOS	226,588,913	9,244,555	14,694,814	463,082	1,824,605	461,550	4,031,661	1,604,144	258,913,323

Nota:

1/ No considera los créditos soberanos a empresas del Sistema Financiero y a entidades del sector público

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) – Balance de Comprobación

Según la Tabla N° 12, se puede indicar que en 2015 los créditos directos a la mediana empresa sumaron 43 306 067 miles de soles, mientras que los créditos directos a la pequeña empresa fueron 23 479 930 miles de soles. Por cuanto corresponde al caso de las medianas empresas, la mayor participación de flujos fue de la banca múltiple con 92.96%, las cajas municipales con 3.82% y Agrobanco con 1.67%, entre otros. Por cuanto corresponde al caso de la pequeña empresa también la banca múltiple tuvo la mayor participación con el 59.56%, las cajas municipales tuvieron el 24.80%, Agrobanco el 1.86%, las EDPYMEs 1.69%, entre otros.

1.5.1. Sistema Financiero en el Sector Agrícola

El apoyo financiero del sector agrícola tuvo serias dificultades por décadas en el Perú. La Banca de Fomento y el Banco Agrario no se consolidaron como entidades sólidas para promover el desarrollo financiero del sector agrícola.

La existencia de la Banca de Fomento del Perú se remonta a los primeros años de la década de los treinta. En el sector agrícola, el Banco Agrario funcionó exitosamente hasta la década de los años ochenta. En este periodo se presentaron dos catástrofes: el terrorismo que mantuvo paralizado la agricultura y posteriormente la gran hiperinflación que arrastro la economía nacional. (Paico, 2006, p. 6)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que el sector agrícola no contó con el apoyo financiero apropiado, puesto que estuvo promovido por instituciones ineficientes. Además, el sector fue afectado por el terrorismo y la hiperinflación.

Según Paico (2006), esta realidad condujo a que el Estado abandone su función de apoyar el sector y la banca privada no lo reemplazó completamente. El riesgo de inversión era muy alto y aunque hubo una ligera mejoría, todo se tornó difícil con la desaparición de la Banca de Fomento en 1992. Sin embargo, el gobierno impulsó medidas para revertir la situación. En 1992, se creó el Fondo de Desarrollo del Agro (FONDEAGROS) sin mayor éxito. Después de cinco años se registró una pérdida del 89% y se liquidaron los fondos por el incumplimiento de pago de los agricultores.

Paico (2006) indica que, posteriormente, la aparición de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) en los años noventa parecía significar un nuevo impulso para el sector. No obstante, no fue así dado que la colocación de créditos de estas entidades hacia el sector agro fue disminuyendo de 50% al 20% por el riesgo elevado. En 2002, se dio otro impulso financiero del sector agrícola mediante la ley N° 27603 – Ley de creación del Banco Agropecuario (Agrobanco). Esta entidad es el principal apoyo financiero por parte del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario y sus procesos de transformación, comercialización y exportación de productos. Por otro lado, viene regulada por la SBS y se trata de un banco de primer y segundo piso.

Según Paico (2006), las tasas de interés que aplica Agrobanco varían en función del tipo de cultivo y del plazo de cancelación. En promedio, la tasa de interés de financiamiento en moneda

nacional sería de 11.05% y en moneda extranjera sería 6.29%, muy diferente a lo que cobran otros intermediarios que cuentan con tasas cinco veces más altas.

Agrobanco (2015), en su Memoria Anual 2015 señala la participación de las colocaciones crediticias en el sector agrario:

Figura N° 12 - Colocaciones de las Instituciones Financieras en el Sector Agrario, Noviembre de 2015 (En porcentaje)

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y Agrobanco

Como se evidencia en la figura, durante el periodo enero-noviembre de 2015, la mayor participación en las colocaciones de crédito al sector agrario lo tuvo la Banca múltiple, seguido por Agrobanco con una participación de 16.2%, las Cajas municipales tuvieron 9.3%, las Empresas Financieras 5.19% y luego con porcentajes menores figuran las Cajas rurales (1.3%) y las Edpyme (0.69%). Cabe adicionar que Agrobanco otorga créditos a través del Fondo Agroperu, el cual es administrado por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI).

Figura N° 13 - Perú: Tasa de Interés de los Créditos para Microempresas
Campaña Agrícola 2014-2015 y 2015-2016)

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y Agrobanco

Asimismo, debemos indicar que la tasa de interés de los créditos del sector agrícola entre enero y diciembre de 2015 fue de 40.4%, es decir, tuvo un alza de 0.1% respecto al mismo periodo de 2014.

Figura N° 14 - Perú: Tasa de Interés Promedio de Créditos para Productores Rurales
por Tipo de Entidad Financiera, 2015

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y Agrobanco

En el ámbito institucional, las tasas de interés de la banca múltiple, las cajas rurales, las cajas municipales y las empresas financieras registraron un incremento promedio de 1.0%, 2.1%, 2.4% y 3.5% respectivamente con relación al año 2014. Sin embargo, Agrobanco mantiene su tasa promocional que fluctúa entre 16% y 17%.

Figura N° 15 - Perú: Bienes Financiados para el Sector Agrario bajo Modalidad de Arrendamiento Financiero, 2015

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y Agrobanco

Por cuanto respecta a la compra de bienes de capital por modalidad de arrendamiento financiero, podemos indicar que los créditos tuvieron un incremento del 4% respecto al año anterior. En total fueron S/. 594 millones destinados a financiar la adquisición de maquinaria y equipo, bienes muebles, unidades de transporte terrestre, maquinaria y equipo de oficina, entre otros.

1.6. Acceso al crédito

Según Rodríguez y Sierralta (1997):

El microempresario tiene un capital escaso, por lo tanto tiene una mayor necesidad de crédito, acude al banco y ve que no cuenta con los requisitos que éste le pide; entonces acude al crédito informal el cual es más flexible en cuanto a requisitos pero resulta más caro, lo que provoca que el microempresario no pueda acumular ni tener el patrimonio que le garantizaría un préstamo con los intereses del sector formal (porque lo que gana lo gasta pagando el crédito) y hace que vuelva a su situación inicial: la falta de capital. Se genera pues, un círculo vicioso que descapitaliza a los empresarios. (p. 326)

De acuerdo a lo afirmado, debemos indicar que el empresario tiene dificultades para acceder al crédito, puesto que en el sector formal no puede cumplir con las exigencias bancarias y de otro lado, el sector informal le propone un crédito que le resulta poco conveniente por su alto costo. Esta situación los conduce a la imposibilidad de poder financiar su proyecto empresarial.

De acuerdo a un estudio realizado por la Corporación Financiera Internacional en 2011, se identificó una brecha de crédito significativa entre la oferta y la demanda de servicios financieros a nivel global.

Figura N° 16 - Mundo: Brecha de Crédito para las Pymes

Fuente: Corporación Financiera Internacional – IFC Enterprise Finance Gap Database (2011)

Del mismo modo, Bebczuk (2008) reafirma la existencia de una brecha de crédito en los países latinoamericanos. En el estudio realizado para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Bebczuk sostiene el hallazgo de una demanda insatisfecha de la pequeña empresa en países latinoamericanos a través de un análisis cuantitativo.

Figura N° 17 - Latinoamérica: Demanda Insatisfecha de Crédito de las Pequeñas Empresas - Escenario Optimista (En millones de dólares)

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

En el caso del Perú, Bebczuk (2008) señala que existe una brecha creciente de empresas que no encuentran respuesta a aquello que buscan en la oferta crediticia del sistema financiero peruano.

Figura N° 18 - Perú: Tamaño y potencial de los préstamos de la Pequeña Empresa - Escenario Optimista (En Dólares)

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Como podemos observar, en Perú existe una demanda creciente de préstamos en la pequeña empresa que no encuentra satisfacción en la oferta financiera. El estudio indica que el tamaño potencial del mercado de crédito en Perú alcanza la cifra de 73,826 mil de dólares. Sin embargo, Bebczuk señala que la demanda tiene un límite.

Figura N° 19 - Comparación del Porcentaje de la Inversión de las Pequeñas Empresas Financiado con Préstamos Bancarios

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

En razón de ello, el autor indica que en Perú el porcentaje de la inversión de las pequeñas empresas financiado con préstamos bancarios es de 26.4%, mientras que el porcentaje de la inversión en pequeñas empresas financiado con fondos propios es de 60.5%.

**Figura N° 20 - Comparación del Porcentaje de la Inversión de las Pequeñas Empresas
financiado con Fondos Propios**

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

La oportunidad de crecimiento en el mercado era evidente tomando en cuenta la distribución de firmas con depósito y crédito bancario.

Figura N° 21 - Porcentaje de firmas con depósitos y Crédito Bancario

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

En 2011, en Perú había un 90.3% de firmas con depósito y un 60.7% de firmas con crédito, lo cual nos conduce a deducir que había muchas empresas que usaban productos pasivos pero que todavía no usaban crédito.

En ese contexto, Bebczuk propuso una vía para alcanzar el objetivo de facilitar el acceso al crédito. Desde su perspectiva, se necesitaba la presencia de nuevas entidades en el mercado pequeña empresa, cuyo éxito radicaría en el grado de especialización.

Bebczuk (2008) afirma que:

Estas nuevas entidades debían contar una metodología y una plataforma organizacional especializada (gerencia y personal de agencias) para atender a las pequeñas empresas. Esta fue la clave para atender el micro crédito. El

proceso de aprendizaje podría ser lento y costoso, pero es la estrategia más segura para una expansión sostenible. (p.44)

En relación a la propuesta de Bebczuk, podemos indicar que en el mercado financiero peruano surgieron entidades dispuestas a atender al empresario pyme. De acuerdo a lo indicado por Paico (2006), en nuestro país aparecieron entidades financieras como las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC). Sin embargo, podemos indicar que estas microfinancieras poco a poco fueron disminuyendo la colocación de créditos hacia el sector agrícola debido al riesgo elevado.

Según Yamakawa et al. (2010):

En la actualidad existe una gama de instituciones que atienden al sector: cajas de crédito municipales y rurales, cooperativas de ahorro y crédito, ONG, bancos y edpymes. Estas instituciones responden sobre todo a las demandas de capital de trabajo; mientras que los requerimientos de inversión de largo plazo no tienen suficiente atención.

La imposibilidad de contar con el capital financiero adecuado para incrementar su productividad se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan para acceder al crédito, lo cual se acentúa no solo por la situación económica del país en general sino por el tamaño de las empresas y el centralismo tanto regional como nacional. (p. 51)

De acuerdo a lo afirmado por los autores, el acceso al crédito, entendido como un medio que permite realizar mayores operaciones, tomar decisiones de cambios en la capacidad y el planteamiento de mejores condiciones, es un factor relevante que influye en el desarrollo de las empresas.

Según Pollack y García (2004):

Se constató que América Latina presenta un claro rezago en materia de competitividad y productividad, lo que indudablemente deteriora sus perspectivas de crecimiento en el contexto de una economía globalizada. Dicho rezago competitivo tiene múltiples causas, pero, según la percepción de los empresarios, el principal obstáculo para el desarrollo empresarial es el escaso acceso al financiamiento. Este obstáculo más que duplica en importancia relativa al que lo sigue (impuestos y regulaciones) y es seis veces más importante que otras variables (inflación, tipo de cambio, infraestructura, delincuencia, corrupción) que tradicionalmente se han considerado cruciales. Una clara desventaja relativa del sistema financiero latinoamericano es su falta de profundidad, como también su limitado número de instrumentos. (p. 61)

De acuerdo a lo afirmado por los autores, el crédito entendido como un instrumento que permite tener mayores posibilidades de inversión en la capacidad de producción y modernización de las empresas, es un factor relevante para analizar respecto a la competitividad de las empresas.

Por ello, de acuerdo a los autores citados precedentemente consideramos el acceso al crédito como una variable relevante que debe ser analizada respecto al desarrollo y la competitividad de las pymes.

1.6.1. Financiamiento de Pymes según el Ciclo de Vida

Según Montero (2017), el financiamiento del negocio es un constante dilema para el emprendedor pyme a lo largo de la trayectoria del negocio. El artículo señala que en el mercado existen diversas alternativas de financiamiento, pero que la opción correcta es aquella que se ajuste a las necesidades del emprendimiento y a la fase de vida en la que se encuentre el negocio.

- a. **Fase lanzamiento:** En esta fase es habitual usar fondos propios y aportes de capital de familiares o amigos. En esta fase es muy importante calcular los riesgos del proyecto y mantener el optimismo, así como definir de manera precisa las reglas de juego con los socios y aportantes, ya sea a cambio de participación en la empresa o de préstamos.
- b. **Fase de crecimiento:** En esta etapa, luego de tener una visión clara de los ingresos, es habitual optar por préstamos pequeños de entidades financieras. En algunos casos, si la idea de negocio es muy innovadora se puede recurrir a inversionistas ángeles o participar de concursos de emprendimiento. Además, si la empresa cuenta con cierta estabilidad en sus ganancias y se requiere de un préstamo superior a los 30 (treinta) mil soles se puede acudir a una fintech (empresa financiera apoyada en tecnología) para modernizar los procesos y proyectar la capacidad de pago.
- c. **Fase de expansión:** Luego de contar con una demanda recurrente de productos y de conocer a sus clientes, la empresa necesita apostar por el crecimiento y para ello necesita de un préstamo entre 30 (treinta) mil y 500 (quinientos) mil soles. En este caso, los bancos suelen ser la mejor elección si cuentas con un año de historial mínimo o, en todo caso, se puede optar por préstamos directos con garantía hipotecaria.
- d. **Fase de consolidación:** En esta fase, la organización tiene más de dos años de ventas estables en el mercado y su vigencia le dará la facultad de poder elegir como fuente de

financiamiento la entidad de su preferencia. Sin embargo, se debe resaltar que es aconsejable que la empresa realice un cálculo anual del financiamiento que necesitará, de ese modo evitará recurrir a préstamos de última hora con altas tasas de interés.

1.6.2. Uso de los servicios financieros

Según un estudio de Asmundson (2010) el uso del servicio financiero no comprende en esencia el bien financiero, sino que podría definirse como el proceso de adquirir el bien financiero. En otras palabras, se trataría de la transacción o el proceso necesario para obtener el bien financiero.

Por otra parte, un informe de Alianza para la Inclusión Financiera (2010) afirma que:

“el uso describe más que tan solo la mera adopción de servicios bancarios, puesto que pone mayor énfasis en la permanencia y la profundidad del uso de servicios/productos financieros. En otras palabras, para poder determinar el uso es necesario contar con mayores detalles sobre la regularidad, frecuencia y duración de la utilización a lo largo del tiempo. El uso también concierne especificar qué tipo de combinación de productos financieros será empleada” (p. 4).

En relación a lo indicado anteriormente, se puede deducir que la adopción y el uso de servicios financieros no tienen el mismo alcance. La adopción del servicio equivale a la disponibilidad del servicio financiero, mientras que el uso es la acción propia de proceder a tomar el bien financiero para nuestro beneficio, lo cual genera en cada usuario ciertas características de regularidad, frecuencia y duración.

Según Maldonado, Moreno, Giraldo y Barrera (2011):

El acceso a servicios financieros es de especial importancia, ya que existe una gran proporción de hogares en condición de pobreza que genera sus ingresos a partir de actividades informales, inestables o que se ven afectados por factores impredecibles o estacionales de ingresos y consumo. Por ello, los servicios financieros, al contribuir a suavizar sus flujos de ingreso y de consumo, constituyen una herramienta para optimizar sus recursos y mejorar el bienestar del hogar. A pesar de que en ocasiones los pequeños emprendedores encaran situaciones adversas mediante diversas estrategias que se ajustan a su realidad (diversificación de actividades productivas, diversificación de cultivos, ahorros informales preventivos, préstamos de diferentes fuentes, redes informales de apoyo), no siempre llegan a ser exitosas y a veces contribuye a empeorar su situación por la pérdida de activos productivos u otros capitales. (p. 3)

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, el crédito es una herramienta que puede contribuir en el bienestar de los pequeños emprendimientos. Sin embargo, el uso del crédito a veces ha tenido consecuencias contrarias a lo esperado. En ocasiones, el emprendedor no cuenta con la capacidad de pago de sus obligaciones financieras y recurre a estrategias en las que sacrifica bienes esenciales para la operatividad de la empresa, lo que genera mayor necesidad.

Según León, Sánchez y Jopen (2016) puede existir confusión en el análisis de los determinantes entre acceso y uso de servicios financieros. Sin embargo, se precisa que se entiende por acceso a servicios financieros a la oferta financiera disponible en una ubicación y periodo de tiempo específicos. En tanto que, se entiende por uso de servicios financieros a la demanda por servicios financieros que realmente contratan las empresas. Desde la demanda, las empresas adoptan sus decisiones financieras en función de sus objetivos primarios, básicamente de rentabilidad y permanencia en el mercado. Es decir, la empresa típica adopta acciones y decisiones financieras y resuelve sus requerimientos financieros, en función de sus objetivos económicos de corto y largo plazo.

Según León, Sánchez y Jopen (2016), el uso de los servicios financieros, entendido como la demanda de los servicios financieros, es un factor relevante para analizar el acceso al crédito. Por ello, de acuerdo a los autores citados consideramos el uso de los servicios financieros como dimensión del acceso al crédito.

A continuación, describiremos algunos factores que tendrían importancia al momento de entender el uso de los servicios financieros.

1.6.2.1. Confianza

Según Asmundson (2010)

El mercado de servicios se basa en gran medida en la confianza. Los consumidores (tanto ahorradores como prestatarios) deben confiar en el asesoramiento y la información recibidos. La importancia de los servicios financieros para la economía y la necesidad de fomentar la confianza entre proveedores y consumidores son dos de las razones por las que los gobiernos supervisan la prestación de muchos servicios financieros. Esta supervisión entraña la concesión de licencias, la regulación y la supervisión, que varían de un país a otro. (p. 47)

De acuerdo a lo afirmado por Asmundson, se puede aseverar que la confianza es una característica básica del sistema financiero, sobre la cual se crea el lazo de la relación de los

empresarios y las entidades financieras. Mientras que más clara sea la comunicación de la información y los solicitantes cuenten con mayor conocimiento acerca de las condiciones claves del crédito, se generará un mayor grado de confianza y se decidirán por el financiamiento.

Entretanto, Maldonado, et al., (2011) recalca que la desconfianza al sistema financiero se da generalmente por desconocimiento del mismo. Existe una tradicional desconfianza debido a malas experiencias previas y a un imaginario colectivo del comportamiento de las entidades financieras. En virtud de ello, los autores destacan que los procesos de alfabetización financiera son muy importantes para proveer confianza entre individuos con desconocimiento de las condiciones del servicio financiero y de la existencia de mecanismos y entidades de regulación que garantizan que como consumidores tienen derechos y protección. El proceso de aprendizaje puede ser difícil al principio para los beneficiarios, pero una vez que entiendan el funcionamiento usaran de manera eficiente los servicios.

De lo afirmado precedentemente, se puede deducir que el grado de confianza es fundamental en el mercado financiero. Las entidades y los usuarios pueden aportar a un mejor clima de confianza. De un lado, las entidades deben brindar toda la información necesaria y clave con la que debe contar el usuario y de otro lado, el usuario debe involucrarse en capacitarse a sí mismo acerca del funcionamiento, la regulación y los mecanismos financieros.

Según Ibarra (2004):

La razón de ser del concepto crédito es la confianza; se deriva de los vocablos latinos *crederé*, que significa “creer”, o bien *creditum*, “reputación de solvencia”. Significados básicos para que esto funcione, es decir, todo debe ser manejado a través de la confianza. Otra definición de crédito es el “permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio” (Jhon Stuart Mill). Por último, crédito es un convenio establecido en forma bilateral entre un acreedor y un deudor, con base en los tributos de reputación y solvencia que éste tenga, los cuales satisfagan al acreedor para que confíe el uso de bienes y riquezas durante un plazo determinado, a cuyo término pueda recuperarlos. (p. 163)

Según Ibarra (2004), la confianza, entendida como el elemento básico que permite el uso del crédito para alcanzar objetivos empresariales, es un factor relevante para analizar el uso del crédito. En razón de ello, consideramos la confianza como indicador del uso del servicio financiero.

1.6.2.2. Formalización

La formalización es uno de los criterios claves con la que debe contar la pyme para poder ser sujeto de crédito. No obstante, las empresas en nuestro país se ven forzadas a formalizarse de manera gradual junto al crecimiento, visto que las circunstancias al inicio no son muy favorables para formalizarse.

De acuerdo con esto, Glisovic y Martínez (2012) señalan que generalmente el grado de formalización crece a medida que la empresa también lo hace y posee más antigüedad. La formalización se traduce en una mayor separación entre los activos del empresario y los de la empresa, en una contabilidad más rigurosa, en la disponibilidad de garantías, en el uso de servicios financieros distintos al crédito, en el número de empleados externos y en la toma de decisiones basadas en una planificación comercial a largo plazo.

De acuerdo a lo afirmado, podemos indicar que en nuestro país la formalización de las empresas no se ha visto favorecido sustancialmente por iniciativas regulatorias o simplificaciones administrativas, sino que ha venido creciendo por causa de mejores condiciones de mercado. A medida que la empresa ha venido creciendo, el emprendedor ha podido dirigirse hacia el formalismo y con ello ha logrado forjar la empresa.

Según Lira (2016), en la conferencia de presentación de la IX Cumbre PYME de APEC, Jessica Luna, gerente general de Comex Perú, declaró que en el Perú existen 5.3 millones de pymes (83.1% de pymes) que padecen la informalidad, pese a que estas generan el 21.6% del PBI. La informalidad no solo afecta al Estado al no percibir los impuestos de la actividad económica, sino que también afecta a la pyme, puesto que no tienen posibilidades de financiamiento y no pueden incorporarse a las cadenas productivas de empresas formales, lo cual preocupa si tomamos en cuenta que este sector emplea a 7.7 millones de trabajadores (45% de la PEA).

En relación a lo señalado, podemos indicar que la formalización en Perú tiene escasos resultados, dado que las condiciones no son apropiadas para que el pequeño emprendedor se formalice. Los esfuerzos de las autoridades requieren de medidas enfocadas en la realidad de las pymes. Las medidas estatales de reducir impuestos y brindar facilidades administrativas han resultado ser insuficientes para un sector, cuya vía para alcanzar la formalidad está más cerca de la productividad. El Estado puede aportar mediante medidas que generen menores costos de producción, facilidades para incursionar en otros mercados, todo aquello que sume y permita a la pyme alcanzar mejores niveles de productividad.

Según un informe del MEF (2015):

Un problema que limita la profundización y mayor uso del sistema financiero formal es la elevada informalidad existente en la economía que favorece el uso del efectivo. Los clientes de servicios y productos financieros informales están menos protegidos en caso de abusos por parte de los proveedores o quiebras de éstos, y en general, no se benefician de la protección de sus derechos relacionados con el trato justo, el acceso a información transparente y los canales de queja y resolución de conflictos que se garantizan en el sistema financiero formal. (p. 36)

Según el informe de la institución, la formalización, entendida como el acto de otorgar carácter legal a la operatividad de una empresa, es un factor relevante para analizar el uso del crédito. Por ello, consideramos la formalización como indicador del uso del servicio financiero.

1.6.2.3. Educación Financiera

Braunstein (como se citó en Denegri et al., 2014) afirma que:

La educación financiera es esencial para ayudar a los consumidores a tomar decisiones bien informadas y beneficiosas que permitan mejorar su situación financiera y fortalecer las eficiencias en el mercado financiero para los consumidores. Los consumidores adecuadamente capacitados financieramente son la primera línea de defensa para el buen funcionamiento de los mercados. (p. 85).

De acuerdo a lo afirmado, podemos indicar que la educación financiera es un bien sumamente determinante en el consumidor. A través del conocimiento del mercado financiero, el consumidor no solo se beneficia el mismo, sino que también puede colaborar en mejorar el sistema.

Un informe de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico - OCDE (citado en un informe del Banco de Desarrollo de América Latina, 2016) afirma que:

La educación financiera se define como: el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda, y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico. (p.15)

Según Calvin y Vos (2013), una entidad internacional que realiza una gran labor para difundir la educación financiera en el sector agrícola es la Organización de las Naciones Unidas para la

Alimentación y la Agricultura - FAO. Esta entidad actúa en la oferta financiera y en la demanda financiera. Del lado de la oferta desarrolla la capacidad de las instituciones para la comprensión de modelos de gestión de riesgo agrícola y del lado de la demanda, brinda educación financiera para organizaciones de productores, mujeres y jóvenes. FAO facilita la promoción de organizaciones de productores o de los grupos de crédito y préstamos basados en ahorros comunitarios.

Definitivamente, se puede afirmar que la educación financiera consiste en desarrollar iniciativas para familiarizar a los ciudadanos con las cuestiones financieras, en modo que las decisiones financieras de los usuarios se adopten con un mayor conocimiento de los productos y servicios que mejor se adapten a sus necesidades.

Según un informe del MEF (2015):

La educación financiera debe considerarse como un proceso continuo a lo largo de la vida, pues el constante incremento de la complejidad de los mercados y la información que estos generan, así como las diferentes necesidades según las etapas de la vida hacen que la educación financiera se constituya como una herramienta eficaz para que la población pueda tomar decisiones responsables respecto del uso de productos y servicios financieros. Para ello será relevante que todos los segmentos de la población cuenten con capacidades y conocimientos financieros básicos.

Según la institución, la educación financiera, entendida como el proceso de mejora de las competencias y capacidades financieras para una adecuada toma de decisiones y un mejor control de las decisiones financieras, es un factor relevante para analizar el uso del crédito. Por ello, consideramos la educación financiera como indicador del uso de los servicios financieros.

1.6.3. Calidad de los servicios financieros

Según Aponcio (2000)

Uno de los desafíos más inmediatos para las entidades financieras es considerar a la calidad del servicio financiero como el precio que hay que pagar para poder entrar a competir en el mercado. Es decir, no sólo es un factor diferenciador frente a la competencia, sino un elemento imprescindible para sobrevivir. Así, las entidades financieras que sean capaces de definir, medir y alcanzar la calidad exigida por sus clientes podrán obtener y mantener una fuerte ventaja competitiva frente al resto de las entidades del sector, que se traducirá en una mejora de sus resultados. (p. 1)

De acuerdo a lo afirmado por el autor, la calidad es ese esfuerzo que realiza el empresario para brindar un servicio reconocido por su carácter superior respecto a las propuestas de la competencia. La calidad es el grado de valoración con que cuenta el servicio, que lo distingue de las demás propuestas del mercado. El grado en que el conjunto de características del servicio logre satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, le permitirá al emprendedor tener un mejor posicionamiento en el consumidor y una ventaja competitiva.

La calidad depende en gran medida de la actitud y buena disposición de los colaboradores para brindar un buen servicio al cliente. En ese sentido, según Gutiérrez (2008), la calidad se logra básicamente con el trabajo de equipo, lo cual conduce a tomar mejores decisiones y a una mayor moral de conjunto. En la actualidad, la competitividad exige el desarrollo de organizaciones basadas en estructuras de equipo, puesto que ayuda a lograr los objetivos y satisfacer las necesidades cambiantes de personal.

Feigenbaum (como se citó en Arias, s/f), creador del concepto de calidad total la define como:

Un sistema eficaz para integrar los esfuerzos en el desarrollo y mantenimiento de la calidad, realizado por los diversos grupos de la organización, de modo que sea posible producir bienes y servicios financieros a los niveles más económicos, y que sean compatibles con la plena satisfacción de los clientes.
(p. 18)

En otras palabras, alcanzar un nivel de calidad superior exige intervenir sobre el conjunto de la organización. La calidad debe satisfacer las necesidades de los clientes. Las entidades financieras deben afrontar su gestión de calidad total desde dos perspectivas diferentes. Desde la calidad interna que es optimizar y gestionar sus recursos, para suministrar un servicio que cumpla con las expectativas de los clientes al menor coste posible, hasta la calidad externa que está relacionada con cumplir con las expectativas de los clientes.

Decq (como se citó en Loayza et al., 2014) afirma que ambas controladas a través de mediciones, refuerzan progresivamente la productividad, la competitividad y la rentabilidad. Para poder facilitar una buena calidad externa, primeramente debemos poseer la mejor calidad interna pues la calidad interna se relaciona con la calidad externa.

De acuerdo a lo sustentado precedentemente, se puede afirmar que la calidad es un reto a alcanzar en gran medida a través de la participación de los colaboradores. Es un esfuerzo que conlleva a diferenciarse y a competir en el mercado financiero. Alcanzar la calidad del servicio facilitará la satisfacción del cliente y la obtención de una ventaja competitiva.

Según Roa (2013):

La calidad mostraría si los atributos de los productos y servicios se ajustan a las necesidades de los clientes y si el desarrollo de productos tiene en cuenta estas necesidades: “esta medición de la calidad sería entonces utilizada para evaluar las características y profundidad de la relación entre consumidores y prestadores de servicios financieros, así como las alternativas disponibles y los niveles de comprensión de esas alternativas y sus implicaciones”.

[...]

La falta de acceso es evidente entre aquellos que al no encontrar instrumentos y servicios financieros adecuados a sus necesidades, se ven excluidos de la participación en el sector financiero formal. Tradicionalmente la falta de acceso ha sido definida como alguna forma de limitación o barrera observable que resulta de las fricciones asociadas al sector financiero: costos de transacción elevados, incertidumbre sobre el resultado de los proyectos, y asimetrías de información entre prestamistas y prestatarios. Estas fricciones producen que la oferta de servicios financieros adecuados a una gran mayoría de potenciales clientes sea nula o muy reducida; de donde surge un contraste entre el uso activo de servicios financieros por un cierto grupo frente al bajo o nulo uso de estos servicios por otro grupo. (pp. 123-124)

Según Roa (2013), la calidad de los servicios financieros, entendida como la capacidad de los servicios de satisfacer las necesidades de los usuarios, es un factor relevante para analizar respecto al acceso al crédito. Por ello, consideramos la calidad de los servicios financieros como dimensión del acceso al crédito.

A continuación, describiremos algunos factores que tendrían importancia al momento de entender la calidad de los servicios financieros.

1.6.3.1. Necesidades del Cliente

Según Asmundson (2010), brindar préstamo y obtener el pago por ese servicio para los ahorristas representa una actividad complicada y arriesgada por falta de experiencia y tiempo. Ante esa disyuntiva es necesario la figura del intermediario. Los ahorristas depositan sus ahorros en un banco comercial, que toma depósitos de diversas fuentes y paga intereses a los depositantes. A su vez, el banco obtiene los fondos para pagar esos intereses a través de financiamiento concedido a particulares o empresas. El beneficio del banco por proveer estos servicios es el margen de intermediación o spread que se obtiene de la diferencia entre las tasas de interés que cobra por los préstamos y la tasa de interés pasiva que debe pagar a los depositantes.

De acuerdo a lo afirmado, el sistema financiero en su rol de intermediador tiene como finalidad satisfacer la necesidad de ahorradores y prestatarios. De un lado, satisface la necesidad de los prestatarios por obtener financiamiento y del otro, satisface la necesidad del ahorrista al obtener rentabilidad de la colocación de sus fondos en la entidad bancaria.

Asimismo, debemos acotar que existe un lazo que une los conceptos de calidad y necesidad.

La calidad es la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, o en otras palabras, la calidad equivale al grado en que se cubren las necesidades del cliente. El valor que el cliente asigna a sus necesidades y expectativas es subjetivo, por lo que el concepto de calidad conlleva una gran subjetividad, hay tantos niveles de calidad como clientes, es un concepto dinámico, relacionado con las percepciones y los cambios en las personas. (Anónimo, 2014, párr. 5)

De acuerdo a lo afirmado, podemos manifestar que la necesidad del cliente del sistema financiero está orientado a satisfacer su carencia de recursos económicos. El concepto de necesidad se encuentra relacionado con la calidad, puesto que la calidad constituye el grado de satisfacción de las necesidades y las expectativas de los clientes del sistema financiero.

Según Larrea (1991):

La calidad del servicio es un concepto que deriva de la propia definición de calidad, entendida como satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente o expresada en palabras de J. M. Juran, como aptitud de uso. Toda organización o departamento, ya produzca bienes o servicios, acompaña la entrega de unos u otros con un conjunto de prestaciones accesorias agregadas a la principal. La calidad del servicio supone el ajuste de estas prestaciones accesorias a las necesidades, expectativas y deseos del cliente.

Según Larrea (1991), la necesidad del cliente, entendida como un estado de carencia o escasez de algo que se considera imprescindible, es un factor relevante para analizar la calidad de los servicios financieros. Por ello, consideramos las necesidades del cliente como indicador de la calidad de los servicios financieros.

1.6.3.2. Protección del usuario

La protección al usuario del sistema financiero comprende la protección que brindan entidades como el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El Código de Protección y Defensa del Consumidor protege a la persona natural o jurídica que forma parte o se encuentra expuesta a una relación de consumo o

en una etapa preliminar a esta, y que actúa en un ámbito ajeno a su actividad empresarial. El Código tiene como noción de consumidor no sólo a quien adquirió el producto o contrató el servicio, sino que tiene un alcance mayor, pudiendo abarcar a los destinatarios de su servicio o producto. En cuanto a la noción de proveedor, el Código reconoce a todos aquellos que participan en la cadena productiva del producto o servicio hasta que este llegue a su destinatario final. (Indecopi, 2016, pp. 5-8).

Según el informe de Indecopi (2016), el Código establece como derecho del consumidor y deber del proveedor lo siguiente: derecho de información, deber de idoneidad y el trato diferenciado injustificado y discriminación. Los proveedores tienen la obligación de brindar información relevante de manera previa al consumo, así como información continua y periódica de aquellos aspectos que le permitan efectuar un uso o consumo adecuado. La idoneidad es la correspondencia entre lo que espera el consumidor y lo que efectivamente recibe. No se limita a condiciones pactadas, sino también a las expectativas generadas por las circunstancias que rodean el acto de consumo. El trato diferenciado injustificado no es acto sancionado si es que el proveedor logra acreditar la causa objetiva, mientras que la discriminación si es sancionada, puesto que se trata del trato diferenciado que busca la anulación o el menoscabo de los derechos y libertades de las personas.

Prialé (2010) afirma que “la protección al consumidor y las normas que regulan la conducta de mercado son temas que se han incorporado completamente en las funciones y la estructura orgánica de la SBS, puesto que forman parte de la evaluación general de los riesgos de las instituciones financieras” (p. 4).

Según Prialé (2010), el fundamento de las normas de protección al usuario es otorgar una especial protección a los consumidores como consecuencia de la desigualdad de información que padecen frente a los proveedores. Éstos cuentan con mayor información respecto del proceso de producción o comercialización de los bienes y servicios que ofrecen al mercado, como es la relativa a los insumos o ingredientes del producto, los plazos en los que se puede garantizar un adecuado funcionamiento, los atributos o bondades del producto, el cumplimiento de condiciones mínimas de seguridad, las fechas de caducidad, las reacciones adversas o contraindicaciones, la tercerización o subcontratación de actividades, etc. (Cfr. Resolución N° 0102-2008/TDC-INDECOPI, emitida el 23 de enero 2008 en el Expediente N° 1197-2007/CPC).

Según Priaré (2010), la reglamentación y supervisión centradas en la protección al consumidor de la SBS se encuentran reguladas a través de requisitos de transparencia y acceso a la información, normas que afectan la equidad y la adecuación, la calidad del servicio, protección de fondos del depositante, protección de datos personales y vías de reparación y difusión de la información sobre reclamaciones.

Por lo tanto, en relación a la protección del usuario podemos afirmar que existe una reglamentación del mercado financiero a través de dos grandes instituciones como Indecopi y la SBS. Indecopi abarca todo acto de consumo a la que se vea expuesto el consumidor, mientras que la protección de la SBS se circunscribe a los consumidores de servicios financieros que se encuentran en condición desfavorable de asimetría de información en relación al proveedor.

Según un informe del MEF (2015), la calidad de los servicios financieros está orientado a diseñar mecanismos que permitan que los atributos de productos y servicios se ajusten a las necesidades de los clientes, y que el desarrollo de servicios financieros tenga en cuenta estas necesidades. En ese sentido, entre las medidas para el fortalecimiento de la calidad se encuentran la sostenibilidad de los mercados financieros, la migración de productos y sectores al sistema financiero formal, el potenciamiento de acciones de mejora de la educación financiera y la protección al usuario financiero. Este último debe ser llevada a cabo mediante mecanismos de coordinación en el marco institucional de protección de los consumidores, la autorregulación de la industria respecto de sus prácticas de negocios y la simplificación y estandarización de los requisitos de transparencia y divulgación.

Asimismo, según Roa (2013):

Una tercera dimensión que se empieza a agregar a la definición de inclusión financiera tiene que ver con la naturaleza y las características del acceso y uso de los servicios financieros; es decir, con la calidad o eficacia de estos. [...] Aunque todavía no existen indicadores concretos, todos están de acuerdo en que el marco de referencia para medir esta dimensión debe incluir temas como diversidad y adaptabilidad del producto a los clientes, variedad y alternativas de servicios financieros, regulación y supervisión apropiada de los servicios y productos financieros, así como políticas de protección al consumidor financiero y de educación financiera. (p. 125)

Según las fuentes mencionadas anteriormente, la protección del usuario financiero, entendida como el grado en que los consumidores del servicio financiero vienen resguardados por las entidades reguladores del sistema financiero, es un factor relevante para analizar la calidad del

servicio financiero. Por ello, consideramos la protección del usuario como indicador de la calidad del servicio financiero.

1.6.4. Situación del Acceso al Crédito de la Pyme en Perú en 2015

A este punto, consideramos necesario describir la situación del acceso al crédito de las pymes en Perú en 2015. Según el Ministerio de Producción (2015), en cuanto a la participación en el sistema financiero de las empresas registradas en SUNAT, se puede indicar que la pequeña empresa tuvo una participación del 43.2% y la mediana empresa tuvo una participación del 62.1%.

Tabla N° 13 - Perú: Acceso al Financiamiento, según Estrato Empresarial, 2015

	Número de empresas registradas en Sunat	Número de empresas registradas en el SF Diciembre 2015	% Participación en el SF
Microempresa	1,607,305	81,973	5.10%
Pequeña	72,664	31,391	43.20%
Mediana	2,712	1,684	62.10%
Mipyme	1,682,681	115,048	6.80%
Gran	8,781	6,208	70.70%
Total	1,691,462	121,256	7.17%

Nota: Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce), Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y SUNAT

La evolución de la inclusión financiera en 2015 significó una menor participación respecto a años anteriores. Como podemos observar, la inclusión financiera en el caso de la pequeña empresa disminuyó de 43.9% a 43.2% de 2014 a 2015, mientras que en el caso de la mediana empresas de 2014 a 2015 disminuyó de 65% a 62.1%.

Tabla N° 14 - Perú: Evolución Anual de la Inclusión Financiera (Porcentaje)

Rango empresarial	2013	2014	2015
Microempresa	5.6%	5.4%	5.1%
Pequeña	44.0%	43.9%	43.2%
Mediana	62.9%	65.0%	62.1%
MIPYME	7.5%	7.2%	6.8%
Gran empresa	71.1%	72.1%	70.7%

Nota: Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y SUNAT

Figura N° 22 - Perú: Evolución Anual de la Inclusión Financiera

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

La formalidad de la empresa es una condición relevante cuando se necesita solicitar crédito a una entidad financiera. Es un factor a evaluar y si se cumple con ello, la percepción del riesgo disminuye y se contará con mayores posibilidades de contar con el crédito deseado. En consecuencia, debemos resaltar que, según el Ministerio de Producción (2015), en la estimación de micro y pequeñas empresas informales encontró como resultado un progresivo decrecimiento de la informalidad de las empresas desde 2012 a 2015.

Tabla N° 13 - Perú: Estimación del Número de Micro y Pequeñas Empresas Informales, 2012-2015

Año	Número total estimado de micro y pequeñas empresas ¹	Micro y pequeñas empresas formales	Micro y pequeñas empresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2012	3,841,831	1,345,390	2,496,441	35.0	65.0
2013	3,657,987	1,518,469	2,139,518	41.5	58.5
2014	3,637,329	1,597,061	2,040,268	43.9	56.1
2015	3,540,174	1,687,798	1,852,376	47.7	52.3

Nota: El número total de MYPE se estima con información de ENAHO y el método de conductores. En tanto, el número de MYPE formales proviene del padrón de contribuyente de la SUNAT

1/ Incluye actividad principal y secundaria

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

En base a una investigación regional de la informalidad empresarial de 2015, se halló que cinco regiones de Perú cuentan con un altísimo porcentaje de empresas informales. Estas regiones

son Cajamarca, Puno, Amazonas, Huancavelica y Ayacucho. Las regiones que cuentan con menor nivel de informalidad son Lima, Callao, Ica, Arequipa y Madre de Dios.

Tabla N° 16 - Perú: Estimación de la Informalidad en las Mype por Regiones, 2012-2015 (En Porcentajes)

Región	2012	2013	2014	2015
CAJAMARCA	91.7%	94.7%	95.4%	96.3%
PUNO	93.7%	95.1%	95.0%	96.2%
AMAZONAS	94.6%	96.0%	93.6%	95.0%
HUANCAMELICA	96.2%	94.8%	95.4%	94.8%
AYACUCHO	93.8%	93.4%	92.9%	94.1%
APURIMAC	91.9%	94.5%	92.5%	94.0%
ANCASH	86.8%	88.1%	88.5%	90.9%
PIURA	91.0%	90.3%	91.1%	90.8%
HUANUCO	90.3%	91.5%	90.5%	90.5%
PASCO	88.3%	87.9%	88.7%	89.9%
CUSCO	89.3%	86.9%	88.2%	88.9%
LORETO	90.3%	88.9%	88.8%	87.8%
JUNIN	89.3%	85.2%	88.3%	87.3%
SAN MARTIN	89.4%	87.4%	86.6%	85.3%
UCAYALI	81.5%	80.8%	81.3%	82.7%
TUMBES	79.8%	76.9%	78.6%	82.6%
LAMBAYEQUE	88.9%	85.8%	85.5%	81.8%
LA LIBERTAD	80.5%	78.8%	82.6%	81.5%
MOQUEGUA	82.6%	83.6%	81.9%	78.9%
TACNA	72.9%	66.6%	73.4%	70.9%
MADRE DE DIOS	75.9%	71.7%	72.7%	69.3%
AREQUIPA	69.6%	68.6%	71.0%	67.4%
ICA	78.8%	72.0%	64.0%	65.0%
CALLAO	62.4%	60.1%	56.8%	57.8%
LIMA	59.8%	56.1%	50.0%	49.4%
Total	83.5%	82.7%	82.4%	82.4%

Nota: La estimación se realiza en base a la ENAHO, en la cual se indica si el empresario cuenta o no con RUC (Incluye actividad principal y secundaria. El tamaño de empresa se define de acuerdo al rango de trabajadores: microempresas hasta 10 trabajadores y las pequeñas empresas de 10 a 100 trabajadores
Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Asimismo, en virtud de los hallazgos encontrados, consideramos necesario describir el acceso al crédito que han tenido los pequeños emprendedores del sector agrícola en Perú.

Según la Memoria Anual del Ministerio de Agricultura (2015), el sector agricultura se ha visto favorecido por un incremento del flujo financiero de parte de las entidades financieras en los últimos años. Así, los flujos financieros para apoyar al sector agropecuario en 2015 tuvieron un incremento anual de 18.4% en relación a 2014 como se podrá apreciar en el siguiente cuadro.

Tabla N° 17 - Perú: Créditos por Sector Económico para Actividades Empresariales /1

(En millones de Soles)

Sector Económico	Millones de nuevos soles				Tasa de Crecimiento
	2012	2013	2014	2015	2015/2014
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	5,561	6,682	7,763	9,290	18.4
Pesca	1,596	1,717	1,324	1,465	10.7
Minería	4,988	7,088	6,450	8,083	25.3
Industria Manufacturera	25,349	28,477	31,471	35,644	13.3
Electricidad, Gas y Agua	7,080	6,419	7,234	8,648	19.5
Construcción	4,004	4,335	5,153	5,881	14.1
Comercio	30,333	34,013	33,903	42,031	24.0
Hoteles y Restaurantes	2,993	3,044	3,122	4,156	33.1
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	9,687	10,690	10,840	12,683	17.0
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	13,201	14,120	15,965	19,439	21.8
TOTAL	104,792	116,585	123,225	147,219	19.5

Nota:

1/ Considera la suma de los créditos corporativos, a grandes empresas, a medianas empresas, a pequeñas empresas y microempresas

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

La mayor participación en las colocaciones de crédito al sector agropecuario fue de la banca múltiple (66.6%), Agrobanco (16.4%), cajas municipales (9.1%) y empresas financieras (5.9%).

Figura N° 23 - Perú: Colocaciones de las Instituciones Financieras en el Sector Agrario

2015

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

En conclusión, de acuerdo a todo lo comentado en el presente apartado, el acceso al crédito debería ser una variable relevante en el estudio del desarrollo y la competitividad de las pymes. La variable acceso al crédito se explicaría en mayor proporción por las dimensiones uso y calidad de los servicios financieros. El uso de los servicios financieros se podría entender a

través de los indicadores: confianza, formalización y educación financiera. Y en el caso de la dimensión calidad de los servicios financieros, esta se podría entender a través de los indicadores: necesidades del cliente y protección del usuario.

1.7. Desarrollo de las Pymes

Según Delfin y Acosta (2016):

El desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano. Alcanzar el desarrollo empresarial le permitirá al empresario de una pyme aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado. (p. 187)

En relación a lo afirmado, se puede indicar que el desarrollo empresarial comprende un avance de diversos elementos de la organización. La articulación del liderazgo, la gestión del conocimiento y el logro de mejores procesos colectivos permiten alcanzar mejores niveles de desarrollo, alcanzar una posición ventajosa y aprovechar las oportunidades del mercado.

En una entrevista realizada a Jessica Luna, gerente general de Comex Perú (Lira, 2016), la ejecutiva afirmó que, en Perú, la pyme representa el 21.6% del PBI, da empleo a 7.7 millones de trabajadores (45% de PEA) y es promotora de bienestar económico y social para muchas familias en nuestro país.

En el sector agrícola, Gallo (2012) recalca que “nuestro país ha tenido un desarrollo limitado por diversos factores destacando entre todas las deficientes políticas gubernamentales entorno a dicho sector que han ido desde una sobreprotección del sector que derivó en una agricultura ineficiente y por ende poco competitiva hasta la ausencia total de todo tipo de protección que ha derivado en una baja productividad” (p. 4).

En la misma línea de disconformidad se encuentra Waldo Mendoza, Director Académico de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Lira, 2017), quien señala que el plan de crecimiento económico del gobierno presidido por Pedro Pablo Kuczynski es ineficaz, ya que las políticas tributarias y las facilidades administrativas a favor de las pymes no han significado un despunte para alcanzar el formalismo.

Sin embargo, existe optimismo cuando verificamos los resultados estadísticos obtenidos por el Ministerio de Agricultura en la publicación de la Memoria Anual de 2015.

Tabla N° 18 - Perú: Indicadores Sectoriales de la Actividad Agrícola

Indicadores Sectoriales	2011	2012	2013	2014	2015
Crecimiento PBI	6.5	6.0	5.9	2.4	3.3
Crecimiento Exportación	29.5	0.0	-9.7	-8.1	-13.2
Crecimiento PBI Agropecuario	4.1	5.9	1.5	1.9	2.8
Participación del Agro en PBI Nacional	5.6	5.6	5.3	5.3	5.3
Crecimiento Agroexportaciones	40.6	-7.0	-0.4	19.8	-0.3
Participación en Exportaciones Totales	10.3	9.6	10.6	13.8	15.8
PEA Ocupada en el Sector Agropecuario	25.2	24.2	24.0	24.2	-
Pobreza Rural	56.1	53.0	48.0	46.0	45.2

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), SUNAT, BCRP, INEI, DGESEP y DSEP

Los resultados del Cuadro de Indicadores Sectoriales más importantes a resaltar son el sostenido crecimiento del PBI y del PBI agropecuario, la regular participación del agro en el PBI Nacional, la mayor participación en exportaciones totales y el significativo decrecimiento de la pobreza rural.

La Memoria Anual de Agrobanco (2015) señala que existen otros elementos para sentirnos optimistas del desarrollo del agro en Perú, los cuales son los logros obtenidos en lo que se refiere al manejo del agua y suelo de la Autoridad Nacional del Agua, el Programa de Desarrollo Productivo Rural – AGRO RURAL, el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre – SERFOR, el Proyecto Especial Jequetepeque Zaña, el Proyecto Especial Binacional Puyango – Tumbes, el Programa Sub Sectorial de Irrigaciones – PSI, entre otros.

A este punto resulta conveniente destacar lo afirmado por Yamakawa et al. (2010), respecto a que el acceso al crédito, entendido como un medio que permite realizar mayores operaciones y tomar decisiones de cambios en la capacidad y el planteamiento de mejores condiciones, es un factor relevante que influye en el desarrollo de las empresas.

Según Tello (2014):

Uno de los grandes problemas que padecen las MYPE es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque la microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más. (p. 212)

Según Tello (2014), el desarrollo, entendido como la capacidad de la empresa para mantener o incrementar su potencial productivo y aprovechar las oportunidades, es un factor relevante para analizar en su relación con el acceso al financiamiento. De acuerdo a los autores citados, consideramos el desarrollo como variable que debe ser analizada en su relación con el acceso al crédito.

1.7.1. Crecimiento de las pymes

Según un estudio de Corporación Financiera Internacional (2011):

El acceso a servicios financieros es crucial para el crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME). Estos servicios permiten a los emprendedores innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados y crear nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, la mayoría de las PyMEs en países en desarrollo son incapaces de conseguir el financiamiento necesario para alcanzar su potencial. Proporcionar financiamiento a las PyMEs en dichos países puede ser riesgoso y costoso para los prestamistas, lo que ha llevado a una brecha de crédito de aproximadamente un billón de dólares. (p. 1)

De acuerdo a lo afirmado por la entidad, el financiamiento sería un factor crítico de éxito para el crecimiento de la pyme. La posibilidad de contar con mayores recursos permite que la empresa alcance su potencial a través de mejoras de eficiencia, la entrada en nuevos mercados y el incremento de personal operativo. Es decir, el crédito genera una situación de bienestar económico en las empresas pyme.

Asimismo, Rodríguez y Sierralta (1997) afirman que:

El acceso al crédito, se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector. Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible. (p. 323)

De acuerdo a lo afirmado, el acceso al crédito es crucial para poder impulsar el crecimiento económico. La disponibilidad del capital sería un recurso vital para el crecimiento y poder establecerse en el mercado, generar mayores márgenes y aprovechar las oportunidades.

Según las fuentes citadas, el crecimiento entendido como la capacidad de la empresa para incrementar sus niveles de producción, la mejora continua de sus procesos y la adquisición de

maquinarias y equipos, es un factor relevante para analizar el desarrollo de las pymes. Por ello, consideramos el crecimiento de las pymes como dimensión del desarrollo.

A continuación, describiremos algunos factores que tendrían importancia al momento de entender el desarrollo y crecimiento de las pymes.

1.7.1.1. Efectividad

Según Oliveras (s/f), la efectividad viene a ser el equilibrio entre la eficacia, definido como el grado en que se llegan a lograr los objetivos, y la eficiencia que implica conseguir un objetivo al menor coste posible. La efectividad permite el establecimiento de metas, la evaluación del desempeño y mejorar la competitividad.

Del mismo modo, Villamizar (s/f) define efectividad como:

Medida de la idoneidad de las metas organizacionales y de qué tan bien se están cumpliendo dichas metas. Esta da la pauta para las decisiones administrativas en el momento de diseñar las estrategias y las actividades laborales y de coordinar el trabajo de los empleados. (p. 26)

De acuerdo a lo manifestado, se puede indicar que la efectividad es útil para monitorear el rendimiento de la empresa y el logro de los objetivos trazados durante un periodo de tiempo. La pequeña y mediana empresa que desea consolidarse en el mercado debe fijarse metas considerables para poder lograr sus objetivos. La efectividad aporta al desarrollo de la pyme, puesto que exige la evaluación de los resultados obtenidos en un periodo de tiempo.

Según Hernández (2016):

Desde el punto de vista de la efectividad, la entidad debe lograr promover el desarrollo de las empresas proponiendo y supervisando el cumplimiento de políticas, así como coordinar la ejecución de las mismas. La efectividad no se logra fácilmente, es producto del trabajo permanente y en buena cuenta aparece como consecuencia de la productividad institucional, que es la producción de bienes y servicios con los mejores estándares de eficiencia, economía y efectividad. Entre los niveles de efectividad que contribuyen a la excelencia en el desarrollo organizacional se encuentran: el desarrollo personal, el desarrollo interpersonal, la alta gerencia y la organización. Es necesaria la armonía y equilibrio en la comunicación de los mismos, a fin de lograr los objetivos planteados. (pp. 26-28)

De acuerdo al autor, el desarrollo empresarial se logra mediante una serie de elementos que contribuyen a medir la efectividad. El logro de los objetivos se logra mediante un permanente

trabajo conjunto. El grado de cumplimiento de dichas metas contribuirá a que la organización alcance la etapa de desarrollo.

Asimismo, según Serralde (s/f):

La efectividad organizacional es “el grado en el que una organización logra los resultados que se esperan de ella”. Junto con esta definición hay otros factores que conforman la teoría; por ejemplo, ha sido motivo de controversia si alcanzar la supervivencia de una organización puede interpretarse como un resultado y, en todo caso, como un rasgo de efectividad. Mi respuesta aquí es que depende del momento, es decir que esto está sujeto al punto donde se encuentre la organización dentro de su escala de evolución. Una organización que está luchando por sobrevivir la etapa de crecimiento, es como si estuviera herida de muerte por una planeación inapropiada; en cambio, si se esfuerza por su supervivencia en el periodo del nacimiento, el conseguirlo habrá significará haber logrado su objetivo: tener vida propia (que es lo mismo que alcanzar el punto de equilibrio)

De acuerdo al autor, la efectividad debe medir los resultados del rendimiento de acuerdo a varios elementos en su conjunto. En el caso de la fijación de metas a conseguir debe ser la apropiada para el ciclo de vida de la empresa. Si se trata de una empresa naciente, la sobrevivencia significa alcanzar el objetivo, en cambio, si se trata de una empresa en etapa de crecimiento esta debe mostrar resultados que responda a las exigencias acordes con sus objetivos de eficiencia y mejores márgenes de utilidad.

Según los autores citados, la efectividad entendida como el grado en que los resultados logrados se relacionan con los objetivos propuestos, es un factor relevante para analizar el crecimiento empresarial. Por ello, consideramos la efectividad como un indicador del crecimiento empresarial.

1.7.1.2. Asesoría Empresarial

Según Fandiño y Trujillo (2010), “la asesoría empresarial se refiere al soporte técnico que personal especializado puede ofrecer a una empresa sobre un área determinada, en función de las necesidades de la misma” (p.15).

De acuerdo a lo manifestado, se puede indicar que la asesoría puede resultar un factor vital para el emprendimiento. Este servicio puede aportar mejores alternativas de decisión empresarial, a partir del conocimiento y la experiencia del consultor.

Asimismo, según INEI (2014), los resultados del IV Censo Nacional Agropecuario 2012 indicaron que existe una escasa capacitación, asistencia técnica y asesoría empresarial en el sector agrícola. En cuanto a capacitación, solo 5.7% de mujeres y 9.5% de hombres productores indicaron que habían recibido esta prestación. En cuanto al grado de asistencia técnica con la que cuentan los emprendedores pyme del agro, se puede indicar que solo 3.2% de mujeres y 5.7% de hombres productores recibieron este servicio. En relación al nivel de asesoría empresarial que han podido tener los emprendedores del agro se puede señalar que del total solo 0.6% de mujeres y 1.1% de varones tuvieron la oportunidad de recibir asesoría empresarial.

Según un informe de Escuela de Organización Industrial (2005), un estudio realizado por la Universidad de Strathclyde de Glasgow señaló que los tres aspectos externos más importantes para el crecimiento son la financiación y servicios básicos (75%), la asesoría empresarial (68%) y la legislación (64%). Esta misma fuente señala que un estudio de Robson y Bennett identifica la relación entre la obtención de asesoría y el crecimiento de la organización. Dichos autores señalan que no todo tipo de asesoría tiene un impacto positivo y dependiendo del área en la que se reciba la asesoría el impacto resulta mayor. Las áreas de asesoría de mayor impacto son la estrategia de negocio y la selección de personal.

Asimismo, según Esturban (2016), existen seis factores básicos que evitan el crecimiento y desarrollo de las pymes. Estos obstáculos son: falta o desconocimiento de una administración adecuada, falta de una actualización académica, falta de una visión hacia la satisfacción del cliente, falta de acceso al crédito bancario, falta de tecnología y la falta de asistencia o asesoría empresarial, financiera y legal. En este punto el autor señala que al no contar con asesoramiento adecuado, solo cuenta con su fuerza emprendedora que no es suficiente para crecer o expandir su negocio en un mercado global.

Según los autores, la asesoría empresarial, entendida como el servicio personalizado de consejería que otorga un experto acerca de la situación de la empresa, es un factor relevante para analizar el crecimiento de la pyme. Por ello, consideramos la asesoría empresarial un indicador del crecimiento de la pyme.

1.7.1.3. Cobertura de intereses

Según Gitman (2003), “la razón de cobertura de intereses mide la capacidad de la empresa para hacer pagos contractuales de intereses. Cuanto mayor sea su valor, más capacidad tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses” (p. 55).

Según Sancho (2010):

El territorio rural es el espacio natural donde suceden muchas de las actividades agrícolas tradicionales, pero donde también se gestan y ejecutan por parte de sus actores otras actividades de tipo no agrícolas que influyen en las formas de vida. Desde este punto de vista, los potenciales emprendedores rurales deben visualizar las oportunidades, conocer los riesgos existentes en sus alrededores e identificar su potencial propio, institucional, de mercado, entre otros. (p. 69)

De acuerdo a lo manifestado, el emprendedor debe no solo tomar en cuenta las cuestiones ligadas a la actividad agrícola, sino también aquellos aspectos ligados a la administración del giro de su negocio. En virtud de ello, el emprendedor debe ser consciente de las potencialidades y limitaciones, es decir, al momento de solicitar financiamiento, el emprendedor debe analizar la liquidez del negocio para cumplir con sus obligaciones financieras.

En relación al desarrollo empresarial, se puede manifestar que la cobertura de intereses es un aspecto fundamental a tomar en cuenta cuando se decide tomar un préstamo. Es el elemento fundamental a evaluar cuando se toma la vía del financiamiento.

Según un informe de Fundación BBVA (2007), una investigación realizada en España demostró que la presencia de mejores condiciones de crédito podrían aumentar las posibilidades de las pymes de acometer nuevos proyectos de inversión, favorecer el crecimiento de empresas y, en definitiva, mejorar su rentabilidad económica. El coste de la deuda bancaria disminuyó drásticamente desde 1996, pasando de un 12.3% a un 6.1% en 2003. Debido a la evolución favorable de los tipos de interés y ligera reducción del peso de la financiación bancaria, la ratio de cobertura de intereses aumentó de 4,83 en 1996 a 11,26 en 2003. La tasa de crecimiento real de las ventas de una empresa aumentaría en casi 0,6 puntos porcentuales si el nivel de desarrollo financiero de la provincia donde está ubicada pasara del percentil 25 (reducido nivel de desarrollo financiero) al percentil 75 (alto nivel). Este efecto positivo del desarrollo financiero tiene lugar en el caso de las pequeñas y medianas empresas, ya que las grandes están en mejores condiciones de acceder a la financiación de intermediarios financieros o mercados situados en otras regiones o incluso países.

Según el informe de Fundación BBVA (2007), la cobertura de intereses, entendida como la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros a largo plazo, es un factor relevante para analizar el crecimiento de la pyme. Por ello, consideramos la cobertura de intereses un indicador del crecimiento de la pyme.

1.7.1.4. Crecimiento sostenible

Brundtland (como se citó en Cerfontaine et al., 2014) indica lo siguiente:

El desafío es garantizar el incremento de la eficiencia en el uso de los recursos por parte de los sistemas de producción, así como mitigar los impactos ambientales mientras se mantienen o aumentan los rendimientos. La agricultura sostenible integra tres objetivos principales: salud ambiental, rentabilidad económica y equidad social y económica. El desarrollo sostenible se define como el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras. (pp. 8-9)

En virtud de lo mencionado anteriormente, tenemos que indicar el crecimiento sostenible es el proceso mediante el cual la gestión de la empresa se encuentra en armonía con la satisfacción de las necesidades humanas y el menor impacto ecológico. La gestión de las pymes debe encontrarse en armonía con las consecuencias ambientales y el bienestar de las personas del entorno. Las autoridades de nuestro país y las entidades internacionales deben apoyar el crecimiento sostenible de la agricultura, protegiendo los recursos naturales y desalentando los daños colaterales.

Según Lira (2015b), la primera encuesta sobre el Estado de la Sostenibilidad en el Perú, conducida por KPMG, aplicada a las 100 empresas más importantes del país, tuvo resultados importantes. Uno de ellos es que los empresarios identificaron el medio ambiente como el aspecto más importante de la sostenibilidad, seguido por el cambio climático (5%). Sin embargo, el concepto de sostenibilidad incluye el aspecto social, económico y la relación con los grupos de interés. Por ello el 27% lo vincula con la relación con la comunidad, el 15% al desarrollo económico y 8% a los derechos humanos. Lo importante de la encuesta es que las empresas comienzan a considerar la sostenibilidad como una vía para alcanzar el crecimiento e innovación de su organización: 71% afirma que sí lo es, mientras que un 29% indica que no ocurre en la actualidad pero lo será en el futuro. Basado en los resultados, los empresarios perciben que la sostenibilidad le trae beneficios: 29% mejora relación con grupos de interés, 25% mejora la reputación empresarial y 12% mejora la satisfacción del personal.

Según el autor, el crecimiento sostenible, entendido como la capacidad de la empresa para satisfacer sus necesidades presentes sin comprometer las necesidades de generaciones futuras, es un factor relevante para analizar el crecimiento de la pyme. Por ello, consideramos el crecimiento sostenible un indicador del crecimiento de la pyme.

1.7.1.5. Situación del Desarrollo de la Pyme

Respecto al nivel de desarrollo de la pyme en nuestro país, podemos indicar que el nivel de empleo en nuestro país anualmente desde 2012 a 2015 ha tenido un crecimiento sostenido en nuestro país. La pyme no es la excepción. De 2014 a 2015 la pequeña empresa generó 45,724 nuevos empleos y la mediana empresa 19,310 nuevos empleos.

Tabla N° 19 - Perú: Distribución de la PEA por Tamaño Empresarial y/o Actividad al 2015 (Trabajadores)

Sector	2012	2013	2014	2015
2 a 10 trabajadores	7,595,779	7,593,363	7,609,800	7,697,698
11 a 100 trabajadores	1,536,616	1,621,759	1,577,172	1,622,896
101 a 250 trabajadores	321,968	315,728	307,401	326,711
251 a más trabajadores	1,193,104	1,232,253	1,315,349	1,217,312
Privado	10,647,467	10,763,102	10,809,721	10,864,617
Sector Privado (No especifica)	53,718	12,924	15,177	9,371
Sector público	1,412,714	1,381,642	1,404,935	1,403,659
Independiente	3,023,457	3,120,019	3,209,271	3,248,091
Trabajador del hogar	404,127	405,929	357,141	392,837
Total Nacional	15,541,484	15,683,616	15,796,246	15,918,575

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Además, las cifras revelan que el sector privado tiene la mayor participación de la PEA con un 68.31%, seguido por el sector público con 8.82%, independientes con 20.40% y trabajadores del hogar con 2.47%. Las cifras también indican que el nivel de empleabilidad de la pyme es de 12.24%.

Figura N° 24 - Distribución de la PEA por Tamaño Empresarial y/o Actividad al 2015
(Trabajadores)

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – ENAHO 2016

Una estadística de desarrollo empresarial que debemos tener en cuenta es la tasa de Empresarialidad de las Mipymes. La empresarialidad representa el porcentaje de la PEA ocupada que es conductora de una mipyme formal, es decir, indica por cada cien personas que pertenecen a la PEA ocupada, cuantas son conductoras de una mipyme formal. En Perú, en 2015, la tasa de empresarialidad era de 10.6%

Tabla N° 14 - Perú: Tasa de Empresarialidad, 2009-2015

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PEA ocupada (en millones de personas)	14.8	15.1	15.3	15.5	15.7	15.8	15.9
Número de MIPYME (en millones)	1.1	1.2	1.3	1.3	1.5	1.6	1.7
Tasa de Empresarialidad	7.6	7.9	8.4	8.6	9.6	10.1	10.6

Nota: Para el cálculo de la PEA ocupada, las bases de datos han sido utilizadas con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2017.

1/ El tamaño empresarial es determinante en base a la Ley 30056

Fuente: Ministerio de Producción (Produce), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y SUNAT

Asimismo, mediante los resultados de la tasa de empresarialidad, podemos aseverar que existe mayor conducción de trabajadores que pertenecen a la PEA ocupada en las mipymes formales. De 2012 a 2015, la empresarialidad ha crecido de 8.6% a 10.6%, lo cual revela un desarrollo de empresarialidad sostenido en los últimos años.

Figura N° 25 - Perú: Tasa de Empresarialidad de la Mipyme Formal, 2012-2015

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y SUNAT

El desarrollo empresarial está asociado a una mayor participación de la mujer en la conducción de las empresas. En ese sentido, los resultados de la Encuesta Nacional de Empresas del Ministerio de la Producción (2015) indican que la mujer conduce el 26.8% de las empresas del país.

Figura N° 26 - Perú: Participación de Conductores Mujeres del Sector Agrícola, 2015

Participación de conductores mujeres, 2015

Sexo	Número	Part %
Hombre	165,601.58	73.2%
Mujer	60,514.42	26.8%
Total	226,116	100.0%

Fuente: ENE 2015
Elaboración: PRODUCE - OEE

Fuente: Ministerio de la Producción

En cuanto al nivel educativo, el perfil de la mujer emprendedora tiene niveles de educación similares y no muy distantes que la del hombre emprendedor. Mientras 54.7% de hombres emprendedores tienen educación superior universitaria, el 51.6% de mujeres emprendedoras tienen educación superior universitaria. Lo resaltante se encuentra en la educación postgrado, mientras 16.6% de varones emprendedores cuentan con este nivel de educación, solo 8% de emprendedoras peruanas cuentan con postgrado.

Figura N° 27 - Perú: Conductores de Empresas por Sexo, según Nivel Educativo, 2015
(En Porcentajes)

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Además, un estudio de la edad de emprendedores varones y mujeres nos permite afirmar que si bien es cierto, existen más empresas conducidas por varones, las mujeres emprendedoras son más jóvenes que los emprendedores varones en todos los sectores económicos.

Tabla N° 21 - Perú: Mujeres Emprendedoras por Sectores Económicos, según Rango de Edades, 2015

Descripción	Total	Rango de edad en años (%)					Años de edad promedio (Años)
		Total	18 a 24	25 a 49	50 a 64	65 a más	
Conductores hombres	165,602	100	0.6	51.8	36.3	11.2	50
Pesca y acuicultura	1,072	100	0.2	50.2	40.9	8.6	49
Minería	1,948	100	0.1	36.9	47.6	15.5	52
Manufactura	18,956	100	1.2	49.1	37.3	12.4	50
Servicios	65,255	100	0.5	52.9	34.9	11.7	50
Construcción	12,739	100	0.8	59.5	29.8	9.9	48
Comercio	65,632	100	0.6	50.4	38.4	10.6	50
Conductores mujeres	60,514	100	1.6	60.7	30.8	6.9	47
Pesca y acuicultura	97	100	0	73.3	21.2	5.6	45
Minería	152	100	0	72.1	24.9	3	42
Manufactura	5,924	100	1.5	65.1	29.1	4.4	46
Servicios	17,629	100	2.1	55	33.2	9.7	47
Construcción	1,610	100	0.2	75.4	22	2.3	43
Comercio	35,102	100	1.5	62.1	30.3	6.1	47

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

En conclusión, de acuerdo a todo lo comentado en el presente apartado, el desarrollo de la pyme debería ser una variable relevante que estaría relacionada con el acceso al crédito. La variable desarrollo se explicaría en mayor proporción por la dimensión crecimiento de las

pymes. Esta dimensión a su vez se podría entender a través de los indicadores: efectividad, asesoría empresarial, cobertura de intereses y crecimiento sostenible.

1.8. Competitividad de las Pymes

Heizer y Render (como se citó en Arrincón, 2005) indica que “se entiende por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario” (p. 25).

De acuerdo a lo afirmado por los autores, la competitividad se logra mediante la capacidad de obtener ventajas comparativas, la cual genera una mejor posición en el entorno competitivo. Estas ventajas comparativas permiten elevar el nivel de competitividad y en consecuencia, se alcanzará una mejora en la calidad de sus productos, la eficiencia de procesos y un incremento en los beneficios económicos de las empresas.

Asimismo, Pérez (2008), coincide en que la empresa puede lograr una posición destacada en el entorno en que actúa mediante sus ventajas comparativas. La ventaja comparativa es aquella habilidad o recurso a disposición de una empresa, de la cual carecen los competidores y que permite rendimientos superiores.

A este punto sería importante destacar el aporte del modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter. Se trata de un análisis del comportamiento de la empresa frente a cinco factores externos que componen la industria e influyen en su rendimiento. Según Porter (1998):

Los cinco factores determinan la rentabilidad de la industria porque influyen en los precios, costos y en la inversión que deben realizar los empresarios. Dicho de otra manera, competitividad es igual a productividad y bajo esta premisa las empresas tienen que demostrar que su negocio genera alta productividad, que los administradores poseen capacidad de negociación para conseguir los mejores precios, que pueden influir en la preferencia de los clientes, además de posicionar la marca de sus productos en el mercado. (p. 7)

Figura N° 28 - Matriz de los Cinco Factores de la Competitividad de Michael Porter

Fuente: Gestión de Cambio: El Modelo Biasca. Libro de Rodolfo Biasca

A modo de síntesis, se puede señalar que la competitividad en las pymes puede generar que las empresas eleven su productividad y acrecienten sus beneficios. Alcanzar un nivel superior genera que la empresa se encuentre mejor preparada para los cambios del mercado y logre niveles de calidad o superioridad que lo hagan de la preferencia de los clientes. Genera poder de negociación y la posibilidad de incursionar en nuevos mercados.

Como indicamos anteriormente, según Pollack y García (2004), el crédito entendido como un instrumento que permite tener mayores posibilidades de inversión en la capacidad de producción y modernización de las empresas, es un factor relevante para analizar respecto a la competitividad de las empresas.

Asimismo, según un informe del MEF (2018), en un estudio realizado por el Consejo Nacional de Competitividad y Formalización, indicó que dentro de los ejes principales para impulsar la competitividad y productividad, se encuentran: la infraestructura, formación y acumulación de capital humano, mercado laboral, comercio exterior y cadenas logísticas, ciencia, tecnología e innovación, instituciones, ambiente de negocios y financiamiento. En cuanto al financiamiento, la institución indicó que el acceso a un sistema financiero inclusivo y moderno, que provea de financiamiento a un costo moderado para la generación de empresas y empleos, basado en sistema de garantías moderno y ágil, constituye uno de los aspectos más importantes para el incremento de los niveles de competitividad.

Según los autores citados, la competitividad, entendido como la capacidad de alcanzar una posición destacada y sostenida en el mercado, es un factor relevante para analizar en su relación con el acceso al financiamiento. Por ello, consideramos la competitividad como variable que debe ser analizada en su relación con el acceso al crédito.

1.8.1. Nivel de Competitividad

El nivel de competitividad es esencial para que las pyme puedan desenvolverse en un entorno favorable que les permita alcanzar sus metas y objetivos. No obstante, la realidad muestra un contexto en la cual el emprendimiento debe afrontar diversas dificultades.

Según un informe de Development Finance Corporation (2002), en América Latina las pymes tienen obstáculos para acceder al financiamiento: el alto costo del crédito, la falta de confianza, el exceso de burocracia y la petición de excesivas garantías. Esto ha llevado a que las pymes se vean forzadas a financiarse con fondos propios por la reinversión de utilidades y los aportes de socios, el crédito de proveedores y por última opción el crédito bancario. Esto debido a que las pymes al tener un alto nivel de morosidad, estas empresas tienen que pagar tasas que incluyen un “premium” por la morosidad de las empresas que han fallado. La percepción del riesgo es mayor a la que podría justificarse. Solo cuando hay un sistema competitivo en el cual las garantías puedan recuperarse, y en el cual la banca tiene un mayor nivel de tecnología, pueden las pyme sujetas de crédito acceder en condiciones razonables.

El escenario en Perú es similar. Según un informe del MEF (2018), en Perú existe un bajo nivel de inclusión financiera. La baja penetración de crédito constituye un factor limitante de la productividad de las empresas. Si bien el crecimiento económico ha impulsado el desarrollo de mercado de capitales, este aún continúa siendo pequeño respecto a los socios de la Alianza del Pacífico, en términos de profundidad, acceso y eficiencia. La estrategia del MEF para cambiar este panorama se centra en promover el acceso al financiamiento de las pymes y sectores con alto potencial productivo, la articulación para el cumplimiento de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) e impulsar el mercado de capitales y otros instrumentos alternativos.

Según las fuentes citadas, el nivel de competitividad entendido como el conjunto de elementos que caracterizan e influyen en el entorno competitivo de la empresa, es un factor relevante para analizar la competitividad de las pymes. Por ello, consideramos el nivel de competitividad de las pymes como dimensión de la competitividad.

A continuación, describiremos algunos factores que tendrían importancia al momento de entender la competitividad de las pymes.

1.8.1.1. Costo

Para los autores López y Marín (2010) en tiempos de globalización y competencia internacional adquieren importancia los costos y una contabilización de los mismos. Realizar un seguimiento de ello constituye una herramienta que otorga información útil para el análisis y el control de la gestión. El análisis puede implicar la reducción de costos, tiempos y mayor calidad de los productos.

Según Urrutia (s/f):

Una de las formas de estudiar la asignación de recursos dentro de una empresa es a través del cálculo de costos. Esto determina que, al usar una metodología de cálculo de costo, sea necesario manejar conceptos, componentes y clasificación de costos. En administración rural se puede denominar costo a la valorización económica de todos los insumos utilizados en la obtención de un producto agropecuario, en un periodo de tiempo determinado. (p. 92).

En relación a la competitividad, se puede señalar que el costo operativo y la evaluación de éste pueden llevar a la empresa a lograr mejoras significativas de eficiencia. Alcanzar mejores márgenes de rendimiento con menores recursos puede llevar al emprendedor a encontrar una posición ventajosa frente a la competencia.

Según Márquez (s/f):

Existen diversas estrategias posibles para conservar o incrementar la competitividad de una compañía y dentro de éstas una de las más importantes es por medio de los costos. En muchas compañías exitosas los costos se han convertido en el elemento fundamental de sus estrategias a mediano y corto plazo para ser más competitivas, ya que si éstas ofrecen los mismos productos y servicios que sus competidores, pero lo pueden hacer a un menor costo, esto les da una ventaja competitiva sobre ellos, lo cual constituye la administración estratégica de los costos [...]. La finalidad del costo es obtener un beneficio. La lógica nos señala que la decisión de incurrir o no en un costo, es comparar el monto del sacrificio contra el del beneficio.

Asimismo, según Ibarra et al. (2010):

Para lograr una ventaja competitiva en costos se deben considerar todos aquellos factores estructurales de la industria que tienen mayor incidencia en el comportamiento de los costos, como economía de escala, interrelaciones, curva de aprendizaje, ubicación geográfica, políticas discrecionales, optimización de los recursos, así como también producir con alta calidad y tomando en cuenta que el recurso humano es el principal generador de bajos costos tomando en cuenta sus capacidades, habilidades que lo caracterizan, lo que representa un área de oportunidad para las empresas.

Según los autores citados, el costo, entendido como el desembolso que se realiza para obtener un beneficio presente o futuro, es un factor relevante para analizar la competitividad. Por ello, consideramos el costo como indicador de la competitividad.

1.8.1.2. Productividad

Romero (2006) afirma que la productividad es un método de evaluación en el cual se busca que una organización tenga resultados eficientes a bajo costo y de esa forma, acentuar la satisfacción de los clientes y la rentabilidad. La economía local depende en gran medida del papel que desempeñan las empresas del país. La comunidad tiene mejores beneficios cuando mayor es la productividad de la organización.

Según Coronado (2015), en un estudio realizado por la PUCP sobre indicadores de productividad y competitividad regional relacionados al agro en Perú, se propone un modelo de medición de la productividad que incorpore parámetros que caracterizan la actividad agrícola. Entre estos indicadores se destacan la producción del agua, el beneficio económico del agua, la utilización del agua y el suelo, la producción del suelo, el beneficio económico del poblador rural y la producción de trabajo. La incorporación de estos parámetros permitirá visualizar el nivel de competitividad regional y obtener información de potencial mejora para la definición de una política de inversiones en el ámbito rural.

En relación al desarrollo y competitividad, se puede indicar que la productividad es un factor determinante a tomar en cuenta al momento de evaluar el rendimiento operativo de la empresa. La productividad nos lleva a verificar que tan bien se utilizan los recursos para producir el bien que satisface la necesidad del consumidor.

Según Padilla (2006), en la literatura económica, la medición de la competitividad a nivel empresarial está asociada principalmente a la productividad. Se puede hacer referencia a la productividad en mano de obra, capital o la productividad total de factores. La productividad refleja la incorporación de tecnología (proceso y producto), la mejora de la calidad, la introducción de bienes de capital, la eficiencia productiva, etc. Los cambios en la productividad son un mejor indicador de productividad.

Asimismo, según Magdits (2015), mientras la productividad es la relación entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para conseguirlo, la competitividad es la capacidad que tiene una empresa para obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. Ambos conceptos son interdependientes a través de relaciones directas tales

como la rentabilidad de la empresa y la calidad de sus productos o servicios, no es sostenible mantener uno en el tiempo sin la presencia del otro.

Según los autores mencionados, la productividad entendida como la capacidad de producir un determinado bien en relación al uso de insumos en el proceso productivo, es un factor relevante para analizar la competitividad. Por ello, consideramos la productividad como indicador de la competitividad.

1.8.1.3. Mercado

Según Velazco y Velazco (2012):

En la década de 1980 al producirse un cambio de estrategia de sustitución de importaciones a otra orientada hacia afuera, se afianzó el vínculo de la agricultura con el mercado mundial. Perú no ha sido ajeno a este proceso. Las reformas estructurales de la década de los 90 y las políticas favorables al desarrollo de la agroindustria crearon condiciones favorables para la agroexportación. Es así que en la última década en Perú se han producido cambios en la actividad agrícola, debido a la mayor apertura comercial a los mercados internacionales, la creciente demanda internacional por alimentos sanos y de calidad, la incorporación de nuevas tierras a la actividad agrícola, el creciente interés por los bio-combustibles, el aumento en los ingresos de los peruanos que demandan una oferta más variada y de calidad de alimentos, la expansión de las inversiones privadas en la agricultura, entre otros factores. (pp. 161-162)

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que la apertura comercial ha permitido que la actividad agrícola se integre al amplio mercado internacional. En ese sentido, aquellos que realizan esta actividad deben desarrollar sus competencias para poder desenvolverse en un entorno cada vez más exigente y cambiante.

Según Mosquera (2010)

En la actualidad las pymes de los diversos sectores deben preocuparse por su fortalecimiento como unidad empresarial, más que por su tamaño, asumir una posición de autoevaluación para identificar sus fortalezas y debilidades e implementar programas de mejora competitiva que les permita incursionar con éxito en los mercados internacionales. (p. 28)

De acuerdo a lo afirmado, el mercado exige que las empresas pyme tomen estrategias adecuadas para que puedan enfrentar un entorno altamente competitivo. Las empresas deben asumir un rol proactivo, puesto que sus productos y servicios deberán competir en el mercado para poder tomarse un lugar frente a sus competidores.

Según Rojas y Sepúlveda (1999):

La necesidad de alcanzar una economía – agricultura – más competitiva se instaura como condición sine qua non para lograr una inserción internacional eficiente. Esta inserción debe garantizar no sólo un acceso más amplio a los mercados externos (en número de productos y volumen suplido) sino que, al mismo tiempo, logre consolidar su posición en los mercados internos.

Este empeño conlleva implicaciones sustantivas para la estructura y perfil productivo de la agricultura mundial. En efecto, la rápida transformación del entorno internacional ha modificado drásticamente las reglas del mercado a nivel macro, sectorial y micro. El incremento sostenido de la competitividad es ahora un requisito indispensable para el crecimiento y para la propia viabilidad de las unidades productivas. (p. 2)

Asimismo, cabe señalar que según un informe de la Sociedad Nacional de Industrias (2018), los 12 pilares de la competitividad de su Informe Global de Competitividad ahora están agrupados en cuatro categorías que contemplan entorno habilitante, capital humano, mercados y ecosistemas e innovación.

Según los autores mencionados, el mercado, entendido como el lugar donde se encuentra la oferta y la demanda, es un factor relevante para analizar respecto a la competitividad. Por ello, consideramos el mercado como un indicador de la competitividad.

1.8.1.4. Recursos humanos

Según Chiavenato (2007)

Capital humano es el capital de gente, de talentos y de competencias. La competencia de una persona es la capacidad de actuar en diversas situaciones para crear activos, tanto tangibles como intangibles. No es suficiente tener personas. Son necesarios una plataforma que sirva de base y un clima que impulse las personas y utilice los talentos existentes. De este modo, el capital humano está constituido por los talentos y competencias de las personas. (p. 37)

De Villa y Velázquez (2009) indican que la gestión de recursos humanos en el sector agropecuario no tiene un modelo que sirva como una guía para la actividad. Los autores determinan que entre las principales dificultades en la gestión de recursos humanos están: la no existencia de la descripción de los cargos y ocupaciones, punto de partida para todas las acciones de recursos humanos (como planeación, selección, evaluación, formación, estimulación, etc.; así como también serias dificultades en la evaluación del desempeño), donde

mayormente se aplica métodos que no dan una idea real de las capacidades del personal y aparte no permiten tener criterios de medidas confiables para tomar decisiones.

Según Lira (2015a), el director de HR IN Ricardo Martínez declaró que:

No es difícil convencer a un empresario pyme de que adopte medidas de buenas prácticas en recursos humanos en la medida que sepa el efecto que ello tendrá en su rentabilidad. La mayoría de pymes ve la gestión de recursos humanos como un gasto y no como una inversión. Martínez señala que solo la demostración del impacto que tienen los recursos humanos en una empresa, permite que vayan entendiendo que es más una inversión. (párr. 1-3).

En relación a la competitividad, se puede indicar que la pyme debe cambiar su concepción acerca de la inversión en capital humano. Las personas pueden ser determinantes en la gestión y los resultados de la empresa, razón por la cual la empresa debe procurar que el personal se encuentre alineado con los objetivos y motivado para dar lo mejor de sí en beneficio de la empresa.

Según Mejía, Jaramillo y Bravo (2006):

Lo más importante y estratégico para el desarrollo de una empresa competitiva sostenible es utilizar capital intelectual como factor de generación de conocimiento productivo; finalmente este conocimiento se constituye en la base de la innovación y la productividad (enfoque de creación de riqueza o de valor en la perspectiva de Nonaka y Takeuchi) y además, en fuente directa de la ventaja competitiva sostenible. Se trata de analizar, entonces, cómo la formación del talento humano, a través del aprendizaje organizacional, se constituye en un factor estratégico fundamental para el desarrollo de la productividad y la competitividad sostenibles en la organización. (p. 44)

De acuerdo a lo afirmado, dichos autores señalan que el talento humano es la base del incremento de la productividad y la generación de innovaciones. No obstante no se puede dejar de reconocer el aporte que tiene el comportamiento de los costos de otros factores productivos. El talento humano a través de la diferenciación, mejora la posición competitiva de la empresa.

Según dichos autores, los recursos humanos, entendido como activo que aporta valoración de mercado a la organización, es un factor relevante de la competitividad. Por ello, consideramos los recursos humanos como indicador de la competitividad.

1.8.1.5. Inversiones

Según De Kelety (1992), “la inversión es el proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que denominaremos vida útil” (p. 1).

De acuerdo a lo afirmado por el autor, podemos indicar que la inversión es una apuesta por conseguir beneficios futuros sacrificando recursos financieros en la actualidad. Sin embargo, una publicación de BBVA Continental (2017) advierte, “toda inversión implica un riesgo como una oportunidad. Es un riesgo debido a que la devolución del dinero que invertimos no está garantizada, y es una oportunidad debido a que puede ocurrir que se multiplique el dinero invertido” (párr. 4).

Según la publicación de BBVA Continental (2017), existen cuatro variables relacionadas a la inversión: el rendimiento esperado, el riesgo aceptado, el horizonte temporal de inversión y la liquidez de nuestra inversión. El rendimiento esperado es la rentabilidad que esperamos obtener de la inversión. El riesgo aceptado es el grado de incertidumbre que está dispuesto aceptar el inversor. El horizonte temporal se refiere al periodo de tiempo en el cual se espera rentabilidad del capital invertido. Y por último, la liquidez tiene relación con la rapidez con la cual se recupera la inversión o en todo caso, el costo de recuperarla.

En relación a la competitividad, se puede señalar que la inversión es un medio para alcanzar un rendimiento superior en la empresa. Puede tratarse de una inversión en capital humano, activo fijo o infraestructura. Sin embargo, el empresario pyme debe ser cauto con su inversión en cuanto al hecho de que muchas veces la rentabilidad de la inversión no está garantizada.

Según el informe del MEF (2018), en un estudio realizado a los principales ejes para impulsar la competitividad y productividad del Perú, a los diagnósticos del estado de los ejes infraestructura e innovación, la OCDE sugiere como recomendación impulsar la inversión en estos ejes cruciales para la competitividad. Asimismo, según el informe del MEF (2018):

La atomización de las empresas en el país, concentrada mayormente en MYPES (el 99.3% corresponden a este tipo de empresas) no permite generar economías de escala para obtener ganancias de productividad, a través, por ejemplo, de la inversión en investigación y desarrollo, que, en caso de ser efectivo, tendría impacto en generar un mayor valor agregado a su actual producción. En ese contexto, resulta relevante generar mecanismos de asociatividad para la mejora de la productividad a fin de lograr el crecimiento y desarrollo de actividades con potencialidades y por ende, con mayor impacto en la competitividad. (p. 27)

De acuerdo a lo afirmado, podemos indicar que se debe realizar un esfuerzo por crear otros mecanismos que faciliten la inversión para las pymes. Entre las opciones distintas a los intermediarios financieros se podría contar con programas de apoyo empresarial, la simplificación administrativa o la mejora de la política regulatoria.

Según un artículo de Conexión Esan (2016), el sector privado y la economía de un país ganan competitividad cuando existe un sistema financiero que atiende oportunamente la demanda de recursos de las empresas para sus inversiones. Es decir, un sistema financiero adecuado permite que los empresarios puedan realizar inversiones potencialmente lucrativas, lo que lo convierte en un factor clave de competitividad y crecimiento económico del entorno de la empresa.

Asimismo, Badrinath y Ganeshan (2004), sugieren una estrategia de competitividad coherente para alcanzar la competitividad empresarial. Estas emergen de la experiencia exitosa de algunos países y han demostrado cierto grado de eficacia. Entre estas estrategias figuran: un entorno macroeconómico y predecible para las inversiones de las empresas, un régimen eficaz de vigilancia de la competencia nacional, una estrategia proactiva y realista de inversiones extranjeras, inversiones sostenidas en capital humano, acceso a una amplia financiación comercial, una infraestructura eficaz y con costos competitivos.

Según los autores mencionados, la inversión, entendida como el acto de utilizar recursos con el objeto de alcanzar algún beneficio a lo largo de un periodo de tiempo determinado, es un factor relevante para analizar respecto a la competitividad. Por ello, consideramos la inversión como un indicador de la competitividad.

1.8.1.6. Situación Competitiva de las Pymes

La competitividad de las pymes en Perú ha tenido resultados alentadores en los últimos años, mérito de la iniciativa y empuje del emprendedor. Sin embargo, diversos factores han obstaculizado el esfuerzo del emprendedor y ello no ha permitido el crecimiento y la estabilidad de las pymes en el mercado.

Nuestro nivel de emprendimiento puede ser evidente a partir de los resultados de la comparación internacional de la tasa bruta de entrada de empresas formales de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En la tabla de comparación internacional, podemos observar que Perú cuenta con un promedio destacado (12.2%) superado por Rumania (47.4%), Croacia (20%), Hungría (16.5%), Reino Unido (15.4%), República Eslovaca (13.9%), Polonia (13.4%), Estonia (13%) y Dinamarca (12.4%).

Tabla N° 22 - Comparación Internacional de la Tasa Bruta de Entrada de Empresas

Formales (En Porcentajes)

País	Periodo de evaluación	TEB
Alemania	2013	6.4
Austria	2013	8.2
Bélgica	2013	2.2
Bulgaria	2013	11.7
Chipre	2012	5.8
Croacia	2014	20.0
Dinamarca	2013	12.4
Eslovenia	2013	9.1
España	2013	10.1
Estonia	2013	13.0
Finlandia	2014	11.2
Francia	2012	11.3
Hungría	2014	16.5
Italia	2013	8.1
Letonia	2013	10.6
Lituania	2013	7.6
Luxemburgo	2013	9.9
Malta	2013	5.9
Noruega	2013	10.0
Nueva Zelanda	2014	11.2
Países Bajos	2014	9.2
Perú	2015	12.2
Polonia	2013	13.4
Portugal	2014	10.0
Reino Unido	2013	15.4
República Checa	2013	8.9
República Eslovaca	2013	13.9
Rumania	2013	47.4
Suecia	2013	9.9

Nota: La tasa de creación presentada por la OECD abarca desde la división 05 hasta la 82 del CIU revisión 4, excepto el grupo CIU 642.

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce), SUNAT y OECD

La cifra de 12.2% de tasa de creación de empresas de Perú en 2015 proviene de los registros de empresas de SUNAT. De manera detallada, de acuerdo a las estadísticas de Sunat y el Ministerio de Producción, podemos afirmar que las pequeñas empresas tuvieron una tasa de creación de 3.1% y las medianas empresas, 1.6% en 2015. Sin embargo, la cifra más notoria de creación de empresas corresponde a la micro empresa que tuvo una tasa de 12.7%.

Tabla N° 23 - Perú: Tasa de Creación, según Tamaño Empresarial, 2015

Tamaño	N° empresas	Empresas nacidas	TEB
Microempresa	1,607,305	204,021	12.7
Pequeña	72,664	2,230	3.1
Mediana	2,712	44	1.6
Gran	8,781	99	1.1
Mipyme	1,682,681	206,295	12.3
Total	1,691,462	206,394	12.2

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT)

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y SUNAT

Algo resaltante a destacar es que, en el caso de las microempresas formales, la alta tasa de creación se contrasta con una alta tasa de salida (4.8%). Una realidad distinta a la de la pyme. La pequeña empresa tiene una tasa de salida de 0.2%, mientras que la mediana empresa tiene una tasa de salida de 0.1%.

Tabla N° 154 - Perú: Tasa de Salida Bruta de Empresas Formales, según Estrato Empresarial, 2015

Tamaño	N° empresas	Empresas que salieron	TSB
Microempresa	1,607,305	85,060	4.8
Pequeña	72,664	129	0.2
Mediana	2,712	1	0.1
Gran	8,781	10	0.2
Mipyme	1,682,681	85,190	5.1
Total	1,521,312	69,441	4.6

Nota: El tamaño empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT)
Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y SUNAT

La apuesta por incursionar en el mercado exterior es síntoma de sentirse preparado para la competencia internacional. En ese sentido, debemos indicar que la cantidad de empresas formales exportadoras es muy pequeña (0.4%) respecto a la cantidad total de empresas formales. En 2015, solo 3.3% de pequeñas empresas y 10.7% de medianas empresas realizan exportación. Lo resaltante del estudio es que 23.4% de grandes empresas realizan actividades de exportación.

Tabla N° 25 - Perú: Proporción de Empresas Exportadoras por Tamaño Empresarial, 2011-2015 (En Porcentajes)

Proporción de empresas exportadoras por tamaño empresarial, 2011-2015 (En porcentajes)

Año	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	Total
2011	0.2	4.2	11.5	25.6	0.6
2012	0.2	4.1	11.8	23.9	0.6
2013	0.2	4.0	11.2	23.3	0.5
2014	0.2	4.0	11.1	23.4	0.5
2015	0.2	3.3	10.7	23.4	0.4

Nota: El estrato empresarial es determinante de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

Nota: La proporción está dada por la relación entre el número de empresas exportadoras y el total de empresas formales en cada tamaño empresarial. Luego la proporción es multiplicada por 100.

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y SUNAT

El monto exportado por los segmentos empresariales en 2015 presenta ciertos aspectos relevantes. La pequeña empresa tuvo una participación de 2.9% en el monto exportado y la mediana empresa tuvo apenas 1%. Juntas ambas, la pyme llega a tener una participación de 3.9%, una proporción considerablemente inferior respecto al 95.6% de participación del monto facturado por las grandes empresas.

**Tabla N° 26 - Perú: Monto Exportado, según Estrato Empresarial, 2015 (En millones
US\$ FOB)**

Tamaño empresarial	2015			
	US\$ FOB	%	Volumen (Tm)	%
Microempresa	156	0.5	110,053	0.3
Pequeña empresa	906	2.9	602,908	1.5
Mediana empresa	313	1.0	210,355	0.5
Gran empresa	29,612	95.6	38,159,388	97.6
Total	30,986	100.0	39,082,703	100.0

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT.

Fuente: Ministerio de la Producción (Produce) y SUNAT

En conclusión, de acuerdo a todo lo comentado en el presente apartado, la competitividad de la pyme debería ser una variable relevante que estaría relacionada con el acceso al crédito. La variable competitividad se explicaría en mayor proporción por la dimensión nivel de competitividad de las pymes. Esta dimensión a su vez se podría entender a través de los indicadores: costo, productividad, mercado, recursos humanos e inversiones.

Capítulo 2. Plan de Investigación

2.1. El Problema

Desde hace varios años, la pyme ha demostrado su importancia en el tejido empresarial del Perú. Es motor de emprendimiento, gestor de empleo y factor de estabilidad política y social en nuestro país. Sin embargo, nuestro sistema financiero cuenta con una oferta no muy satisfactoria para los intereses del emprendedor. La oferta de financiamiento para pymes no ofrece las condiciones idóneas para ellas. Ante esta situación, resulta importante analizar el efecto que puede tener el crédito en las pequeñas y medianas empresas.

En los últimos años, los índices económicos del Perú lo han llevado a tener una posición destacada internacionalmente. En ese sentido, recurrentemente el impulso al emprendimiento de las pymes ha sido materia de propuesta política. A modo de ejemplo, se puede indicar que el actual gobierno propuso el apalancamiento de la banca privada para la oferta de créditos con bajas tasas de interés y plazos convenientes para las pymes (Montero, 2016).

Según un informe de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide, 2016), el principal problema de la pyme agrícola para acceder al crédito se encuentra en los altos riesgos inherentes a la naturaleza de la actividad. El sector agrícola tiene dificultades de variabilidad de precios y eventos climáticos. Además, en los sectores rurales persiste la carencia de educación de calidad, la falta de garantía, la indefinición de los derechos de propiedad, la falta de infraestructura y del nivel tecnológico necesario.

Según un artículo de Conexión Esan (2015), la penetración financiera en el sector rural en Perú es limitada. La presencia de instituciones financieras de desarrollo resulta insuficiente para atender la demanda potencial del agro. Enrique Díaz, presidente de Agrobanco, indicó que la brecha por cubrir es enorme, motivo por lo cual su entidad ha desarrollado una estrategia para posicionarse en el mercado y atender a la gente que no ha sido contactada financieramente. El ejecutivo señaló que la banca debe mimetizarse con la lógica del agricultor, puesto que ellos buscan una oferta crediticia que sea compatible con su flujo de caja y en algunos casos los cultivos duran cuatro años y por eso las entidades no los miran. Remarcó que el objetivo de la entidad que representa no es ser un centro de subsidios, sino asumir el riesgo de la actividad y

constituirse en una entidad sostenible que busca generar un puente y dar respuesta financiera a las necesidades del sector agro.

Más allá del esfuerzo realizado por la banca de desarrollo estatal, se puede indicar que aún persisten los problemas que no permiten la facilidad del crédito en los sectores rurales. Dentro de los principales problemas que no permiten el acceso al crédito se encuentran:

- **El costo del financiamiento:** las tasas de interés de crédito resultan más elevadas para las pymes respecto a aquellas de la gran empresa. Ello puede ser producto del mayor riesgo que asumen las entidades financieras al prestar dinero a empresas con menor capacidad de escala económica y que no cuentan con la formalidad y garantía requerida. Según Cortez (2012):

La estructura de las tasas de interés activas que se cobran en el sistema bancario del Perú muestra una relación inversa respecto a la escala económica de las empresas que reciben los créditos de las entidades financieras, es decir, se establecen tasas de interés activas preferenciales menores para clientes con mayor escala económica en el mercado de bienes y servicios, y tasas de interés activas más altas para clientes con una menor escala de negocio. (p. 27)

Respecto a lo afirmado, se puede indicar que el alto costo del financiamiento del sector rural no fue cubierto en su debido momento por el subsidio de la intervención estatal ni por la asignación de recursos de los mercados financieros. Ambos enfoques no obtuvieron los resultados esperados, pero ayudaron a redefinir el rol estatal para estimular el apoyo financiero rural sin interferir en los mecanismos del mercado.

- **Asesoría empresarial apropiada:** la desconfianza del emprendedor agrícola es generada por el desconocimiento que se tiene acerca del funcionamiento crediticio. En ese sentido, la atención personalizada de la asesoría empresarial debe tener todos los elementos necesarios para facilitar la información oportuna. Según Rojas, N. (2017), el economista Pedro Lira Álvarez realizó algunas recomendaciones acerca de cómo obtener financiamiento para un proyecto agrícola. Lira indica que se debe elegir el financiamiento en base al tipo de proyecto. El emprendedor pyme debe elegir un financiamiento de mediano plazo cuando se trata, por ejemplo, de activos fijos, capital de trabajo estructural (capital necesario hasta la primera cosecha) o la instalación de cultivos. Mientras que si trata de financiar capital de trabajo revolvente o línea de crédito pre y post embarque se debería optar por un financiamiento de corto plazo. Lira indica además que el financiamiento se debe adaptar al tipo de proceso productivo, de modo que el emprendedor

no tenga problemas de liquidez para poder cumplir con el pago oportuno de su deuda. Se debe presentar una estructura de financiamiento claro que genere confianza a la entidad financiera. La documentación debe contener una presentación resumen del proyecto y un estudio técnico, económico y financiero.

- **Falta de garantía:** la gran empresa puede ofrecer garantía de financiamiento a través de la propiedad de bienes intangibles o tangibles ya sea que se trate de bienes inmuebles, muebles, títulos valores o derechos. La gran empresa cuenta con registro de sus propiedades, maquinarias y existencias, como también posee cuentas bancarias y contratos de servicios, contratos de venta o alquiler reconocidos notarialmente que le permiten sustentar la capacidad de pago de sus obligaciones. De otro lado, el panorama es contrastante. La pyme no cuenta muchas veces con un bien inmueble propio registrado públicamente. La contabilidad de sus finanzas viene registrada internamente y si bien es cierto, en algunos casos tiene cuentas bancarias para el depósito de sus ingresos, muchas veces no cuenta con historial crediticio que sustente la capacidad de pago de sus obligaciones.
- **Dificultad competitiva:** las grandes empresas agroexportadoras han mostrado óptimos resultados al recaudar crecientes utilidades de sus ventas al exterior. Sin embargo, el emprendedor pyme que quisiera competir en el mercado externo ve limitadas sus posibilidades, puesto que no cuenta con la capacidad financiera para el crecimiento de su empresa. Los clientes que buscan proveedores de productos agrícolas demandan cantidades y exigencias logísticas que muy difícilmente el emprendedor pyme puede satisfacer. En ese sentido, el nivel de competitividad de la pyme se encuentra limitada al mercado interno.

La venta en los mercados extranjeros implica costos fijos y variables específicos asociados al desarrollo de canales de comercialización, la adaptación de los productos y envases a los gustos externos y la necesidad de familiarizarse con trámites burocráticos nuevos. El período que transcurre entre la producción y la percepción de los ingresos correspondientes es más largo en las ventas internacionales que en las nacionales. Además, los contratos de ventas internacionales son más complejos, más arriesgados y más difíciles de hacer cumplir, por lo que a menudo requieren alguna forma de seguro de crédito externo. Por todas estas razones, es más probable que los exportadores tengan que recurrir al crédito externo. (OMC, 2016, p. 111).

De acuerdo a lo afirmado, se puede indicar que para incursionar en el mercado internacional las empresas pyme tienen como principal dificultad la falta de financiamiento de las entidades financieras. La naturaleza del comercio internacional exige que las empresas

utilicen instrumentos financieros para salvaguardar los beneficios económicos y utilicen seguros contra los riesgos derivados de la logística internacional.

Las dificultades crediticias que atraviesan las pymes del sector agrícola en Perú suponen un tema de investigación centrado en el análisis de la relación del crédito con el desarrollo y la competitividad de estas empresas. No obstante, para el estudio de nuestra investigación consideramos prudente limitarlo geográficamente a Lima, debido a que es el área geográfica con mayor densidad empresarial, mayor nivel de formalidad y mejor inclusión financiera del país. De acuerdo a lo expuesto se formula la siguiente interrogante: ¿En qué medida el acceso al crédito se relaciona con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima-Perú en el año 2015?

De acuerdo a lo que hemos desarrollado en el capítulo anterior (Capítulo 1. Marco Teórico), el esquema de nuestra investigación viene de la siguiente manera. La variable que estamos investigando es el acceso al crédito. Esta variable sería importante para el desarrollo de las pymes (Paico, 2006; INEI, 2014; Yamakawa et al., 2010; Tello, 2014; Delfín y Acosta, 2016; Gallo 2012; Agrobanco, 2015; Webb, 2013; Trivelli et al., 2000; Banco Mundial, 2008) y la competitividad de las pymes (Pollack y García, 2004; MEF, 2018; Pérez, 2008; Porter, 1998; Arrincón, 2005). Dentro de la variable acceso al crédito, las dimensiones importantes son uso de los servicios financieros (León, Sánchez y Jopen, 2016; Asmundson, 2010; Maldonado et al., 2011; Alianza para la Inclusión Financiera, 2010) y calidad de los servicios financieros (Roa, 2013; Loayza et al., 2014; Aponcio, 2000; Gutiérrez, 2008; Arias, s/f). El uso de los servicios financieros puede ser entendido a través de los indicadores: confianza (Ibarra, 2004; Asmundson, 2010; Maldonado et al. 2011), formalización (MEF, 2015; Ministerio de la Producción 2015; Glisovic y Martínez, 2012; Lira, 2016) y educación financiera (MEF, 2015; Denegri et al., 2014; Banca de Desarrollo de América Latina, 2016; Calvin y Vos, 2013). La calidad de los servicios financieros puede ser entendida a través de los indicadores: necesidades del cliente (Larrea, 1991; Asmundson, 2010) y protección del usuario (MEF, 2015; Roa, 2013; Indecopi, 2016; Priale, 2010). En cuanto al desarrollo de las pymes, la dimensión crecimiento de las pymes explica en mayor proporción esta variable (Pollack y García, 2004; Corporación Financiera Internacional, 2011; Rodríguez y Sierralta, 1997). El crecimiento de las pymes puede ser entendido a través de los indicadores: efectividad (Serralde, s/f; Hernández, 2016; Villamizar, s/f), asesoría empresarial (INEI, 2014; Esturban, 2016; Escuela de Organización Industrial, 2005; Fandiño y Trujillo, 2010), cobertura de intereses (Fundación BBVA, 2007; Gitman, 2003) y crecimiento sostenible (Lira, 2015b; Cerfontaine et al, 2014). En cuanto a la

competitividad de las pymes, la dimensión nivel de competitividad de las pymes explica en mayor proporción esta variable (MEF, 2018; Development Finance Corporation, 2002). El nivel de competitividad puede ser entendido a través de los indicadores: costo (Ibarra et al., 2010; Márquez, s/f; López y Marín, 2010; Urrutia s/f), productividad (Padilla, 2006; Magdits, 2015; Yamakawa et al., 2010; Pollack y García, 2004; Loayza et al., 2014; Romero, 2006; Coronado, 2015), mercado (Mosquera, 2010; Rojas y Sepúlveda, 1999; Sociedad Nacional de Industrias, 2018; Velazco y Velazco, 2012), recursos humanos (Mejía, Jaramillo y Bravo, 2006; Chiavenato, 2007; De Villa y Velásquez, 2009; Lira, 2015a) e inversiones (MEF, 2018; Conexión Esan, 2016; Badrinath y Ganeshan, 2004; De Kelety, 1992; BBVA Continental, 2017).

2.2. Objetivos de la Investigación

2.2.1. Objetivo general

Conocer la relación del acceso al crédito con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola en el año 2015.

2.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar la relación del uso de los servicios financieros con el desarrollo y competitividad de las pymes
- Determinar la relación de la calidad de los servicios financieros con el desarrollo y competitividad de las pymes del sector agrícola en 2015
- Conocer el efecto del acceso al crédito en los indicadores del desarrollo de las pymes del sector agrícola en 2015
- Conocer el efecto del acceso al crédito en los indicadores de la competitividad de las pymes del sector agrícola en 2015

2.3. Hipótesis

Hipótesis 1

Ha = Existe relación entre el Acceso al Crédito y el Desarrollo de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

Ho = NO existe relación entre el Acceso al Crédito y el Desarrollo de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

Hipótesis 2

Ha = Existe relación entre el Acceso al Crédito y la Competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

Ho = NO existe relación entre el Acceso al Crédito y la Competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

El resultado de la prueba de hipótesis aporta al logro de los objetivos, puesto que permite conocer la relación entre las variables. El resultado nos permitirá conocer el comportamiento de la variable desarrollo y de la variable competitividad, en relación a la presencia del crédito. En ese sentido, nos permitirá determinar cómo incide la presencia del crédito en la pyme y su relación con el desarrollo y la competitividad.

2.4. Limitaciones de la Investigación

Limitación teórica

Durante el proceso de investigación, se estableció una matriz sobre la base de un sustento teórico que argumenta la razón de su estructura. El marco teórico además de contener referencias de trabajos académicos, estudios de investigación de expertos y una descripción de los sujetos de estudio, cuenta con un análisis de cada una de las variables, dimensiones e indicadores.

El sustento teórico de la matriz, que relaciona cada una de las variables con sus dimensiones e indicadores, se basa en estudios de entidades e investigadores que consideran necesario la aplicación de dichos elementos para medir el grado de relación entre el acceso al crédito, el desarrollo y la competitividad de las pymes.

Asimismo, debemos indicar que la matriz de consistencia de esta tesis no solo se basa en los argumentos de investigaciones de la materia, sino que también fueron elegidos de acuerdo a su relevancia en el caso específico del estudio del crédito en Perú, la pertinencia para atender el contexto social y económico de las pymes agrícolas, la oportunidad de abordar ciertos asuntos

claves de una organización moderna y la coherencia para responder a los objetivos planteados en esta investigación.

Limitación técnica

Respecto a la elaboración del instrumento, podemos indicar que si bien la encuesta tuvo la validación apropiada por parte del juicio de expertos, esta no fue materia de revisión respecto de la capacidad del encuestado para responder a las preguntas. Los encuestados sujetos a la encuesta no fueron exclusivamente los propietarios de la empresa y no se realizó la validación necesaria si pertenecieron a la empresa en 2015.

La implicancia de esta limitación se encuentra en una posible inexactitud de la real magnitud de los resultados. El acercamiento con el propietario es necesario, puesto que solo ellos conocen lo favorable y desfavorable que tiene el crédito en la gestión empresarial. El juicio puede ir en la dirección correcta, sin embargo, se necesita de precisión en los resultados.

Limitación temporal

Respecto a la recopilación de la información debemos indicar que fue realizada en los meses de setiembre y octubre de 2017. La percepción de los encuestados de la investigación en tales fechas corresponde a aquello acontecido con el crédito otorgado en 2015. Es decir, el periodo de estudio corresponde al año 2015, pero los datos vienen recabados en 2017.

Respecto a ello, podemos indicar que puede presentarse una limitación, puesto que cada periodo de tiempo está caracterizado por un contexto determinado que tiene factores que condicionan su coyuntura. Los encuestados han respondido la encuesta en base a su capacidad de recordar el contexto de lo sucedido con el crédito en 2015.

Limitación geográfica

Respecto a la zona geográfica sujeta de análisis de estudio podemos indicar que se trata de empresas agrícolas localizadas en Lima. Los resultados de la encuesta se encuentran delimitados al entorno que envuelve solo a Lima. Es decir, que las características de la percepción de los encuestados obedecen a un escenario específico.

Como consecuencia de ello, se puede indicar que quizás los resultados de la encuesta pueden ser producto de características solo de Lima como la intensa competencia empresarial, la

disponibilidad de mejores servicios bancarios respecto al ámbito nacional, la superficie geográfica, entre otros. Es decir, puede tratarse de resultados que obedezcan a un escenario específico distinto a los resultados de los estudios realizados periódicamente a nivel nacional.

2.5. Justificación de la Investigación

Justificación teórica

El valor teórico de la investigación radica en que los datos que se obtuvieron fueron relevantes. La información recolectada en este trabajo fue importante porque existen muy pocos trabajos de investigación anteriores a éste que relacionen al crédito con estas dos variables. Esta investigación generó reflexión y discusión sobre los conocimientos existentes de las variables investigadas, ya que de alguna manera confrontaron el acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola en 2015.

Justificación práctica

El presente trabajo de investigación centra su atención en evaluar el acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de las empresas agrícolas. Además de conocer la importancia de este trabajo de investigación, desde el punto de vista práctico, se puede indicar que se presenta una propuesta al problema planteado, un plan de acción que al aplicarla contribuye a generar mayor conocimiento sobre el verdadero efecto del crédito.

Justificación metodológica

Desde el punto de vista metodológico, esta investigación generó la aplicación de un método de investigación, que fue la aplicación de un instrumento (cuestionario) para obtener conocimiento válido y confiable acerca de las organizaciones de empresarios del sector agrícola y de las ciencias administrativas en general. La información recogida en esta investigación fue trascendental, porque existen muy pocos trabajos que relacionen a estas variables. Además sirve como un antecedente muy importante y beneficioso para los equipos de trabajo de investigación que buscan aportar un bien a la sociedad.

Capítulo 3. Metodología de Trabajo

3.1. Identificación de Variables

Variable 1: Acceso al crédito

Según el informe de INEI (2014), “el acceso al crédito es un activo que permite a las personas financiar su actividad agrícola y/o pecuaria para mejorar su productividad” (p. 31). Mediante el crédito el emprendedor puede realizar operaciones más eficientes, ampliar sus instalaciones y apostar por la calidad de sus productos.

Variable 2: Desarrollo de las pymes

El desarrollo de las pymes es un factor relevante del sector productivo del Perú. La pyme promueve el desarrollo, dado que es generadora de riqueza. Según Delfín y Acosta (2016), el desarrollo empresarial puede conducir a una empresa hacia el logro de sus objetivos. El desarrollo es un concepto integrador que puede tener efectos positivos en las organizaciones mediante el reconocimiento del valor del capital humano. Alcanzar el desarrollo permite al empresario pyme tener mayor capacidad de aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno dinámico y globalizado.

Variable 3: Competitividad en la pymes

Heizer y Render (como se citó en Arrincón, 2005) indica que “se entiende por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario” (p. 25).

3.2. Operacionalización de variables

Tabla N° 27 - Matriz de Consistencia

Variables	Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Valoración
Acceso al crédito	Uso de los servicios financieros	Confianza	1. La asesoría recibida por el servicio financiero generó seguridad en Ud	Análisis Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Niveles 1 = Totalmente en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4 = De acuerdo 5 = Totalmente de acuerdo
			2. El banco cumplió con lo estipulado en el contrato de préstamo, generando confianza para un préstamo futuro	
			3. Se encuentra satisfecho con el servicio brindado por la entidad financiera a tal punto que no escatimaría en recomendar sus servicios	
		Formalización	4. La entidad financiera cumplió un rol importante para promover la formalización de la empresa y obtuvo mejores oportunidades	
			5. El sistema contable de la empresa cumple con las exigencias establecidas por las autoridades tributarias	
			6. La formalización de la empresa le ha permitido obtener apoyo por parte del Estado	
			7. La formalización ha permitido tener mayor orden y control de las operaciones en la empresa	
			8. La entidad financiera aportó la asesoría ideal para tomar mejores decisiones en cuanto a las finanzas de la empresa	
		Educación financiera	9. La educación financiera que le brindó la entidad financiera generó una mejor situación económica de la empresa	
			10. El personal administrativo está capacitado en modo tal que comprenda y tenga mejores conocimientos acerca de las decisiones financieras de la empresa	
Desarrollo de pymes	Calidad de los servicios financieros	Necesidades del cliente	11. La entidad financiera brinda productos orientados a satisfacer las necesidades financieras básicas del emprendedor	
			12. Los productos financieros contratados han cubierto completamente las necesidades que tenía la empresa	
			13. La entidad financiera se preocupó por medir el grado de satisfacción con el servicio mediante una comunicación post servicio o a través de una encuesta	
		Protección del usuario	14. La entidad financiera le informó acerca de las cláusulas generales de contratación	
			15. La entidad financiera actuará brindándole protección como cliente si se presenta alguna irregularidad o hecho fortuito	
Competitividad de pymes	Crecimiento	Efectividad	16. La entidad financiera salvaguarda los derechos e intereses de sus clientes	
			17. El servicio financiero ha aportado mejores niveles de efectividad en los procesos operativos de la empresa	
			18. La empresa cuenta con estrategias efectivas para el crecimiento a mediano plazo	
			19. El asesor financiero le brindó la asesoría personalizada que necesitaba para el giro del negocio (agricultura) en el que se desenvuelve la empresa	
			20. La empresa cuenta con la capacidad financiera para cumplir con el pago de cuotas del préstamo solicitado	
Competitividad de pymes	Nivel de competitividad	Costos	21. La empresa realiza los esfuerzos necesarios para realizar una gestión acorde con la sostenibilidad del medio ambiente y el aporte social a la comunidad	
			22. La empresa ha presentado un proyecto detallado del giro del negocio, en modo tal de disminuir la percepción del riesgo y poder negociar los costos del préstamo	
		Productividad	23. La empresa lleva un control de costos que le permite la adecuada administración de sus recursos	
			24. La empresa ha alcanzado niveles de productividad óptimos para competir a la par con otras pymes o asociaciones de productores del sector agrícola	
		Mercado	25. La empresa ha incrementado su participación de mercado en el último año	
			26. En la actualidad la empresa cuenta con la capacidad logística o los socios estratégicos para poder vender las cantidades demandadas por los clientes internacionales	
		Recursos humanos	27. El personal es un factor importante para la empresa y determinante para el desarrollo competitivo	
			28. El personal está capacitado y estimulado para asumir las funciones que requiere el cargo que ocupa en la empresa	
Competitividad de pymes	Inversiones		29. Las inversiones realizadas por la empresa han aportado mejores niveles de eficiencia de recursos y calidad en sus productos	

Fuente: Elaboración propia

Nota: De acuerdo a la matriz, podemos observar la relación de las preguntas con cada uno de los indicadores, las dimensiones y las variables. La variable acceso al crédito cuenta con 16 preguntas. Esta variable está conformada por la dimensión uso de los servicios financieros (conformada por 10 preguntas) y calidad de los servicios financieros (conformada por 6 preguntas). La variable desarrollo de pymes cuenta con 5 preguntas y la variable competitividad de pymes cuenta con 8 preguntas. Cada una de las preguntas ha sido contestada de acuerdo a la opinión de los encuestados en una escala de cinco niveles

3.3. Tipología del estudio

Esta investigación por su grado de abstracción es un estudio descriptivo exploratorio que tiene por finalidad ampliar el conocimiento científico, sin perseguir, en principio, ninguna aplicación práctica, busca aportar elementos teóricos a los conocimientos existentes y está disponible para quienes desean seguir investigando.

Por su estudio y naturaleza de información, la investigación viene de un enfoque cuantitativo. Se utiliza la recolección de datos para probar la hipótesis con base a la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

Por el grado de orientación esta investigación ha sido alineada en las conclusiones, en donde se determina la relación de las variables estudiadas.

Por el periodo de la investigación, se trata de una investigación transversal. Los datos han sido recopilados mediante la visita a las pymes y el contacto directo cerca de oficinas de entidades financieras.

Por su diseño, es nivel correlativo, porque no hay manipulación de las variables, sino que fueron objeto de estudio en su estado normal sin la intervención del investigador.

El siguiente esquema nos detalla el diseño de la investigación.

Figura N° 29 - Diseño de la Investigación

Elaboración: Propia

- M = Muestra
- X = VR1: Acceso al crédito
- Y = VR2: Desarrollo de las Pymes

- Z = VR3: Competitividad en las Pymes

El esquema permite identificar la relación de variables.

3.4. Población de estudio

Según Selltiz et al. (como se citó en Hernández, Fernández y Baptista, 2014), “la población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

La presente investigación fue realizada a empresas pymes formales del sector agrícola de Lima – Perú, que accedieron al crédito en 2015.

La población $N = 175$, está conformada por todas las empresas pymes formales que han tenido acceso al crédito durante el periodo 2015 en Lima - Perú.

3.5. Tamaño de la muestra

Según Hernández, et al. (2014), “la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p. 175).

El muestreo admite que la investigación se dirija a un número reducido de personas, extraídas de la población. En esta investigación se ejecutó el muestreo probabilístico.

Hernández, et al. (2014) refieren que “el muestreo probabilístico implica seleccionar al azar casos o unidades de una población que sean estadísticamente representativos de ésta y cuya probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra se pueda determinar” (p. 580).

De acuerdo al Ministerio de Producción, en un análisis de la base de datos de empresas formales se halló como resultado la existencia de 394 pymes agrícolas que realizan actividades afines a la agricultura en Lima. El número de pequeñas empresas formales de Lima resultó 370 y el número de medianas empresas resultó 24. El análisis del financiamiento de pymes formales realizado por la misma entidad pública en 2015 indica que el 43.2% de pequeñas empresas obtuvieron financiamiento y en el caso de medianas empresas, el nivel de financiamiento es 62.1%.

Para determinar el tamaño de la población se calculará la suma del 43.2% de 370 pequeñas empresas y 62.1% de medianas empresas. El resultado es 175 pymes.

El cálculo del número de pymes de la muestra tendrá los parámetros siguientes:

- $P =$ 50 % la empresa pyme es elegida para formar parte de la muestra
- $Q =$ 50 % la empresa pyme no es elegida para formar parte de la muestra
- $Z =$ Un nivel de confianza de 95%
- $e =$ Se desea considerar un 5%
- $N =$ 175

3.6. Selección de la muestra

El cálculo de la muestra resulta 120 pymes agrícolas ($M = 120$) que han tenido acceso al crédito en 2015. Se tratará de 110 pequeñas empresas y 10 medianas empresas.

3.7. Técnicas de recolección de datos

Según Alvira (2011), “la encuesta recoge información proporcionada verbalmente o por escrito mediante un informante, mediante un cuestionario estructurado y utiliza muestras de la población objeto de estudio” (p. 6). Es así como los datos recolectados, en base a una planificación debidamente determinada, prioriza la idoneidad del recurso humano a colaborar con la recopilación de la información.

Sánchez y Reyes (2002) sostuvieron que “los instrumentos son aquellas herramientas que se usan para la obtención de la información necesaria para la investigación” (p. 164). Asimismo acerca del cuestionario, Sánchez y Reyes (2002) sostuvieron que “son instrumentos de formato escrito con interrogantes ligadas al objetivo de la investigación” (p.164).

La técnica que se utilizó fue la encuesta (Anexo N° 3) y el instrumento elegido fue el cuestionario.

3.8. Proceso para hallar los resultados que generen respuesta a los objetivos de la investigación

Una vez obtenido el tamaño de la muestra y habiendo determinado la encuesta como técnica de recolección de datos, se definirá el procedimiento para obtener los resultados que den respuesta a los objetivos planteados en el capítulo anterior.

Para comenzar se recogerá la información necesaria a través de la aplicación del instrumento cuestionario que consta de 29 preguntas en escala de Likert. La información será procesada con el programa SPSS. La respuesta a cada una de las preguntas se registrará en una escala de cinco niveles. Estos niveles sumarán un puntaje de la siguiente manera: Totalmente en desacuerdo (1 punto.), En desacuerdo (2 puntos.), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos), De acuerdo (4 puntos), Totalmente de acuerdo (5 puntos).

Obtenido los puntajes de cada una de las preguntas, se realizará la suma de los puntajes de las preguntas que pertenezcan a cada uno de los indicadores, dimensiones y variables. El total de la suma de los puntajes nos permitirá conocer como califican los encuestados a cada uno de los indicadores, dimensiones y variables. De esta manera serán clasificados como bueno, malo o regular, según la calificación de Baremos (Anexo N° 4).

A modo de ejemplo, podemos señalar cómo viene calificado la variable Acceso al crédito. Esta variable consta de 16 preguntas, por lo cual el puntaje mínimo que se obtendrá de la suma de las preguntas será de 16 si el encuestado señala estar totalmente en desacuerdo con todas las preguntas. El puntaje máximo será de 80 si el encuestado señala estar totalmente de acuerdo con todas las preguntas. Según los Baremos, el acceso al crédito será clasificado como malo si el puntaje total se encuentra en el rango 16 - 38, como regular si el puntaje total se encuentra en el rango 39 - 60 y como bueno si el puntaje se encuentra en el rango 61 - 80.

Obtenido la valoración (bueno, regular o malo) de cada uno de los indicadores, dimensiones y variables en cada encuestado, se procederá a realizar un conteo numérico de esta clasificación en todos los encuestados. En modo que sean más claros los resultados, se utilizarán proporciones para describir la opinión de los encuestados. Asimismo, en modo de empezar a describir la relación entre las variables se realizará un análisis cruzado de las variables. Este análisis nos permitirá encontrar asociatividad entre las variables para así describir posibles tendencias en la opinión de los encuestados.

Respecto al objetivo general, primero se procederá a realizar un análisis de la normalidad de las variables (Anexo N° 1), en modo de elegir la prueba estadística correcta. Al haberse encontrado que las variables no tienen una distribución normal, se procede a realizar una prueba no paramétrica. La prueba estadística elegida será el análisis correlativo Rho de Spearman. Esta prueba nos permitirá conocer la significancia, si es directa o indirecta, si es positiva o negativa y nos permitirá conocer el tamaño del efecto.

Respecto al primer y segundo objetivo específico, se procede a realizar el análisis de correlación de Spearman para poder determinar y describir la relación del uso y la calidad de los servicios financieros con el desarrollo y la competitividad de las pymes. Ello nos permitirá conocer la significancia, si es directa o indirecta y el tamaño del efecto.

Respecto al tercer y cuarto objetivo específico, también se procede a realizar el análisis de correlación de Spearman para conocer el efecto del crédito en cada uno de los indicadores de las variables. Una vez obtenido el tamaño del efecto de los indicadores, se realizará un ranking para así determinar sobre cuales indicadores el acceso al crédito tiene mayor efecto.

Capítulo 4. Desarrollo

La aplicación de la metodología y el uso del instrumento han permitido esbozar una descripción general de la percepción de los encuestados acerca del acceso al crédito, el desarrollo y la competitividad. Además, los resultados de la encuesta han permitido obtener la percepción que tiene el emprendedor acerca de las dimensiones y de los indicadores de las variables de estudio.

Este primer proceso nos permitirá conocer la opinión de los encuestados como base sobre la cual más adelante se analizará el nivel de asociatividad entre los elementos del estudio.

4.1. Descripción de variables

A continuación, se realizará un análisis de la percepción que tienen los encuestados acerca del acceso al crédito, el desarrollo y la competitividad.

- En relación a la variable acceso al crédito, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 16 – Encuesta: Percepción del Acceso al crédito

		n	%
Acceso al crédito	Bueno	36	30.0%
	Regular	80	66.7%
	Malo	4	3.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 28, según las encuestas, el acceso al crédito es percibido preponderantemente como regular (80 encuestados, 66.7% del total) y en segundo término es calificado en el nivel bueno (36 encuestados, 30% del total), finalmente hubieron encuestados que calificaron como malo el acceso al crédito (4 encuestados, 3.3% del total).

En relación a los resultados del acceso al crédito podemos indicar que los encuestados califican de manera regular el servicio financiero, puesto que consideran que las condiciones de crédito, incluida su tasa de interés, no son las mejores del mercado. En la mayoría de los casos, el crédito les ha permitido financiar sus proyectos agrícolas o cumplir con la producción destinada a la venta; sin embargo, muchas veces han tenido problemas de cumplimiento de pagos, debido a que la programación del pago de cuotas no se ajusta a los procesos productivos o a los

intereses generados por el incumplimiento oportuno de los pagos. Asimismo, en algunos casos los emprendedores no realizaron un análisis costo-beneficio y consideran que los resultados obtenidos no cubrieron las expectativas generadas.

A continuación se presenta el gráfico correspondiente:

Figura N° 16 - Niveles de Acceso al Crédito

Elaboración: Propia

- En relación a la variable desarrollo de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 17 – Encuesta: Percepción del Desarrollo de las Pymes

		n	%
Desarrollo de las pymes	Bueno	50	41.7%
	Regular	62	51.7%
	Malo	8	6.7%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 29, el desarrollo de las pymes es percibido preponderantemente como regular (62 encuestados, 51.7% del total), luego es calificado en el nivel bueno (50 encuestados, 41.7% del total) y finalmente algunos encuestados calificaron como malo el desarrollo de las pymes (8 encuestados, 6.7% del total).

En relación al desarrollo de las pymes, se puede indicar que los emprendedores califican de regular el desarrollo, puesto que si bien es cierto ahora cuentan con niveles de venta más regulares, su participación de mercado ha crecido muy poco y el desarrollo no ha tenido el ritmo de crecimiento proyectado.

A continuación se muestra el gráfico correspondiente:

Figura N° 17 - Nivel de Desarrollo de las Pymes

Elaboración: propia

- En relación a la variable competitividad de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 18 – Encuesta: Percepción del Nivel de competitividad

		n	%
Nivel de competitividad	Bueno	39	32.5%
	Regular	74	61.7%
	Malo	7	5.8%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Según se aprecia en la tabla N° 30, el nivel de competitividad fue percibido preponderantemente como regular (74 encuestados, 61.7% del total) y en segundo término fue calificado como bueno (39 encuestados, 32.5% del total) sin embargo también hubieron encuestados que calificaron como malo el nivel de competitividad (7 encuestados, 5.8% del total).

En relación al nivel de competitividad, se puede indicar que los emprendedores la califican como regular, debido a que si bien el crédito ha aportado en ciertos casos beneficios como una mejor capacidad instalada o una mejor presentación del producto, aún resulta insuficiente para poder brindar sus productos en nuevos mercados. El crédito ha generado mejoras significativas, pero competir en nuevos mercados requiere contar con certificaciones de calidad, socios estratégicos, entre otros factores. A continuación se presenta el gráfico correspondiente:

Figura N° 18 - Nivel de Competitividad

Elaboración: Propia

4.2. Descripción de las Dimensiones de Acceso al Crédito

A continuación, se realizará un análisis de las dimensiones del acceso al crédito: uso de los servicios financieros y calidad de los servicios financieros.

- En relación al uso de los servicios financieros, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 19 – Encuesta: Percepción del Uso de los servicios financieros

		n	%
Uso de los servicios financieros	Bueno	42	35.0%
	Regular	74	61.7%
	Malo	4	3.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

El uso de los servicios financieros fue percibido por la mayoría de los encuestados en el nivel regular (74 encuestados, 61.7% del total) y en segundo término, como de nivel bueno (42 encuestados, 35.0% del total) pero para algunos encuestados fue malo (4 encuestados, 3.3% del total).

En relación al uso de los servicios financieros, se puede indicar que la mayoría de los emprendedores de las pymes agrícolas tienen un nivel de confianza mediano en el servicio a tal punto que no descartan tomar un futuro préstamo. Por otro lado, consideran que la asesoría ayudó a tomar mejores decisiones, pero no fue la ideal para la comprensión íntegra del funcionamiento del crédito.

A continuación se presenta el gráfico correspondiente:

Figura N° 19 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros

Elaboración: Propia

- En relación a la calidad de los servicios financieros, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 20 – Encuesta: Percepción de la Calidad de los servicios financieros

		n	%
Calidad de los servicios financieros	Bueno	48	40.0%
	Regular	68	56.7%
	Malo	4	3.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Los resultados mostrados en la tabla N° 32, dan cuenta que la calidad de los servicios financieros es percibida fundamentalmente como regular (68 encuestados, 56.7% del total), luego como buena (48 encuestados, 40.0% del total) y solamente cuatro encuestados calificaron como mala la calidad de los servicios financieros (4 encuestados, 3.3% del total).

A continuación se presenta el gráfico correspondiente:

Figura N° 20 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros

Elaboración: Propia

4.3. Descripción de Indicadores de las Variables

4.3.1. Descripción de Indicadores de la Variable Acceso al Crédito

A continuación, se realizará un análisis de la percepción de los indicadores de acceso al crédito: confianza, formalización, educación financiera, necesidades del cliente y protección del usuario.

- En relación al indicador Confianza, los resultados fueron los siguientes:

Tabla N° 21 – Encuesta: Percepción de la Confianza

		n	%
Confianza	Bueno	39	32.5%
	Regular	75	62.5%
	Malo	6	5.0%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

La confianza (tabla N° 33) es calificada como de nivel regular (75 encuestados, 62.5% del total). En segundo término es calificada como de nivel bueno (39 encuestados, 32.5% del total) y algunos encuestados la calificaron como mala (6 encuestados, 5% del total).

Según la percepción de los emprendedores, la experiencia crediticia generó la confianza suficiente en ellos para optar en un futuro próximo por un crédito si se diera el caso. Reconocen que se le brindó información básica de los términos o condiciones de la contratación del crédito. Sin embargo, consideran que no fue la asesoría ideal para comprender íntegramente el

funcionamiento del crédito y los costos subyacentes del cumplimiento oportuno del pago y las tasas de interés. La razón de esa afirmación se debe a que algunos afirman que los costos se incrementan con la presentación de documentos (obtención de documentos, copias, certificaciones notariales, etc.), trámites y ejecución de garantías. Los menos familiarizados con la gestión financiera se quedan sorprendidos de los cobros por portes, comisiones y estados de cuenta, como también por la exigencia de un saldo mínimo en las cuentas de ahorro de las cooperativas de ahorro y crédito. En algunos casos, se encuentran descontentos con los costos adicionales generados por no cumplir con el pago de su préstamo.

- En relación al indicador Formalización, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 22 – Encuesta: Percepción de la Formalización

		n	%
Formalización	Bueno	21	17.5%
	Regular	97	80.8%
	Malo	2	1.7%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 34, según las encuestas, la formalización es percibida principalmente como regular (97 encuestados, 80.8% del total) y en segundo término como buena (21 encuestados, 17.5% del total). Sin embargo, algunos encuestados la calificaron de mala (2 encuestados, 1.7% del total).

De acuerdo a la percepción de los emprendedores, se puede señalar que la formalización es prevalentemente regular, dado que si bien es cierto la formalización ha permitido obtener acceso al crédito para financiar sus proyectos, de otro lado ha significado costos adicionales por el pago de tributos y el ordenamiento interno para cumplir con las exigencias legales.

- En relación al indicador Educación financiera, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 23 – Encuesta: Percepción de la Educación financiera

		n	%
Educación financiera	Bueno	39	32.5%
	Regular	77	64.2%
	Malo	4	3.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 35, puede apreciarse que para los encuestados la educación financiera es preponderantemente regular (77 encuestados, 64.2% del total) y en segundo término fue calificado como buena (39 encuestados, 32.5% del total) con excepciones que la calificaron en el nivel malo (4 encuestados, 3.3% del total).

De acuerdo a la percepción de los encuestados, la educación financiera se encuentra en términos regulares, puesto que ha ayudado a tomar decisiones más adecuadas para la empresa; sin embargo, la asesoría no ha significado una mejor situación económica. En la mayoría de los casos, la situación ha mejorado a niveles moderados, salvo algunos casos excepcionales de empresas, cuyos productos han tenido una demanda creciente en los últimos años.

- En relación al indicador Necesidades del cliente, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 24 – Encuesta: Percepción de las Necesidades del cliente

		n	%
Necesidades del cliente	Bueno	42	35.0%
	Regular	74	61.7%
	Malo	4	3.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Sobre la base de las encuestas (tabla N° 36) la percepción de la atención a las Necesidades del cliente fue regular (74 encuestados, 61.7% del total), en segundo término fue calificada en el nivel bueno (42 encuestados, 35% del total), pero algunos también la calificaron como mala (4 encuestados, 3.3% del total).

Según la percepción de los encuestados, la percepción de la satisfacción de sus necesidades se encuentra en términos regulares, debido a que si bien es cierto obtuvieron el crédito y con ello se financiaron y lograron su objetivo, no se encuentran muy conformes con las condiciones. Además, en algunos casos los empresarios manifiestan que la entidad financiera no le ha realizado una evaluación del grado de satisfacción crediticia.

- En relación al indicador Protección al Usuario, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 25 – Encuesta: Percepción de la Protección del usuario

		n	%
Protección del usuario	Bueno	22	18.3%
	Regular	90	75.0%
	Malo	8	6.7%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

La protección del usuario, según los resultados mostrados en la tabla N° 37, se percibe preponderantemente como regular (90 encuestados, 75% del total) y en segundo término fue calificada en el nivel bueno (22 encuestados, 18.3% del total), no obstante algunos encuestados la calificaron como mala (8 encuestados, 6.7% del total).

De acuerdo a los encuestados, se puede aseverar que los encuestados manifiestan que si se les brindó información acerca de las cláusulas generales de contratación. Empero, consideran que las entidades financieras actuarán protegiendo al usuario sobre la base de lo que le exige la ley. En algunos casos, persiste el imaginario colectivo de un modo de actuar deshonesto por parte de las entidades financieras.

4.3.2. Descripción de Indicadores de Desarrollo

A continuación, se realizará un análisis de la percepción de los indicadores de desarrollo: efectividad, asesoría empresarial, cobertura de intereses y crecimiento sostenible.

- En relación al indicador Efectividad, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 26 – Encuesta: Percepción de la Efectividad

		n	%
Efectividad	Bueno	35	29.2%
	Regular	75	62.5%
	Malo	10	8.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 38, las percepciones sobre efectividad fueron de nivel regular (75 encuestados, 62.5% del total), en segundo término se tuvieron percepciones buenas (35 encuestados, 29.2% del total) y finalmente hubieron encuestados que la percibían como mala (10 encuestados, 8.3% del total).

De acuerdo a la percepción de los encuestados, la efectividad es calificada de manera regular, debido a que si bien es cierto el crédito ha logrado mejores niveles de eficiencia en el uso de

los recursos y eficacia de resultados, aún persisten algunas deficiencias en organizaciones empresariales que no fijan estrategias de contingencia para remediar situaciones imprevisibles.

- En relación al indicador Asesoría empresarial, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 27 – Encuesta: Percepción de la Asesoría empresarial

		n	%
Asesoría empresarial	Bueno	50	41.7%
	Regular	62	51.7%
	Malo	8	6.7%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 39, se aprecia que las percepciones acerca de la Asesoría empresarial fueron preponderantemente regulares (62 encuestados, 51.7% del total), en segundo término fueron buenas (50 encuestados, 41.7% del total) y finalmente un grupo reducido la percibía como mala (8 encuestados, 6.7% del total).

De acuerdo a la opinión de los encuestados, debemos indicar que en su mayor parte los empresarios se encuentran satisfechos con el trato y la asesoría recibida. Sostuvieron que la asesoría fue personalizada, pero indicaron que necesitaban de un mayor apoyo para la comprensión de los términos financieros y las condiciones del crédito.

- En relación al indicador Cobertura de intereses, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 28 – Encuesta: Percepción de la Cobertura de intereses

		n	%
Cobertura de intereses	Bueno	57	47.5%
	Regular	62	51.7%
	Malo	1	0.8%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 40, según las encuestas, la cobertura de intereses es percibido preponderantemente como regular (62 encuestados, 51.7% del total) y en segundo término era calificado en el nivel bueno (57 encuestados, 47.5% del total), finalmente hubieron encuestados que calificaron como malo (1 encuestados, 0.8% del total).

De acuerdo a lo manifestado por los empresarios, podemos indicar que la gran mayoría de los encuestados se sienten seguros de su capacidad de pago de obligaciones. Esa seguridad se debe a que generalmente el empresario proyecta sus futuros ingresos en un escenario optimista. Sin

embargo, sería recomendable que la proyección de la empresa también tenga en cuenta factores que pueden determinar escenarios moderados y pesimistas. En ese sentido, el empresario formulará estrategias de contingencia para poder cumplir con el banco.

- En relación al indicador Crecimiento sostenible, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 29 – Encuesta: Percepción del Crecimiento sostenible

		n	%
Crecimiento sostenible	Bueno	32	26.7%
	Regular	75	62.5%
	Malo	13	10.8%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 41, según las encuestas, el crecimiento sostenible es percibido preponderantemente como regular (75 encuestados, 62.5% del total) y en segundo término fue calificado en el nivel bueno (32 encuestados, 26.7% del total). Finalmente hubieron encuestados que lo calificaron como malo (13 encuestados, 10.8% del total).

De acuerdo a lo manifestado por los encuestados, en su mayor parte han tenido el propósito de la sostenibilidad para llevar bienestar a las comunidades donde se desenvuelven. A pesar de ello, algunos admiten que no están completamente alineados con el cuidado medioambiental, puesto que aún utilizan ciertos químicos presentes en fertilizantes, pesticidas o plaguicidas.

4.3.3. Descripción de Indicadores de Competitividad

A continuación, se realizará un análisis de la percepción de los indicadores de competitividad: costos, productividad, mercado, recursos humanos e inversiones.

- En relación al indicador Costos, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 30 – Encuesta: Percepción de los Costos

		n	%
Costos	Bueno	28	23.3%
	Regular	76	63.3%
	Malo	16	13.3%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Según los resultados de la encuesta, la percepción de los costos fue preponderantemente regular (76 encuestados, 63.3% del total), luego fueron percibidos como buenos (28 encuestados,

23.3% del total) y finalmente algunos encuestados los perciben como malos (16 encuestados, 13.3% del total).

De acuerdo a la opinión de la mayoría de los encuestados, efectivamente la empresa realiza un control interno de costos para la administración de sus recursos; sin embargo, no ha optado por presentar un proyecto detallado del negocio en adjunto a la solicitud de financiamiento, de manera que pueda disminuir la percepción del riesgo y acceder a tasas más accesibles.

- En relación al indicador Productividad, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 31 – Encuesta: Percepción de la Productividad

		n	%
Productividad	Bueno	39	32.5%
	Regular	78	65.0%
	Malo	3	2.5%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Según las encuestas, la productividad ha sido percibida preponderantemente como regular (78 encuestados, 65% del total) y en segundo término como buena (39 encuestados, 32.5% del total); sin embargo, hubieron encuestados que la percibieron como mala (3 encuestados, 2.5% del total).

De acuerdo a lo manifestado por la mayoría de los emprendedores, el crédito ha generado mejores niveles de productividad. Los emprendedores se sienten preparados y optimistas de poder competir a la par con otras empresas pymes del sector. La excepción a la tendencia, se justifica en el hecho de que algunas empresas han tomado financiamiento para proyectos que no tuvieron los resultados deseados.

- En relación al indicador Mercado, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 32 – Encuesta: Percepción del Mercado

		n	%
Mercado	Bueno	28	23.3%
	Regular	79	65.8%
	Malo	13	10.8%
	Total	120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 44, el indicador mercado es percibido preponderantemente como regular (79 encuestados, 65.8% del total) y en segundo término como bueno (28 encuestados, 23.3% del total), pero también hubieron encuestados que lo percibían como malo (13 encuestados, 10.8% del total).

De acuerdo a la opinión de los encuestados, en el último año, la pyme no tuvo gran crecimiento por cuanto concierne a la participación de mercado. Asimismo, no todos cuentan con el apoyo necesario de socios estratégicos para vender sus productos al exterior. En su mayor parte, aquellos que sí pudieron lo lograron a través de la participación en organizaciones o asociaciones y la asesoría de programas empresariales del Estado.

- En relación al indicador Recursos humanos, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 33 – Encuesta: Percepción de los Recursos humanos

		n	%
Recursos humanos	Bueno	57	47.5%
	Regular	60	50.0%
	Malo	3	2.5%
Total		120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 45, los Recursos humanos son percibidos preponderantemente como regulares (60 encuestados, 50% del total), luego como buenos (57 encuestados, 47.5% del total), siendo menor la proporción de los encuestados que tuvieron una mala percepción (3 encuestados, 2.5% del total).

De acuerdo a la opinión de los encuestados, los recursos humanos son un factor determinante para el desarrollo y la competitividad de la empresa. Los encuestados consideran que el personal motivado brinda lo mejor de sí en favor de la empresa. Sin embargo, admiten que no realizan capacitaciones continuas para mejorar el rendimiento de los trabajadores.

- En relación al indicador Inversiones, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 34 – Encuesta: Percepción de las Inversiones

		n	%
Inversiones	Bueno	42	35.0%
	Regular	74	61.7%
	Malo	4	3.3%
Total		120	100.0%

Elaboración: Propia

Tal y como se observa en la tabla N° 46, las Inversiones se percibieron preponderantemente como regulares (74 encuestados, 61.7% del total) y en segundo término como buenas (42 encuestados, 35% del total) finalmente algunos encuestados la percibieron como mala (4 encuestados, 3.3% del total).

De acuerdo a lo manifestado por los emprendedores, la inversión realizada ha tenido efectos positivos en la organización. Consideran que el aporte de la inversión ha mejorado el rendimiento y ha tenido resultados provechosos para la empresa.

Capítulo 5. Análisis de Resultados

En respuesta a la postulación de la hipótesis de nuestra tesis se ha realizado de manera previa un análisis cruzado del acceso al crédito con el desarrollo y la competitividad. Las dimensiones uso y calidad del crédito de la variable acceso al crédito también serán analizadas en relación al desarrollo y la competitividad.

Finalmente, con la finalidad de dar respuesta al objetivo general y los objetivos específicos se realizará la prueba de correlación de Spearman y la medición del tamaño del efecto.

5.1. Análisis Cruzado del Acceso al Crédito con el Desarrollo y la Competitividad de las Pymes

- A continuación, se realizará un análisis cruzado de la percepción del acceso al crédito y el desarrollo de las pymes

Tabla N° 35 – Encuesta: Niveles de Acceso al crédito x Niveles de Desarrollo de las Pymes

		Desarrollo de las pymes						Total	
		Malo		Regular		Bueno			
		f	%	f	%	f	%	f	%
Acceso al crédito	Bueno	0	0.0%	11	9.2%	25	20.8%	36	30.0%
	Regular	4	3.3%	51	42.5%	25	20.8%	80	66.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		8	6.7%	62	51.7%	50	41.7%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 21 - Niveles de Acceso al Crédito x Niveles de Desarrollo de las Pymes

Elaboración: Propia

En la tabla N° 47 y figura N° 35 se observa una mayor prevalencia en la relación entre el Acceso al crédito de nivel regular y el Desarrollo de las pymes de nivel regular (51 encuestados, 42.5% del total). En segundo lugar, se puede indicar que de los encuestados que señalaron tener una percepción regular del crédito consideraron el desarrollo de la pyme como de nivel bueno (25 encuestados, 20.8%) y en la misma medida de los encuestados que señalaron tener una percepción buena del crédito consideraron como regular su desarrollo (25 encuestados, 20.8%). Por otro lado, de los 8 encuestados que señalaron tener una percepción mala del desarrollo de su empresa, la mitad consideró como regular el crédito y la otra mitad lo percibió como malo.

A través de estos resultados, se puede señalar que la relación existente entre el acceso al crédito y el desarrollo de las pymes es de regular a buena en su mayor proporción. Sin embargo, los 4 encuestados que percibieron como mala la relación entre el crédito y el desarrollo se pueden haber visto influenciados por experiencias negativas de crédito anteriores. El financiamiento no acompañó un efectivo proceso de desarrollo o no tuvieron la información necesaria acerca del proceso crediticio. En ellos se ha perdido la confianza para optar por el crédito formal. En virtud de ello, las entidades financieras deberían enfocar su esfuerzo en brindar la asesoría empresarial y la asistencia técnica que fortalezca la educación financiera de las pymes.

- En relación al Análisis Cruzado del Acceso al crédito y la Competitividad de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 36 – Encuesta: Niveles de Acceso al crédito x Niveles de Competitividad

		Competitividad						Total	
		Malo		Regular		Bueno			
		f	%	f	%	f	%		
Acceso al crédito	Bueno	0	0.0%	20	16.7%	16	13.3%	36	30.0%
	Regular	3	2.5%	54	45.0%	23	19.2%	80	66.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		7	5.8%	74	61.7%	39	32.5%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 22 - Niveles de Acceso al Crédito x Niveles de Competitividad

Elaboración: Propia

Tanto en la tabla N° 48 y la figura N° 36 se evidencia una mayor prevalencia de la relación entre el Acceso al crédito de nivel regular y la Competitividad de nivel regular (54 encuestados, 45% del total). En segundo lugar, tuvieron prevalencia el Acceso al crédito de nivel regular y la competitividad de nivel bueno (23 encuestados, 19.2%), seguido del Acceso al crédito de nivel bueno con los niveles regular (20 encuestados, 16.7%) y bueno (16 encuestados, 13.3%) de Competitividad de las pymes agrícolas beneficiadas con un crédito. En los otros casos las prevalencias no superaron el 10%.

Respecto a los resultados del Análisis Cruzado se puede indicar que la relación entre las dos variables es positiva, dado que tiende a ser de regular a buena. Sin embargo, existe cierta disconformidad de algunos encuestados, debido a que no tuvieron éxito en su búsqueda de elevar la competitividad de sus organizaciones. Esta pequeña percepción negativa se puede mejorar prestando mayor atención al control de costos dentro de la empresa. Cuando la pyme

planifica su operatividad debe tomar en cuenta todos los costos relacionados al proceso productivo y aquellos logísticos para llevar los productos al cliente final. Asimismo, la pyme debe valorar el capital humano. El personal debe ser capacitado y motivado para brindar lo mejor de sí. Por último, la pyme debe buscar fortalecer su productividad en modo de ser competitivo y poder coger las oportunidades que se presentan en el mercado.

5.2. Análisis Cruzado del Uso y la Calidad del Servicio Financiero con el Desarrollo y la Competitividad de las Pymes

- En relación al Análisis Cruzado del Uso de los Servicios Financieros y el Desarrollo de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 37 – Encuesta: Niveles de Uso de los servicios financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes

		Desarrollo de las pymes						Total	
		Malo		Regular		Bueno		f	%
		f	%	f	%	f	%		
Uso de los servicios financieros	Bueno	0	0.0%	15	12.5%	27	22.5%	42	35.0%
	Regular	4	3.3%	47	39.2%	23	19.2%	74	61.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		8	6.7%	62	51.7%	50	41.7%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 23 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes

Elaboración: Propia

En la tabla N° 49 y figura N° 37, se aprecia que la relación más importante respecto de las demás se dio entre el nivel regular de Uso de los servicios financieros y el nivel regular de Desarrollo de las pymes (47 encuestados, 39.2% del total). En orden de prevalencia las otras asociaciones fueron las siguientes: Uso de los servicios financieros de nivel bueno y Desarrollo de nivel bueno (27 encuestados, 22.5%), Uso de los servicios financieros de nivel regular y Desarrollo de nivel bueno (23 encuestados, 19.2%) y Uso de los servicios financieros de nivel bueno con Desarrollo de nivel regular (15 encuestados, 12.5%). En el resto de los casos las prevalencias no superaron el 10%. Esas excepciones estuvieron relacionadas a aquellos que tuvieron una percepción mala del desarrollo de las pymes.

Según los resultados obtenidos, se puede manifestar que la relación entre el uso de los servicios financieros y el desarrollo de las pymes es de regular a buena en su mayor proporción. La proporción de percepción negativa del crédito y su desarrollo en las pymes, puede tener origen en la falta de confianza que el encuestado siente respecto al crédito por resultados poco alentadores que obtuvieron en créditos anteriores. El emprendedor pyme al tomar la decisión de financiarse debe tomar conocimiento de los costos que implican las tasas de interés y las condiciones del crédito. De otro lado, las entidades financieras deben promover la educación financiera, en modo que los emprendedores puedan tomar mejores decisiones financieras que los lleve a tener mejores resultados.

- En relación al Análisis Cruzado del Uso de los Servicios Financieros y la Competitividad de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 38 – Encuesta: Niveles de Uso de los servicios financieros x Niveles de Competitividad

		Competitividad						Total	
		Malo		Regular		Bueno		f	%
		f	%	f	%	f	%		
Uso de los servicios financieros	Bueno	0	0.0%	25	20.8%	17	14.2%	42	35.0%
	Regular	3	2.5%	49	40.8%	22	18.3%	74	61.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		7	5.8%	74	61.7%	39	32.5%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 24 - Niveles de Uso de los Servicios Financieros x Niveles de Competitividad

En cuanto a los niveles de Uso de los servicios financieros relacionados con los niveles de Competitividad se observó lo siguiente (tabla N° 50 y figura N° 38): el nivel regular de Uso de los servicios financieros estuvo más asociado a la Competitividad de nivel regular (49 encuestados, 40.8%), en segundo orden se ubicó la relación entre el nivel bueno de la primera variable y el nivel regular de la segunda (25 encuestados, 20.8%), en tercer lugar se ubicó la prevalencia de la relación entre el nivel regular del Uso de servicios financieros y el nivel bueno de Competitividad (22 encuestados, 18.3%) y finalmente se ubicó la asociación entre el nivel bueno del Uso de los servicios financieros con el nivel bueno de Competitividad (17 encuestados, 14.2%). En los demás casos hubo disconformidad en 7 encuestados que tuvieron una mala percepción del nivel de competitividad que generó el crédito utilizado.

Según los resultados obtenidos, se puede indicar que la relación entre el acceso al crédito y la competitividad es positiva, siendo mayormente prevalente la percepción regular a buena de ambas variables. Los encuestados en su mayoría se encuentran satisfechos porque el crédito les ha permitido financiar su capital de trabajo (compra de maquinaria y equipos, vehículos de transporte o compra de terreno). Ello les ha permitido alcanzar eficiencia y productividad. Se puede afirmar que la conformidad con el servicio los orientaría a tomar en consideración un próximo crédito en caso fuera necesario.

En el caso de aquellos que tienen una percepción negativa del crédito y la competitividad se puede indicar que se debe a circunstancias ligadas a una disconformidad con los costos no previstos por parte de los encuestados. Los encuestados manifestaron no estar conformes con

el servicio de algunas entidades financieras, específicamente por las tasas de interés, la negativa de contar con el monto total que requiere el proyecto y con ciertos costos de estudio previo cuando buscaron financiar la venta de productos al exterior.

- En relación al Análisis Cruzado de la Calidad de los Servicios Financieros y el Desarrollo de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 39 – Encuesta: Niveles de Calidad de los servicios financieros x Niveles de Desarrollo de las pymes

		Desarrollo de las pymes						Total	
		Malo		Regular		Bueno		f	%
		f	%	f	%	f	%		
Calidad de los servicios financieros	Bueno	0	0.0%	15	12.5%	33	27.5%	48	40.0%
	Regular	4	3.3%	47	39.2%	17	14.2%	68	56.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		8	6.7%	62	51.7%	50	41.7%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 25 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros x Niveles de Desarrollo de las Pymes

Elaboración: Propia

Respecto a los resultados de los niveles de Calidad de los servicios financieros relacionados con los niveles de Desarrollo de las pymes, mostrados en la tabla N° 51 y figura N° 39, se encontró el siguiente orden de prevalencias: la asociación más importante se dio entre el nivel regular de Calidad de los servicios financieros y el nivel regular de Desarrollo (47 encuestados, 39.2%), en segundo orden de importancia estuvo la asociación entre el nivel bueno de la primera variable y el nivel bueno de la segunda (33 encuestados, 27.5%), luego se ubicó la

asociación del nivel regular de la Calidad de los servicios financieros con el nivel bueno de Desarrollo (17 encuestados, 14.2%) y finalmente, estuvo la relación entre el nivel bueno de la primera variable con el nivel regular de la segunda (15 encuestados, 12.5% del total). En los otros casos las prevalencias no superaron el 10%.

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede indicar que existe una prevalente relación positiva entre la calidad de los servicios financieros y el desarrollo de las pymes. Según la percepción de los encuestados, la buena comunicación de los beneficios ha aportado la confianza necesaria para creer en el crecimiento de la empresa. De otro lado, la percepción negativa de ciertos encuestados podría deberse a que estos emprendedores continúan teniendo en su imaginario colectivo la percepción de un incorrecto comportamiento de las entidades que solo buscan su beneficio y no el beneficio mutuo.

- En relación al Análisis Cruzado de la Calidad de los Servicios Financieros y la Competitividad de las pymes, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla N° 40 – Encuesta: Niveles de Calidad de los servicios financieros x Niveles de Competitividad

		Competitividad						Total	
		Malo		Regular		Bueno		f	%
		f	%	f	%	f	%		
Calidad de los servicios financieros	Bueno	0	0.0%	26	21.7%	22	18.3%	48	40.0%
	Regular	3	2.5%	48	40.0%	17	14.2%	68	56.7%
	Malo	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.3%
Total		7	5.8%	74	61.7%	39	32.5%	120	100.0%

Elaboración: Propia

Figura N° 26 - Niveles de Calidad de los Servicios Financieros x Niveles de Competitividad

En la tabla N° 52 y figura N° 40, se aprecia que la asociación más relevante se dio entre el nivel regular de Calidad y el nivel regular de Competitividad (48 encuestados, 40%), seguido de la relación entre el nivel bueno de calidad y el nivel regular de competitividad (26 encuestados, 21.7%). En orden de importancia, respectivamente, se dieron otras asociaciones entre el nivel bueno de Calidad y el nivel bueno de Competitividad (22 encuestados, 18.3%) y entre el nivel regular de la primera variable y el nivel bueno de la segunda (17 encuestados 14.2%). En los otros casos las prevalencias fueron inferiores al 10%.

De acuerdo a los resultados, se puede indicar que la calidad como condición que distingue los productos y fortalece la competitividad es percibida por los emprendedores de manera muy optimista. La calidad es el plus que permite alcanzar mejores niveles de competitividad. Por otro lado, la mala percepción puede darse porque las características elegidas para distinguirse de la competencia ya han sido imitadas o superadas y no le ha permitido destacarse.

5.3. Análisis del Objetivo General

Objetivo General: Conocer la relación del acceso al crédito con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola en el año 2015.

Hipótesis 1

Ha = Existe relación entre el Acceso al Crédito y el Desarrollo de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

Ho = NO existe relación entre el Acceso al Crédito y el Desarrollo de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

- Nivel de confianza = 95%
- Alfa = 5% = 0.05

Hipótesis 2

Ha = Existe relación entre el Acceso al Crédito y la Competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

Ho = NO existe relación entre el Acceso al Crédito y la Competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima - Perú en 2015

- Nivel de confianza = 95%
- Alfa = 5% = 0.05

Tabla N° 41 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Desarrollo de las pymes y Nivel de competitividad

		Desarrollo de pymes	Competitividad de pymes
Acceso al crédito	Rho de Spearman	,372**	,329**
	Sig. (bilateral)	.000	.000
	N	120	120
Tamaño del efecto		13.8%	10.8%

Elaboración: Propia

De acuerdo a los resultados mostrados en la tabla N° 53, existe correlación significativa entre Desarrollo de las pymes y el Acceso al crédito ($p=0.000$), encontrándose que dicha correlación fue directa y de nivel bajo ($Rho=0.372$), con un efecto del Acceso al crédito sobre el Desarrollo de pymes igual a 13.8%.

Por otro lado, Competitividad de pymes también tuvo correlación significativa al 5% con el Acceso al crédito ($p=0.000$), encontrándose que la correlación fue directa y de nivel bajo ($Rho=0.329$) con un tamaño del efecto del Acceso al crédito sobre la Competitividad del orden del 10.8%.

En consecuencia, respecto a la **Hipótesis 1**, sobre la base de los resultados anteriores se rechaza la hipótesis nula y se afirma con un nivel de confianza del 95% y un alfa de 5% que: **Existe relación entre el Acceso al crédito y el Desarrollo de las pymes del sector agrícola de Lima – Perú en 2015.**

Respecto a la **Hipótesis 2**, sobre la base de los resultados anteriores se rechaza la hipótesis nula y se afirma con un nivel de confianza del 95% y un alfa de 5% que: **Existe relación entre el Acceso al crédito y la Competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima – Perú en 2015.**

No obstante, debemos indicar que el efecto del crédito no fue el esperado. El resultado es positivo pero inferior a las expectativas. El acceso al crédito es un factor positivo pero no determinante para alcanzar el desarrollo y la competitividad de las pymes.

5.4. Análisis de los Objetivos Específicos

Determinar la relación del uso de los servicios financieros con el desarrollo y competitividad de las pymes

Tabla N° 42 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Uso de los servicios financieros vs Nivel de Desarrollo y Nivel de competitividad

		Nivel de Desarrollo	Nivel de Competitividad
Uso de los servicios financieros	Rho de Spearman	,294**	,255**
	p	.001	.005
	N	120	120
Tamaño del efecto		8.6%	6.5%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 54, se aprecia que el efecto del uso de los servicios financieros en el desarrollo de las pymes estuvo en el orden del 8.6%, según las percepciones manifestadas por los empresarios encuestados. En ese sentido, la relación del Desarrollo de las pymes con el Uso de los servicios financieros fue significativa al 1% ($p=0.001$), presentándose una correlación de nivel bajo y directo entre ambas variables mencionadas ($Rho=0.294$)

De otro lado, en la misma tabla N° 55, se aprecia que el Nivel de competitividad igualmente presenta una correlación directa de nivel bajo con el Uso de los servicios financieros ($Rho=0.255$), la cual fue significativa en el orden del 1% ($p=0.005$) observándose que el

tamaño del efecto del Uso de los servicios financieros sobre el Nivel de competitividad fue del 6.5%.

Determinar la relación de la calidad de los servicios financieros con el desarrollo y competitividad de las pymes del sector agrícola en 2015

Tabla N° 43 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Calidad de los servicios financieros vs Crecimiento de las pymes y Nivel de competitividad

		Desarrollo de pymes	Competitividad de pymes
Calidad de los servicios financieros	Rho de Spearman	,400**	,350**
	p	.000	.000
	N	120	120
Tamaño del efecto		16.0%	12.3%

Elaboración: Propia

Según se muestra en la tabla N° 55, el efecto de la Calidad de los servicios financieros en el desarrollo de las pymes estuvo en el orden del 16.00%, según las percepciones de los empresarios encuestados. La correlación entre el Desarrollo de las pymes con el Uso de los servicios financieros fue significativa al 1% ($p=0.000$) siendo dicha correlación de nivel moderado y directa ($Rho=0.400$).

Por otro lado, en la misma tabla N° 55, se aprecia que el Nivel de competitividad igualmente presenta una correlación directa y de nivel bajo con la Calidad de los servicios financieros ($Rho=0.350$) significativa al 1% ($p=0.000$) observándose que el tamaño del efecto de la Calidad de los servicios financieros sobre el Nivel de competitividad fue del 12.3%.

Conocer el efecto del acceso al crédito en los indicadores del desarrollo de las pymes del sector agrícola en 2015

Tabla N° 44 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Indicadores de Desarrollo de las pymes

		Efectividad	Asesoría empresarial	Cobertura de intereses	Crecimiento sostenible
Acceso al crédito	Rho de Spearman	,222*	,466**	,514**	,200*
	Sig. (bilateral)	.015	.000	.000	.028
	N	120	120	120	120
Tamaño del efecto		4.9%	21.7%	26.4%	4.0%
RANKING		3	2	1	4

Elaboración: Propia

Sobre la base de los índices de correlación (significativos al 1%) mostrados en la tabla N° 56, se calcularon los tamaños de los efectos del Acceso al crédito sobre cada uno de los indicadores del Desarrollo de las pymes observándose el siguiente orden de indicadores de mayor a menor efecto: Cobertura de intereses (efecto=26.4%) Asesoría empresarial (efecto=21.7%) Efectividad (efecto=4.9%) y Crecimiento sostenible (efecto=4.0%)

Conocer el efecto del acceso al crédito en los indicadores de la competitividad de las pymes del sector agrícola en 2015

Tabla N° 45 – Encuesta: Correlación de Spearman entre Acceso al crédito vs Indicadores de Competitividad de las pymes

		Costos	Productividad	Mercado	Recursos humanos	Inversiones
Acceso al crédito	Rho de Spearman	,248**	,297**	,268**	,179*	,284**
	Sig. (bilateral)	.006	.001	.003	.050	.002
	N	120	120	120	120	120
Tamaño del efecto		6.2%	8.8%	7.2%	3.2%	8.1%
Ranking		4	1	3	5	2

Elaboración: Propia

Sobre la base de los índices de correlación (significativos al 1%) mostrados en la tabla N° 57, se calcularon los tamaños de los efectos del Acceso al crédito sobre cada uno de los indicadores de Competitividad de las pymes, observándose el siguiente orden de indicadores de mayor a menor efecto: Productividad (efecto=8.8%), Inversiones (efecto=8.1%), Mercado (efecto=7.2%), Costos (efecto=6.2%) y Recursos humanos (efecto=3.2%).

Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1. Conclusiones

Como producto de la investigación realizada, se llega a las siguientes conclusiones:

1. Conocer la relación del acceso al crédito con el desarrollo y la competitividad de las pymes permite demostrar la relevancia que el crédito podría tener en la administración eficiente de la pequeña y mediana empresa. El resultado de la correlación de Spearman que analizó la relación entre las variables, nos permite reafirmar esta relevancia. Sin embargo, el nivel bajo del resultado puede indicar que se necesita del manejo de otros factores para poder tener contundencia en el logro de alcanzar el desarrollo y la competitividad.
2. Si bien los resultados de la encuesta indican que en la mayoría de los encuestados existe una percepción de nivel regular – aceptación respecto de las variables de estudio, un aspecto importante que debemos resaltar es el grado de satisfacción que mostraron los encuestados respecto a la solución de sus necesidades de financiamiento (Bueno 35%, Regular 61.7% y Malo 3.3%), como se puede comprobar en los resultados de la Tabla N° 36: Percepción de las necesidades del cliente. Asimismo, otro aspecto a resaltar en los encuestados es la percepción positiva que tienen de su capacidad de poder cumplir con el pago de sus obligaciones (Bueno 47.5%, Regular 51.7% y Malo 0.8%), como se puede observar en los resultados de la Tabla N° 40: Percepción de cobertura de intereses. Por último, otro aspecto de gran aceptación para los encuestados es el reconocimiento del valor del capital humano (Bueno 47.5%, Regular 50% y Malo 2.5%), como se puede comprobar en los resultados de la Tabla N° 45: Percepción de los recursos humanos.
3. En relación al objetivo general, se puede manifestar que efectivamente el acceso al crédito ha tenido una relación positiva con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima-Perú en 2015. La relación del crédito con el desarrollo de las pymes fue directo, positivo y de nivel bajo con un efecto de 13.8% y la relación del crédito con la competitividad también fue directo, positivo y de nivel bajo con un efecto de 10.8%.

Es importante remarcar que el resultado del análisis no fue el esperado. Es positivo pero inferior a las expectativas. El resultado nos permite afirmar que el acceso al crédito es

un factor positivo pero no determinante para alcanzar el desarrollo y la competitividad de las pymes. Como indicamos anteriormente, el nivel bajo de la prueba de correlación puede indicar que el crédito necesita del manejo de otros factores para lograr el desarrollo y la competitividad de las pymes.

Asimismo, es importante remarcar que el resultado obtenido puede haberse generado a partir de las limitaciones del trabajo. Nuestra investigación estuvo limitada de manera técnica por la falta de revisión de la idoneidad de las preguntas del instrumento y por el insuficiente conocimiento de los encuestados acerca del rendimiento del crédito en la empresa, puesto que no todos ellos eran propietarios de la pyme. Respecto, a la limitación temporal, podemos señalar que los encuestados respondieron en base a su capacidad de recordar la obtención y el rendimiento del crédito en 2015. Por último, la investigación se encuentra limitada geográficamente a las pymes de Lima, por lo cual los resultados pueden obedecer a un conjunto de características específicas de Lima como la intensa competencia empresarial, la disponibilidad de mejores servicios bancarios respecto al ámbito nacional, la superficie geográfica, entre otros.

4. En relación al primer objetivo específico, se puede indicar que el uso de los servicios financieros ha tenido una relación positiva con el desarrollo y la competitividad de las pymes. La relación entre el uso del crédito y las variables es directa y significativa. Según el análisis cruzado del uso del crédito, existe en la mayor parte de los encuestados una percepción regular a buena con ambas variables. Los encuestados se mostraron conformes con los niveles de eficiencia y productividad alcanzados por su inversión en maquinarias e inmuebles que generaron un mayor margen de beneficios.
5. En relación al segundo objetivo específico, se puede indicar que la calidad de los servicios financieros ha tenido una relación positiva con el desarrollo y la competitividad de las pymes. La relación entre la calidad del crédito y las variables es directa y significativa. Según el análisis cruzado de la calidad del crédito existe en la mayor parte de los encuestados una percepción regular a buena con ambas variables. Los encuestados se mostraron conformes con el aporte de la calidad del servicio, puesto que le ha sido comunicado de manera clara los beneficios del crédito y la intención de acompañar su crecimiento. Los encuestados perciben una relación de confianza con la entidad financiera y la seguridad con los mecanismos de protección al usuario.
6. En relación al tercer objetivo específico, respecto a la relación entre el acceso al crédito y los indicadores del desarrollo de las pymes, se puede indicar que el crédito tuvo un comportamiento de mayor similitud con la cobertura de intereses de las pymes. Es decir,

este indicador resulta ser el más importante al momento de pensar en el crédito como herramienta de desarrollo. En segundo lugar, la asesoría empresarial es crucial para gestionar el crédito de manera correcta tomando las decisiones convenientes. En tercer lugar se encuentra la efectividad, dado que la empresa al tomar un crédito debe tener presente las metas que planea alcanzar y evaluar en qué grado está cumpliendo con sus objetivos. Por último, el crédito tiene un comportamiento de menor similitud con el crecimiento sostenible, puesto que primordialmente el emprendedor busca realizar su inversión, ser más productivo y vender su producto.

7. En relación al cuarto objetivo específico, respecto a la relación entre el acceso al crédito y los indicadores de competitividad empresarial, se puede indicar que el crédito tuvo un comportamiento de mayor similitud con la productividad de las pymes. Es decir, este indicador resulta ser el más importante al momento de pensar en el crédito como herramienta de competitividad. En segundo lugar, se encuentra la inversión, ya que la obtención de beneficios futuros derivadas de la utilización de recursos podría generar una mejor situación para las pymes. En tercer lugar, se encuentra el indicador mercado puesto que con el crédito se va poder alcanzar una mejor posición competitiva respecto a otras pymes. En cuarto lugar, se encuentra el manejo de costos dado que la inversión en capital fijo puede suscitar mejores niveles de producción, ahorro de recursos o ampliación de capacidades. Por último, el crédito tuvo un comportamiento de menor similitud con los recursos humanos, ya que fundamentalmente el emprendedor busca obtener mejores resultados mediante la evaluación y mejora del uso de los recursos, relegando en segundo plano el grado de satisfacción laboral del personal.
8. Un aspecto relevante del acceso al crédito es la formalización. Se trata de un problema que en principio afecta al Estado, debido a que esta actividad evade el pago de impuestos, y en segundo lugar, afecta al empresario, puesto que no le permite tener la oportunidad del crédito formal. Esto genera menores ingresos fiscales al Estado y menos inversión en proyectos empresariales, por consiguiente un freno al crecimiento de las pymes, un estancamiento en la posibilidad de generar empleo e insatisfacción con los resultados del ejercicio de la actividad empresarial. La formalización es un problema que debe ser estudiado y atendido con medidas que se ajusten a la realidad de nuestra economía.
9. Un aspecto relevante en el nivel de desarrollo es la participación de la mujer. Su participación implica un cambio en el perfil de quien está a cargo del manejo de las organizaciones. En cuanto al nivel educativo se puede decir que no existe una diferencia

significativa; sin embargo en términos de edad se puede indicar que la mujer es más joven y puede representar un manejo más cercano a la modernidad en el mundo empresarial.

10. Un aspecto relevante en el nivel competitivo es el comercio exterior. La accesibilidad de nuevos mercados que ha significado los acuerdos de libre comercio es indudablemente una gran oportunidad para las pymes. Los resultados del nivel de ventas alcanzado demuestra que aún nuestras pymes no han podido acceder a dichos mercados. La labor pendiente se encuentra allí, en abrir el camino para que las pymes puedan ingresar a nuevas plazas.

Con la presente investigación se espera resaltar la importancia del crédito en los emprendedores como herramienta que aporta al desarrollo y competitividad de las pymes y fomentar la cultura empresarial en unidades de producción agrícola que requieren de un cambio de actitud, apoyo institucional y compromiso de todos los agentes que intervienen en el proceso financiero.

6.2. Recomendaciones

Considerando la importancia que tiene esta investigación y en función de los resultados obtenidos se plantean las siguientes sugerencias y recomendaciones a seguir para profundizar el estudio de los efectos del crédito en el desarrollo y la competitividad de las pymes.

1. En cuanto al proceso de recopilación de la información, consideramos importante que se realice una efectiva validación de la idoneidad de las preguntas en relación a la capacidad de respuesta de los encuestados. Las preguntas deben ser lo suficientemente claras en modo que los encuestados puedan responder apropiadamente las preguntas que figuran en el cuestionario.
2. En cuanto al perfil de los encuestados, se debe indicar que es necesario que sean específicamente los dueños de la pyme, que hayan tenido el manejo de la pyme en el periodo de estudio de futuras investigaciones. Ello contribuirá a que las respuestas provengan de quien tiene mayor conocimiento de la gestión de la empresa.
3. En cuanto al factor temporal, el periodo de análisis de estudio del crédito es 2015 y el recojo de la información se realiza en 2017, por lo cual podemos indicar que la información obtenida de la percepción de los encuestados puede encontrarse influenciada por el paso del tiempo. Cada periodo es producto de una serie de factores que condicionan la coyuntura, motivo por el cual la percepción de los encuestados puede verse afectada por este elemento. Con el objetivo de obtener información más

confiable y fidedigna se recomienda que el periodo de recolección de la información sea más cercano al periodo de análisis de estudio. Ello permitirá que los encuestados puedan responder acertadamente sobre acontecimientos no muy lejanos y que la información sea más exacta, en beneficio de la investigación.

4. En cuanto al origen del crédito, podemos indicar que la mayoría de los encuestados obtuvieron financiamiento en Agrobanco. Por ello, consideramos primordial que futuras investigaciones puedan hallar representatividad en cuanto al origen del crédito, de modo que la distribución de la percepción sea más cercana al mercado crediticio. En consecuencia, la base de encuestados se debe ampliar para poder abarcar la experiencia de aquellos emprendedores que obtuvieron crédito de otras instituciones financieras. Ello contribuirá a que los resultados tengan mayor variedad de opiniones, puesto que incluirá la experiencia de emprendedores que confiaron su crédito en las instituciones que tienen mayor participación en el mercado crediticio de las pymes.
5. En cuanto al factor geográfico, cabe resaltar que la presente investigación está delimitada a Lima. Por ello, consideramos relevante recomendar que la investigación del crédito pueda ser complementada por la experiencia de emprendedores de otras zonas geográficas. Ello permitirá tener una visión integral del estudio del financiamiento de las pymes del sector agrícola.
6. En cuanto al diseño de la investigación, podemos indicar que aunque se realizó un esfuerzo por elaborar una matriz de estudio adecuada para la investigación, esta no corresponde a una matriz diseñada y validada para el caso específico del contexto de nuestro país, para considerar las características del entorno en la cual se desenvuelven nuestras organizaciones. La selección de los indicadores ha omitido una serie de factores (por ejemplo: tecnología y logística) que deben ser tomados en cuenta para futuras investigaciones.
7. En cuanto a los resultados obtenidos, consideramos que posiblemente el resultado se deba a que el estudio está delimitado al efecto de una sola variable (acceso al crédito) en relación al cambio sustancial que significa alcanzar el desarrollo y la competitividad. Se recomienda para futuras investigaciones, incluir otras variables que puedan brindar una perspectiva más evidente del dinamismo de los efectos del crédito en las organizaciones.

Glosario

ACEPAT:	Asociación Central de Palmicultores de Tocache
AEDES:	Asociación Especializada para el Desarrollo Sostenible
AGROBANCO:	Banco Agropecuario
ALIDE:	Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo
APAYAI SLP:	Asoc. Productores Agropecuarios y Agroindustriales San Lorenzo de Putinza
APEC:	Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico
BCRP:	Banco Central de Reserva del Perú
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF:	Corporación Andina de Fomento
CAT:	Cooperativa Agroindustrial Tocache
CCL:	Cámara de Comercio de Lima
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPES:	Centro Peruano de Estudios Sociales
CGAP:	Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres
CMAC:	Caja Municipal de Ahorro y Crédito
COMEX PERU:	Sociedad de Comercio Exterior del Perú
COTIEPYME:	Comisión Técnica Interinstitucional de Estadísticas de la Pequeña y Micro Empresa

CRAC:	Caja Rural de Ahorro y Crédito
CREDIFLORIDA:	Cooperativa de Ahorro y Crédito La Florida
EDPYME:	Empresas de Desarrollo de Pequeña y Microempresa
ENE:	Encuesta Nacional de Empresas
FAO:	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FONDEAGROS:	Fondo de Desarrollo del Agro
FORPRO:	Fondo de Reactivación Productiva
IFC:	Corporación Financiera Internacional
INDECOPI:	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual
INEI:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
KFW:	Cooperación Alemana
MEF:	Ministerio de Economía y Finanzas
MINAGRI:	Ministerio de Agricultura y Riego
NIIF:	Normas Internacionales de Información Financiera
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC:	Organización Mundial del Comercio
ONG:	Organización No Gubernamental
ONU:	Organización de Naciones Unidas
PBI:	Producto Bruto Interno
PEA:	Población Económicamente Activa

PEAM:	Proyecto Especial Alto Mayo
PYME:	Pequeña y Mediana Empresa
PRIDER:	Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural
PRODATU:	Proyecto de Desarrollo Alternativo Tocache – Uchiza
PRODUCE:	Ministerio de la Producción
SBS:	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
SUNAT:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
UNICA:	Uniones de Crédito y Ahorro
USIL:	Universidad San Ignacio de Loyola
USMP:	Universidad San Martín de Porres

Referencias Bibliográficas

- Actualidad Empresarial (2012) *Sistema financiero Peruano. Informe Financiero*. Área Finanzas y Mercados Capitaes. Instituto Pacífico. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/265_9_KLHHWEYODZXIJWLUQCG UXCBKSZOMAEPLPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf
- AEDES (2004). *Desarrollo Regional Sostenible. Gestión Integral de la Cuenca del Río Cotahuasi, en Arequipa*. Lima, Perú: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de http://www.academia.edu/6781223/Gestion_Integral_de_la_Cuenca_del_Cotahuasi
- AEDES (2015) *Proyecto Fortaleciendo la competitividad productiva para acceder al mercado y enfrentar el cambio climático*. Informe Final. Arequipa, Perú: AEDES y Fondo Empleo. Recuperado de http://www.aedes.org.pe/doc_sistematizacion/Informe%202015.pdf
- Agrobanco. (2015). *Memoria Anual 2015*. Agrobanco. Recuperado de http://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2017/07/MEMORIA_2015_.pdf
- AGRORURAL. (2012). *Casos exitosos Agroindustriales con el uso de la energía eléctrica en zonas rurales*. Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural AGRORURAL. Ministerio de Agricultura. Recuperado de <http://www.adinelsa.com.pe/diapositivas/ConversatorioUPE/06%20Ing.%20Luz%20Garate%20-%20AGRORURAL.pdf>
- Alianza para la Inclusión Financiera. (2010). *Documento sobre políticas. La inclusión financiera para entes reguladores: Diseño e implementación de encuestas*. Informe elaborado por Bankable Frontier Associates. Recuperado de [https://www.afiglobal.org/sites/default/files/pdfimages/afi%20policy%20paper-SP%20\(2\).pdf](https://www.afiglobal.org/sites/default/files/pdfimages/afi%20policy%20paper-SP%20(2).pdf)
- Alide. (2016). *Las finanzas agrícolas y rurales en America Latina*. Recuperado de <http://www.ruralfinanceandinvestment.org/es/node/2585>
- Alide. (2017, Abril – Junio). Nos estamos constituyendo en el brazo financiero del Estado peruano. Entrevista Cofide. *Revista Banca & Desarrollo*. Disrupción tecnológica y Banca de Desarrollo. Recuperado de <http://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2017/09/20171.pdf>
- Alvarado, J. (2016). SOS FAIM y las organizaciones de productores de Café y Cacao en el Perú: Una sistematización desde la perspectiva de la acción colectiva y la teoría de las cooperativas, 1994-2015. Recuperado de <http://www.coeeci.org.pe/wp-content/uploads/2016/09/SOS-FAIM-y-las-organizaciones-de-productores-de-Cafe-y-Cacao-en-el-Peru.pdf>

- Alvira, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas
- Anónimo (28 de octubre de 2014). Calidad y satisfacción del Cliente. *El Economista*. Recuperado de <https://infoautonomos.eleconomista.es/marketing-y-ventas/calidad-y-satisfaccion-del-cliente/>
- Aponcio, G. (2000). El reto de la calidad del servicio. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Universidad de La Laguna, 6 (1), 71 – 92. Recuperado de <http://redaadem.org/articulos/iedee/v06/061071.pdf>
- Arias, A. (s/f). La gestión de la calidad: Conceptos básicos. Calidad y Mejora Continua. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de <http://webs.ucm.es/centros/cont/descargas/documento9854.pdf>
- Arrincón, J. A. (2005). *Estrategias y ventajas competitivas para el desarrollo de las PYMES agroindustriales del Perú* (tesis de magíster). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2699/1/Arrincon_qj.pdf
- Arroé, E. J. (2016). *Aplicación de las normas internacionales de información financiera – NIIF para las pequeñas y medianas empresas – Pymes* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa, Perú.
- Asmundson, I. (2010). ¿Qué son los servicios financieros? Vuelta a lo esencial. *Revista Finanzas & Desarrollo*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/03/pdf/basics.pdf>
- Badrinath, R. y Ganeshan W. (2004). Crear competitividad en las empresas. Centro de Comercio Internacional. Forum de Comercio Internacional. Recuperado de <http://www.forumdecomercio.org/Crear-competitividad-en-las-empresas/>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación Actual y Perspectivas*. Recuperado de https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). *Desencadenar el crédito. Cómo ampliar y estabilizar la banca. Progreso económico y social en América Latina*. Informe 2005. Recuperado de https://issuu.com/idb_publications/docs/book_es_66698
- Banco Mundial. (2008). *Informe sobre Desarrollo Mundial. Agricultura para el Desarrollo*. Panorama General. 12 (36), pp. 135-168. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/376/37612480013.pdf>
- Banco Mundial. (2016, 20 de junio). *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

- BBVA Continental. (2017) ¿Qué es la inversión? Recuperado de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Bebczuk, R. (2008). Caracterización del mercado de crédito a la PE en ALC. Banco Interamericano de Desarrollo / Foro de la Microempresa. Recuperado de https://publications.iadb.org/handle/11319/2099?locale-attribute=es&scope=123456789/6&thumbnail=false&rpp=5&page=1&group_by=none&etal=0&filtertype_0=author&filter_0=Bebczuk%252C+Ricardo+N.&filter_relational_operator_0>equals
- Calvin, M. y Vos, R. (2013). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO. Finanzas Inclusivas para el Desarrollo Rural. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-at889s.pdf>
- Campomanes, J. O. (2017). *Implementación del Sistema Tributario para reducir la evasión de impuestos en las Pymes del sector comercial de Gamarra, 2017* (tesis de pregrado). Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú.
- Canchari, J. (11 de setiembre de 2016). Más oportunidades para las pymes (I). *Diario oficial El Peruano*. Recuperado de <http://www.elperuano.com.pe/noticia-mas-oportunidades-para-las-pymes-i-45505.aspx>
- Caro, J. A., & Múnera, J. C. (2010). *Fuentes de financiación para optimizar la estructura de capital de las Pymes del sector servicios en el Valle De Aburrá* (tesis de pregrado). Escuela de Ingeniería de Antioquia, Medellín, Colombia.
- CAT Tocache. (s/f). Página web oficial de Cooperativa Agroindustrial Tocache. Recuperado de <http://cacaotocache.com/quienes-somos/>
- Cerfontaine, B., Panhuysen, S. y Wunderlich C. (2014). *Sostenibilidad Agrícola. Kit de herramientas de planificación*. Recuperado de <http://scanprogram.org/wp-content/uploads/2014/09/toolkit-4.pdf>
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. El capital humano de las organizaciones. México D. F., México: McGraw Hill/Interamericana Editores S.A.
- Conexión Esan (2015). Una mirada al crédito agrícola. Universidad Esan. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/02/26/una-mirada-credito-agricola/>
- Conexión Esan (2016). La importancia de los mercados financieros para el crecimiento empresarial. Universidad Esan. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/04/la-importancia-de-los-mercados-financieros-para-el-crecimiento-empresarial-1/>
- Congreso de la República del Perú. (9 de diciembre de 1996) Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. [Ley 26702 de 1996]. DO: [Diario Oficial El Peruano]/ Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/26702.pdf>

- Congreso de la República (2 de julio de 2013) Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. [Ley 30056 de 2013]. DO: [Diario Oficial El Peruano]/ Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/\\$FILE/30056.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/$FILE/30056.pdf)
- Coronado, F. (2015, agosto). Indicadores de Productividad y Competitividad Regional Relacionados al Agro. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de http://vcentrum.pucp.edu.pe/investigacion/wps/pdf/CECYM_WP2015-08-0010.pdf
- Corporación Financiera Internacional. (2011). *Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas*. Recuperado de https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/Spanish_0.pdf
- Cortez, G. (2012). Tasas de interés de créditos otorgados por la banca múltiple en el Perú. *Revista de investigación Pensamiento Crítico*. 17 (2). Recuperado de revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/download/8932/7760
- Chávez, K. V. (2016). *Estructura organizacional en la gestión administrativa de las Pymes agrícolas en el cantón buena fe provincia de Los Ríos, 2015* (tesis de pregrado). Universidad Técnica Estatal De Quevedo. Quevedo, Los Ríos, Ecuador.
- De Kelety, A. (1992). *Análisis y evaluación de inversiones*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000
- Delfin F. L. y Acosta, M. P. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial. Analysis and relevance in business development*. Instituto de la Contaduría Pública – Universidad Veracruzana, Veracruz, México. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/8810/8595>
- Denegri, M., Del Valle, C., González, Y., Etchebarne, S., Sepúlveda, J. y Sandoval, D. (2014). *¿Consumidores o ciudadanos? Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente*. Estudios Pedagógicos, 40 (1), 75 - 96. Recuperado de http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0718-07052014000100005&script=sci_arttext
- Development Finance Corporation (2002). Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Informe de trabajo. Recuperado de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/46497573/getdocument.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1555870541&Signature=58cxSkjLB38aekERQaFrccpCKdM%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DAcceso_de_las_pequenas_y_medianas_empres.pdf
- Eguren, F. (20 de marzo de 2015). Concentración de tierras en el Perú: Una verdad que no se puede ocultar [Mensaje en un blog]. Recuperado de

<http://fernandoeguren.blogspot.pe/2015/03/concentracion-de-tierras-en-el-peru-una.html>

- Escuela de Organización Industrial (2005). Barrera de crecimiento de las pyme y la gestión del mismo como elemento de mantenimiento y consolidación del empleo. Recuperado de <https://www.eoi.es/es/file/17314/download?token=uLy9oUb3>
- Esturban, C. (2016). Las pymes y los factores básicos que evitan su crecimiento [Mensaje en un blog]. ESI School of Management. Recuperado de <https://esieduc.org/las-pymes-los-factores-basicos-evitan-crecimiento/>
- Fandiño, L. y Trujillo, G. (2010). *Plan de negocios para la creación de una empresa de asesorías y consultorías para las pymes en el área metropolitana de Bucaramanga* (tesis de pregrado). Universidad EAN, Bogotá, Colombia. Recuperado de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/242/FandinoLibardo2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- FAO. (2008). Estrategias para el financiamiento de actividades agrícolas. Programa de Aprendizaje sobre políticas de la FAO. Programa de creación de capacidad en materia de políticas y estrategias para el desarrollo agrícola y rural. Recuperado de http://www.fao.org/docs/up/easypol/694/3-2_farmfinancing_153ES.pdf
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A. y Garrido, C. (2011) *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago, Chile: Cepal y Aecid. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)
- Flores F. (Julio de 1998). Caracterización de la micro y pequeña empresa en el sector agricultura. *Conceptualización de la Pequeña y Micro Empresa a Nivel Sectorial*. Simposio llevado a cabo por la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadísticas de la Pequeña y Micro Empresa. (COTIEPYME). Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0504/Libro.pdf
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2013). *El poder de las asociaciones: Forjar alianzas para una agricultura sostenible en pequeña escala*. Recuperado de <http://studylib.es/doc/4738214/el-poder-de-las-asociaciones--forjar-alianzas-para-una>
- Fundación BBVA (2007). Banca relacional, condiciones financieras de las pymes y crecimiento económico. Cuaderno de divulgación Capital y Crecimiento. Recuperado de https://w3.grupobbva.com/TLFU/dat/c_divulgacion_6_web.pdf
- Gallo, A. (2012). *Análisis de una Empresa de Servicios Agrícolas y el Potencial de Desarrollo de sus Unidades de Negocio* (tesis de pregrado). Universidad de Piura. Piura, Perú. Recuperado de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1457/AE_236.pdf

- Garay, R. (2016). *Acceso de las Pymes al Crédito Bancario: Asimetrías de Información, Concentración y Competencia Bancaria* (Tesis de posgrado). Universidad de Chile. Santiago, Chile. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/140274/Acceso%20de%20la%20Pymes%20al%20cr%C3%A9dito%20bancario%20%20asimetr%C3%ADas%20de%20informaci%C3%B3n%20C%20concentraci%C3%B3n%20y%20competencia%20bancaria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, J. (2012). *Clasificación de empresas por tamaño: Pymes y MiPymes*. Ambito Financiero. Recuperado de <http://ambito-financiero.com/clasificacion-empresas-tamano-Pymes-miPymes/>
- Garrido, J. J. (8 de febrero de 2016). Pymes: Una mala práctica que genera costos e inseguridad. *Diario El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/ejecutivos/pymes-mala-practica-genera-costos-e-inseguridad-270778>
- Ghezzi, P. y Gallardo, J. (2013). *Qué se puede hacer con el Perú*. Ideas para sostener el crecimiento económico en el largo plazo. Lima, Perú: Universidad del Pacífico y Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico D. F., México: Pearson Educación
- González, S. M. (2014). *La Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá* (tesis de magíster). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Glisovic, J. y Martínez, M. (2012). Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras? *Enfoques*, 81. The Consultive Group to assist the poor. Recuperado de <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>
- Gutiérrez, L. (2008). Trabajo en equipo y control estadístico de procesos en Seis Sigma como fuentes de visión compartida: un análisis empírico de su efectividad en empresas europeas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(2), 143 – 160. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2879617.pdf>
- Hernández, D. (2016). *Desarrollo Empresarial: caso de empresas de servicios*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/desarrollo-empresarial-caso-empresas-servicios-peru/>
- Hernández R., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D. F., México: Mc Graw Hill / Interamericana Editores. Recuperado de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Huarcaya, A., & Cornejo, J.C. (2015). *El outsourcing como estrategia de negocios para mejorar la calidad de servicios en los pequeños y medianos empresarios (PYMES)*

artesanales del distrito de Huancavelica, año 2014 (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica, Perú.

- Ibarra, D. (2004). *El buen uso del dinero*. México D. F., México: Editorial Limusa S.A y Grupo Noriega Editores. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=NrZs3lhXEJYC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Ibarra, J., Vega, C., Ortiz, P., Dorcas, F., Caballero, R., Rascón, A. y Castro, G. (2010). Como obtener una ventaja competitiva en costos. *Revista Investigación Académica sin Fronteras*. Universidad de Sonora. Recuperado de <http://dcesurs.mayo.uson.mx/investigacion%5CRevista%20Investigaci%C3%B3n%20Acad%C3%A9mica%20sin%20Frontera%20No.%206.pdf>
- Indecopi (2016). *Lineamientos de protección al consumidor*. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/747822/CC1+y+CPC+-+ILN+-+pdf/cd9a32a6-4aab-4b60-993c-8bb3a202ad89>
- INEI. (2014). *Inequidades de Género en la Actividad Agropecuaria. IV Censo Nacional Agropecuario 2012*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1185/libro.pdf
- INEI. (2015). *Perú: Estructura Empresarial, 2015*. Recuperado de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/index.html
- Inga, C. (6 de febrero de 2017). Facebook: El 74% de las pymes peruanas confían en crecer el 2017. *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/facebook-74-pymes-peruanas-confia-crecer-2017-163236>
- Innovations for Poverty Action (IPA). (s/f). *Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas*. Recuperado de https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/Spanish_0.pdf
- Jave, I. (15 de mayo de 2009). Inauguran moderna planta extractora de palma aceitera en Tocache. *Agencia de Prensa Ambiental Inforegión*. Recuperado de <http://www.inforegion.pe/28281/inauguran-moderna-planta-extractora-de-palma-aceitera-en-tocache/>
- Jave, I. (7 de mayo de 2012). Se incrementa al 100% producción de palma aceitera en Tocache. *Agencia de Prensa Ambiental Inforegión*. Recuperado de <http://www.inforegion.pe/134057/se-incrementa-al-100-produccion-de-palma-aceitera-en-tocache/>
- Larrea, P. (1991). *Calidad de Servicio. Del Marketing a la Estrategia*. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos. Recuperado de https://books.google.es/books?id=hJVcH5nSp0C&pg=PP4&lpg=PP4&dq=%22pedro+larrea+angulo%22+calidad+de+servicio&source=bl&ots=tzNP_yp17g&sig=NdZ3p7TIdSUzukB6MaYmdNH

yilA&hl=es&sa=X&ei=T9azT5qPNc27hAe9s8CBCQ#v=onepage&q=%22pedro%20larrea%20angulo%22%20calidad%20de%20servicio&f=false

- Lemes, A. & Machado T. (2017). *Las Pymes y su espacio en la economía latinoamericana* (tesis de pregrado). Universidad Central Marta Abreu de Las Villas. Recuperado de <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>
- León J., Sánchez M. y Jopen G. (2016). *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú y Consorcio de investigación económica y social. Recuperado de http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_jlmsgj_informe_final.pdf
- Lira, J. (1 de junio de 2015). Mayoría de pymes ven a la gestión de RR.HH. más como un “gasto” y no como una inversión. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/mayoria-pymes-ven-gestion-rr-hh-gasto-inversion-91358>
- Lira, J. (29 de noviembre de 2015). La sostenibilidad en el Perú: el perfecto equilibrio. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/sostenibilidad-peru-perfecto-equilibrio-106168>
- Lira, J. (25 de agosto de 2016). Cuatro de cada cinco PYMEs son informales: ¿Es suficiente reducir el IGV? *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/cuatro-cinco-pymes-son-informales-suficiente-reducir-igv-147423>
- Lira, J. (21 de abril de 2017). Waldo Mendoza: “No hay experiencia en el mundo de pymes informales que se haya convertido en formales”. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/waldo-mendoza-hay-experiencia-mundo-pymes-informales-hayan-convertido-formales-133505>
- Loayza, M., Paulino, L., Pizarro, C. A. y Villacorta, L. (2014). *Vínculo entre el servicio de calidad y la lealtad del cliente en el sector bancario de Lima Metropolitana* (tesis de magíster). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/11985/MONTE NEGRO_AGUILAR_VINCULO_BANCARIO.pdf?sequence=1
- López, M & Marín, S. (2010). Los Sistemas de Contabilidad de Costos en la PyME mexicana. *Investigación y Ciencia*, (47), 49-56. Aguascalientes, México: Universidad Autónoma De Aguascalientes. Recuperado de <http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista47/Articulo%206.pdf>
- López de Castilla, M. (2017) *Intercambio comercial del Perú antes y después de los acuerdos de libre comercio* (tesis de maestría). Universidad de Montevideo, Montevideo, Uruguay. Recuperado de <http://www.um.edu.uy/docs/tesisfder-intercambio-comercial-del-peru.pdf>
- Magdits, A. (2015). ¿Cómo mejorar la productividad y competitividad de la empresa peruana? Ernst & Young. Recuperado de <https://www.ey.com/pe/es/newsroom/newsroom-am-mejorar-productividad-competitividad-empresa-peruana>

- Maldonado J., Moreno R., Giraldo I. y Barrera C. (2011). *Programas de transferencias condicionadas e inclusión financiera: Oportunidades y desafíos en América Latina*. International Development Research Center. Recuperado de http://www.juntos.gob.pe/modulos/mod_infojuntos_V1/docs/106.pdf
- Márquez, H. (s/f). Los costos pueden ser una ventaja competitiva. Centro Internacional de Capacitación Empresarial. Recuperado de <http://www.intercapa.com.mx/los-costos-pueden-ser-una-ventaja-competitiva/>
- Martínez, J. (25 de julio de 2017). ¿Qué está estancando el emprendimiento peruano? *Revista América Economía*. Recuperado de <https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/que-esta-estancando-el-emprendimiento-peruano>
- Maza, J. (2014). *Ventajas competitivas en el desarrollo de las Pymes agroindustriales* (tesis de posgrado). Universidad Nacional Del Callao, Callao, Perú.
- MEF (2015). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Perú*. Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera. <https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>
- MEF (2018). *Principales ejes para impulsar la competitividad y productividad*. Consejo Nacional de Competitividad y Formalización. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/competitividad_productividad.pdf
- Mejía, A., Jaramillo, M. y Bravo, M. (2006). Formación del talento humano: factor estratégico para el desarrollo de la productividad y la competitividad sostenibles en las organizaciones. *Revista científica Guillermo de Ockham*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2934638>
- Ministerio de Agricultura (2003). *Programa para el desarrollo de la Amazonía*. Recuperado de http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2016/03/cacao_completo.pdf
- Ministerio de Agricultura (2015). *Memoria Anual 2015*. Recuperado de <http://www.minagri.gob.pe/portal/memorias-anuales/memoria-anual-2015>
- Ministerio de la Producción (2015) *Encuesta Nacional de Empresas*. Recuperado de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/censos-y-encuestas/encuesta-nacional-de-empresas-ene-2015>
- Montero, R. (11 de marzo de 2015). El 99.6% de empresas en el país son micro, pequeñas y medianas. *Agencia Peruana de Noticias Andina*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-el-996-empresas-el-pais-son-micro-pequenas-y-medianas-546824.aspx>
- Montero, R. (26 de diciembre de 2016). MEF: Financiamiento al alcance de todos con revolución del crédito. *Agencia Peruana de Noticias Andina*. Recuperado de

<http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-mef-financiamiento-al-alcance-todos-revolucion-del-credito-646360.aspx>

- Montero, R. (6 de noviembre de 2017). ¿Cómo y cuándo debo solicitar financiamiento para mi negocio? *Agencia Peruana de Noticias Andina*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/seccion-economia-2.aspx/goo.gl/publicidad/publicidad/noticia-como-y-cuando-debo-solicitar-financiamiento-para-mi-negocio-689345.aspx>
- Mosquera, V. (2010) *Competitividad de la Pequeña Empresa del Sector Ornamentales en Atlixco, México*. Cali, Colombia: Universidad Libre. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265419645003.pdf>
- Oliveras, E. (s/f). ¿Cómo se calcula la efectividad, eficacia y eficiencia de una empresa? Blog sobre Retención y Desarrollo del Capital Humano [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://blog.grupo-pya.com/se-calcula-la-efectividad-eficacia-eficiencia-una-empresa/>
- OMC. (2016). *Informe sobre el Comercio Mundial 2016*. Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf
- Padilla, R. (2006). *Instrumentos de medición de la competitividad*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/01/2.1Indicadoresdecompetitividad.pdf>
- Paico, L. (2006). *Análisis de la variabilidad del rescate financiero peruano* (tesis de pregrado). Universidad de Piura, Piura, Perú. Recuperado de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1323/ECO_028.pdf?sequence=1
- Parodi, C. (24 de agosto de 2012). Perú: Crecimiento y Desarrollo. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2012/08/peru-crecimiento-y-desarrollo.html?ref=gesr>
- Pérez, A. (2002). Hernando de Soto, El misterio del capital. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 45 (186), 281-284. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rmcpys/article/view/48245/0>
- Pérez, V. (2008). Competitividad Empresarial: un nuevo concepto. *De Gerencia*. Recuperado http://www.degerencia.com/articulo/competitividad_empresarial_un_nuevo_concepto
- Plaza P. M. y Blanco B. E. (2015). Análisis de los problemas que enfrentan las pymes agrícolas para su participación en el desarrollo económico local. *Revista Publicando*, 2 (5), 256-264. Recuperado de <http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/92>
- Pollack, M. y García, A. (2004) Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero.

Recuperado de
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5132/S045402_es.pdf?sequence=1

- Porter, M. (1998). *Estrategia Competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la competencia*. México D. F., México: Compañía editorial continental
- Prialé, G. (2010). *La protección al consumidor en el Perú y la banca sin sucursales*. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2010/SBS-DT-002_2010.pdf
- Quispe, Z., León, D. y Contreras, A. (s/f). El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. *Revista Moneda*, pp. 13 – 18. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>
- Roa, M. (2013) Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Maria_Roa2/publication/272743166_Inclusion_financiera_en_America_Latina_y_el_Caribe_acceso_uso_y_calidad/links/54ecad660cf2465f532fe6f8.pdf
- Rodríguez, C. y Sierralta, X. (1997). El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. *Revista Ius et Veritas*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>
- Rodríguez, R., & Limo, A. (2015). *Propuesta de estrategia comercial para la internacionalización de Pymes agrícolas en la región Lambayeque del periodo 2015* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú.
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina*. Santiago, Chile: Banca de Desarrollo de América Latina y Ceplan. Recuperado de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas, N. (2017). ¿Cómo obtener financiamiento para un proyecto agrícola o agroindustrial en el Perú? Entrevista a Pedro Lira Alvarez. *AgroNegocios Perú*. Recuperado de <https://agronegociosperu.org/2017/10/11/como-obtener-financiamiento-para-un-proyecto-agricola-o-agroindustrial-en-el-peru/>
- Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999) ¿Qué es la competitividad? San José, Costa Rica: IICA. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=CEg2gkQ421wC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Romero, L. E. (2006, mayo - agosto). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 57, 131-141. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/206/20605708.pdf>

- Rubio, A. & Aragón, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme. *Revista de empresa*, 17, 32-47.
- Sánchez, H. y Reyes C. (2002). *Metodología y diseño de la investigación científica*. Lima, Perú: Universidad Ricardo Palma.
- Sancho, F. (2010) *La empresarialidad agrícola y rural: conceptos para modelar el desarrollo*. Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/B2025E/B2025e.PDF>
- Serralde, A. (s/f). *Qué es la teoría de efectividad organizacional*. Reddin Consultants. Recuperado de <http://reddinconsultants.com/espanol/wp-content/uploads/2012/12/Qu%C3%A9-es-la-Teoria-de-Efectividad-Organizacional.pdf>
- Sociedad Nacional de Industrias. (2006) *Reporte Legal. Ley de la Garantía Mobiliaria – Ley N° 28677* (Vigente a partir del 30 de mayo de 2006). Recuperado de <http://www2.sni.org.pe/servicios/legal/reportelegal/content/view/415/27/>
- Sociedad Nacional de Industrias. (2018). *Informe Global de Competitividad*. Nota de Prensa. Centro de Desarrollo Industrial. Recuperado de <http://www.cdi.org.pe/InformeGlobaldeCompetitividad/>
- Soto, B. (2017) Que son las PYMES. *Gestión Empresarial*. Recuperado de <https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/6001/que-son-las-Pymes/>
- Striedinger, J. E. (2014). *Responsabilidad social para las Pymes - sector calzado bajo la norma ISO 26000* (tesis de pregrado). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia.
- Tello, S. (2014) Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Revista Lex*. Universidad Alas Peruanas. Recuperado de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623/852>
- Toro, L. F. (2014). *Análisis de la Gestión empresarial agrícola en el Municipio de Lebrija – Santander* (tesis de magíster) Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Trivelli, C. (1997). *Crédito en los hogares rurales del Perú*. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Trivelli, C., Von Hesse, M., Diez, A. y Del Castillo, L. (2000). *Desafíos en el Desarrollo Rural en el Perú*. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social
- Universidad San Ignacio de Loyola (28 de agosto de 2017). Las PYMES peruanas en el marco de los acuerdos comerciales [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://blogs.usil.edu.pe/relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales>

- Urrutia (s/f). *Costos y Márgenes en la Empresa Agropecuaria*. Centro de Investigaciones Agropecuarias. Recuperado de <http://www.ciap.org.ar/ciap/Sitio/Archivos/Costos,%20I...pdf>
- Velazco, Jackeline y Velazco, Julia (2012). *Características del Empleo Agrícola en el Perú*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2012-01-06.pdf>
- Villamizar, V. (s/f). *Introducción a la Administración*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Palermo. Recuperado de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/images/trabajos/6592_28975.pdf
- Webb, R., Bonfiglio, G., Santillana, M. y Torres, N. (2011). *Políticas de Desarrollo Rural*. Lima, Perú: Consorcio de investigación económica y social y Universidad San Martín de Porres - Instituto del Perú.
- Webb, R. (2013). *Conexión y Despegue Rural*. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres - Instituto del Perú.
- Zumaeta, M. (14 de noviembre de 2014). Síntesis La riqueza de las Naciones. Una investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://mzgeconomia.blogspot.pe/2014/11/sintesis-la-riqueza-de-las-naciones.html>

ANEXOS

Anexo N° 1 - Normalidad de las variables

Variable Acceso al crédito

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Acceso al crédito	0.151	120	0.000
Uso de los servicios financieros	0.147	120	0.000
Calidad de los servicios financieros	0.162	120	0.000
Confianza	0.122	120	0.000
Formalización	0.108	120	0.002
Educación financiera	0.124	120	0.000
Necesidades del cliente	0.153	120	0.000
Protección del usuario	0.155	120	0.000

Elaboración: Propia

La variable Acceso al crédito, las dimensiones y los indicadores de ésta, no siguen una distribución normal ($p = 0.000 < 0.05$)

Variable Desarrollo

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Crecimiento de pymes	0.143	120	0.000
Efectividad	0.154	120	0.000
Asesoría empresarial	0.249	120	0.000
Cobertura de intereses	0.300	120	0.000
Crecimiento sostenible	0.191	120	0.000

Elaboración: Propia

La variable Desarrollo, su dimensión e indicadores no siguen una distribución normal ($p = 0.000 < 0.05$)

Variable Competitividad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Nivel de competitividad	0.178	120	0.000
Costos	0.151	120	0.000
Productividad	0.336	120	0.000
Mercado	0.184	120	0.000
Recursos humanos	0.171	120	0.000
Inversiones	0.217	120	0.000

Elaboración: Propia

La variable Competitividad, su dimensión e indicadores, no siguen una distribución normal ($p = 0.000 < 0.05$)

Anexo N° 2 - Confiabilidad de Acceso al Crédito, Desarrollo y Competitividad

Acceso al crédito

Acceso al crédito: Índice alfa de Cronbach y análisis ítem-total

Alfa de Cronbach = 0.93				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p1	69.600	27.095	0.631	0.926
p2	70.300	27.274	0.413	0.930
p3	70.050	26.050	0.557	0.928
p4	69.950	25.208	0.730	0.923
p5	69.900	25.358	0.711	0.924
p6	69.700	26.221	0.671	0.925
p7	69.650	26.239	0.756	0.924
p8	70.100	25.779	0.623	0.926
p9	70.100	25.463	0.689	0.924
p10	70.600	27.095	0.631	0.926
p11	70.300	26.958	0.489	0.929
p12	70.650	26.239	0.756	0.924
p13	70.650	26.239	0.756	0.924
p14	71.100	27.147	0.346	0.933
p15	70.700	26.221	0.671	0.925
p16	70.950	25.103	0.752	0.923
p17	71.100	25.779	0.623	0.926
p18	71.100	25.463	0.689	0.924

n=20

Con los datos de la encuesta piloto a 20 personas se calculó el índice Alfa de Cronbach del cuestionario de Acceso al crédito, igual a 0.93 y mayor que 0.7 lo que evidencia la confiabilidad de esta parte del cuestionario.

Asimismo, en el análisis de los ítems de la dimensión referida se observó que ninguno de ellos poseía correlaciones ítem-total por debajo de 0.25, es decir no se tuvo argumento para sugerir la eliminación de ninguno de dichos ítems.

Acceso al crédito – Uso de los servicios financieros: Índice alfa de Cronbach y análisis ítem-total

Alfa de Cronbach = 0.907

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p1	52.050	12.997	0.669	0.899
p2	52.750	13.145	0.424	0.908
p3	52.500	12.474	0.511	0.906
p4	52.400	11.937	0.675	0.898
p5	52.350	12.029	0.658	0.898
p6	52.150	12.450	0.676	0.897
p7	52.100	12.411	0.787	0.894
p8	52.550	12.366	0.554	0.904
p9	52.550	12.155	0.619	0.900
p10	53.050	12.997	0.669	0.899
p11	52.750	12.934	0.499	0.905
p12	53.100	12.411	0.787	0.894
p13	53.100	12.411	0.787	0.894

n=20

Con los datos de la encuesta piloto a 20 personas se calculó el índice Alfa de Cronbach del cuestionario de Acceso al crédito-dimensión Uso de los servicios financieros, igual a 0.907 y mayor que 0.7 lo que evidencia la confiabilidad de esta parte del cuestionario.

Asimismo, en el análisis de los ítems de la dimensión referida se observó que ninguno de ellos poseía correlaciones ítem-total por debajo de 0.25, es decir no se tuvo argumento para sugerir la eliminación de ninguno de dichos ítems.

Acceso al crédito – Calidad de los servicios financieros: Índice alfa de Cronbach y análisis ítem-total

Alfa de Cronbach = 0.737

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p14	14.150	2.239	0.266	0.777
p15	13.750	2.197	0.433	0.715
p16	14.000	1.684	0.715	0.600
p17	14.150	1.924	0.513	0.686
p18	14.150	1.818	0.606	0.648

n=20

Con los datos de la encuesta piloto a 20 personas se calculó el índice Alfa de Cronbach del cuestionario de Acceso al crédito-dimensión Calidad de los servicios financieros, igual a 0.737 y mayor que 0.7 lo que evidencia la confiabilidad de esta parte del cuestionario.

Asimismo, en el análisis de los ítems de la dimensión referida se observó que ninguno de ellos poseía correlaciones ítem-total por debajo de 0.25, es decir no se tuvo argumento para sugerir la eliminación de ninguno de dichos ítems.

Desarrollo

Desarrollo: Índice alfa de Cronbach y análisis ítem-total

Alfa de Cronbach = 0.742				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p19	15.950	2.682	0.457	0.751
p20	15.550	2.787	0.572	0.672
p21	16.900	3.779	0.371	0.741
p22	16.200	3.221	0.678	0.647
p23	16.400	3.621	0.695	0.676
<i>n=20</i>				

Con los datos de la encuesta piloto a 20 personas se calculó el índice Alfa de Cronbach del cuestionario de Desarrollo, igual a 0.737 y mayor que 0.7 lo que evidencia la confiabilidad de esta parte del cuestionario.

Asimismo, en el análisis de los ítems se observó que ninguno de ellos poseía correlaciones ítem-total por debajo de 0.25, es decir no se tuvo argumento para sugerir la eliminación de ninguno de dichos ítems.

Competitividad

Competitividad: Índice alfa de Cronbach y análisis ítem-total

Alfa de Cronbach = 0.723				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p24	17.95	4.261	0.358	0.713
p25	18.70	3.589	0.575	0.654
p26	18.40	3.832	0.480	0.682
p27	18.85	3.292	0.672	0.620
p28	18.40	3.621	0.455	0.685
p29	18.20	3.116	0.364	0.754

n=20

Con los datos de la encuesta piloto a 20 personas se calculó el índice Alfa de Cronbach del cuestionario de Competitividad, igual a 0.737 y mayor que 0.7 lo que evidencia la confiabilidad de esta parte del cuestionario.

Asimismo, en el análisis de los ítems se observó que ninguno de ellos poseía correlaciones ítem-total por debajo de 0.25, es decir no se tuvo argumento para sugerir la eliminación de ninguno de dichos ítems.

Anexo N° 3 – Encuesta

CUESTIONARIO

Instrucciones: Basados en su experiencia como empresario pymes del sector agrícola de Lima que ha tenido acceso al crédito durante el año 2015.

Con la finalidad de conocer la relación del acceso de crédito con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima en 2015, indíquenos hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de los siguientes enunciados, indicando el número que más se ajuste, empleando la siguiente escala. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, verdaderas o falsas; únicamente nos interesa que señale un número, que muestre con precisión su opinión sincera.

Marque con un círculo la respuesta ①

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

VARIABLE: ACCESO AL CRÉDITO						
Dimensión: Uso de los servicios financieros						
Indicador: Confianza						
1	La asesoría recibida por el servicio financiero generó seguridad en Ud.	1	2	3	4	5
2	El banco cumplió con lo estipulado en el contrato de préstamo, generando confianza para un préstamo futuro	1	2	3	4	5
3	Se encuentra satisfecho con el servicio brindado por la entidad financiera a tal punto que no escatimaría en recomendar sus servicios	1	2	3	4	5
Indicador: Formalización						
4	La entidad financiera cumplió un rol importante para promover la formalización de la empresa y obtuvo mejores oportunidades	1	2	3	4	5
5	El sistema contable de la empresa cumple con las exigencias establecidas por las autoridades tributarias	1	2	3	4	5
6	La formalización de la empresa le ha permitido obtener apoyo por parte del Estado	1	2	3	4	5
7	La formalización ha permitido tener mayor orden y control de las operaciones en la empresa	1	2	3	4	5

Indicador: Educación financiera						
8	La entidad financiera aportó la asesoría ideal para tomar mejores decisiones en cuanto a las finanzas de la empresa	1	2	3	4	5
9	La educación financiera que le brindó la entidad financiera generó una mejor situación económica de la empresa	1	2	3	4	5
10	El personal administrativo está capacitado en modo tal que comprenda y tenga mejores conocimientos acerca de las decisiones financieras de la empresa	1	2	3	4	5
Dimensión: Calidad de los servicios financieros						
Indicador: Necesidades del cliente						
11	La entidad financiera brinda productos orientados a satisfacer las necesidades financieras básicas del emprendedor	1	2	3	4	5
12	Los productos financieros contratados han cubierto completamente las necesidades que tenía la empresa	1	2	3	4	5
13	La entidad financiera se preocupó por medir el grado de satisfacción con el servicio mediante una comunicación post servicio o a través de una encuesta	1	2	3	4	5
Indicador: Protección al usuario						
14	La entidad financiera le informó acerca de las cláusulas generales de contratación	1	2	3	4	5
15	La entidad financiera actuará brindándole protección como cliente si se presenta alguna irregularidad o hecho fortuito	1	2	3	4	5
16	La entidad financiera salvaguarda los derechos e intereses de sus clientes	1	2	3	4	5

VARIABLE: DESARROLLO DE PYMES						
Dimensión: Crecimiento						
Indicador: Efectividad						
17	El servicio financiero ha aportado mejores niveles de efectividad en los procesos operativos de la empresa	1	2	3	4	5
18	La empresa cuenta con estrategias efectivas para el crecimiento a mediano plazo	1	2	3	4	5
Indicador: Asesoría empresarial						
19	El asesor financiero le brindó la asesoría personalizada que necesitaba para el giro del negocio (agricultura) en el que se desenvuelve la empresa	1	2	3	4	5

Indicador: Cobertura de intereses						
20	La empresa cuenta con la capacidad financiera para cumplir con el pago de cuotas del préstamo solicitado	1	2	3	4	5
Indicador: Crecimiento sostenible						
21	La empresa realiza los esfuerzos necesarios para realizar una gestión acorde con la sostenibilidad del medio ambiente y el aporte social a la comunidad	1	2	3	4	5

VARIABLE: COMPETITIVIDAD DE PYMES						
Dimensión: Nivel de competitividad						
Indicador: Costos						
22	La empresa ha presentado un proyecto detallado del giro del negocio, en modo tal de disminuir la percepción del riesgo y poder negociar los costos del préstamo	1	2	3	4	5
23	La empresa lleva un control de costos que le permite la adecuada administración de sus recursos	1	2	3	4	5
Indicador: Productividad						
24	La empresa ha alcanzado niveles de productividad óptimos para competir a la par con otras pymes o asociaciones de productores del sector agrícola	1	2	3	4	5
Indicador: Mercado						
25	La empresa ha incrementado su participación de mercado en el último año	1	2	3	4	5
26	En la actualidad la empresa cuenta con la capacidad logística o los socios estratégicos para poder vender las cantidades demandadas por los clientes internacionales	1	2	3	4	5
Indicador: Recursos Humanos						
27	El personal es un factor importante para la empresa y determinante para el desarrollo competitivo	1	2	3	4	5
28	El personal está capacitado y estimulado para asumir las funciones que requiere el cargo que ocupa en la empresa	1	2	3	4	5
Indicador: Inversiones						
29	Las inversiones realizadas por la empresa han aportado mejores niveles de eficiencia de recursos y calidad en sus productos	1	2	3	4	5

¡Gracias por su colaboración!

Anexo N° 4 - Baremos

Variable Acceso al crédito

Variable		Dimensiones	
	Acceso al crédito	Uso de los servicios financieros	Calidad de los servicios financieros
Bueno	61 - 80	37 - 50	21 - 30
Regular	39 - 60	24 - 36	14 - 20
Malo	16 - 38	10 - 23	6 - 13

Indicadores					
	Confianza	Formalización	Educación financiera	Necesidades del cliente	Protección del usuario
Bueno	12 - 15	17 - 20	12 - 15	12 - 15	12 - 15
Regular	8 - 11	11 - 16	8 - 11	8 - 11	8 - 11
Malo	3 - 7	4 - 10	3 - 7	3 - 7	3 - 7

Variable Desarrollo

Variable		Indicadores			
	Desarrollo	Efectividad	Asesoría empresarial	Cobertura de intereses	Crecimiento sostenible
Bueno	20 - 25	9 - 10	5	5	5
Regular	13 - 19	6 - 8	3 - 4	3 - 4	3 - 4
Malo	5 - 12	2 - 5	1 - 2	1 - 2	1 - 2

Variable Competitividad

Variable			Indicadores			
	Competitividad	Costos	Productividad	Mercado	Recursos humanos	Inversiones
Bueno	31 - 40	9 - 10	5	9 - 10	9 - 10	5
Regular	20 - 30	6 - 8	3 - 4	6 - 8	6 - 8	3 - 4
Malo	8 - 19	2 - 5	1 - 2	2 - 5	2 - 5	1 - 2

Anexo N° 5 - Detalle del Cálculo del Coeficiente de Correlación Rho de Spearman

Para comprobar la hipótesis general se realizaron dos pruebas de correlaciones de Spearman; primero, entre Acceso al crédito y Desarrollo y luego, entre Acceso al crédito y Competitividad. Al comprobarse que en ambos casos las pruebas fueron significativas, entonces se concluyó que la hipótesis general era cierta.

Para cada una de las variables X e Y por separado, las observaciones se ordenan en orden ascendente y se reemplazan por los números de orden correspondiente. En situaciones donde hay $t > 1$ observaciones iguales, se asigna el número de orden promedio a cada observación y también en cada caso se calcula $t^3 - t$, estos últimos cálculos se suman por separado obteniéndose ST_x y ST_y , para cada variable.

Para cada una de las N observaciones, la diferencia entre el orden de X (Rango de X) y el orden de Y (Rango de Y) se calcula de la siguiente manera:

$$d_i = R(X_i) - R(Y_i)$$

El índice Rho de Spearman (ρ) se calcula mediante la siguiente fórmula (Siegel, 1956):

$$\rho_s = \frac{T_x + T_y - \sum_{i=1}^N d_i^2}{2 \sqrt{T_x T_y}}$$

Donde se tiene:

$$T_x = \frac{N^3 - N - ST_x}{12} \quad T_y = \frac{N^3 - N - ST_y}{12}$$

El valor de significancia se calcula asumiendo que, bajo la hipótesis nula el siguiente estadístico:

$$t = \rho_s \sqrt{\frac{N-2}{1 - \rho_s^2}}$$

Sigue una distribución t-Student con “N-2” grados de libertad.

Hipótesis General

Hipótesis 1

Correlación entre Acceso al crédito y Desarrollo de pymes

STx	5802
STy	19506
Suma d ²	179620.5
Tx	143506.5
Ty	142364.5
N	120
Rho	0.372

Hipótesis 2

Correlación entre Acceso al crédito y Competitividad de pymes

STx	5802
STy	15522
Suma d ²	192091.5
Tx	143506.5
Ty	142696.5
N	120
Rho	0.329

Hipótesis Específica 1

Correlación entre Uso de los servicios financieros y Desarrollo de las pymes

STx	9186
STy	19506
Suma d ²	201679
Tx	143224.5
Ty	142364.5
N	120
Rho	0.294

Correlación entre Uso de los servicios financieros y Competitividad de las pymes

STx	9186
STy	15522
Suma d ²	212873.5
Tx	143224.5
Ty	142696.5
N	120
Rho	0.255

Hipótesis Específica 2

Correlación entre Calidad de los servicios financieros y Desarrollo de las pymes

STx	21882
STy	19506
Suma d^2	170770
Tx	142166.5
Ty	142364.5
N	120
Rho	0.400

Correlación entre Calidad de los servicios financieros y Nivel de competitividad

STx	21882
STy	15522
Suma d^2	185115
Tx	142166.5
Ty	142696.5
N	120
Rho	0.350

Hipótesis Específica 3

Correlación entre Acceso al crédito y Efectividad

STx	5802
STy	63582
Suma d^2	219447
Tx	143506.5
Ty	138691.5
N	120
Rho	0.222

Correlación entre Acceso al crédito y Asesoría empresarial

STx	5802
STy	185334
Suma d^2	145579.5
Tx	143506.5
Ty	128545.5
N	120
Rho	0.466

Correlación entre Acceso al crédito y Cobertura de interés

STx	5802
STy	244656
Suma d^2	130093.5
Tx	143506.5
Ty	123602
N	120
Rho	0.514

Correlación entre Acceso al crédito y Crecimiento sostenible

STx	5802
STy	138732
Suma d^2	220748
Tx	143506.5
Ty	132429
N	120
Rho	0.200

Hipótesis Específica 4

Correlación entre Acceso al crédito y Costos

STx	5802
STy	533778
Suma d^2	183741
Tx	143506.5
Ty	99508.5
N	120
Rho	0.248

Correlación entre Acceso al crédito y Productividad

STx	5802
STy	175512
Suma d^2	192003.5
Tx	143506.5
Ty	129364
N	120
Rho	0.297

Correlación entre Acceso al crédito y Mercado

STx	5802
STy	56166
Suma d^2	206995.5
Tx	143506.5
Ty	139309.5
N	120
Rho	0.268

Correlación entre Acceso al crédito y Recursos humanos

STx	5802
STy	75300
Suma d^2	230795.5
Tx	143506.5
Ty	137715
N	120
Rho	0.179

Correlación entre Acceso al crédito e Inversiones

STx	5802
STy	74004
Suma d^2	201535
Tx	143506.5
Ty	137823
N	120
Rho	0.284

Anexo N° 6 – Crédito por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Créditos para Actividades Empresariales ^{1/} por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de diciembre de 2015

(En miles de Soles)

Sector Económico	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Agrobanco ^{2/}	Total
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	6,160,804	472,295	842,893	120,445	63,233	16,982	1,513,023	9,189,674
Pesca	1,301,610	40,654	93,941	1,817	9,354	11,822	6,277	1,465,475
Minería	8,015,286	14,826	24,924	758	6,991	19,955	-	8,082,741
Industria Manufacturera	34,387,858	383,328	662,737	26,887	55,867	67,550	59,369	35,643,595
Electricidad, Gas y Agua	8,631,419	6,850	8,827	43	394	-	-	8,647,533
Construcción	5,337,603	157,587	333,367	8,266	16,844	27,246	-	5,880,914
Comercio	34,507,531	2,284,657	4,778,775	133,157	269,532	52,377	4,639	42,030,669
Hoteles y Restaurantes	3,299,235	214,566	586,213	12,817	30,411	12,871	-	4,156,113
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	10,281,578	524,899	1,507,832	44,676	170,308	153,855	-	12,683,148
Intermediación Financiera	7,948,036	34,324	309,650	10,297	259	181	312	8,303,059
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	18,030,607	355,177	906,044	17,496	38,745	86,370	4,338	19,438,776
Administración Pública y de Defensa	492,919	8,983	22,646	1,389	578	-	10,516	537,030
Enseñanza	2,606,588	18,228	128,313	1,508	1,795	46	-	2,756,479
Servicios Sociales y de Salud	1,094,275	26,894	79,943	1,241	3,374	2,388	-	1,208,116
Otras Actividades de Servicios Comunitarios	6,845,260	160,502	583,724	19,613	50,630	9,906	5,669	7,675,303
Hogares Privados c/Serv. Doméstico y Organos Extraterritoriales	1,477,857	390,889	113,043	11,807	73,611	-	-	2,067,207
Créditos Corporativos, a Grandes, Medianas, Pequeñas y Microempresas	150,418,465	5,094,659	10,982,872	412,218	791,927	461,550	1,604,143	169,765,833

Nota: Información obtenida del Anexo 3: Flujo crediticio por tipo de crédito

^{1/} Considera la suma de los créditos corporativos, a grandes empresas, a medianas empresas, a pequeñas empresas y microempresas.

^{2/} No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Anexo N° 7 – Créditos Totales por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Créditos Totales por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de diciembre de 2015

(En miles de Soles)

Departamento	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Empresas de Arrendamiento o Financiero	Agrobanco 1/	Nación 2/
Amazonas	148,026	18,717	172,903	-	11,561	-	57,200	71,591
Ancash	2,583,809	171,872	292,502	26,490	5,477	-	63,064	156,733
Apurímac	166,486	130,693	356,419	-	262	-	10,605	56,037
Arequipa	6,362,316	937,189	1,827,769	36,006	18,630	-	56,881	189,280
Ayacucho	513,992	79,938	259,596	41,955	715	-	45,752	87,955
Cajamarca	1,900,621	209,383	516,019	57,213	18,468	-	60,303	144,939
Callao	5,822,565	159,443	56,808	-	14,644	-	-	124,638
Cusco	2,302,905	485,166	1,399,995	13,464	39,137	-	44,732	135,997
Huancavelica	32,446	55,946	142,182	-	1,881	-	-	28,183
Huanuco	799,244	168,183	327,781	-	18,873	-	51,668	88,721
Ica	2,902,210	193,239	500,117	-	11,426	-	323,246	115,332
Junín	2,397,198	477,079	1,050,148	12,762	108,391	-	196,443	175,216
La Libertad	6,361,226	435,437	739,326	16,293	36,448	-	61,991	185,017
Lambayeque	3,971,277	271,725	613,614	20,892	114,688	-	133,978	190,742
Lima	177,022,415	4,080,346	2,438,474	126,031	1,174,206	461,550	74,322	1,405,985
Loreto	1,576,219	88,239	257,244	-	7,945	-	56,964	174,628
Madre de Dios	159,712	40,881	250,930	-	-	-	16,768	25,362
Moquegua	656,296	57,576	217,234	-	119	-	-	33,036
Pasco	287,038	83,712	124,099	-	3,185	-	59,230	32,417
Piura	4,383,123	409,974	1,174,616	-	127,401	-	89,337	171,260
Puno	1,487,800	205,936	814,167	108,135	84,101	-	42,081	128,300
San Martín	1,533,987	138,895	341,830	3,840	8,890	-	96,293	121,181
Tacna	1,360,890	152,446	403,777	-	303	-	18,619	57,587
Tumbes	333,697	78,372	223,072	-	9,659	-	18,667	61,036
Ucayali	989,008	114,169	194,194	-	8,196	-	26,001	70,404
Total Créditos País	226,054,508	9,244,555	14,694,814	463,082	1,824,605	461,550	1,604,144	4,031,576
Extranjero	534,405	-	-	-	-	-	-	-
Total de Créditos	226,588,913	9,244,555	14,694,814	463,082	1,824,605	461,550	1,604,144	4,031,576

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Anexo N° 8 – Crédito del Sistema Financiero a las Pymes en el Departamento de Lima

Créditos del Sistema Financiero a las Pymes en el Departamento de Lima												
Al 30 de noviembre de 2015 (En miles de Soles)												
Provincia	Medianas Empresas						Pequeñas Empresas					
	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Total Medianas empresas	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Total Pequeñas empresas
Barranca	62,715	251	3,187			66,153	39,744	8,616	63,617	3,406		115,383
Canta								440				440
Cañete	51,285	638	187	0	0	52,110	68,957	23,706	56,828	880	0	150,371
Huairal	76,814	242	3,888	11	0	80,956	41,725	6,473	40,256	2,140	0	90,594
Huachiriri	175					175	20,543		4			20,547
Huaura	140,962	99	3,471	97	0	144,629	66,472	10,138	58,714	4,009	0	139,333
Lima	29,229,796	356,697	313,884	6,731	26,010	29,933,118	7,737,495	960,374	697,838	40,975	215,746	9,652,428
Oyón								1,196				1,196
Total	29,561,747	357,928	324,617	6,839	26,010	30,277,141	7,974,936	1,010,943	917,257	51,410	215,746	10,170,293
Porcentaje	97.64%	1.18%	1.07%	0.02%	0.09%	100.00%	78.41%	9.94%	9.02%	0.51%	2.12%	100.00%

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

Elaboración: Propia