

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS:

**“EL MICRO CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES
DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR (2012-2016)”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO
EN FINANZAS**

Autores:

**MANUEL QUISPITONGO VASQUEZ
ALIX HORY ANCHAY SANTA CRUZ**

CALLAO, 2018

PERÚ

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS

RESOLUCIÓN N° 029-2018-CD-UPG-FCE-UNAC

JURADO EXAMINADOR:

- | | |
|----------------------------------|------------|
| • Mg. JAVIER CASTILLO PALOMINO | PRESIDENTE |
| • Dr. MARCELO DAMAS NIÑO | SECRETARIO |
| • Mg. RAÚL MORE PALACIOS | MIEMBRO |
| • Mg. CARLOS PALOMARES PALOMARES | MIEMBRO |

- **ASESOR DE TESIS: Mg. MILTON OROCHE CARBAJAL**

LIBRO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN: N° 2, Pág. 05

N° DE ACTA DE SUSTENTACIÓN: 079-2018

FECHA DE APROBACIÓN DE TESIS: 27-04-2018

DEDICATORIA:

A Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida. A mi padre, Don Segundo Manuel Quispitongo Succe, que desde el cielo siento que está conmigo siempre y a mi madre Doña Perceveranda Vásquez Benites, por ser el pilar más importante en mi vida y quien me inspiro valores, responsabilidad y dedicación al trabajo. A mis hijos, Ángel Ricardo, José Anthony y Manuel Alexander, cuya existencia es la razón fundamental para seguir preparándome académicamente y a mis hermanos quienes han sido un apoyo fundamental para lograr mis objetivos propuestos.

Manuel Quispitongo

A mis padres, Don Aurelio Anchay Chávez que desde el cielo me brinda su protección y Doña Margarita Santa Cruz Soto, quien con su humildad y trabajo me alentó en momentos difíciles para nunca rendirme en esta ardua etapa. A mi esposa e hijas a todos ellos, por haber creído en mí, brindándome la fortaleza y ánimo en el desarrollo de mi formación tanto personal como profesional, y así haber llegado a esta instancia de nuestras vidas.

Alix Anchay Santacruz

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a los que fueron mis profesores en la Maestría de Finanzas y en especial al Dr. Coloníbol Torres Bardales de la Universidad Nacional del Callao.

Manuel Quispitongo

Este es un logro quiero compartir con aquellas personas que estuvieron apoyándome, mis amigos que estuvieron ahí, a mi asesor Milton Oroche Carbajal, hoy culmino satisfactoriamente con una meta, que es el inicio de mi próximo objetivo.

Alix Anchay

ÍNDICE

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO	iii
DEDICATORIA:	iv
AGRADECIMIENTO:	v
ÍNDICE DE FIGURAS	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT	3
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.1 Identificación del problema	4
1.2 Formulación del problema	13
1.2.1 Problema General	13
1.2.2 Problemas específicos.....	14
1.3 Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1 Objetivo General	14
1.3.2 Objetivos Específicos	14
1.4 Justificación	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1 Antecedentes del estudio	16
2.1.1 Antecedentes internacionales	16
2.1.2 Antecedentes Nacionales	19
2.2 Bases Teóricas	22
2.2.1 El Microcrédito	22
2.2.2 Teoría monetaria y ciclo del crédito.....	28
• Opinión Keynesianos	28
• Enfoques Económicos Modernos: Las Micro finanzas	29
• Comportamiento cíclico del crédito y la micro finanzas	30
• Demanda de los Microcréditos	32
• Como entender las micro finanzas.....	34
• Enfoques en las Micro finanzas	39
• Enfoque teoría ortodoxa.....	41
• Concepto Del Microcrédito	41
• La micro empresa.....	44
• Origen de las microempresas	47

2.3 Definiciones de Términos Básicos	57
III. VARIABLES E HIPÓTESIS	61
3.1 Definición de las variables.....	61
3.2 Operacionalización de variables	61
3.2.1 Operacionalización de variable independiente “X”	61
3.2.2 Operacionalización de variable dependiente “Y”	62
3.3 Hipótesis general e Hipótesis específicas	62
3.3.1 Hipótesis General	62
3.3.2 Específicas.....	62
IV. METODOLOGIA	63
4.1 Tipo de investigación.....	63
4.2 Diseño de la investigación	63
4.3 Población y Muestra	63
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	63
4.5 Procedimientos de recolección de datos	64
4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos.....	64
V. RESULTADOS	65
5.1 Estimación de los modelos que formalizan las hipótesis.....	65
5.2 Regresión del modelo que relaciona las ventas con los préstamos bancarios y con los préstamos de los socios por el método de efectos fijos y efectos aleatorios.....	67
5.2.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios	69
5.2.2 Validación del modelo estimado por efectos fijos	69
5.2.3 Pruebas de hipótesis	70
5.2.4 Interpretación de los parámetros estimados	71
5.3 Regresión del modelo que relaciona las utilidades con los préstamos bancarios y con los préstamos de los socios por el método de efectos fijos y efectos aleatorios	72
5.3.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios	73
5.3.2 Validación del modelo estimado por el método de efectos fijos	74
5.3.3 Pruebas de hipótesis	83
5.3.4 Interpretación de los parámetros estimados	84
5.4 Regresión del modelo que relaciona las inversiones en maquinarias y equipos con los préstamos bancarios y prestamos de los socios de las empresas fabricantes de muebles de villa el salvador.	85

5.4.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios	86
5.4.2 Validación del modelo estimado por efectos aleatorios.....	87
5.4.3 Pruebas de hipótesis	88
5.4.4 Interpretación de los parámetros estimados	89
5.5 Prueba de Linealidad	90
5.5.1 Prueba de linealidad – Utilidades.....	90
5.5.2 Prueba de linealidad – Ventas	91
5.5.3 Prueba de linealidad – Inmuebles, Maquinarias y Equipos	92
VI. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	93
6.1 Contrastación de las hipótesis con los resultados	93
6.2. Contrastación de las hipótesis con otros restudios similares	94
VII. CONCLUSIONES	98
VIII. RECOMENDACIONES	99
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Características tecnológicas del sector micro empresarial	12
Tabla N° 2. Actividades Económicas	53
Tabla N° 3. Capital Inicial.....	54
Tabla N° 4. Operacionalización de la variable independiente	61
Tabla N° 5 Operacionalización de la variable dependiente.....	62
Tabla N° 6. Regresión del modelo de datos panel por el método de efectos fijos	67
Tabla N° 7. Regresión del modelo de datos panel por el método de efectos aleatorios	68
Tabla N° 8. Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios	69
Tabla N° 9. Regresión del modelo por el método de efectos fijos	72
Tabla N° 10. Regresión del modelo por el método de efectos aleatorios	73
Tabla N° 11. Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios	74
Tabla N° 12 Prueba de estacionariedad de la variable Lnvtas	75
Tabla N° 13 Prueba de estacionariedad de la variable Lnnt	76
Tabla N° 14. Prueba de estacionariedad de la variable Lnime	76
Tabla N° 15 Prueba de estacionariedad de la variable LnX1.....	77
Tabla N° 16 Prueba de estacionariedad de la variable LnX2.....	78
Tabla N° 17. Prueba para el modelo: $Lnvtas_{it} = B_i + B_1 LnX1_{it} + B_2 LnX2_{it} + Wit$	78
Tabla N° 18. Prueba para el modelo: $Lnnt_{it} = B_i + B_1 LnX1_{it} + B_2 LnX2_{it} + Wit$	79
Tabla N° 19 Prueba para el modelo: $Lnime_{it} = B_i + B_1 LnX1_{it} + B_2 LnX2_{it} + Wit$	80
Tabla N° 20. Regresión del modelo por el método de efectos fijos	85
Tabla N° 21 Regresión del modelo por el método de efectos aleatorios .	86
Tabla N° 22. Prueba de Hausman	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Productividad y empleo por tamaño de empresa.....	52
Figura 2. Del modelo: $Lnvtasit = B_i + B_1 LnX_{1it} + B_2 LnX_{2it} + Wit$	81
Figura 3. Del modelo: $Lnuit = B_i + B_1 LnX_{1it} + B_2 LnX_{2it} + Wit$	81
Figura 4. Prueba de normalidad de los errores del modelo estimado por el método de efectos fijos.	82

RESUMEN

Al investigar empíricamente las variables de la hipótesis de la investigación denominada: “**EL MICRO CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE PRODUCCION DE MUEBLES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR (2012-2016)**”, han permitido conocer el microcrédito y su incidencia en el desarrollo de las empresas anteriormente mencionadas. Para el efecto, se ha realizado investigación documental, estadística y se ha realizado trabajo de campo.

Se Determinó la incidencia del micro crédito en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).

Para hacer este trabajo de investigación se ha recogido datos panel es decir datos para 40 empresas para los periodos 2012-2016, debido al cual se utilizó para aprobar la hipótesis de esta tesis, el modelo econométrico de datos panel de efectos fijos y de efectos aleatorios

Con los cual se llegó a las siguientes conclusiones:

El micro crédito si incide en el crecimiento del micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa El Salvador para el periodo 2012-2016.

Los empresarios de producción de muebles que han logrado éxito relativo, tienen como principio, endeudarse según su capacidad de pago, aplicando gestión empresarial eficiente y conocimiento de las normas legales.

Palabras claves: Microcrédito. Pequeñas y medianas empresas.

Los autores.

ABSTRACT

By empirically researching the variables of the research hypothesis called: "THE MICRO CREDIT AND ITS INCIDENCE IN THE GROWTH OF MICRO AND SMALL FURNITURE PRODUCTION COMPANIES OF THE DISTRICT OF VILLA EL SALVADOR (2012-2016)", have allowed to know the microcredit and its impact on the development of the aforementioned companies. For this purpose, documentary research, statistics and field work have been carried out.

The incidence of micro credit in the growth of micro and small furniture production companies in the Villa El Salvador District (2012-2016) was determined.

To do this research work has collected panel data ie data for 40 companies for the periods 2012-2016, due to which was used to approve the hypothesis of this thesis, the data econometric model fixed effects panel and random effects.

With which we reached the following conclusions:

The micro credit if it affects the growth of the micro and small furniture production companies in the Villa El Salvador District for the period 2012-2016.

The entrepreneurs of furniture production who have achieved relative success, have as a principle, borrow according to their ability to pay, applying efficient business management and knowledge of legal regulations.

Keywords: Microcredit. Small and medium businesses.

The Author

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Identificación del problema

Una de las principales consecuencias de la crisis en Europa ha sido el incremento de las restricciones a la financiación: los bancos dejaron de prestar y si prestaban lo realizaban con intereses altos. Esta interrupción del flujo crediticio ha afectado especialmente a las pequeñas empresas y en concreto a las micro empresas de España, este escenario tuvo consecuencias inmediatas, como la desaparición de gran cantidad de micro y pequeñas empresas, según datos del Consejo General de Economistas español, en el año 2013 perecieron 300,000 Mypes.

En España, la tendencia es reducir el número de las Mypes por causa y consecuencia del difícil acceso al crédito bancario. Las pymes españolas se financian un 35% más caro que la media de la eurozona, un 77% más que sus homólogas alemanas. Además, la legislación dificulta la salida de este mal porque desincentiva el crecimiento e impide el acceso de las Pymes a la financiación no bancaria. La normativa está volcada en la creación de empresas, pero se olvida de fomentar su crecimiento.

En Alemania, ocurre lo contrario que en España. Si en España el acceso al crédito bancario es uno de los principales problemas (un 23% de los empresarios así lo considera), en Alemania solo le preocupa al 8%. También las condiciones cambian. Las pymes españolas pagan por su financiación un 77% más que las alemanas, según datos de Funcas (Institución privada dedicado a la investigación económica y social).

En Francia, para conseguir una financiación es fácil. Según Globofinanzas, “en el cuarto trimestre de 2014, 9 de cada 10 pymes que pidieron un crédito bancario obtuvieron un sí como respuesta”. Una de las peculiaridades de Francia es que cuenta con un Banco Público de Inversión (BPI France, creado en el 2012), sin embargo, esta forma de financiación

es residual: en 2013 solo la utilizó un 15% de estos negocios. Las pymes francesas son las que más necesidades de crédito tienen (31%) de toda la eurozona.

En Reino Unido, la crisis también ha mermado el acceso a financiación de las pymes. Las ayudas del Fondo crediticio del Gobierno cayeron en 400 millones de libras en el segundo cuatrimestre de 2014. Lo mismo ha ocurrido con la financiación bancaria. Pero la particularidad del Reino Unido es que han florecido de forma espectacular nuevas formas de financiación, como el 'crowdfunding' (Cooperación colectiva).

En América Latina, en aquellos países más desarrollados se tienen un gran número de microempresas constituidas y es importante indicar que poco o nada tienen que ver con el sector Informal de la economía. Es así como diferentes autores (Carpintero, 1998; Mataix, 2000; De Asís, 2003; García, 2004; BID, 1998, 2005) señalan que el sector micro-empresarial está compuesto por un grupo diverso de actividades económicas.

Previamente se ha indicado que uno de los principales obstáculos con los que se enfrentan los microempresarios es la falta de acceso a financiación. En la mayoría de los casos, el sector financiero formal se ha desentendido de las necesidades de la población que vive en condiciones de pobreza, la cual ve al autoempleo como única salida a su problema. Debido a que tradicionalmente los microempresarios no han sido reconocidos como sujetos de crédito o capaces de ahorrar, no se les considera un mercado rentable para el crédito (Banco Mundial, 2008).

En las últimas décadas, los microcréditos inicialmente, y otros productos o servicios financieros posteriormente, han sido un instrumento que ha intentado dar solución a los problemas de acceso a financiación a personas de escasos recursos en condiciones, tales como garantías, tipos de interés y plazos que resultan asequibles para ellos. Dichos programas

pueden atender a una amplia gama de necesidades económicas: emprendimientos de sectores marginales, emprendimientos de sectores medios, microempresarios pobres; pequeñas empresas ya existentes, formales y/o informales, proyectos sociales o comunitarios, entre otros (García, 2004; Foschiatto y Stumpo, 2006).

Dos posturas principales han surgido respecto a la micro financiación y la reducción de la pobreza (Gulli, 1999): el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza, y el enfoque del sistema financiero. Según el primero de ellos, las metas generales deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de las personas, en cambio para el segundo enfoque, también conocido como enfoque de la generación de renta, la meta de la micro financiación es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a los más pobres, sino a nichos de mercado desatendidos. Es decir, mientras el enfoque de sistemas financieros considera que los servicios financieros son el objetivo principal de las instituciones de micro finanzas, el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza considera dichos servicios como un medio para alcanzar el fin de reducir la pobreza.

En los términos anteriores, los micros finanzas son relevantes por la importancia que ha adquirido en la actualidad el micro emprendimiento y la microempresa como estrategia de superación de la pobreza. Ellos son actores claves dentro de cualquier estrategia de desarrollo local, dada su capacidad de generar ingresos, disminuir el desempleo y fortalecer el entramado empresarial del territorio (Mataix, 2000; Zeballos, 2003). Por otra parte, al ser descubiertos como un nicho de mercado desatendido, han pasado a ser considerados clientes potenciales para las instituciones financieras que buscan nuevos mercados y ventajas respecto a sus competidores (Jansson, 2001).

La financiación a esta tipología de emprendimientos, de acuerdo a Carpintero (1998) ha sido de dos tipos en términos generales: créditos de subsistencia, los cuales se solicitan con la finalidad de mantener un negocio funcionando sin que existan perspectivas claras de que esa microempresa vaya a crecer en el futuro, y créditos de desarrollo, solicitados para llevar a cabo alguna acción relacionada con el crecimiento de la microempresa. Es evidente que el crédito de subsistencia es más común entre las personas de escasos recursos y el que más incidencia puede tener para ayudar al sector más desfavorecido de la población, y por su parte el crédito de desarrollo no es menos importante, y en ocasiones sus efectos pueden ser mayores en la tarea de lograr el desarrollo económico de un territorio determinado, relacionado directamente así con el desarrollo productivo local.

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en riesgos económicos de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto.

Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Las pymes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen

dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las micros y pequeñas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

Las dificultades de las pymes para acceder al crédito en América Latina, la segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño.

En primera instancia, debe realizarse una aclaración metodológica. La comparación entre países no permite obtener resultados concluyentes, debido a que no hay un criterio homogéneo para la definición de la micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Inclusive, a veces, dentro de los propios países no se comparte una sola clasificación. Tal es el caso,

por ejemplo, de Brasil donde coexisten diferentes parámetros para definir a estas empresas.

A pesar de estas limitaciones metodológicas, es posible presentar algunos datos que dan cuenta de la escasa participación de las pymes en el crédito bancario en varios países de la región.

En Argentina, la participación de las pymes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los años 2008-2010. En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Morais, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011).

En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables. Según Lecuona (2009), "sólo el 19% de la cartera empresarial de los bancos comerciales se destina a financiar sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco"; Pavón (2010) indica que la participación de las pymes en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial fue de 14,39% en 2007 y que este porcentaje se redujo en casi dos puntos al año siguiente. Para El Salvador, Chorro (2010) presenta una estimación según tramo de deuda que muestra una disminución de la participación de las pymes del 44 ,9% al 35 ,1% entre 2004 y 2009. Más allá del porcentaje de participación, el autor observa una tendencia a la reducción del crédito dirigido a pymes en los últimos años.

El Sistema Financiero en el Perú está constituido por las entidades bancarias, financieras, cajas municipales, cajas rurales, etc. Todos los empresarios están relacionados con algunas de estas entidades

financieras, las que otorgan crédito para el funcionamiento de sus empresas.

En los últimos años en el Perú, como consecuencia de los factores macro económicos que se orientan favorablemente a un crecimiento económico, originando la inversión de capitales nacionales o extranjeros que se orientan a promover la explotación minera y otros sectores productivos en menor escala.

El crecimiento de las micro y pequeñas empresas son promovidas por el gobierno, porque según los funcionarios del Ministerio de Economía y de otros organismos gubernamentales, generan puestos de trabajo y colocan en el mercado externo o interno productos no tradicionales, insertándose a la producción económica nacional.

Las entidades bancarias que conforman el Sistema Bancario, están constituidas por los Bancos de Crédito, Continental, Scotiabank, Interbank, Financiero, Citibank, Trabajo, Interamericano de Finanzas, Mibanco, y el Banco de la Nación. Paralelamente a estas entidades financieras, también ofrecen créditos las Cajas Municipales, tales como: Caja Municipal de Lima, Trujillo, Piura, Arequipa, Cuzco, Chinchá, Huancayo, Ica, Maynas, Paita, Piura, Pisco, Tacna, Sullana; Cajas Rurales, entre las cuales, están: de Cajamarca, Señor de Luren, La Libertad y algunas O.N.G. que operan en Lima Metropolitana y en otros departamentos del País.

En los últimos años que viene aplicándose el modelo liberal en el País, todas las entidades financieras anteriormente mencionadas, ofrecen crédito y micro-crédito a los medianos y pequeños empresarios para crear empresas, desarrollarlas a las que vienen funcionando bajo una serie de condiciones que el solicitante del crédito debe satisfacer a las entidades acreedoras.

Entre el 2012 y el 2016, en el Perú según datos aproximados, existen 1'607305 micro y 72,664 pequeñas empresas (Ministerio Producción, Anuario Estadístico 2015). De esta cantidad, el 30% solicitan crédito a las entidades bancarias, 10% a las cajas municipales y 5% a las rurales. De los empresarios que han solicitado crédito, solo un 5% han logrado desarrollar sus empresas, mientras que las empresas de los demás, se han estancado o extinguido. Las causas del estancamiento o extinción, tienen que ver con la deficiente capacidad de gestión, que no generan políticas de competitividad empresarial para posicionarse en el mercado interno o externo, a estas deficiencias se adiciona el alto costo de los productos con relación a los importados, tal como se evidencia en la producción textil, y otras que no pueden competir con los precios de mercancías chinas, taiwanesas o de Malasia, afectando la producción nacional, e inclusive originando recesión económica.

Las empresas en el Perú son formales e informales, condiciones que se utilizan para establecer sus propiedades más significativas, las que a continuación se mencionan:

Tabla N° 1

Características tecnológicas del sector micro empresarial

CARACTERISTICAS	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III
	(Subsistencia)	(Acumulación Simple)	(Acumulación Ampliada)
Número de Trabajadores	De 1 a 2	De 2 a 6	De 5 a 10
Calidad de los Trabajadores	Solo familiares	Familiares directos Familiares de 2do. grado Paisanos	Familiares directos Familiares de 2do. grado Paisanos Asalariados
Valor de Activos Totales por Puesto de Trabajo	US\$ 500	US\$ 1,800	US\$ 3,000
Capital de Trabajo	US\$ 400	US\$ 1,500	US\$ 5,000
Ventas Anuales	US\$ 11,000	US\$ 22,000	US\$ 40,000
Acceso al Crédito	Nulo Solo ONGs	ONGs EDPYMES Cajas Municipales Cajas Rurales Usureros	ONGs EDPYMES Cajas Municipales Cajas Rurales Usureros Proveedores
Tipo de Maquinaria	Domestica Hechiza Obsoleta Solo Herramientas	Domestica Hechiza Semi industrial	Hechiza Semi industrial Industrial
División del Trabajo	No existe	Inicial	Empírica Relativamente Significativa
Mercado	Vecinal Local Clase Social baja Precios bajos	Local Regional Clase Social Media, baja Precios variados	Local Regional Nacional Clase Social Media, alta Precios variados ¹

Fuente: Elaboración propia

Para revertir la morosidad de la Mypes, que mantienen ante las entidades financieras, se necesita crear estrategias que les ayuden tener un crecimiento óptimo en un corto plazo. Para ello, el Gobierno se encuentra trabajando, a partir del año 2016, en varios frentes de apoyo a las Mypes. Entre una de las medidas se encuentran, la de otorgar líneas de financiamiento y garantías solidarias a la micro y pequeña empresa, para lo cual se empleará parte de los fondos contemplados en el Plan de Impulso

¹ Meza Vasquez, Gabriel. Medición del Riesgo en la Evaluación del Crédito a la Microempresa, P.17

Económico “Plan 150,000”. Los detalles de cómo se estructurará este fondo vienen siendo afinados por la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Otra de las medidas que el gobierno impulsa, está orientada a reactivar y fortalecer el crecimiento de las Mypes, con las mejoras que realiza el Ministerio de Producción al programa Compras a MYPErú, a fin de facilitar el acceso de más empresas al mercado estatal, realizando mejoras en el programa para apuntar a digitalizar y flexibilizar algunos requisitos y promover una mayor participación de las Mype en el mercado estatal. También se promoverá eventos que servirá de enlace entre las unidades de compra de cada ministerio y las Mype, denominado PYMEShow.

El Plan 150,000 del gobierno fue anunciado a inicios de marzo del 2017, comprende 6,600 millones de soles para impulsar el crecimiento del PBI peruano, y de los cuales el Ministerio de Producción creará un fondo común de más de 1,100 millones de soles. Este fondo será administrado por Cofide, y se concentrará en las líneas de créditos o garantías a la Mype, para la compra o renovación de activos, financiamiento de capital de trabajo, entre otros. Alrededor de 14,000 empresas formales manufactureras serían las beneficiadas. El 95.6% del total corresponde a microempresas, el 3.7% a pequeñas empresas y el porcentaje restante a medianas y grandes empresas.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

Cómo el microcrédito incide en el crecimiento de las micros y pequeñas empresas de producción de Muebles de Villa El Salvador.

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es el efecto del micro crédito en el Nivel de Ventas de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador?

¿Cómo contribuye el micro crédito en el crecimiento de las utilidades de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador?

¿Cómo el microcrédito incide en la adquisición de Inmuebles, Maquinarias y Equipos de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del micro crédito en el crecimiento de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).

1.3.2 Objetivos Específicos

- Relacionar el microcrédito y su efecto en el Nivel de Ventas de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles.
- Evaluar al microcrédito que contribuyen al crecimiento de las Utilidades de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles.
- Analizar el microcrédito y su impacto en el incremento de adquisición de Inmuebles, Maquinarias y Equipos de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles.

1.4 Justificación

El presente proyecto de investigación, se justifica por su:

Social. Al desarrollarse las micro y pequeñas empresas de muebles, se crearán nuevos puestos de trabajos en las zonas más empobrecidas, favoreciendo a los desocupados y subempleados.

Económica. Al desarrollarse las micro y pequeñas empresas, los productores de muebles incrementarán su rentabilidad y a su vez mejorará su calidad de vida. Económicamente, se benefician las entidades bancarias o financieras y los productores de muebles.

Administrativo. Los pequeños empresarios al tener experiencia en administración de micro y pequeñas empresas, aplicarán mejor gestión empresarial, orientando sus actividades prácticas y mentales a obtener mayor rentabilidad y crecimiento de sus negocios.

Legal. El Estado incrementará sus ingresos como consecuencia del crecimiento de las micros y pequeñas empresas. Los empresarios al obtener mayor rentabilidad, pagaran mayor impuesto sobre el Impuesto a la Renta.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

2.1.1 Antecedentes internacionales

Rodríguez (2015) realizó un trabajo para optar el grado de magíster en administración cuyo título es: *Análisis del impacto de los microcréditos y su contribución hacia el sector de la Economía Popular y Solidaria en Portoviejo 2012-2013*. La muestra objeto de estudio es de 400 microempresarios formales e informales. La investigación es de tipo *descriptivo* y trata sobre un estudio de los microcréditos que presentan las instituciones financieras sean públicas o privadas, considerando a los bancos y cooperativas, reguladas bajo la normativa dispuesta por la superintendencia de bancos y seguros; el tipo de negocios más imponentes en el sector, así, como los mecanismos que estos utilizan para incrementar sus utilidades; se realiza un análisis situacional de la ciudad, considerando sus principales afluentes, zonas turísticas, actividades tradicionales, comerciales y financieras censadas en el último periodo, estableciendo el 23.2% de la población total destinada a la actividad del comercio al por mayor y menor, considerando que Portoviejo presenta un 65.3% de personas pobres pero con ideas innovadoras de emprendimiento laboral. Finalmente, la tesis trata sobre la incorporación de una línea de crédito que impulse los emprendimientos micro-empresariales, enfocado a los jóvenes portovejenses que coadyuven al desarrollo sostenido de la ciudad.

Bustos (2013) en su trabajo de investigación para optar el título de licenciado, investigó sobre "Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas". El estudio tuvo como objetivo Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así,

una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos. Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éstas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera.

Bustos (2017) realizó una investigación para optar el grado de Licenciado sobre la: Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN – Sercotec. El estudio demuestra que según datos de la Cuarta Encuesta de

Microemprendimiento la falta de financiamiento es la principal razón reportada por microempresarios que a su juicio limita el crecimiento de sus negocios. Esta tesis busca contribuir en comprender y evidenciar desde la mirada de emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento, en este sentido ¿cómo financian los emprendedores sus proyectos de negocio? ¿cuál es su grado de relación con el sistema financiero? y ¿qué importancia dan al tema del financiamiento? son algunas de las preguntas que se dan respuesta en el siguiente informe. Esto por medio del análisis descriptivo de datos de 1450 clientes provenientes de cuatro Centros de Desarrollo de Negocios de SERCOTEC de las comunas de Maipú, San Bernardo, Las Condes y Estación Central. Los principales resultados muestran una consistencia en reconocer a la falta del financiamiento como una de las principales limitantes al desarrollo y crecimiento de los negocios y, más aún, este factor se acentúa en negocios ubicados en comunas de menores ingresos. También, la utilización de recursos propios aparece como la fuente más utilizada para la puesta en marcha de los negocios, y se observa una baja proliferación en la utilización de fuentes alternativas como los créditos de instituciones no bancarias. En línea con lo anterior, una parte importante de los clientes que reportan no haber accedido a créditos bancarios argumenta razones atribuibles a falta de conocimiento de cómo acceder al sistema bancario o bien a no cumplir con los requisitos para la asignación de préstamos. Por contra parte, en relación a los clientes que sí han solicitado créditos bancarios, se concluye que microempresas solicitan principalmente créditos a nombre de sus dueños, mientras que empresas medianas lo hacen en mayor medida a nombre del negocio. Otros resultados muestran que más de un 12 % de los clientes consideran que nada impide el crecimiento o desarrollo de sus negocios, y que las regulaciones y normas son vistas como una traba al crecimiento en negocios ubicados en comunas de menores ingresos del Gran Santiago. Adicionalmente, a partir de las variables analizadas no se reconocen mayores diferencias entre los distintos centros.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Kong & Moreno (2012) realizaron una investigación denominada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. La investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

Valdiviezo, V. (2012), en su tesis para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas, cuyo título es “Análisis del Impacto de los

microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011”, la que muestra que su investigación tiene como finalidad analizar el impacto de los microcréditos de las MYPES en la Ciudad de Chiclayo, en el año 2011. Dicha investigación se basa en un estudio de campo exploratorio, la que tuvo como sujetos de estudio a 118 gestores que dirigen tales empresas en los distritos de Chiclayo, La victoria y José Leonardo Ortiz, durante el período enero – diciembre. Se utilizó la técnica de la encuesta para recabar la información. A los resultados, el autor los tomó para obtener una referencia de como las micro y pequeñas empresas gracias a la obtención de créditos otorgados por IMF'S se han desarrollado, ya que últimamente con el aumento de la demanda han disminuido las barreras para obtener un crédito, generando un interés por los pequeños empresarios quienes tienen el afán de mejorar su producción, aumentar ingresos y expandir su mercado. El autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente, el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las MYPES.

Hinojosa, (2012) en el VIII CIAEC 038 – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no

experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

Hernandez (2016) realizó una tesis para el título denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015”. El trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio - rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014-2015. La investigación fue descriptiva – cuantitativa. Para su desarrollo se aplicó una encuesta dirigida a los representantes legales de las mypes del sector de prendas de vestir, el cual arrojó los siguientes datos; se inició con una

población de 20 mypes, con una muestra de 10 mypes, en donde se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 80% son del sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 5% administradores de empresas y un 20% tiene otras profesiones b) Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40 % entre cinco y siete años en el rubro empresarial y el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% tiene uno o dos empleados eventuales. Respecto al financiamiento: c) el 70% financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% de entidades bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, así como el 20% de su personal también fue capacitado; f) un 20% considera que la capacitación es una inversión y el 80% cree que es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 El Microcrédito

El microcrédito ha sido estudiado por diferentes instituciones e identidades tal es el caso de Rodríguez (2010) quien menciona que el microcrédito es la parte esencial del campo de las Micro finanzas. El término Micro finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos y microempresarios cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. En general comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros,

pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. para personas pobres o de bajos ingresos y para el micro y pequeñas empresas que éstas posean. Las Micro finanzas están concebidas como una herramienta de desarrollo desde lo local, para afianzar los mercados internos ofreciendo acceso al mercado financiero a una población excluida por el Sistema Financiero dada su condición de vulnerabilidad y bajos ingresos, así como la falta de garantías exigidas por las Entidades Bancarias, con el fin de promover y afianzar el desarrollo de la economía local.

Por su parte Vázquez (1999) dos enfoques teóricos existen relacionados con el desarrollo desde lo local, que defienden el predominio estratégico de las pequeñas empresas en los procesos de desarrollo. “Estas teorías del desarrollo según Friedman y Weber, (1971) se basan en la idea de que cada territorio es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo, lo que le confiere una identidad propia y le capacita para dar respuestas estratégicas a los desafíos que enfrenta la globalización.

En la teoría actual sobre el desarrollo existen dos corrientes predominantes, la primera se conoce como Bottom Up y se fundamenta en que el desarrollo se logra de abajo hacia arriba, remarca la importancia del fortalecimiento de los pequeños proyectos productivos que ofrecen oportunidades de mejora (inicialmente autoempleo) a los involucrados permitiendo movilizar sus capacidades y recursos, lo que se verá reflejado en potencializar el desarrollo local de las regiones y así mismo de un país. De esta manera, el microcrédito supone la primera opción de acceso a la obtención de recursos para iniciar y desarrollar un proyecto productivo o conformar una mipyme, para una población de bajos ingresos con características especiales, la cual no puede acceder a los servicios financieros convencionales. La segunda corriente se conoce como “Top down” (de arriba hacia abajo) y consiste en explicar el desarrollo económico

como una gran cascada que se desprende desde las grandes empresas nacionales, y desde ese nivel macro generar desarrollo hasta llegar hasta los niveles más vulnerables y de bajos ingresos, sin embargo, en este tipo de teorías puede ser discutible el nivel, el flujo y la asertividad para irrigar a los estratos más bajos de la sociedad.

Un tema importante dentro del desarrollo está estrechamente vinculado con su financiación desde los recursos domésticos, el cual, como lo indica Thirlwall, (2003) tiene dos aspectos principales. El primero está relacionado con la forma en la cual puede fomentarse el ahorro en los países en desarrollo, porque sólo si la sociedad está dispuesta a ahorrar recursos estos pueden ser dedicados a la producción de bienes de capital. En una economía primitiva de subsistencia sin dinero o activos monetarios, el ahorro y la inversión tienden a ser actos simultáneos, en el sentido que tanto el ahorro como la inversión serían realizados por las mismas personas, y en donde el ahorro sería invertido en el sector en el que tome lugar el ahorro. Quienes sacrifican tiempo y recursos que de otro modo serían utilizados en consumo, lo hacen para desarrollar medios de producción. Ellos no mantienen dinero o activos que devenguen algún interés. En una economía de intercambio de dinero más sofisticada, no se garantiza que el ahorro necesariamente sea convertido en inversión. Con la existencia de dinero y activos monetarios, el acto de ahorrar está divorciado del acto de inversión, dado que quienes desean ahorrar pueden ser diferentes a quienes desean invertir y el proceso de acumulación de capital requerirá entonces de mecanismos de financiación y de crédito para “redistribuir” recursos desde los ahorradores a los inversores. En efecto, con un sistema bancario capaz de crear crédito, los inversores podrán tener cabida sin tener ahorro previo a través del proceso de endeudamiento. La inversión genera su propio ahorro a través del incremento en la producción y las utilidades. La falta de voluntad para invertir puede provenir desde actitudes culturales o simplemente de una evaluación realista de los riesgos asociados. La inhabilidad para invertir puede resultar de la ausencia de

cooperación de diferentes factores de producción (incluido el intercambio extranjero), o la falta de acceso al crédito por la naturaleza poco desarrollada del Sistema Financiero. Por lo tanto, el segundo aspecto importante en la financiación del desarrollo desde los recursos domésticos, está relacionado con el rol del Sistema Bancario y Financiero para promover y financiar la inversión. El Sistema financiero es importante para promover el ahorro, financiar la inversión y la asignación del ahorro en el camino más productivo. De acuerdo a lo anterior, los Bancos Especiales de Desarrollo y las Instituciones de Microcrédito juegan un rol importante en el proceso de desarrollo dado que no es la función explícita del Sistema Comercial Bancario tener en mente prioridades de desarrollo cuando se conceden préstamos, a menos que sean dirigidos por el Gobierno. La función de los Bancos Comerciales es proporcionar ganancias a sus accionistas. Su interés son sus propios flujos de caja y no tienen interés en los beneficios sociales de los proyectos que se desarrollen con sus créditos. Los Bancos de Desarrollo pueden darse el lujo de tener mayores horizontes de tiempo, tomar más riesgos, perseguir los objetivos de desarrollo y centrarse en la rentabilidad social de los préstamos, así como fomentar el ahorro. Las instituciones de Microcrédito también juegan un papel crucial para ayudar a los pobres y fomentar el crecimiento de los pequeños negocios, donde los potenciales empresarios (emprendedores) están excluidos del sistema bancario porque son pobres y carecen de garantías.

Bajo esta mirada, las micro finanzas cumplen un papel importante para la financiación de estos proyectos productivos con el objetivo de generar productividad, mejorar la situación de pobreza de esta población, que se derive en efectos notables en el desarrollo económico de un país. (Narayanaswami, 2010, pág. 5).

Patiño (2008) acota que las primeras iniciativas de microcrédito surgen como producto de la necesidad de clientes que no han sido objetivo comercial de los bancos, debido a que no reúnen las condiciones exigidas

por los mismos para ser parte de su portafolio de clientes. Esto se debe a que no representan posibilidades ciertas de generar beneficios económicos y por el contrario, se pueden constituir en clientes con altos riesgos en la recuperación de cartera, además de ocasionar altos costos de operación. Asimismo, agrega que los primeros indicios de micro finanzas se desarrollaron en Europa hacia 1462, cuando un monje italiano creó la primera casa de empeño oficial con el fin de contrarrestar las prácticas de usura de la época. En 1515, el Papa León X autorizó a las casas de empeño a cobrar intereses con el objetivo de cubrir los costos de operación de la Iglesia Católica.

En el siglo XVII, el irlandés Jonathan Swift creó el Irish Loan Fund System (Sistema Irlandés de Fondo de Préstamos) el cual proporcionaba pequeños préstamos a los agricultores pobres que no poseían ninguna garantía o aval. En su mejor momento alcanzó hasta el 20% de todos los hogares irlandeses.

El alemán Friedrich Wilhelm Raiffeisen, junto con otros colaboradores, desarrolló el concepto de cooperativa financiera en el siglo XIX. Este tipo de cooperativa tenía como propósito romper la dependencia de la población rural hacia los prestamistas y mejorar su calidad de vida.

Esta se difundió rápidamente en Alemania y otros países de Europa y América del Norte, y posteriormente a los países en vías de desarrollo alrededor del mundo.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en Europa Occidental, surgió la necesidad de buscar financiación para reconstruir su infraestructura y capitalizar sus economías. Por esto, las primeras medidas fueron dirigidas al sector agrícola, otorgándoles subsidios de crédito a pequeños granjeros para que realizaran la inversión necesaria y así incrementaran su producción. Estos subsidios no tuvieron gran éxito debido a que las

instituciones no fueron capaces de sostenerse con las tasas de interés aplicadas y a que los granjeros no cumplían con sus pagos, pues creían que los subsidios eran regalos del gobierno.

La minimización del riesgo –método tradicional de las instituciones financieras formales– se convirtió en la variable que dificultó el acceso al crédito a la población de más bajos ingresos. Ellos no estaban en la capacidad de aportar los documentos y garantías necesarias para cubrir sus préstamos. La necesidad inmediata del crédito frente al monto, tiempo y esfuerzo requerido para completar el proceso de solicitud, lo hacían inapropiado.

En los comienzos del siglo XX, llegan a las zonas rurales de América Latina los conceptos de ahorro y crédito, los cuales proponían modernizar el sector agrícola, volver productivos los ahorros inactivos, aumentar la inversión a través de créditos y combatir la opresión feudal que se generaba a través del endeudamiento. Estos sistemas de ahorro y crédito fueron ofrecidos por los bancos creados en las grandes urbes de América Latina, bancos de carácter privado o controlados por agencias gubernamentales, diferentes de los europeos, cuyos dueños eran sus propios clientes.

Sin embargo, con la aparición de estos conceptos no se logró el objetivo de llevar los créditos a las poblaciones más vulnerables, a pesar de que la estandarización del otorgamiento y seguimiento (cobro) del crédito hizo posible que las instituciones financieras recortaran una parte de sus gastos administrativos y así pudieran ofrecer una tasa de interés más baja, manteniendo sus márgenes de ganancia.

Para Coulter y Shepherd (2000), la solución para quienes no alcanzaban el crédito era recurrir a los prestamistas informales, los cuales efectuaban sus colocaciones a altas tasas de interés (entre 5% y 30% semanal), y ofrecían flexibilidad en los programas de pago, coincidentes

con las posibilidades de los solicitantes. Para este sector de la población resultaba más atractivo alcanzar un crédito costoso que no tener acceso a los recursos. Esta respuesta a sus necesidades no permitió la reinversión de capital, haciendo que sus utilidades fueran cada vez menores o en muchos casos no se presentaran.

2.2.2 Teoría monetaria y ciclo del crédito

- **Opinión Keynesianos**

Los Monetaristas sostienen que “ningún tipo de interés merece destacarse como especialmente relevante en la función de la demanda de dinero”. De ahí se deduce:

- 1) “que el rendimiento de un activo financiero determinado no tiene preferencia respecto del de otro activo, financiero o no, para figurar en la demanda de dinero (es decir, toda la gama de tipos de interés la que resulta relevante);
- 2) que todos los bienes son buenos sustitutos del dinero;
- 3) que el tipo de interés jugará un papel secundario en la demanda de dinero y concretamente, que su elasticidad-interés será muy baja;
- 4) que, por tanto, ningún tipo de interés será instrumento adecuado como guía para la política monetaria, porque no recogerá sino una pequeña fracción de los efectos de esta;
- 5) que no existirá trampa de la liquidez y, por tanto, que la demanda de dinero será una función estable de las variables que la determinan”. (Argandoña, 1981).

Poskeynesianos:

Los Poskeynesianos sostienen que “los activos financieros son buenos sustitutos del dinero; por tanto, sus rentabilidades jugarán un papel importante en la función de la demanda de aquel”. Los cambios en

cualquiera de esos tipos afectarán notablemente a la demanda de dinero; de esta será altamente elástica al interés (con una estabilidad menor, por tanto, y un mayor riesgo de existencia de la trampa de la liquidez).

Los efectos de un aumento de la cantidad de dinero se notarán rápida e intensamente los sustitutivos, que absorberán casi todo el impacto del cambio monetario; sus rentabilidades bajarán y, dada la elasticidad - interés de la demanda de dinero, esta se ajustará fácilmente a la mayor oferta, sin necesidad de un cambio importante en otras variables, como renta y los precios. Estos sólo se verán afectados a través del cambio en el o los tipos de interés del o de los activos sustitutivos próximos del dinero". (Argandoña, 1981).

- ***Enfoques Económicos Modernos: Las Micro finanzas***

Según la teoría de los rendimientos decrecientes, del economista inglés David Ricardo (imagen), el ahorro orientado hacia un mismo sector acaba por tener una rentabilidad declinante. Las burbujas financieras, nacidas de la sobreacumulación de capital, terminan por implosionar y destruyen masivamente la riqueza.

En opinión de Benoît Cougnaud es necesario cambiar las normas de prudencia bancaria y fiscalizar penalizando los rendimientos excesivos producidos por las burbujas, a fin de reorientar los financiamientos hacia la economía real.

La teoría de la "base de la pirámide", elaborada a comienzos del 2000 por el economista indio Coimbatore Krishnarao Prahalad, profesor de la Universidad de Michigan, resalta la oportunidad económica que significa satisfacer la demanda de cuatro mil millones de personas viviendo con menos de 1,5 dólares por día. Para Krishnarao Prahalad, el desafío está en "vencer la pobreza mediante el beneficio". "La primera versión de la base de la pirámide puede ser traducida por: nosotros, grandes empresas,

sabemos cuáles son sus necesidades, y nosotros vamos a satisfacerlas”, explican (Bénédicte Faivrey & Frédéric , 2009).

Pero el coautor de la “base de la pirámide”, Stuart Hart, la ha perfeccionado, según explica, “en un sentido más participativo, creando el ‘protocolo base de la pirámide’, un enfoque orientado a la escucha de la gente y de las comunidades locales, más inductiva, a los fines de comprender cuáles son las necesidades de la población”.

- ***Comportamiento cíclico del crédito y la micro finanzas***

Ciclo del crédito

El crédito bancario tiende a seguir un patrón con un claro comportamiento pro cíclico. Así, en la fase expansiva del ciclo económico, el crédito tiende a expandirse de forma acelerada, contribuyendo a profundizar la propia expansión de la economía. Por otra parte, la contracción del crédito que suele observarse durante la fase descendente del ciclo, tiende a acentuar la desaceleración económica, haciendo más agudo el ciclo económico.

En este marco general, la evolución de la morosidad bancaria también presenta un comportamiento cíclico, acompañando el ciclo económico en general. En la fase alta del ciclo las familias y las empresas, sin restricciones de acceso al crédito y con ingresos y ventas crecientes, tienen menores dificultades para hacer frente a sus obligaciones financieras. Por ello, los niveles de morosidad del crédito bancario tienden a reducirse. (Honohan, 2007).

- ✓ Cuando el acceso al financiamiento es limitado, también se restringen las posibilidades de crecimiento de una economía.
- ✓ En los países en desarrollo una gran parte de la población no tiene acceso al crédito.

Por el contrario, en las fases recesivas, caracterizadas por la contracción del crédito y por el retroceso de las ventas empresariales y los ingresos familiares –por la caída del salario y el empleo-, la morosidad suele aumentar. Es precisamente durante la fase expansiva del ciclo económico cuando se originan los problemas de morosidad, que luego se hacen evidentes con la ralentización de la actividad económica. En estos períodos de auge los bancos tienden a otorgar los créditos de forma más laxa, en el marco de un escenario de excesivo optimismo, y sobreestimando la capacidad de pago “estructural” de los tomadores de créditos, con el consiguiente aumento del riesgo que asumen. A su vez, debe tenerse presente que la preocupación por no perder cuota de mercado, en presencia de problemas de agencia y/o en un contexto de excesivo optimismo predominante en el mercado, también puede llevar a asumir mayores riesgos de los convenientes desde el punto de vista prudencial (Berger y Udell (2003), Manove y Padilla (1999) y Rajan (1994)).

Esta cuestión se profundiza debido a que en las fases expansivas los bancos suelen otorgar créditos a nuevos clientes, respecto de los cuales los problemas de información tienden a ser más importantes que con los clientes con los que el banco mantiene una relación duradera. De esta forma, se acentúan los problemas de selección adversa que enfrentan los bancos (Shaffer (1998)). El excesivo riesgo que asumen los bancos en estos períodos también se ve potenciado por la sobrevaloración del colateral que suele verificarse en las fases expansivas, producto del aumento del precio de los activos reales y financieros (Borio y Lowe (2002)).

Asimismo, esta actitud que asumen los bancos en la fase creciente del ciclo suele verse potenciada por el ablandamiento de las restricciones presupuestarias que tienden a darse luego en los períodos de crisis, debido al tratamiento que usualmente reciben en esos momentos las instituciones con problemas patrimoniales, en particular aquellas de mayor tamaño (*too-*

big-to-fail) (Kornai, Maskin y Roland (2003) y Bergara, Ponce y Zipitría (2003)).

En general, el crédito bancario presenta fluctuaciones cíclicas más intensas que las del PIB, tanto como consecuencia de factores de demanda como de oferta. Al respecto, véase, por ejemplo, Fernández de Lis, Martínez Pagés y Saurina (2000).

Como consecuencia, el riesgo de crédito tiende a aumentar de forma significativa en las fases expansivas, aunque ello recién se comience a reflejar cuando se aproxima el cambio de ciclo de la economía. Se obtiene evidencia de la existencia de una relación de equilibrio entre morosidad, variación de salarios en dólares y tipos de interés. Se concluye que menores salarios en dólares y mayores tipos de interés se traducen en una mayor morosidad a largo plazo.

Esta conclusión enfatiza la relevancia del riesgo cambiario crediticio en economías con sistemas bancarios dolarizados.

- ***Demanda de los Microcréditos***

La demanda de microcréditos es un tema controvertido. Hasta ahora no se ha podido, debido al grado de informalidad en el Perú, estimar con razonable confiabilidad, la demanda de microcrédito en el Perú.

El sentido común expresa que la demanda de crédito en el Perú estará en función de:

$$Q = f (i, Y)$$

Donde:

Q = demanda

i = la tasa de interés

Y = nivel de ingresos (flujos de caja futuros) de las unidades productivas de pequeña escala.

La tasa de interés de una unidad de pequeña escala suele ser superior a la de una empresa grande. Estimaciones gruesas, en la actualidad, la sitúan entre 40% y 120% anual en soles. Luego es difícil prever el nivel de ingresos de las empresas ya que dependen del estado en que se encuentren en el ciclo de vida y de la volatilidad de sus ingresos en el tiempo debido a la gran dificultad que estos establecimientos afrontan para defenderse frente a los *shocks* del entorno (Fenómeno de El Niño, crisis política, crisis del Asia).

Un autor que ha preferido permanecer en el anonimato estimó, en 1996, la demanda de microcréditos con el siguiente procedimiento:

- a. Los requerimientos financieros totales se destinan tanto para el sector urbano como para el rural. Cada sector requeriría recursos para capital de trabajo y para activos fijos.
- b. Los requerimientos de préstamos (en flujo) equivalen al total de recursos necesarios para fabricar o comprar mercaderías; es decir, su costo de producción o compras, en un período. Esta información se obtiene del censo de 1993.
- c. Un período se define como el tiempo que transcurre desde que se fabrica o compra una mercadería hasta que ésta se vende.
- d. Como los períodos en los negocios de microempresa son menores de un año, los requerimientos por establecimiento son menores al costo de producción o compras anuales. El requerimiento financiero de una empresa resulta de dividir su costo anual de ventas o de producción entre la rotación de inventarios. La rotación de inventarios resulta de dividir las ventas entre el inventario promedio.
- e. Si se multiplica los requerimientos del sector urbano y rural, de necesidades de capital de trabajo y activo fijo, por establecimiento; por el número de establecimientos, se estima la demanda de créditos.

- f. El autor estimó que la demanda ascendía a 1,400 millones de dólares anuales (flujos).

La pertinencia de esta estimación depende de la confiabilidad de los datos del censo. Además, este procedimiento asume que el costo del crédito (que es muy alto) y el nivel de beneficios de los clientes no influyen en la demanda de créditos.

- ***Como entender las micro finanzas***

Habitualmente los pobres no tienen acceso al crédito. Ellos quedan excluidos del sistema financiero formal, por una multitud de razones, pero podríamos mencionar dos específicamente. La primera es la incapacidad que tiene el pobre de mostrar y de presentar su información de una manera que pueda ser evaluada correctamente, y el altísimo costo que tiene el prestamista, como las instituciones de micro finanzas (IMFs,) para obtener esa información. La segunda es la ausencia de garantías, a diferencia de la operatoria más tradicional de los bancos comerciales. La falta de información sobre los micro emprendedores pobres y el elevado costo unitario de obtenerla, más la ausencia de garantías, los discrimina. El sistema financiero, en el mundo y en nuestro país, no genera entonces oportunidades para todos sus habitantes. El gran mérito de las micro finanzas es intentar conciliar dos mundos –excluidos y finanzas- que hasta hace pocos años parecían imposibles de acercar.

El principio básico de las micro finanzas es ofrecer servicios únicamente cuando estos respondan a una demanda legítima por parte de los micro emprendedores. Encontrar esa demanda legítima en presencia de información incompleta es el desafío de las nuevas tecnologías de crédito que traen las micro finanzas. Una de las características distintivas de este enfoque es la de proveer un servicio puerta a puerta a los pobres, basado en el principio de que la gente no debe ir al banco, sino el banco a la gente.

Las micro finanzas no son entonces una manera innovadora de redistribuir recursos, sino que remueven una falla de mercado permitiendo que los pobres generen nueva riqueza económica. De esta forma contribuyen al desarrollo de las capacidades y de la autoestima del prestatario, y refuerzan el capital social, ya que en la medida que se estimula la participación en las relaciones de apoyo colectivo y aumentan las posibilidades de acceder a los mercados, aumentan los nexos sociales, barriales y familiares. Favorecen también el proceso de la adquisición de activos y por lo tanto mejoran no sólo la distribución del ingreso actual sino también la distribución de la propiedad de los activos productivos.

La extensión geográfica y profundidad de las actividades de las IMF's en diversos países de América Latina, operando muchas de ellas sobre bases rentables, parecen confirmar la vigencia efectiva del escenario surgido de una innovación tecnológica en el campo crediticio -originada principalmente en inquietudes filantrópicas privadas- que ha permitido superar las citadas fallas de mercado. Ello supone una contribución primaria y directa a la eficiencia y al crecimiento económico global: la pobreza es aliviada generando nuevos recursos económicos, en lugar de descansar en pura redistribución. Se podría concluir que estamos ante un tercer estrato de la discusión económica. Al contrario de la teoría del derrame, que nos decía que el crecimiento inevitablemente les llega a todos, y de las teorías redistribucionistas que nos dicen que hay que sacar a algunos para repartirle a otros, la dinámica que plantean las micro finanzas es: fomento inicial para poner en marcha la rueda de la producción de riqueza en quienes hoy están afuera del mercado, lo que asegura su sustentabilidad en la segunda etapa.

Tomando como ejemplo el Caso Argentino, en dicho país las micro finanzas son una industria naciente. En América Latina, se encuentran decenas de instituciones de micro finanzas que atienden individualmente

una clientela largamente superior al número de clientes de todo el sector micro financiero argentino (28.000 clientes).

La secuencia para contribuir al desarrollo del sector empieza por el armado de un mapa nacional del microcrédito que permita conocer más acertadamente la demanda actual y potencial de microcrédito. Como en todos los órdenes de la economía primero hay que trabajar mucho en identificar la demanda y aprender a cómo satisfacerla eficientemente. Las finanzas siguen a la economía real y no al revés.

Al mismo tiempo hay que buscar un marco legal y fiscal realista para los micro emprendedores, ya que hay que entender que la informalidad es un síntoma de exclusión y no de ilegalidad. Un régimen fiscal que promueva la inclusión debería ser estable en el tiempo, simple, de bajo costo y bien comunicado. Tiene que resultar comprensible por los cuentapropistas, no sólo por contadores o asesores impositivos a los que ellos por razones obvias no acceden. Para que pueda implementarse con éxito, debería ser muy evidente para los cuentapropistas pobres la diferencia entre los importantes beneficios de la inclusión (por ejemplo: cobertura médica, jubilación, devolución del IVA sobre algunos bienes o servicios, descuentos comerciales, otros beneficios personales y/o familiares, etc.) versus los bajos costos de la formalización. La inclusión económica de la población de bajos y volátiles ingresos es una deuda del resto de la sociedad hacia ellos, no de ellos con el resto de la sociedad.

Respecto a las instituciones de micro finanzas (IMFs), es clave la creación de centros de formación y de recursos humanos. Suministrarles además apoyo técnico (sistemas, contabilidad, control de gestión) y promover un marco fiscal adecuado, ya que hoy enfrentan un IVA más elevado que el de las propias entidades financieras, así como el impuesto a las transacciones financieras, o a la ganancia mínima presunta. Hay que impulsar también las redes de micro finanzas, para favorecer al acceso de

sus miembros a los servicios. Y no menos importante es analizar cuáles son los nudos que impiden que los micro emprendedores se desarrollen y multipliquen.

El desarrollo de las micro finanzas en Argentina es un desafío de largo plazo. La experiencia muestra que la demanda de crédito no es simplemente una demanda de fondos sino una demanda por un contrato implícito, asociado a una relación de largo plazo: lo que importa es la posibilidad de endeudarse en caso de que fuera necesario.

Francisco González, presidente de BBVA, afirmó hoy que "La acción social más relevante de nuestro Grupo se llama Fundación BBVA para las Micro finanzas, dotada con 200 millones de euros. Éste es un proyecto de enorme envergadura, a favor del desarrollo de América Latina, innovador, coherente con nuestra visión y que encaja perfectamente con nuestra estrategia". Agrego luego que "La fase de crecimiento económico de amplitud y duración sin precedentes en la Historia, unida a la revolución tecnológica y al fuerte empuje de los países emergentes, dibujan una importante mejoría de las condiciones humanas, aunque la distribución de esas mejoras ha sido desigual".

"Tenemos la capacidad tecnológica para conseguir que las desigualdades económicas del mundo actual se corrijan. Hoy en día, el desarrollo económico y social no puede ser responsabilidad exclusiva de los poderes públicos, sino que requiere la participación de todos los agentes", manifestó.

En opinión de Francisco González, la banca debe jugar un papel fundamental en la sociedad del siglo XXI y contribuir de forma directa al desarrollo y al bienestar general. "Por este motivo? explicó- hemos creado la Fundación BBVA para las Micro finanzas".

El presidente de BBVA explicó que las micro finanzas hacen referencia a la prestación de productos y servicios financieros a personas de bajos ingresos que no tienen acceso a los servicios bancarios convencionales. Esta iniciativa complementa el compromiso de BBVA con los procesos de bancarización que están contribuyendo al desarrollo de la economía y los sistemas financieros de los países, y a la mayor accesibilidad de los ciudadanos a los productos bancarios.

"Con la puesta en marcha de la Fundación BBVA para las Micro finanzas, BBVA va a dedicar a esta iniciativa la acción social más importante de su historia, creando un proyecto de enorme envergadura a favor del desarrollo de América Latina, un proyecto innovador, coherente con nuestra visión y que encaja perfectamente con nuestra estrategia", añadió Francisco González.

"Con una dotación de 200 millones de euros, la filosofía de esta Fundación responde a los objetivos de fomento del autoempleo, poniendo especial atención en las mujeres de bajos ingresos como motores de la actividad micro empresarial y estará operativa en distintos países con la finalidad de promover el intercambio de "Know how" y conseguir economías de escalas o alcance", explicó Francisco González.

El presidente de BBVA dijo que con la creación de esta Fundación se produce una buena combinación de fuerzas. Por un lado, las entidades ya presentes en la actividad de las micro finanzas aportarán su conocimiento, su cercanía al terreno y su especialización. Y, por otro lado, el BBVA aportará solidez financiera, más capacidad de acceso a recursos, apoyo a la mejora de la gestión y acceso a la red de entidades de Latinoamérica.

"En suma, con esta Fundación queremos entregar a la sociedad lo que mejor sabemos hacer y dar la oportunidad a personas e instituciones

de utilizar nuestros conocimientos y experiencia para facilitar el espíritu empresarial en comunidades empobrecidas de todo el mundo", añadió.

Francisco González se refirió a la revolución tecnológica como soporte fundamental que abre enormes posibilidades a la industria financiera para dinamizar el desarrollo. Según el presidente de BBVA, esta revolución tecnológica además de ofrecer nuevos y mejores productos, de forma ágil, eficiente, con mayor calidad de servicios y de forma más conveniente para los clientes actuales, debe servir también para extender la oferta de productos y servicios financieros a las personas de menor renta.

- ***Enfoques en las Micro finanzas***

Existe controversia en si los principios que rigen las micro finanzas son los mismos que los que rigen al resto de empresas. Muchas personas, especialmente operadores de programas de microcrédito, piensan que las micro finanzas están dirigidas a un segmento diferente y que constituyen una disciplina nueva. Además, creen que pueden reducir el riesgo no analizando los préstamos y exigiendo garantías sino más bien promoviendo una gran motivación a los clientes para pagar los préstamos (Otero, 1994). En el caso peruano, estas personas piensan que los grandes bancos están desaprovechando buenos negocios al no incursionar en las técnicas de las micro finanzas. Por otro lado, otros especialistas más ortodoxos, piensan que, en lo fundamental, los principios son los mismos. El segmento de mercado para los productos derivados como las opciones o futuros es diferente al segmento del *factoring* y no por ello ambos instrumentos no pertenecen a las finanzas convencionales. Creen que para que las instituciones sean rentables se deben basar en las mismas reglas que sustentan las finanzas tradicionales. Esta discusión tiene especial relevancia en la medida que las principales instituciones de micro finanzas pretenden alcanzar la auto sostenibilidad.

Enfoque propio

Para Otero (1994) las prácticas de los bancos comerciales dirigidos a microempresas son costosas. Las técnicas de la banca convencional incluyen verificaciones, evaluación del proyecto y análisis de garantías. Esta lógica no es pertinente para préstamos a microempresarios.

Principios de crédito:

- a) Las IMFs deben estar cerca del segmento del mercado y conocer su realidad.
- b) Las microempresas pagan por acceso al crédito. Las tasas suelen ser más onerosas que en la banca convencional pero menores a otros préstamos informales.
- c) Los procedimientos deben ser muy simples. Se sustituye la verificación de la evaluación del crédito por técnica de presión de grupo constituida en grupos solidarios y bancos comunales.

Principios de ahorro:

- a) El ahorro debe ofrecer seguridad, conveniencia, disponibilidad y retorno real positivo.
- b) En ocasiones las microempresas desean más posibilidades de ahorro que de crédito.

En la medida que las IMFs dependen mayormente de los recursos de la cooperación internacional, el tema de la sostenibilidad es importante.

Existen niveles:

Nivel 1: Son programas altamente subsidiados con donaciones y préstamos blandos que cubren los gastos operacionales y establecen el fondo revolvente.

Nivel 2: El programa levanta préstamos con tasas de interés, pero aún por debajo de las tasas de mercado. Con ello se financia parte de los costos.

Nivel 3: El subsidio casi se ha eliminado, pero persiste algún tipo de contribución. Para que el sistema alcance gran escala, es necesario que la mayoría de instituciones llegue al menos a este nivel.

Nivel 4: Las instituciones no tienen subsidio y cobran por préstamos y pagan por ahorros a tasas de mercado.

- ***Enfoque teoría ortodoxa***

Para otros, en los que figuran algunos funcionarios de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), los principios antes esbozados son los mismos que se utilizan para el segmento corporativo; como conocer bien al segmento de mercado, la importancia del acceso, un instrumento financiero adecuado a cada segmento, etc.

- ***Concepto Del Microcrédito***

Los microcréditos son pequeños préstamos dirigidos a personas de bajos ingresos los cuales posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar sus proyectos o pequeñas empresas, teniendo en cuenta que una proporción cada vez mayor de la mano de obra depende de sus propios ingresos. El acceso a pequeños créditos -con tasas de interés razonables en vez de los costos exorbitantes que a menudo los prestamistas tradicionales cobran- permite a las personas pobres pasar de actividades que generan unos ingresos ínfimos a pequeñas unidades productivas propias. En la mayoría de casos, los programas de microcrédito ofrecen a sus clientes una combinación de servicios y recursos que incluye facilidades de ahorro, capacitación y apoyo de otros clientes. De esta forma, el microcrédito permite a las familias crear pequeñas unidades productivas que en el caso

de ser sostenibles permitirían superar situaciones de pobreza. “El concepto de microcrédito debe ir dirigido a aumentar la inclusión social y promover la creación de empleo y el trabajo por cuenta propia, especialmente entre las mujeres, los jóvenes, las personas sin empleo y las minorías” (Narayanaswami, 2010, p. 8).

Si bien el concepto de créditos cooperativos a bajo o nulo interés, enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del Microcrédito nació como propuesta del Catedrático de Economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir, entonces vio la importancia de desarrollar programas dirigidos a ofrecer crédito sin garantías para actividades generadoras de ingresos, encaminados a que los pobres superen la línea de la pobreza. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Siguiendo este tipo de movimientos y desarrollos teóricos, como lo indica (Muñoz, 2006) el periodo 1970 a 1990 puede denominarse como en donde se dio el proceso constitutivo de las micro finanzas. La década de 1970 estuvo marcada por el inicio de intervenciones focalizadas y el surgimiento de las técnicas crediticias básicas de las micro finanzas. Ya para la década de 1980 se resalta el tránsito del crédito agrícola a las finanzas rurales. Se acentuaba el proceso de diseño e institucionalización del Microcrédito como respuesta a las necesidades financieras de los pobres. Las metodologías originales se fueron perfeccionando evidenciando casos exitosos representados en altas tasas de repago con su focalización en los pobres y tasas de interés que cubrían los costos de

operación y hasta permitían obtener ganancias, proyectando sostenibilidad a largo plazo.

En conclusión, los Microcréditos son préstamos de pequeñas cantidades que se entregan a personas vulnerables en riesgo de exclusión para ayudarles a poner en marcha un proyecto empresarial o laboral, y que carecen de garantías para desarrollarlo. En este sentido, los microcréditos suponen la única vía de inserción social para muchos emprendedores cuyo único aval es la voluntad de materializar una idea viable que le permita entrar a formar parte de la dinámica social y laboral. Por esta razón es de vital importancia el desarrollo de Instituciones que promuevan este concepto de microcrédito, teniendo claro, el objetivo de ayudar a estas personas a superar su condición de pobreza. Es decir, el fin se cumple si se diseñan y construyen Instituciones Financieras sólidas y eficientes como requisito para asegurar el éxito de los programas de Microcrédito en donde se identifiquen claramente las necesidades de sus clientes.

Con el acceso a los servicios financieros, especialmente con el Microcrédito, lo que se espera es mitigar una parte importante de la pobreza y transformar profundamente las estructuras económicas y sociales, proporcionando servicios financieros a los hogares de bajos ingresos, excluidos del sistema bancario formal. “Desde una perspectiva sistémica Seibel (2003), plantea que existen tres estrategias principales que contribuyen al desarrollo de un sistema micro financiero: la reforma de las políticas y la regulación, la innovación instrumental y las transformaciones institucionales, existiendo un amplio rango de instituciones que deben realizar modificaciones y ajustes para jugar un papel efectivo como intermediarios financieros para la microeconomía” (Tomado de Muñoz, 2006). Es esencial tener en cuenta que no existe un único enfoque que pueda ser considerado como “el modelo a seguir”. El modelo apropiado depende de las circunstancias y condiciones locales, las cuales deben ser evaluadas cuidadosamente. Como lo indica Murdoch, (Murdoch, 1999).

“Hay buenas razones para emocionarse con la promesa del microcrédito, especialmente dado el contexto político, pero también hay buenas razones para la precaución. La reducción de la pobreza a través de la banca, es una vieja idea con un pasado accidentado. Reducir la pobreza a través de la provisión de créditos subsidiarios fue estrategia de desarrollo central de muchos países a comienzos de los 50's y hasta los 80's, pero estas experiencias fueron casi todas desastrosas. Las tasas de desembolso de los préstamos cayeron muy por debajo del 50%, los costos de los subsidios se inflaron, y muchos créditos fueron desviados por políticos poderosos, lejos de los usuarios iniciales. (Adams, Douglas & Pischke, 1984)”. El Microcrédito surge como respuesta al sistema bancario tradicional para entrar a ofrecer recursos financieros a la población de bajos ingresos deseosa de implementar su propio proyecto productivo, pero que dada su condición no cuenta con la garantía necesaria para acceder al Sistema Financiero normal. Sin embargo, ante la incertidumbre misma del impacto real del Microcrédito sobre la disminución de la pobreza, se vuelve imprescindible descifrar las mejores prácticas para que este modelo de financiamiento logre la sostenibilidad en el tiempo, además que consolide la generación de ingresos y no sean programas de corta duración que solamente tengan efectos transitorios y/o que generen dependencia, en vez de fomentar la iniciativa.

- ***La micro empresa***

Al respecto, la microempresa constituye un actor del proceso de desarrollo local, perteneciente a la tipología de organismo privado, y engloba, principalmente, dos recursos para el desarrollo: económicos y humanos. El recurso económico implica su condición de actividad empresarial local; y el recurso humano abarca las capacidades y potencialidades de sus propietarios, es decir, la condición del recurso humano como empresario innovador. De forma adicional, esta unidad económica destaca dentro de uno de los principales mecanismos o fuerzas del desarrollo, es decir, de la organización flexible de la producción, fuerza

enfocada a la consecución de redes eficientes de empresas, no solo de gran tamaño, sino también entre las micros y pequeñas empresas.

La empresa innovadora es decisiva en la gestión y organización de la actividad Productiva (Alburquerque, 2002).

Por tanto, su presencia dentro de este mecanismo potenciador del desarrollo; su papel como actor económico protagonista del desarrollo; y su manejo directo sobre dos de los cinco recursos para el desarrollo planteados anteriormente, hacen de la microempresa una unidad económica trascendental en el proceso de desarrollo local, y por ende, uno de los puntos focales de actuación de la estrategia de desarrollo local. Específicamente, su capacidad emprendedora, forma parte del software del desarrollo, y por ello, el fomento de las microempresas locales y la capacitación de los recursos humanos son elementos básicos que definen las iniciativas de desarrollo económico local. (Alburquerque, 2007).

El que la mayoría del tejido empresarial en los sistemas locales este compuesto por microempresas y pequeñas empresas (Alburquerque, 2003) es un primer indicador de la importancia de este actor en los territorios. Adicional a ello, Vereda del Abril (1990) sostiene que las microempresas son importantes para el desarrollo porque generan puestos de trabajo, se constituyen en base a ahorros familiares, favorecen la rentabilidad de la producción, son fuentes de innovación de trabajos e investigación aplicada facilitan la diversidad económica antimonopolística, ofrecen rápida toma de decisiones y flexibilidad, forman nuevos empresarios, facilitan la descentralización económica, usan factores y recursos naturales a nivel territorial, aumentan la productividad y el ingreso nacional extendiéndolo a la mayoría de la sociedad y permiten la formación desde debajo de una sociedad más solidaria.

Concretamente, las microempresas:

Son vehículos que ayudan a la consecución del objetivo de eficiencia puesto que realizan una contribución importante a la producción, al empleo y al ingreso nacional (BID, 2005). El generar unidades económicas innovadoras y eficientes, que sean generadoras de empleo ayuda a alcanzar mayor competitividad y eficiencia local.

Son vehículos que ayudan a la consecución del objetivo de equidad porque muchas veces son la alternativa para que las familias de bajos recursos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por las fuerzas del mercado, además de promocionar el talento, la fortaleza y flexibilidad empresarial (BID, 2005). De forma adicional al ser las mujeres un potencial importante dentro del colectivo de microempresas (Alburquerque, 2007a), es una herramienta potencial para solucionar el problema de la diferencia de género.

Son vehículos que podrían ayudar a la consecución del objetivo de sostenibilidad si las acciones encaminadas a su creación, desarrollo, y fortalecimiento fomentan actividades eficientes, conscientes, responsables y respetuosas con el medioambiente.

En este sentido, las políticas de desarrollo local deben generar el ambiente propicio para que dichas capacidades empresariales locales se desarrollen, cuando ya existan, o sean creadas, cuando constituyan un recurso potencial aun sin explotar, puesto que la base del desarrollo económico local incluye tanto los recursos reales, como los potenciales (Alburquerque, 2007a). Por ello, es importante observar a las microempresas dentro de un enfoque integral de desarrollo local, estudiando sus principales problemáticas y evaluando si las herramientas e instrumentos que son implementados para desarrollarlas son adecuados y eficientes. Cualquier instrumento de apoyo a estas unidades económicas, por tanto, ya no constituye simplemente un instrumento social para

individuos pobres o de escasos recursos, sino que, además, forma parte de acciones de fomento productivo, y por tanto generadoras de desarrollo local en un territorio.

- ***Origen de las microempresas***

Especificar cuál ha sido el origen de este tipo de unidades económicas es un punto importante a la hora de intentar entender su naturaleza. Al respecto existen diversos puntos de vista. Por un lado, Carpintero, (1998) señala a la migración rural-urbana en América Latina como uno de los factores explicativos del origen del sector informal.

García (2004) y Zevallos (2003) explican el surgimiento de microempresas producto de la acumulación en las ciudades de más del 75% de la población, en regiones eminentemente agrícolas y en el contexto de desempleo generalizado y ausencia de despegue económico, democrático e institucional, como consecuencia de las diferentes crisis por las cuales ha atravesado América Latina y otros países. Por su parte, De Asís (2003), señala que no existe una teoría única que explique el origen del sector informal:

Una primera teoría explica su aparición como consecuencia del excedente estructural de mano de obra producto de la modernización de los procesos productivos, del crecimiento urbano y la incapacidad del sector formal de captar población activa; desde otro punto de vista, se encuentra un enfoque diferente, perteneciente a Hernando de Soto, que explica el origen del sector informal como respuesta a la ineficiencia y distorsiones introducidas por el Estado, constituyéndose así como una alternativa de supervivencia; una tercera explicación menciona como origen las estrategias de reconversión del capital, siendo así el resultado de la subordinación del trabajo al capital para mantener un nivel de rentabilidad.

A pesar de no existir consenso en los factores que han originado su existencia, es posible constatar que la preocupación hacia la microempresa como actor local del desarrollo económico y social ha generado un creciente interés por parte de diversos organismos (ONGs, gobiernos, organismos internacionales). Las diversas crisis por las que han atravesado ciertos países, sobre todo en América Latina, han afectado de diversa forma a sus economías. Es aquí donde han cobrado importancia las empresas de menor tamaño, las cuales se han originado en muchos casos como una respuesta de supervivencia por parte de los individuos de un territorio, quienes han visto en tales iniciativas productivas una manera de enfrentar y superar sus problemas. Inicialmente se desarrollaron en el sector informal, pero han evolucionado de tal forma que, hoy en día conforman un abanico de entidades con características diferenciadas³⁵ (García, 2004).

En las economías latinoamericanas la microempresa tiende a superar el 80% del total de empresas, siendo de gran importancia también, el autoempleo (88%), es decir, aquellas microempresas formadas por una persona (Alburquerque, 1997; Zevallos, 2003). Esto ha resaltado, por un lado, la importancia de las microempresas como generadoras de empleo (aunque precario) y promotoras de avance en el entorno local, y por otra parte, su potencialidad de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa, pudiendo ser agentes exitosos en las políticas de crecimiento económico y redistribución del ingreso (Zevallos, 2003). Por tanto, es trascendental aprovechar el potencial que estas unidades económicas ofrecen al desarrollo local, y en ello, juegan un papel central las instituciones públicas y privadas de los territorios.

Durante el gobierno militar de la primera fase, presidido por el General Juan Velasco Alvarado, el problema habitacional de los migrantes a Lima Metropolitana, fue resuelto con los Asentamientos Humanos, a cuyas agrupaciones se le denominó pueblos jóvenes.

Se entiende por pueblo joven, a la concentración de pobladores migrantes en áreas geográficas que se encuentran ubicadas en los alrededores de Lima Metropolitana, donde construyeron viviendas precarias, carentes de servicios básicos fundamentales y promocionados por los gobiernos de turnos a fin de obtener apoyo social.

Villa El Salvador es uno de los pueblos jóvenes más representativos de la ciudad de Lima y se encuentra ubicado a 20 Km. al sur de la mencionada ciudad, a 175 m.s.n.m., con una latitud sur de 12° 12' 34" y una longitud oeste de 76° 56' 06".

Su historia es homogénea con relación a la formación de otros asentamientos humanos. El 27 de abril a las 11:57 de la noche, ochenta familias armadas con palos y esteras tomaban posesión de las tierras de Pamplona, dando inicio a una de las más grandes movilizaciones sociales por el derecho a la vivienda. En pocos días fueron desalojados, los terrenos invadidos pertenecían al Estado, sin embargo, las acciones de invasión se extendieron a las haciendas de San Juan Chico, San Juan Grande, a las urbanizaciones las Gardeñas, Loyola y a los terrenos del Colegio La Inmaculada. El 3 de mayo, el número de familias se habían incrementado a 9,000. Luego, de varios intentos de desalojo, una comisión de pobladores logró ser recibida por el comandante Alejandro de las Casas del Ministerio de Vivienda, quien se comprometió a resolver personalmente el problema de Pamplona, reubicando a todas las familias de esta zona a lugares donde tengan todos los servicios básicos. Para ello, era necesario que se empadronen. Al día siguiente, el Gral. Armando Artola ministro del Interior, ordenó un nuevo desalojo. Esta vez, el enfrentamiento fue muy violento, empezó a las 4 a.m. hasta las primeras horas del alba. Entre esteras quemadas, chozas arrasadas, y heridos, se adicionó la muerte de Edilberto Ramos Javier, por la tarde, llegó el comandante Alejandro de las Casas, el

coronel Manuel Ramírez, quienes pidieron a los invasores que no se preocuparan porque habría terrenos para todos.

En Villa María del Triunfo, existían 600 lotes listos para ser entregados a quienes se empadronen de inmediato. Ante la desconfianza de esa nueva promesa, se invitó al Monseñor Bambaren, cariñosamente llamado el Obispo de los pueblos jóvenes.

El 8 de mayo, el Padre Carmelo la Mazza fue invitado para hablar con el Prefecto de Lima, cuyo propósito de la invitación era coordinar la Homilía del día siguiente, pero dicho Sacerdote fue detenido.

El 10 de mayo, el Gral. Artola ordena detener al Monseñor Bambaren. Esta acción provocó un escándalo mayúsculo que repercutió a nivel nacional e internacional. De estos hechos, el presidente Velasco Alvarado no era enterado, él estaba participando de la Duodécima Reunión de Gobernadores del BID, donde los acontecimientos fueron cubiertos por periodistas de diferentes países, dándose énfasis a la detención de la indicada autoridad eclesiástica.

Ante el escándalo de la detención, Monseñor Bambaren es liberado el mismo día de su detención y el gobierno da facilidades para reubicar a las 2,300 familias en Villa María del Triunfo, en las zonas conocidas como Micaela Bastidas, Mariano Melgar y Nueva Esperanza.

El 11 de mayo de 1971, luego de una reunión entre pobladores y representantes del Ministerio de Vivienda, la población acepta ser reubicada. Para el efecto, a las 5 de la tarde de ese mismo día, el comandante Alejandro de las Casas ordena el traslado de las primeras familias, para ello, pone a disposición más de 50 camiones del ejército, para conducir a dichas familias hacia la Hoyada Baja de Tablada de Lurín, dando

nacimiento de esta manera a lo que más tarde se denominó Villa El Salvador.

Una vez que la población fue definitivamente ubicada, ésta se organizó para luchar por su subsistencia y tener los servicios básicos fundamentales que toda población necesita para desarrollarse.

Entre los logros más importantes de Villa el Salvador, es el Parque Industrial; el que se inicia con la instalación de pequeñas empresas que actualmente generan alrededor de 40,000 puestos de trabajo. La producción de muebles y de calzado son las más significativas.

La micro empresa, fue el punto inicial de la producción económica del Distrito de Villa el Salvador. Se entiende por microempresa, a “aquellas unidades económicas con menos de 10 trabajadores, este concepto contempla desde las unidades económicas que generan ingresos a tiempo parcial, pasando por los negocios familiares hasta pequeñas unidades económicas que emplean mano de obra contratada”. (Meza Vasquez, 2017). Visto de esta manera, las microempresas son organizaciones económicas familiares que surgen como consecuencia de la desocupación y sub empleo, donde los desocupados o sub empleados, generan empleo para todos los miembros de la familia integrantes de la PEA, para ello, es imprescindible otorgarles “pequeñas inyecciones de capital”.

La Superintendencia de Banca y Seguros, “define a las microempresas como aquellas unidades económicas cuyos activos son inferiores a 20,000 dólares y sus ventas anuales no exceden de 40,000 dólares”.

El desarrollo empresarial de Villa el Salvador es heterogéneo. Muchas microempresas se han transformado en pequeñas y medianas empresas, creando fuentes de trabajo no solo para los integrantes de la familia sino

para otras personas que necesitan trabajar en las actividades económicas que se generan en dicho distrito. El desarrollo de la mayoría de empresas no es significativo, debido a factores internos y externos, que lo caracterizamos de la siguiente manera:

- a. Son actividades económicas que permite el autoempleo y constituyen una respuesta a las limitaciones de la sociedad en el sector moderno.
- b. Carecen de tecnología actualizada.
- c. Son formaciones económicas familiares.
- d. La calificación de los propietarios y de los trabajadores es generalmente limitada, por eso, no pueden llevar documentos del negocio, como: control de ingresos, gastos, balances, etc.
- e. El acceso a los servicios financieros tradicionales y otros es nulo o reducido.

A pesar de las limitantes anteriormente mencionada, la evolución del empleo en relación al tamaño de las empresas de Villa de El Salvador es el que a continuación se indica:

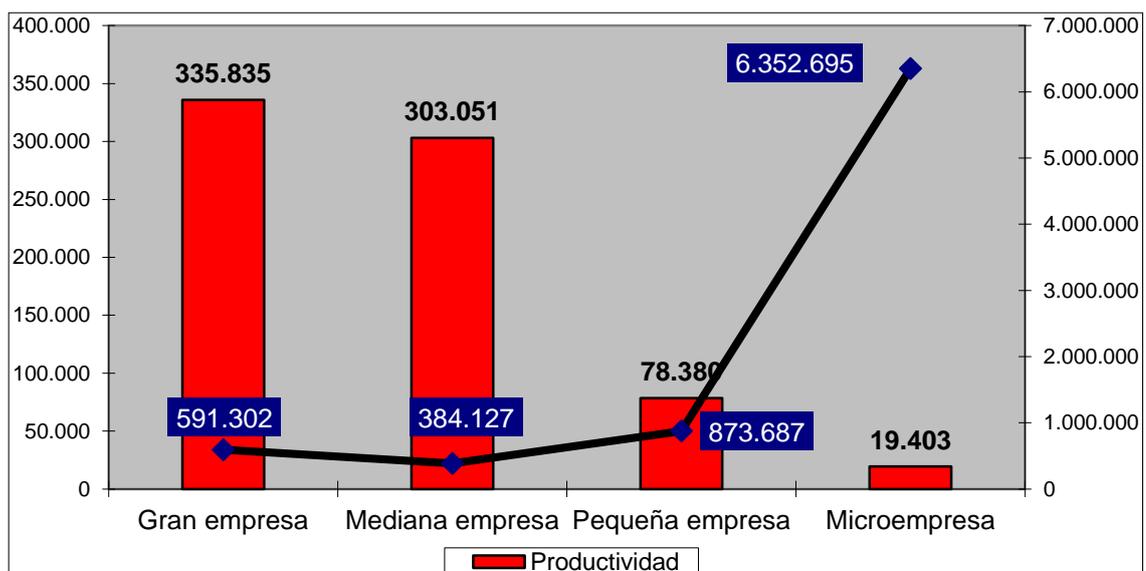


Figura 1. Productividad y empleo por tamaño de empresa

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo al cuadro 1, observamos que la gran y mediana empresa se ha desarrollado significativamente; mientras que de la pequeña y micro empresa su desarrollo es mínimo, pese a ello, la pequeña empresa da empleo a 6'352,695 a nivel nacional, muchos de estos empleos se encuentran en Villa El Salvador.

La municipalidad de Villa El Salvador a las actividades económicas las organiza en lotes, cuyas cantidades se cuantifican de la siguiente manera:

Tabla N° 2.

Actividades Económicas

Carpintería	278
Metalmecánica	203
Calzados y cueros	75
Confecciones	124
Fundición	97
Artesanías	70
Alimentos	54
Pymes varios	144

Fuente: Elaboración propia

Según los datos estadísticos, la actividad económica predominante es la carpintería, la que ha evolucionado intensamente. Dichas carpinterías producen muebles en cantidad y calidad, satisfaciendo la demanda interna e inclusive el mercado internacional. Además de estas actividades económicas, también sobre salen la metalmecánica, confecciones y otras.

El capital inicial de trabajo de las microempresas, corresponden a los ahorros personales (71.10%), sin embargo, los microempresarios también recurren a entidades financieras, a pesar de ello, los micro créditos

otorgados no fueron suficientes. El capital inicial de trabajo es el que a continuación se indica:

Tabla N° 3.

Capital Inicial

Caja de ahorro	0.30%
Capital de Proveedores	0.60%
Otro	1.00%
Créditos de clientes	1.00%
Prestamistas particulares	2.90%
O.N.G.	2.90%
Liquidación de Trabajo anterior	5.10%
Banca Formal	6.00%
Préstamo de amigo o familiar	9.00%

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las cifras consideradas, el éxito de la microempresa es esfuerzo familiar. La sociedad y el Estado no lo apoyan en el nivel que deben hacerlo. El Financiamiento inicial no es efectivo para impulsar empresas con una serie de deficiencias, pese a ello, la mayoría de microempresarios sub-existen y algunos han llegado a desarrollarse.

Los micro empresarios no tienen conocimiento suficiente de gestión empresarial. La administración de sus empresas es empírica, por eso, no pueden desarrollarse dentro de un mercado competitivo. Entre otras variables de la producción, no consideran el costo de capital como "tasa de rentabilidad mínima para satisfacer la rentabilidad esperada del inversionistas" (Puente Cuestas, 2005), esto implica: que el micro empresario al invertir determinada suma de dinero al año, espera el retorno de su capital más la rentabilidad que se ha trazado como meta, por lo tanto, el "costo de capital es la tasa de rendimiento requerida de la empresa que apenas podrá satisfacer a los proveedores de capital".

En toda organización micro empresarial “existen varios proveedores de capital: los propietarios de la empresa (accionistas), proveedores y los bancos. Cada uno de estos proveedores de capital exige un rendimiento, generalmente diferente del uno del otro, por lo tanto, tiene que hallar un capital global de la empresa, para ello se hallará un costo ponderado”

Otros investigadores de finanzas han introyectado los conceptos de centros de costos, centros de utilidad y centros de inversión. El primero es una “sub-unidad que tiene la responsabilidad de controlar los costos, pero no es responsable de la generación de las utilidades”. En cambio, el segundo “es una sub-unidad con la responsabilidad de generar utilidad al igual que controlar los costos” y el tercero, “es una sub-unidad responsable de generar utilidades, controlar costos e investigar en activos. Debido a que es responsable de las utilidades, costos e inversiones, al centro de inversiones se le imputa la utilidad de las ventas consistente con la cantidad de activos invertidos en el segmento”.

Los conocimientos financieros, definidos por Mario Apaza Meza, son desconocidos por el micro e inclusive por los pequeños y medianos empresarios de Villa El Salvador. Ellos entienden a los costos como un simple gasto de adquisición de materia prima, pagos de sueldos y salarios y gastos administrativos (local, agua, luz, etc.). De igual manera, la utilidad es la ganancia que obtienen por las ventas de sus productos, pero sin contrastar con la inversión de capital, que para ellos es la cantidad de dinero que se ha invertido en función del giro de la empresa.

No tienen noción precisa, que la rentabilidad es “el excedente que se genera sobre un capital invertido en determinado periodo. Debido a que dicho excedente generalmente se traduce en un monto de intereses” (Olivera Milla, 2008), estableciéndose la ecuación:

$$\text{Rentabilidad} = \text{Intereses generados} / \text{Capital invertido}$$

Tratándose de las empresas, “la rentabilidad se expresa como la razón entre las utilidades del periodo y el capital invertido”

La alternativa de los pequeños y medianos propietarios en los países subdesarrollados es el micro crédito, que significa “proveer a familias pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a comenzar o expandir un negocio pequeño, el cliente típico de un programa de micro crédito es aquella persona de bajo nivel de ingresos que no tiene acceso a instituciones financieras formales. Generalmente son personas que no trabajan en relación de dependencia sino en forma de independiente” (Roberts, 2010). En tal sentido, el micro crédito “ayuda a la gente pobre a desarrollar un negocio viable, aumentar su ingreso y reducir su vulnerabilidad a shocks externos. Se fortalece la seguridad de cada persona en sí misma en su trabajo para salir adelante... El micro crédito funciona mejor que cualquier otro tipo de asistencia social por dos razones: a. fomenta la iniciativa antes que la dependencia y b. un programa de micro crédito bien administrado puede ser auto sustentable”, es decir, es una ayuda directa para los pobres, crea trabajo a los pueblos, y “ayuda a las mujeres a desarrollar confianza en sí misma e independizarse”, por eso, ha probado ser una herramienta efectiva para reducir la pobreza.

El distrito de Villa el Salvador “en sus quince años de actividad, constituye un claro ejemplo de la importancia de la empresa PYME. El plan integral de desarrollo 2001-2010 vigente del distrito, destaca sus objetivos de lograr una ciudad saludable y una comunidad educativa buscando ser un distrito productivo, generador de iniciativas empresariales, y que ofrezca a sus pobladores la posibilidad de empleo total” (Pinto Torres, 2010).

La economía del distrito anteriormente mencionado, a través de pequeñas y medianas empresas, “se viene incrementando en forma sostenida, teniendo como artífice principal el Parque Industrial del Villa el Salvador (PIVES). Acompañando a las actividades industriales se ha ido

gestando el auge de los servicios y el incremento de comercio de la zona urbana del distrito, así como las inversiones en la zona agropecuaria y de playa. A finales del 2001 existe más de 12,000 empresas pyme en el distrito, las cuales generan aproximadamente 42,000 puestos de trabajo y representan el 22% de la población económicamente activa (PEA) de Villa el Salvador”.

Según la Ley 26702, en el “Sistema Financiero operan en la actualidad, además de la banca comercial y la banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las entidades de Desarrollo de la Pequeña empresa y Microempresa (Edpymes)” (Jaramillo Baanante, 2006). Asimismo, dicha Ley estableció “cuatro tipos de créditos: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresa (MES). Paralelamente flexibilizo las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las Edpymes, en el mercado de las micro finanzas, posibilitando así un mayor de competencia en dicho mercado”.

2.3 Definiciones de Términos Básicos

Costo del Crédito en el Perú

Revisión de la evolución reciente. Trabajo realizado por Mario Mesía, et al, donde se analizan las características del mercado de crédito peruano, determinantes macroeconómicos del costo del crédito, conocimientos que permitirán analizar las causas que impiden que los pequeños productores de muebles tengan acceso al crédito del sistema financiero.

Crédito Financiero

Se entiende por crédito financiero, a los préstamos que proporciona el sistema bancario y las entidades financieras a las personas naturales y jurídicas, a fin de que éstas elaboren y desarrollen proyectos

empresariales, adquieran bienes muebles e inmuebles, realicen viajes turísticos y otras actividades, que el prestatario decide para lograr su desarrollo personal, familiar y social.

El Crédito

El crédito, es un instrumento económico que tiende a dinamizar la rotación de mercancías, donde las personas naturales o jurídicas, a través del crédito, logran tener poder adquisitivo, convirtiéndose en compradoras o vendedoras de bienes o servicios, satisfaciendo sus necesidades personales bajo una determinada concepción económica, política, social u otra y de la empresa, en función de sus planes operativos para su desarrollo.

El Micro crédito

El Micro crédito, son pequeñas cantidades de dinero que el sistema bancario o las entidades financieras otorgan a los pequeños y medianos empresarios que lo solicitan para iniciar cualquier actividad económica que les proporcione cierto margen de rentabilidad.

Micro empresa

Es una empresa de tamaño pequeño donde el máximo de trabajadores no excede los 10 empleados, en Perú se define a aquellas empresas que no superan sus ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT), éstas por lo general son administradas por sus propios dueños y en algunos casos los trabajadores forman parte del núcleo familiar y son ellos quienes con esfuerzo ayudan al crecimiento de la empresa

Pequeña empresa

Son organizaciones privadas, llamadas de esta forma porque sus ventas anuales son superiores a 150 U.I.T. y hasta el monto máximo 1,700 U.I.T. Por su tamaño estas no son predominantes en los mercados en los

que se desempeñan, pero esto no significa que no sean rentables a la hora de obtener ganancias.

Crecimiento empresarial: definición y tipos

Hay dos tipos principales de crecimiento empresarial, definición que puede extraerse del modo a través del que este impulso es obtenido.

Así, puede diferenciarse entre:

1. **Crecimiento interno u orgánico:** es la modalidad que implica un proceso más lento. Suele ser el modo inicial de crecimiento, que acompaña a las organizaciones en sus primeros pasos, desde su aparición. Requiere de mucho esfuerzo y una cuidada planificación para surtir los efectos deseados.
2. **Crecimiento externo o estratégico:** es el que implica fusiones y adquisiciones. El crecimiento empresarial, por definición cuando es externo puede llevarse a cabo de distintas formas.

Incidencia

1. Acción y resultado de incidir o repercutir.
2. Cosa que sucede en el desarrollo de una acción o asunto con el que tiene relación, pero sin ser parte esencial, aunque el partido se desarrolló con normalidad hubo incidencias en las gradas
3. Geometría Caída de una línea, plano o rayo de luz, sobre otro.
4. Economía Determinación de la persona o del grupo social que soporta final y realmente el impuesto.
5. Por incidencia loc. adv. de manera accidental o circunstancial por incidencia, coincidieron en el tema en sus comunicaciones.
 - i. Cosa que se produce en el transcurso de algo y que repercute en su desarrollo Afortunadamente, no tuvimos incidencia alguna en el viaje.

- ii. Influencia de una cosa en un asunto o efecto que causa en su desarrollo La incidencia de la crisis se circunscribe al sector automovilístico.

III. VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1 Definición de las variables

- Variable Independiente:

Variable X = Micro crédito.

- Variables Dependientes

Variable Y = Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas

3.2 Operacionalización de variables

3.2.1 Operacionalización de variable independiente “X”

Tabla N° 4.

Operacionalización de la variable independiente

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<u>Independiente</u> (X)	X1 = Micro Créditos Otorgados entre los años 2012-2016	X1.1 = Crédito bancarios en soles X1.2. = Crédito de los socios en soles
Micro-Crédito		

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Operacionalización de variable dependiente “Y”

Tabla N° 5

Operacionalización de la variable dependiente

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<u>Dependiente</u> (Y)	Y1 = Crecimiento Empresarial de Micro y Pequeñas Empresas, entre el 2012 y 2016	Y1.1 = Nivel de Ventas Y1.2 = Utilidades Y1.3 = Adquisición de Maquinarias y Equipos
Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas		

Fuente: Elaboración propia

3.3 Hipótesis general e Hipótesis específicas

3.3.1 Hipótesis General

El micro crédito ha permitido incidir en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles del Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).

3.3.2 Especificas

1. El micro crédito ha permitido tener un efecto significativo en el Nivel de Ventas de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).
2. El micro crédito contribuye significativamente en el crecimiento de las utilidades de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).
3. El micro crédito influye en la dotación de Maquinarias y Equipos de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).

IV. METODOLOGIA

4.1 Tipo de investigación

Constituye una investigación básica – longitudinal, y explicativa que pretende producir conocimiento, evaluar y explicar la incidencia de los micro créditos en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles del Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).

4.2 Diseño de la investigación

Durante el proceso de investigación, el investigador no ha manipulado la variable independiente para obtener efectos deseados en la variable dependiente, por eso no se ha considerado grupo de control ni grupo experimental. La información fue obtenida por los dirigentes de producción de muebles del distrito de Villa El Salvador en los años 2012-2016 de 40 empresas.

4.3 Población y Muestra

La población está comprendida por los datos incluidos de 40 empresas dentro de los años 2012-2016, la muestra está constituida por la información primaria obtenida de los archivos de la Oficina Administrativas de la Asociación de Micro Empresarios Producción de Muebles Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el desarrollo de la presente investigación, se recolectaron datos de 40 empresas, aplicando un formulario en donde se solicita la información de los datos que las MYPES de producción de Muebles del Distrito de Villa El Salvador tienen en sus archivos, con el fin de medir el crecimiento de las mismas entre los años 2012 y 2016.

Los datos fueron recolectados de Dirigentes de la oficina administrativa de las Mypes de Producción de Muebles Parque Industrial de Villa El Salvador, en el cuestionario se ha solicitado datos secundarios, como es la información referente a las Ventas realizadas, Utilidades obtenidas, Adquisición de Inmuebles, Prestamos obtenidos de los bancos, así como los Prestamos de los accionistas a sus Mypes.

Así mismo, se realizó una entrevista a los representantes de las fuentes de financiamiento (entidades financieras y propietarios de la Mypes) con el fin de conocer el mercado a los que ellos se dirigen a partir de sus experiencias con dichas fuentes económicas de menor escala. Las preguntas de la entrevista fueron formuladas por los autores.

4.5 Procedimientos de recolección de datos

Para la recolección de los datos se realizó entrevistas y cuestionarios a los propietarios de la Mypes de producción de muebles del Distrito de Villa El Salvador. La información nos fue concedida por un Estudio Contable ubicada en El Distrito de Villa El Salvador en la zona del Parque Industrial, todos estos instrumentos se aplicarán, con la finalidad de que la información nos sea útil a la investigación realizada. En la presente investigación trata con detalle los pasos que se debe seguir en el proceso de recolección de datos, con las técnicas ya antes nombradas. Los analistas utilizan una variedad de métodos a fin de recopilar los datos sobre una situación existente en el Distrito de Villa el Salvador.

4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos

Para la ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos panel se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, EViews y IBM SPSS Statistic, para la posterior creación de la base de datos, las respectivas tablas, en donde se hizo el contraste de las hipótesis.

V. RESULTADOS

5.1 Estimación de los modelos que formalizan las hipótesis

Los modelos que a continuación se especifican formalizan, las hipótesis de la tesis, es decir, son la hipótesis que se escriben en forma de ecuación y que se estiman por el método econométrico de datos panel de efectos fijos y de efectos aleatorios.

La regresión de las ecuaciones nos facilitará probar la influencia de las variables explicativas sobre la variable dependiente.

El primer modelo que se estima es el siguiente:

$$a) \ln V_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln X_{1it} + \alpha_2 \ln X_{2it} + W_{it}$$

Donde:

- $\ln V_{it}$: logaritmo de las ventas de la empresa i fabricante de muebles de villa el salvador y en el año t .
- $\ln X_1$: logaritmo de los préstamos bancarios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en al año t .
- $\ln X_2$: logaritmo de los préstamos de los socios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en año t .
- α_1 : elasticidad de las ventas con respecto a los préstamos bancarios, que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionara un α_1 % de incremento en las ventas de las empresas.
- α_2 : elasticidad de las ventas con respecto a los préstamos de los socios, que significa un incremento de 1% en los préstamos de los socios ocasionara un incremento de α_2 % de incremento en las ventas.

El segundo modelo que se estima por el método de datos panel de efectos fijos y el de efectos aleatorios es el siguiente:

$$b) \ln U_{it} = B_0 + B_1 \ln X_{1it} + B_2 \ln X_{2it} + W_{it}$$

Donde:

- $\ln U_{it}$: logaritmo de las utilidades netas de la empresa i fabricante de muebles de villa el Salvador y en año t
- $\ln X_1$: logaritmo de los préstamos bancarios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en al año t
- $\ln X_2$: logaritmo de los préstamos de los socios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en año t
- B_1 : elasticidad de las ventas con respecto a los préstamos bancarios, que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionara un B_1 % de incremento en las utilidades de las empresas
- B_2 : elasticidad de las ventas con respecto a los préstamos de los socios, que significa un incremento de 1% en los préstamos de los socios ocasionara un incremento de B_2 % de incremento en las utilidades de las empresas

El tercer modelo que se estima mediante los métodos de efectos fijos y método de efectos aleatorios es el siguiente:

$$c) \ln IME_{it} = \lambda_0 + \lambda_1 \ln X_{1it} + \lambda_2 \ln X_{2it} + W_{it}$$

Donde:

- $\ln IME_{it}$: logaritmo de la inversión en maquinarias y equipos de la empresa i fabricantes de muebles de Villa el Salvador y en el año
- $\ln X_1$: logaritmo de los préstamos bancarios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en al año t

- LnX2: logaritmo de los préstamos de los socios de la empresa i fabricantes de muebles de villa el Salvador y en año t
- λ_1 : elasticidad de la inversión en maquinarias y equipos con respecto a los préstamos bancarios, que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionara un incremento de λ_1 % en la inversión de maquinarias y equipos de las empresas
- λ_2 : elasticidad de las ventas con respecto a los préstamos de los socios, que significa un incremento de 1% en los préstamos de los socios ocasionara un incremento de λ_2 % de incremento en la inversión en maquinarias y equipos

5.2 Regresión del modelo que relaciona las ventas con los préstamos bancarios y con los préstamos de los socios por el método de efectos fijos y efectos aleatorios

Regresión del modelo: $\text{Invtas}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LnX}_{1it} + \alpha_2 \text{LnX}_{2it} + W_{it}$

Regresión del modelo de datos panel por el método de efectos fijos

Tabla N° 6.

Regresión del modelo de datos panel por el método de efectos fijos

Dependent Variable: LNVTAS				
Method: Panel Least Squares				
Date: 03/10/18 Time: 12:32				
Sample: 2012 2016				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 40				
Total panel (balanced) observations: 200				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.890864	0.630707	9.340096	0.0000
LNx1	0.331201	0.068311	4.848445	0.0000
LNx2	0.403712	0.060354	6.689089	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.634724	Mean dependent var	12.94280	
Adjusted R-squared	0.539937	S.D. dependent var	0.587971	
S.E. of regression	0.398809	Akaike info criterion	1.183609	

Sum squared resid	25.12967	Schwarz criterion	1.876255
Log likelihood	-76.36088	Hannan-Quinn criter.	1.463912
F-statistic	6.696333	Durbin-Watson stat	2.123244
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 7.

Regresión del modelo de datos panel por el método de efectos aleatorios

Dependent Variable: LNVTAS				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 03/10/18 Time: 14:12				
Sample: 2012 2016				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 40				
Total panel (balanced) observations: 200				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.720731	0.516862	13.00296	0.0000
LN1	0.274710	0.054589	5.032318	0.0000
LN2	0.373644	0.055938	6.679606	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.213294	0.2224
Idiosyncratic random			0.398809	0.7776
Weighted Statistics				
R-squared	0.421137	Mean dependent var		8.302458
Adjusted R-squared	0.415261	S.D. dependent var		0.527052
S.E. of regression	0.403028	Sum squared resid		31.99896
F-statistic	71.66126	Durbin-Watson stat		1.645348
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.397816	Mean dependent var		12.94280
Sum squared resid	41.42809	Durbin-Watson stat		1.270863

Fuente: Elaboración propia

5.2.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios

Se elige la mejor estimación entre las estimaciones efectuadas por ambos métodos mediante la prueba de Hausman

Tabla N° 8.

Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios

Correlated Random Effects - Hausman Test				
Equation: Untitled				
Test cross-section random effects				
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.	
Cross-section random	6.189939	2	0.0453	
Cross-section random effects test comparisons:				
Variable	Fixed	Random	Var (Diff.)	Prob.
LNX1	0.331201	0.274710	0.001686	0.1689
LNX2	0.403712	0.373644	0.000514	0.1846

Fuente: Elaboración propia

- H_0 : El método de efectos aleatorios es el apropiado
- H_1 : El método de efecto fijos es el apropiado
- Chi-sq= 6.1899
- Para 5% de significación y 2 grados de libertad $X^2 = 5.99$
- Como Chi-sq= 6.1899 > $X^2 = 5.99$ entonces se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 , lo que significa que el método apropiado para estimar el modelo propuesto es el método de efectos fijos.

5.2.2 Validación del modelo estimado por efectos fijos

El modelo no está auto correlacionado, de acuerdo a la prueba de Durbin Watson, por lo cual la prueba t-student con el cual probaremos las hipótesis de la tesis son válidas. A si mismo los residuos tienen una

distribución normal de acuerdo a la prueba de Jarque Bera por los cual las pruebas t-student y F con el que probaremos las hipótesis son válidas.

5.2.3 Pruebas de hipótesis

a) Prueba de hipótesis global

Mediante la prueba de la relevancia global corroboramos la hipótesis general de la tesis, y los hacemos mediante el coeficiente de determinación R^2 y la prueba F.

En la ecuación estimada el $R^2= 63.5\%$, lo que significa que las dos variables consideradas en el modelo o sea los préstamos bancarios y los préstamos de los socios explican el 63.5% de las variaciones de las ventas de las empresas productoras de muebles de Villa el salvador.

De la misma forma la prueba F, nos afirma que las variables consideradas en el modelo (préstamos bancarios y los préstamos de los socios) tomadas en conjunto explican a un nivel estadísticamente significativo las variaciones de las ventas de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

b) prueba de hipótesis de significancia individual de las variables explicativas del modelo.

Con esta prueba verificaremos las hipótesis específicas de la tesis

- $H_0: \alpha_1=0$
- $H_1: \alpha_1 \neq 0$
- $T=4.8484$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{.0.025} = 1.96$
- Como el t calculado= 4.8484 > t crítico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *Lo que significa que la variable préstamos bancarios influye en el incremento de las ventas de las empresas productoras*

de muebles de villa el salvador, con los cual estaríamos probando la hipótesis específica nº de esta tesis.

- $H_0: \alpha_2=0$
- $H_1: \alpha_2 \neq 0$
- $T=6.6891$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{0.025} = 1.96$
- Como el t calculado= 6.6891 > t crítico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *Lo que significa que la variable préstamos socios influye en el incremento de las ventas de las empresas productoras de muebles de villa el salvador, con los cual estaríamos probando la hipótesis específica nº de esta tesis.*

5.2.4 Interpretación de los parámetros estimados

De acuerdo al modelo econométrico estimado, sabemos que los parámetros o coeficientes α_1 y α_2 son elasticidades, por ende:

$\alpha_1 = .03312$, lo que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionara un incremento correspondiente de 0.3312% en las ventas, en otras palabras, si simulamos un incremento de 10% en los préstamos bancarios, esto ocasionara un incremento correspondiente de 3.31% en las ventas de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador

De otro lado como $\alpha_2 = 0.4037$, un incremento de 1% en lo prestamos de los socios causara un incremento correspondiente de 0.4037% en las ventas de las empresas productores de muebles de Villa el Salvador. Ahora bien, si simulamos un incremento de 10% en los préstamos de los socios esto provocara un incremento de 4.04% en las ventas de las empresas fabricantes de muebles de Villa el salvador

5.3 Regresión del modelo que relaciona las utilidades con los préstamos bancarios y con los préstamos de los socios por el método de efectos fijos y efectos aleatorios

Regresión del modelo: $\ln U_{it} = B_0 + B_1 \ln x_{1it} + B_2 \ln x_{2it} + w_{it}$

Tabla N° 9.

Regresión del modelo por el método de efectos fijos

Dependent Variable: LNUT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 03/10/18 Time: 14:23				
Sample: 2012 2016				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 40				
Total panel (balanced) observations: 200				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.291245	0.703508	4.678336	0.0000
LNx1	0.392064	0.076196	5.145477	0.0000
LNx2	0.415865	0.067320	6.177418	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.635878	Mean dependent var	11.04266	
Adjusted R-squared	0.541391	S.D. dependent var	0.656878	
S.E. of regression	0.444842	Akaike info criterion	1.402083	
Sum squared resid	31.26575	Schwarz criterion	2.094730	
Log likelihood	-98.20831	Hannan-Quinn criter.	1.682387	
F-statistic	6.729766	Durbin-Watson stat	2.031705	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 10.

Regresión del modelo por el método de efectos aleatorios

Dependent Variable: LNUT
 Method: Panel Least Squares
 Date: 03/10/18 Time: 14:23
 Sample: 2012 2016
 Periods included: 5
 Cross-sections included: 40
 Total panel (balanced) observations: 200

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.291245	0.703508	4.678336	0.0000
LNx1	0.392064	0.076196	5.145477	0.0000
LNx2	0.415865	0.067320	6.177418	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.635878	Mean dependent var	11.04266
Adjusted R-squared	0.541391	S.D. dependent var	0.656878
S.E. of regression	0.444842	Akaike info criterion	1.402083
Sum squared resid	31.26575	Schwarz criterion	2.094730
Log likelihood	-98.20831	Hannan-Quinn criter.	1.682387
F-statistic	6.729766	Durbin-Watson stat	2.031705
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Elaboración Propia

5.3.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios

Se elige la mejor estimación entre las estimaciones efectuadas por ambos métodos mediante la prueba de Hausman

Tabla N° 11.

Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	17.873523	2	0.0001

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
LNx1	0.392064	0.340186	0.001908	0.2350
LNx2	0.415865	0.339672	0.000561	0.0013

Fuente: Elaboración propia

H₀: El método de efectos aleatorios es el apropiado

H₁: El método de efecto fijos es el apropiado

- Chi-sq= 6.1899
- Para 5% de significación y 2 grados de libertad $X^2 = 5.99$
- Como Chi-sq= 6.1899 > $X^2 = 5.99$ entonces se rechaza la H₀ y se acepta la H₁, lo que significa que el método apropiado para estimar el modelo propuesto es el método de efectos fijos.

5.3.2 Validación del modelo estimado por el método de efectos fijos

El modelo no está autocorrelacionado, de acuerdo a la prueba de Durbin Watson, por lo cual la prueba t-student con el cual probaremos las hipótesis de la tesis serán válidas. A si mismo los residuos tienen una distribución normal de acuerdo a la prueba de Jarque Bera por los cual las pruebas t-student y F con el que probaremos las hipótesis son válidas.

Validación del modelo de datos panel estimado

Prueba de estacionariedad de raíz unitaria de las variables *lnvtas*, *lnut*, *lnime*, *lnx1* y *lnx2*

Las pruebas de raíz unitaria para estacionariedad como de Levin, Lin y Chu, de Breitung, y de Fisher-ADF no se emplea para examinar la estacionariedad de las variables involucradas en esta tesis, por el tamaño reducido del periodo de tiempo del panel de datos del proyecto de investigación y en el caso de la prueba de estacionariedad de Hadri no se aplica debido a que esta prueba parece sobre rechazar la hipótesis nula de estacionariedad de la variable.

La única prueba que se adecua a las condiciones del panel de datos de la tesis, es el test de estacionariedad de Fisher-Perron, el que se aplicó y se usó y cuyos resultados se muestran a continuación.

Tabla N° 12

*Prueba de estacionariedad de la variable *lnvtas**

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)
Series: LNVTAS
Date: 06/18/18 Time: 12:44
Sample: 2012 2016
Exogenous variables: Individual effects
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Total (balanced) observations: 160
Cross-sections included: 40

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	102.554	0.0455
PP - Choi Z-stat	-0.17730	0.4296

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fuente: Elaboración propia

La prueba nos indica que debemos rechazar la hipótesis nula de la presencia de raíz unitaria y aceptar la estacionariedad de la variable *lnvtas*

Tabla N° 13

Prueba de estacionariedad de la variable Ln_{ut}

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)
 Series: LNUT
 Date: 06/18/18 Time: 12:49
 Sample: 2012 2016
 Exogenous variables: Individual effects
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Total (balanced) observations: 160
 Cross-sections included: 40

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	119.933	0.0026
PP - Choi Z-stat	-0.46290	0.3217

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fuente: Elaboración propia

La prueba nos indica que debemos rechazar la hipótesis nula de la presencia de raíz unitaria y aceptar la estacionariedad de la variable Ln_{ut}

Tabla N° 14.

Prueba de estacionariedad de la variable Ln_{ime}

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)
 Series: LNIME
 Date: 06/18/18 Time: 12:52
 Sample: 2012 2016
 Exogenous variables: Individual effects
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Total (balanced) observations: 160
 Cross-sections included: 40

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	139.265	0.0000
PP - Choi Z-stat	-2.73485	0.0031

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fuente: Elaboración propia

La prueba nos indica que debemos rechazar la hipótesis nula de la presencia de raíz unitaria y aceptar la estacionariedad de la variable Lnime

Tabla N° 15

Prueba de estacionariedad de la variable LnX1

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)
Series: LNX1
Date: 06/18/18 Time: 12:59
Sample: 2012 2016
Exogenous variables: Individual effects
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
Total (balanced) observations: 160
Cross-sections included: 40

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	111.145	0.0122
PP - Choi Z-stat	-2.56718	0.0051

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fuente: Elaboración propia

La prueba de raíz unitaria de Fisher-Perron, nos indica que debemos rechazar la hipótesis nula de la presencia de raíz unitaria y aceptar la estacionariedad de la variable LnX1

Tabla N° 16

Prueba de estacionariedad de la variable LnX2

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)
 Series: LNX2
 Date: 06/18/18 Time: 12:55
 Sample: 2012 2016
 Exogenous variables: Individual effects
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Total (balanced) observations: 160
 Cross-sections included: 40

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	98.7296	0.0763
PP - Choi Z-stat	-2.10521	0.0176

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fuente: Elaboración propia

La prueba de estacionariedad de Fisher-Perron, nos indica que debemos rechazar la hipótesis nula de la presencia de raíz unitaria y aceptar la estacionariedad de la variable LnX2

Prueba de heteroscedasticidad de los modelos estimados

Se analizó la heteroscedasticidad de los modelos estimados mediante los tests de Breusch-Pagan Langrarian multiplier, la prueba de Pesaran Scaled LM, Pesaran CD, y Bias-corrected LM

Tabla N° 17.

Prueba para el modelo: $Lnvtasit = Bi + B1LnX1it + B2LnX2it + Wit$

Residual Cross-Section Dependence Test

Null hypothesis: No cross-section dependence (correlation) in residuals

Equation: Untitled

Periods included: 5

Cross-sections included: 40

Total panel observations: 200

Cross-section effects were removed during estimation

Test	Statistic	d.f.	Prob.
Breusch-Pagan LM	1093.055	780	0.0000
Pesaran scaled LM	7.926086		0.0000
Bias-corrected scaled LM	2.926086		0.0034
Pesaran CD	1.978723		0.0478

Fuente: Elaboración propia

Las dos primeras pruebas rechazan la hipótesis nula y aceptan la hipótesis alterna de la presencia de cross.section dependencia o correlación en los residuos, mientras que las dos últimas aceptan la no existencia de cross-section correlación en los residuos.

Tabla N° 18.

Prueba para el modelo: $Ln_{it} = \beta_i + \beta_1 LnX1_{it} + \beta_2 LnX2_{it} + W_{it}$

Residual Cross-Section Dependence Test			
Null hypothesis: No cross-section dependence (correlation) in residuals			
Equation: Untitled			
Periods included: 5			
Cross-sections included: 40			
Total panel observations: 200			
Cross-section effects were removed during estimation			
Test	Statistic	d.f.	Prob.
Breusch-Pagan LM	1107.286	780	0.0000
Pesaran scaled LM	8.286397		0.0000
Bias-corrected scaled LM	3.286397		0.0010
Pesaran CD	2.372148		0.0177

Las dos primeras pruebas rechazan la hipótesis nula y aceptan la hipótesis alterna de la presencia de cross.section dependencia o correlación en los residuos, mientras que las dos últimas aceptan la no existencia de cross-section correlación en los residuos.

Tabla N° 19

Prueba para el modelo: $Lnimeit = B_i + B_1LnX1it + B_2LnX2it + Wit$

Residual Cross-Section Dependence Test			
Null hypothesis: No cross-section dependence (correlation) in residuals			
Equation: Untitled			
Periods included: 5			
Cross-sections included: 40			
Total panel observations: 200			
Cross-section effects were removed during estimation			
Test	Statistic	d.f.	Prob.
Breusch-Pagan LM	1049.328	780	0.0000
Pesaran scaled LM	6.818981		0.0000
Bias-corrected scaled LM	1.818981		0.0689
Pesaran CD	-0.929303		0.3527

En síntesis la autocorrelación y heteroscedasticidad de los tres modelos de la tesis con el que se aceptó la hipótesis nula de no cross-section dependencia o correlación en los residuos en cada uno de los modelos regresionados por el método de efectos fijos es el test de Bias-Corrected Scaled LM, esto debido a que este test es el adecuado para los datos panel, en el que el tiempo es pequeño(5) y los individuos o sea el número de empresas es grande(40) y el resto de las pruebas consideradas necesitan que el tiempo sea suficientemente grande

Histograma y prueba de normalidad de los errores de los modelos estimados

Prueba de normalidad de los errores del modelo estimado por el método de efectos fijos.

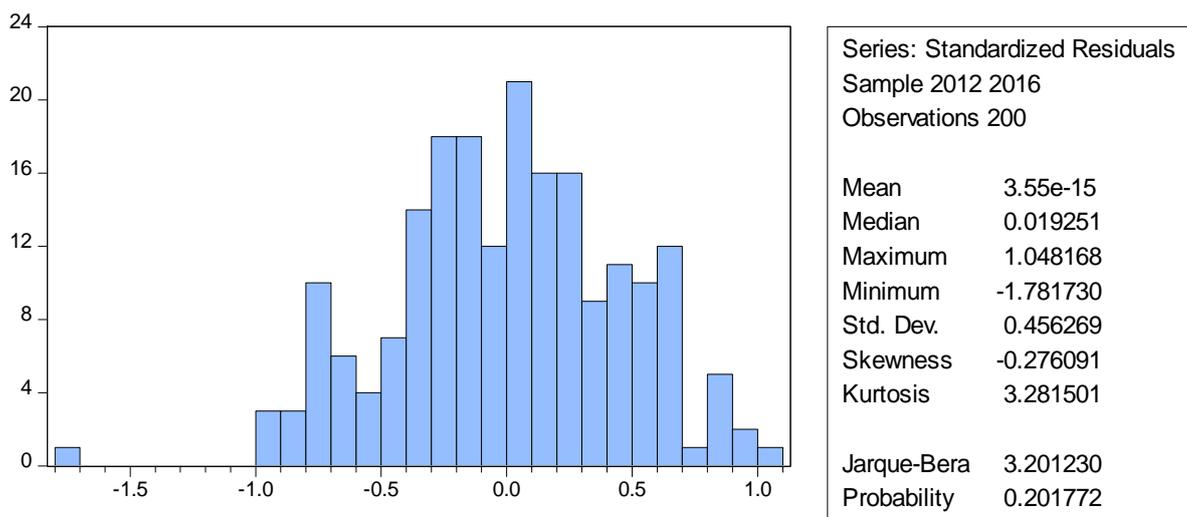


Figura 2. Del modelo: $Lnvtsit = B_i + B_1 \ln X_{1it} + B_2 \ln X_{2it} + W_{it}$

Fuente: Elaboración propia

Como el estadístico Jarque-Bera = 3.201230 < $\chi^2 = 5.99$ => se prueba la hipótesis de normalidad de los residuos del modelo analizado Prueba de normalidad de los errores del modelo de datos panel estimado por el método de efectos:

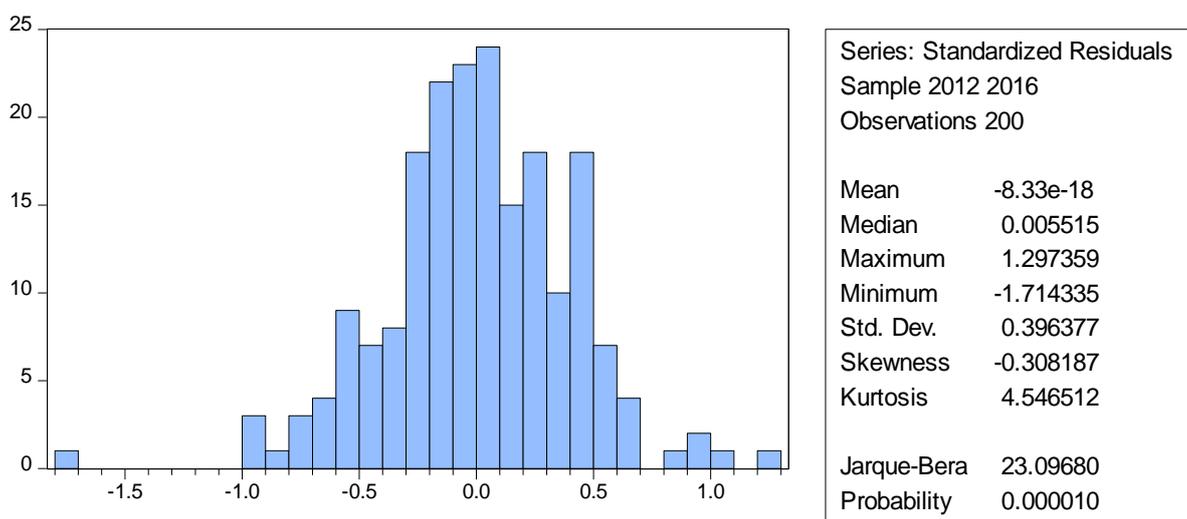


Figura 3. Del modelo: $Lnutit = B_i + B_1 \ln X_{1it} + B_2 \ln X_{2it} + W_{it}$

Fuente: Elaboración propia

En este caso el estadístico Jarque-Bera= 23.09680 > $X^2=5.99 \Rightarrow$ los residuos del modelo analizado no tienen una distribución normal sin embargo se sabe conforme aumenta el tamaño de la muestra los errores (y los estimadores MCO) tienden a una distribución normal, por lo tanto, bajo muestras grandes (y en esta tesis la muestra es grande, 200 observaciones) la inferencia estadística del modelo puede ser válida bajo el supuesto del teorema de límites central.

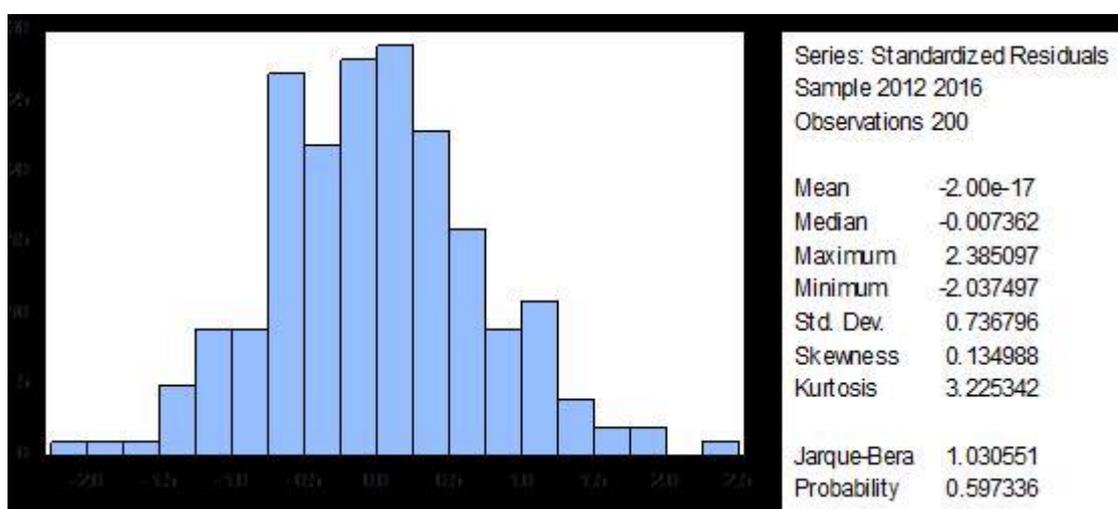


Figura 4. Prueba de normalidad de los errores del modelo estimado por el método de efectos fijos.

Fuente: elaboración propia

En este caso el estadístico Jarque-Bera= 1.030551 < $X^2 = 5.99$ entonces aprobamos la hipótesis de normalidad de los residuos del modelo estimado.

El resultado de la prueba de normalidad de los errores o residuos de los modelos de datos panel estimados por el método de efectos fijos, nos indica que las pruebas de hipótesis T-student, F y X^2 que se hacen a los parámetros de los tres modelos considerados serán válidas

5.3.3 Pruebas de hipótesis

a) Prueba de hipótesis global

Mediante la prueba de la relevancia global corroboraremos la hipótesis general de la tesis, y los hacemos mediante el coeficiente de determinación R^2 y la prueba F.

En la ecuación estimada el $R^2= 63.5\%$, lo que significa que las dos variables consideradas en el modelo o sea los préstamos bancarios y los préstamos de los socios explican el 63.5% de las variaciones de las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el salvador.

De la misma forma la prueba F, nos afirma que las variables consideradas en el modelo (préstamos bancarios y los préstamos de los socios) explican a un nivel estadísticamente significativo las variaciones de las ventas de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

b) prueba de hipótesis de significancia individual de las variables explicativas del modelo.

Con esta prueba verificaremos las hipótesis específicas de la tesis

- $H_0: B_1=0$
- $H_1: B_1 \neq 0$
- $T=4.8484$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{.0.025} = 1.96$

Como el t calculado= 5.1455 > t critico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *Lo que significa que la variable préstamos bancarios influye en el incremento de las ventas de las empresas productoras de muebles de villa el salvador, con los cual estaríamos probando la hipótesis específica de esta tesis.*

- $H_0: B_2=0$
- $H_1: B_2 \neq 0$
- $T=6.1774$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{0.025} = 1.96$

Como el t calculado= 6.1774 > t crítico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *Lo que significa que la variable préstamos de los socios influye en el incremento de las ventas de las empresas productoras de muebles de villa el salvador, con los cual estaríamos probando la hipótesis específica de esta tesis.*

5.3.4 Interpretación de los parámetros estimados

De acuerdo, al modelo econométrico estimado, sabemos que los parámetros o coeficientes B_1 y B_2 son elasticidades, por ende:

$B_1 = .0.392$, lo que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionara u incremento correspondiente de 0.392% en las utilidades, en otras palabras, si simulamos un incremento de 10% en los préstamos bancarios esto ocasionara un incremento correspondiente de 3.92% en las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

De otro lado como $B_2 = 0.416$, un incremento de 1% en lo prestamos de los socios causara un incremento correspondiente de 0.416% en las utilidades de las empresas productores de muebles de Villa el Salvador. Ahora bien, si simulamos un incremento de 10% en los préstamos de los socios esto provocara un incremento de 4.16% en las ventas de las empresas fabricantes de muebles de Villa el salvador.

5.4 Regresión del modelo que relaciona las inversiones en maquinarias y equipos con los préstamos bancarios y préstamos de los socios de las empresas fabricantes de muebles de villa el salvador.

$$\text{Regresión del modelo: } \text{LnIME}_{it} = \lambda_0 + \lambda_1 \text{LnX}_{1it} + \lambda_2 \text{LnX}_{2it} + W_{it}$$

Tabla N° 20.

Regresión del modelo por el método de efectos fijos

Dependent Variable: LNIME					
Method: Panel Least Squares					
Date: 03/11/18 Time: 11:11					
Sample: 2012 2016					
Periods included: 5					
Cross-sections included: 40					
Total panel (balanced) observations: 200					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	0.975430	1.307700	0.745912	0.4568	
LNx1	0.499831	0.141635	3.529007	0.0005	
LNx2	0.389701	0.125137	3.114197	0.0022	
Effects Specification					
Cross-section fixed (dummy variables)					
R-squared	0.533947	Mean dependent var	9.506941		
Adjusted R-squared	0.413009	S.D. dependent var	1.079269		
S.E. of regression	0.826886	Akaike info criterion	2.641977		
Sum squared resid	108.0309	Schwarz criterion	3.334623		
Log likelihood	-222.1977	Hannan-Quinn criter.	2.922280		
F-statistic	4.415050	Durbin-Watson stat	2.498098		
Prob(F-statistic)	0.000000				

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 21

Regresión del modelo por el método de efectos aleatorios

Dependent Variable: LNIME				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 03/11/18 Time: 11:26				
Sample: 2012 2016				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 40				
Total panel (balanced) observations: 200				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.678145	1.027357	0.660087	0.5100
LNx1	0.420888	0.108051	3.895255	0.0001
LNx2	0.499226	0.113756	4.388585	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.349866	0.1518
Idiosyncratic random			0.826886	0.8482
Weighted Statistics				
R-squared	0.271539	Mean dependent var	6.9059	25
Adjusted R-squared	0.264144	S.D. dependent var	0.9698	21
S.E. of regression	0.831932	Sum squared resid	136.34	60
F-statistic	36.71662	Durbin-Watson stat	2.0043	60
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.304535	Mean dependent var	9.5069	41
Sum squared resid	161.2084	Durbin-Watson stat	1.6952	37

Fuente: elaboración propia

5.4.1 Elección entre la regresión por el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios

Se elige la mejor estimación entre las estimaciones efectuadas por ambos métodos mediante la prueba de Hausman

Tabla N° 22.

Prueba de Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test
Equation: Untitled
Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	4.412070	2	0.1101

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var (Diff.)	Prob.
LNx1	0.499831	0.420888	0.008385	0.3886
LNx2	0.389701	0.499226	0.002719	0.0357

Fuente: Elaboración propia

- H_0 : El método de efectos aleatorios es el apropiado
- H_1 : El método de efecto fijos es el apropiado
- Chi-sq= 4.41207
- Para 5% de significación y 2 grados de libertad $X^2 = 5.99$
- Como Chi-sq= 4.41207 < $X^2 = 5.99$ entonces se acepta la H_0 y se lo que implica que el método apropiado para estimar el modelo propuesto es el método de efectos aleatorios.

5.4.2 Validación del modelo estimado por efectos aleatorios

El modelo no está auto correlacionado, de acuerdo a la prueba de Durbin Watson, por lo cual la prueba t-student con el cual probaremos las hipótesis de la tesis serán válidas. A sí mismo, en el caso de muestras grandes, que en este caso lo es, porque, $N=200$, las pruebas de hipótesis T-student, F y X^2 son válidas.

5.4.3 Pruebas de hipótesis

a) Prueba de hipótesis global

Mediante la prueba de la relevancia global corroboraremos la hipótesis general de la tesis, y los hacemos mediante el coeficiente de determinación R^2 y la prueba F.

En la ecuación estimada el $R^2= 0.2715$, lo que significa que las dos variables consideradas en el modelo o sea los préstamos bancarios y los préstamos de los socios explican el 27.15% de las variaciones de las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el salvador.

De la misma forma la prueba F, nos afirma que las variables consideradas en el modelo (préstamos bancarios y los préstamos de los socios) explican a un nivel estadísticamente significativo las variaciones de las ventas de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

b) prueba de hipótesis de significancia individual de las variables explicativas del modelo

Con esta prueba verificaremos las hipótesis específicas de la tesis

- $H_0: \lambda_1=0$
- $H_1: \lambda_1 \neq 0$
- $T=3.8952$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{.0.025} = 1.96$

Como el t calculado= 3.8952 > t crítico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *lo que significa que la variable préstamos bancarios influye en el incremento de las inversiones en maquinarias y equipos de las empresas productoras de muebles de villa el salvador, con lo cual estaríamos probando la hipótesis específica de esta tesis.*

- $H_0: \lambda_2=0$
- $H_1: \lambda_2 \neq 0$
- $T=4.3886$
- Para 5% de significación y n-k grados de libertad $T_{.0.025} = 1.96$

Como el t calculado= 4.3886 > t critico= 1.96 se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 . *lo que significa que la variable préstamos de los socios influye en el incremento de las inversiones en maquinarias y equipos de las empresas productoras de muebles de villa el salvador, con los cual estaríamos probando la hipótesis específica de esta tesis.*

5.4.4 Interpretación de los parámetros estimados

De acuerdo, al modelo econométrico estimado, sabemos que los parámetros o coeficientes B_1 y B_2 son elasticidades, por ende:

$\lambda_1= .0.4208$, lo que significa que un incremento de 1% en los préstamos bancarios ocasionará un incremento correspondiente de 0.421% en las inversiones de maquinarias y equipos, en otras palabras, si simulamos un incremento de 10% en las préstamos bancarios esto ocasionará un incremento correspondiente de 4.21% en las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

De otro lado como $\lambda_2= 0.4992$, un incremento de 1% en lo prestamos de los socios causara un incremento correspondiente de 0.4992% en las inversiones en maquinarias y equipos de las empresas productores de muebles de Villa el Salvador. Ahora bien, si, simulamos un incremento de 10% en los préstamos de los socios esto provocara un incremento de 4.99% en las inversiones en maquinarias y equipos de las empresas fabricantes de muebles de Villa el salvador.

5.5 Prueba de Linealidad

5.5.1 Prueba de linealidad – Utilidades

1) El modelo lineal

$$UT_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1it} + \alpha_2 X_{2it} + W_{1it}$$

$$R_L^2 = 0.703546 \quad \text{de la ecuación lineal}$$

2) Ecuación de la prueba de linealidad²

$$UT_{it} = \theta_0 + \theta_1 X_{1it} + \theta X_{2it} + (UTE_{1it})^2 + W_{1it}$$

$$R^2 = 0.713878$$

3) Prueba de Hipótesis de linealidad

- a) H_0 : El modelo es lineal
 H_1 : El modelo no es lineal

$$b) F = \frac{0.713878 - 0.703546}{\frac{1}{\frac{1 - 0.713878}{200 - 4}}}$$

$$F = 6.85021$$

c) Para 5% de significación $F(1, 196) = 3.89$

d) Como $F = 6.85021 > F(1, 196) = 3.89$

Se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 , por lo tanto, el modelo no es lineal.

5.5.2 Prueba de linealidad – Ventas

1) Modelo lineal

$$Vtas_{it} = \delta_0 + \delta_1 X_{1it} + \delta_2 X_{2it} + (UTE_{1it})^2 + W_{1it}$$

$$R_L^2 = 0.438083 \text{ de la ecuación lineal}$$

2) Ecuación de prueba de linealidad

$$Vtas = \theta_0 + \theta_1 X_{1it} + \theta_2 X_{2it} + \theta_3 (Vtas_{1it})^2 + W_{1it}$$

$$R^2 = 0.467649$$

3) Prueba de hipótesis de linealidad

a) H_0 = el modelo es lineal

H_1 = el modelo No es lineal

$$b) F = \frac{0.467649 - 0.438083}{\frac{1}{\frac{1 - 0.467649}{200 - 4}}}$$

$$F = 10.88546$$

c) Para 5% de significación $F(1,196) = 3.89$

d) Como $F = 10.8855 > F(1,196) = 3.89$

Se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 , según la significación el modelo no es lineal.

5.5.3 Prueba de linealidad – Inmuebles, Maquinarias y Equipos

1) El modelo lineal

$$\text{IME}_{it} = \lambda_0 + \lambda_1 X_{1it} + \lambda_2 X_{2it} + W_{1it}$$

$R_L^2 = 0.358911$ de la ecuación lineal

2) Ecuación de la prueba de linealidad

$$\text{IME} = \Psi_0 + \Psi_1 X_{1it} + \Psi_2 X_{2it} + \Psi_3 (\text{IME}_{1it})^2 + W_{1it}$$

$$R_L^2 = 0.660952$$

3) Prueba de hipótesis de linealidad

a) H_0 : El modelo es lineal

H_1 : El modelo No es lineal

$$b) F = \frac{0.660952 - 0.358911}{\frac{1}{\frac{1 - 0.660952}{200 - 4}}}$$

$$F = 174.6066$$

c) Para 5% de significación $F(1,196) = 3.89$

d) Como $F = 174.61 > F(1,196) = 3.83$

Se rechaza la H_0 y se acepta H_1 , por lo tanto, el modelo no es lineal.

Fuente: Elaboración propia.

VI. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

La investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia del micro crédito en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa el Salvador, en el período 2012-2016. Para ello fue necesario aplicar encuestas a las 40 micros y medianas empresas del Distrito de Villa el Salvador, lo cual permitió conocer muy de cerca las situaciones de cada micro y pequeña empresa, medidas por sus variables de producción, tecnología, capital de trabajo, recurso humano y proveedores. De la misma manera se realizó entrevistas a los funcionarios MYPES de las fuentes de financiamiento que más participación tuvieron en el mercado del Distrito de Villa el Salvador, lo que ayudó a determinar la perspectiva que los mismos tienen sobre el sector micro-empresarial del Distrito y la forma de acceder al financiamiento. Con todo ello y junto a datos obtenidos del mismo entorno, después de obtener los resultados obtenidos se corroboran con otros estudios similares:

6.1 Contrastación de las hipótesis con los resultados

En el resultado de la tesis se demostró que El micro crédito contribuye significativamente en el crecimiento de las utilidades del micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el periodo 2012-2016 con los cual hemos comprobado nuestra hipostasis especifica número 2.

En resultado de esta la tesis se verifica que el microcrédito incide significativamente en el Nivel de Ventas del micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el periodo 2012-2106, con lo cual estaríamos demostrando la hipótesis especifica número 1.

En el resultado de esta tesis se demostró que el micro crédito contribuye significativamente en el crecimiento de las inversiones en maquinarias y equipos de las micros y pequeñas empresas de producción

de muebles en el periodo 2012-2016, con lo cual hemos demostrado nuestra hipótesis específica número 3.

Para poder contrastar las hipótesis se utilizó el modelo econométrico dato panel de efectos fijos y efectos aleatorios.

6.2. Contratación de las hipótesis con otros estudios similares

La investigación tuvo como objetivo relacionar el microcrédito y su efecto en el Nivel de Ventas de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa el Salvador durante el periodo del 2012 al 2016. Para realizar la investigación fue necesario hacer encuestas y entrevistas a 40 micros y pequeños empresarios del Distrito de Villa el Salvador, ello nos permitió conocer muy de cerca las situaciones de cada micro y pequeña empresa, medidas por sus variables de producción, tecnología, capital de trabajo, recurso humano y proveedores. De la misma manera se realizó entrevistas a los funcionarios de las fuentes de financiamiento que más participación tuvieron en el mercado del Distrito Villa el Salvador, lo que ayudó a determinar la perspectiva que los mismos tienen sobre el sector micro-empresarial de dicho Distrito de la forma de acceder al financiamiento.

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

Bustos (2013) en su trabajo de investigación sobre “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”. El estudio se basa en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES. Bustos señala que dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la

inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Por lo que el hecho de que no hagan uso de las fuentes de financiamientos se deba al poco conocimiento además de que el sector financiero suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas. Si bien la fuente de financiamiento son buenos predictores del crecimiento de las ventas también es necesario que se disminuyan las barreras burocráticas y los altos costos generados por los intereses como parte del financiamiento; el trabajo de bustos refuerza a las conclusiones a las que se llegó en esta tesis.

De otro lado, Kong & Moreno (2012) en su trabajo de investigación, respecto a la Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012. Detectó que una proporción considerable de Mypes supieron gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas y/o utilidades, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento, lo cual también corrobora los resultados a la que se llegó en esta tesis, por su parte, Valdiviezo (2012) en su investigación “Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo, pudo detectar que al disminuir las barreras para obtener un crédito, generó interés por los pequeños empresarios quienes tienen el afán de mejorar su producción, aumentar ingresos y expandir su mercado. Las empresas que han hecho uso de los créditos han respondido favorablemente, el cual les permitió mejorar su producción y sobre todo sus ingresos, las conclusiones

a las que llego Valdiviezo son similares a las que se llegó en los resultados de esta tesis.

Finalmente, respecto a la tercera hipótesis, en los resultados de esta tesis se llegó a comprobar que el micro crédito influye en el incremento de la adquisición de maquinarias y equipos. Estudios realizados por Hinojosa, (2012) sobre el “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; encontró que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, lo cual confirma en parte a los resultados que se llegó en esta tesis.

6.3 Contrastación de los resultados con la base teórica

Vereda del Abril (1990) sostiene que las microempresas son importantes para el desarrollo porque generan puestos de trabajo, se constituyen en base a ahorros familiares, favorecen la rentabilidad de la producción, son fuentes de innovación de trabajos e investigación aplicada facilitan la diversidad económica antimonopolística, ofrecen rápida toma de decisiones y flexibilidad, forman nuevos empresarios, facilitan la descentralización económica, usan factores y recursos naturales a nivel territorial, aumentan la productividad y el ingreso nacional extendiéndolo a la mayoría de la sociedad y permiten la formación desde debajo de una sociedad más solidaria. Lo expuesto por el autor citado es confirmado por los resultados de esta tesis.

Kong & Moreno (2012) realizaron una investigación denominada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. La investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a cuatro representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Lo expuesto por el autor citado es confirmado por los resultados de esta tesis.

VII. CONCLUSIONES

Después de realizar la investigación se concluye en lo siguiente;

Según los parámetros estimados econométricamente se encontró que B_1 es igual a 0.392, ello significa que se incrementa en un 1% los préstamos bancarios y produce un incremento correspondiente a 0.392% en las utilidades, por otro lado, al simular un incremento de 10% en los préstamos bancarios generaría un incremento de 3.92% en las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

Respecto a la estimación de $B_2= 0.416$, generó un 1% de incremento en los préstamos de los socios causando un incremento correspondiente de 0.416% en las utilidades de las empresas productores de muebles de Villa el Salvador. Si se simula un incremento de 10% en los préstamos de los socios esto generará un incremento de 4.16% en las ventas de las empresas fabricantes de muebles de Villa el salvador.

Según lo estimado, se encontró que el coeficiente $\lambda_1= .0.4208$, esto indica que un 1% en los préstamos bancarios ocasionará un incremento correspondiente de 0.421% en las inversiones de maquinarias y equipos, y se aplica un incremento de 10% en préstamos bancarios generará un incremento correspondiente 4.21% en las utilidades de las empresas productoras de muebles de Villa el Salvador.

Y en lo que respecta al coeficiente $\lambda_2= 0.4992$, indica un incremento de un 1% en lo prestamos de los socios producirá un incremento de 0.4992% en las inversiones de maquinarias y equipos de las empresas productores de muebles de Villa el Salvador. Y si se incrementa a un 10% en los préstamos de los socios esto generará un incremento de 4.99% en las inversiones de maquinarias y equipos.

VIII. RECOMENDACIONES

Se recomienda promover la iniciativa de los microcréditos para incrementar el nivel de ventas en los micros y pequeños empresarios del Distrito de Villa el Salvador. Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial haciendo uso de la municipalidad del distrito, para sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios.

Según las estimaciones realizadas se recomienda realizar el incremento de los préstamos bancarios en un 10% para poder incrementar las ventas en un 4%.

Se recomienda utilizar el modelo por el método de efectos aleatorios ya que es el que mejor predice el incremento en % tanto en ventas, utilidades, así como en la compra de maquinarias y equipos.

El distrito de Villa el Salvador es una zona industrial que necesita de mucho apoyo para financiar sus iniciativas de negocios por lo que deben ser evaluados y capacitados para el buen uso del crédito financiado por las diferentes instituciones.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (2012). *"Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José –Lambayeque en el Período 2010 – 2012"*. Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado el 16 de Febrero de 2018, de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Muñoz, R. (2006). *"Alcance de las Microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: Un análisis de casos"*. Tesis de maestría, Argentina. Obtenido de: http://www.bdigital.unal.edu.co/2133/1/Tesis_Maria_Demelza_Rodriguez.pdf
- Rodríguez Martínez, M. D. (2010). *"El Microcrédito, una mirada hacia el concepto y su desarrollo en Colombia"*. Bogotá. Recuperado el 22 de Febrero de 2018, de http://www.bdigital.unal.edu.co/2133/1/Tesis_Maria_Demelza_Rodriguez.pdf
- Adams, D., Douglas, G., & Pischke, V. (1984). *"Socavar el desarrollo rural con crédito barato"*. Obtenido de Boulder, CO: prensa de Whestview.
- Albuquerque, F. (2002). "La importancia de la producción local y de la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina". *Revista de la CEPAL*(63), 147-160.
- Albuquerque, F. (2007). *"Desarrollo Económico Territorial como desafío de política pública" En: Chile Emprende: Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile" En: Las empresas de menor tamaño en las políticas de Estado"*. Santiago de Chile:: SERCOTEC.
- Argandoña, A. (1981). *La Teoría Monetaria Moderna*. Barcelona: Ariel.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID. (2005). *El grupo BID y la microempresa. Resultados de 15 años de trabajo*. Obtenido de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=710246>
- Bénédicte Faivrey, T., & Frédéric, D. (2009). *Mundo Microfinanzas, Principios de economía clásica y teorías emergentes para un rediseño del mundo*. Obtenido de <http://mundomicrofinanzas.blogspot.pe/2009/03/principios-de-economia-clasica-y.html>

- Bustos Castro, P. (2017). *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN – Sercotec*. Tesis de Licenciatura, Universidad de Chile, Santiago de Chile. Recuperado el 22 de Febrero de 2018, de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146139/Tesis%20-%20Patricio%20Bustos%20Castro.pdf?sequence=1>
- Bustos García, J. J. (2013). *“Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal Para El Desarrollo De Micros, Pequeñas Y Medianas Empresas”*. Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma De México, México. Recuperado el 20 de Febrero de 2018, de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*. Bilbao, España: Deusto.
- De Asís, A. (2003). *“La microempresa y los programas de apoyo al sector microempresarial”*. En: De Asís, A. et al (2000). *Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur*. Madrid: CIDEAL.
- Friedman, J., & Weber, C. (1971). *Territory and Function*. Londres: Edward Arnold.
- García Alonso, J. V. (2004). *Los micropréstamos como instrumentos de desarrollo en el sur: especial referencia al ámbito latinoamericano*. Madrid: CIDEAL.
- Hernandez Evangelista, F. (2016). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015”*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Pucallpa. Recuperado el 18 de Febrero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/921>
- Hinojosa Salazar, C. (2012). *Impacto de los Créditos Otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito De Piura S.A.C. en el Desarrollo Socio-Económico De Las Pequeñas Y Microempresas de Chachapoyas*. Trabajo de investigación , Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza, Amazonas. Recuperado el 20 de Febrero de 2018, de <http://docplayer.es/10126572-Impacto-de-los-creditos-otorgados-por-la-caja-municipal-de-ahorro-y-credito-de-piura-s-a-c.html>.
- Honohan, P. (2007). Cross-Country Variation In Household Access to Financial Services. *World Bank Conference Acces to Finance*.

- Jaramillo Baanante, M. (2006). *Las políticas para el financiamiento de las PYMES en el Perú*.
- Meza Vasquez, G. (2017). *Medición de riesgo en la evaluación del crédito a la micro empresa*.
- Murdoch, J. (1999). "La promesa de las microfinanzas". *Revista de Literatura Económica*, 37(4), 1569-1614.
- Narayanaswami, K. (2010). "Microfinance and the Human Condition: A Bottom-Up Approach towards Promoting Freedom and Development.". *Social Sciences*, 102.
- Otero, M. y. (1994). *Rhyne The new world of microentreprise finance. Building financial institutions for the poor*. Kumarian Press.
- Patiño, A. O. (2008). Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *EAN*(63), 41-58.
- Pinto Torres, H. (2010). *La competitividad de la pequeña y microempresa en el Perú: análisis estructural del sector y lineamientos estratégicos*.
- Roberts, A. (2010). *El Micro crédito y su aporte al desarrollo económico. Tesis presentado en la Facultad de Ciencias Sociales y Económica de la Pontificia Universidad Católica de Argentina*.
- Rodríguez Loor, D. V. (2015). *Análisis del impacto de los microcréditos y su contribución hacia el sector de la Economía Popular y Solidaria en Portoviejo 2012-2013*. Tesis de Postgrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 10 de Febrero de 2018, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16957/1/Tesis%20Viviana%20R.pdf>
- Seibel, H. D. (2003). "*History matters in microfinance*". Documento de trabajo N ° 2003-5, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Universidad de Colonia. Obtenido de Disponible en: www.uni-koeln.de
- Thirlwall, A. P. (2003). *Growth and Development, with special reference to development economies*. Seventh Edition.
- Tomado de Muñoz, R. (2006). "*Alcance de las Microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: Un análisis de*. Tesis de Maestría en Economía Social, Argentina. Obtenido de http://www.bdigital.unal.edu.co/2133/1/Tesis_Maria_Demelza_Rodriguez.pdf

Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Pirámide.

Vereda del Abril, A. (1990). *Desafío de la Economía Informal*. Lima, Perú: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo.

Zevallos, E. (2003). "Micro, pequeñas y medianas empresas en América latina". *Revista CEPAL*(79), 53- 70.

ANEXOS
MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA: El Micro crédito Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE PRODUCCION DE MUEBLES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR (2012-2016).

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACION Y MUESTRA DE ESTUDIO
General:	General:	General:	Independiente			Población
¿Cómo el micro crédito incide en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa El Salvador (2012-2016)?	Determinar la incidencia del micro crédito en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles en el Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).	El micro crédito ha permitido incidir en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles del Distrito de Villa El Salvador (2012-2016).	X = Micro-Crédito	X1 = Micro Créditos Otorgados entre los años 2012-2016	X1.1 = Empresas Bancarias	La población está comprendida por los datos incluidos de 40 empresas dentro de los años 2012-2016
Específicos:	Específicos:	Específicos:	Dependiente			Muestra
<p>1. ¿Cuál es el efecto del micro crédito en el Nivel de Ventas de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles?</p> <p>2. ¿Cómo contribuye el micro crédito en el crecimiento de las utilidades de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles?</p> <p>3. ¿Cómo el microcrédito incide en la adquisición de Inmuebles, Maquinarias y Equipos de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionar el microcrédito y su efecto en el Nivel de Ventas de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles. • Evaluar al microcrédito que contribuyen al crecimiento de las utilidades de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles. • Analizar el microcrédito y su impacto en el incremento de adquisición de Inmuebles, Maquinarias y Equipos de las micro y pequeñas empresas de producción de muebles. 	<p>1. El micro crédito ha permitido tener un efecto significativo en el Nivel de Ventas de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).</p> <p>2. El micro crédito contribuye significativamente en el crecimiento de las utilidades de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).</p> <p>3. El micro crédito influye en la dotación de Maquinarias y Equipos de las micros y pequeñas empresas de producción de muebles de Villa El Salvador (2012-2016).</p>	Y = Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas	Y1 = Crecimiento Empresarial de Micro y Pequeñas Empresas, entre el 2012 y 2016	<p>Y1.1 = Nivel de Ventas</p> <p>Y1.2 = Utilidades</p> <p>Y1.3 = Maquinarias y Equipos</p>	La muestra está constituida por la información primaria obtenida de los archivos de la Oficina Administrativas de la Asociación de Micro Empresarios Producción de Muebles Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador.

ANEXOS

EMPRESAS / PERIODOS	VENTAS	UTILIDADES	INM. MAQ.Y EQUIP.	PRESTAMOS BANCOS	PRESTAMOS SOCIOS
1 - 12	536632.0	85754.00	24509.00	5000.000	12000.00
1 - 13	639039.0	102118.0	83994.00	5500.000	25600.00
1 - 14	1057002.	123352.0	20583.00	26000.00	29000.00
1 - 15	371726.0	51558.00	63898.00	5000.000	12500.00
1 - 16	189120.0	24548.00	4590.000	4000.000	8900.000
2 - 12	393593.0	64274.00	3598.000	3000.000	6700.000
2 - 13	371678.0	49322.00	1605.000	3000.000	23050.00
2 - 14	536632.0	63806.00	20722.00	3000.000	5600.000
2 - 15	81083.00	11879.00	987.0000	3500.000	2000.000
2 - 16	142132.0	19188.00	3356.000	3000.000	4500.000
3 - 12	449065.0	70324.00	25365.00	10000.00	22560.00
3 - 13	190619.0	26458.00	6522.000	2000.000	7840.000
3 - 14	226997.0	28511.00	9654.000	4000.000	7840.000
3 - 15	266275.0	39648.00	6500.000	3500.000	7900.000
3 - 16	707805.0	132997.0	90873.00	35000.00	25000.00
4 - 12	528862.0	77055.00	34099.00	4000.000	15000.00
4 - 13	677812.0	114482.0	29078.00	5500.000	12900.00
4 - 14	1086457.	247278.0	54098.00	45000.00	12900.00
4 - 15	488366.0	81948.00	12987.00	9800.000	5500.000
4 - 16	660382.0	155454.0	4598.000	9000.000	12000.00
5 - 12	536632.0	60371.00	20722.00	5000.000	22000.00
5 - 13	729055.0	69042.00	8965.000	6000.000	18000.00
5 - 14	1269032.	117385.0	25632.00	5000.000	65000.00
5 - 15	291139.0	40002.00	6457.000	5000.000	30000.00
5 - 16	122000.0	15274.00	5632.000	5500.000	15000.00
6 - 12	228543.0	41595.00	5533.000	5000.000	13000.00
6 - 13	101728.0	12760.00	3562.000	2000.000	5600.000
6 - 14	256146.0	31583.00	12566.00	5000.000	20000.00
6 - 15	144146.0	20425.00	5497.000	4000.000	5000.000
6 - 16	474076.0	65470.00	50240.00	12000.00	12000.00
7 - 12	369076.0	30100.00	30051.00	8000.000	15000.00
7 - 13	589076.0	83826.00	32561.00	8000.000	18000.00
7 - 14	589076.0	73870.00	2557.000	9000.000	15000.00
7 - 15	552074.0	73702.00	32501.00	25000.00	15000.00
7 - 16	604045.0	55451.00	70411.00	12000.00	18000.00
8 - 12	657045.0	61828.00	2532.000	18000.00	18000.00
8 - 13	795243.0	74991.00	45633.00	20000.00	18000.00
8 - 14	964430.0	81591.00	5965.000	20000.00	12000.00
8 - 15	439139.0	48229.00	32565.00	12500.00	12500.00
8 - 16	298819.0	27522.00	42654.00	15000.00	12500.00
9 - 12	506919.0	93932.00	4384.000	14583.00	14583.00
9 - 13	704711.0	130583.0	5487.000	26249.00	31110.00
9 - 14	837075.0	155361.0	55292.00	14486.00	17986.00
9 - 15	567438.0	92719.00	39116.00	19444.00	9722.000
9 - 16	205863.0	29397.00	6523.000	7778.000	3160.000
10 - 12	336170.0	49988.00	5814.000	5639.000	3549.000
10 - 13	404787.0	48493.00	3478.000	4861.000	12476.00
10 - 14	508216.0	83043.00	14593.00	6319.000	11666.00
10 - 15	81525.00	10215.00	1607.000	1944.000	5833.000
10 - 16	145833.0	26775.00	732.0000	9382.000	4861.000
11 - 12	488270.0	66209.00	44007.00	19930.00	14583.00
11 - 13	207628.0	23586.00	8278.000	7778.000	9722.000
11 - 14	212962.0	58586.00	14938.00	7778.000	7583.000
11 - 15	289399.0	66533.00	13599.00	11666.00	4958.000

EMPRESAS / PERIODOS	VENTAS	UTILIDADES	INM. MAQ.Y EQUIP.	PRESTAMOS BANCOS	PRESTAMOS SOCIOS
11 - 16	673866.0	154046.0	32178.00	43749.00	19444.00
12 - 12	574129.0	128777.0	17364.00	8653.000	9722.000
12 - 13	737008.0	102960.0	18506.00	19152.00	13125.00
12 - 14	982199.0	193199.0	34987.00	77776.00	44138.00
12 - 15	531834.0	74085.00	10378.00	14097.00	4861.000
12 - 16	635605.0	82501.00	3361.000	12347.00	8828.000
13 - 12	498757.0	47831.00	5523.000	10208.00	11666.00
13 - 13	704700.0	95628.00	84609.00	34027.00	24305.00
13 - 14	785816.0	90290.00	10078.00	11666.00	21388.00
13 - 15	567438.0	52542.00	10516.00	8264.000	14583.00
13 - 16	129177.0	17468.00	11242.00	8361.000	8264.000
14 - 12	737278.0	99901.00	31658.00	6319.000	8653.000
14 - 13	241709.0	22495.00	4436.000	3889.000	24791.00
14 - 14	277078.0	24411.00	27952.00	11666.00	14583.00
14 - 15	156526.0	21272.00	6793.000	9722.000	7778.000
14 - 16	490224.0	64366.00	24441.00	21388.00	17500.00
15 - 12	393004.0	49283.00	14958.00	11666.00	21388.00
15 - 13	577721.0	77530.00	43959.00	11666.00	24888.00
15 - 14	577721.0	81632.00	24715.00	15555.00	24888.00
15 - 15	548847.0	67673.00	24919.00	27222.00	19444.00
15 - 16	659979.0	58144.00	84609.00	34610.00	14777.00
16 - 12	662320.0	57489.00	27082.00	31110.00	21388.00
16 - 13	791287.0	97487.00	29317.00	58332.00	44818.00
16 - 14	936718.0	115310.0	48274.00	34027.00	48610.00
16 - 15	467810.0	38220.00	24929.00	24305.00	24888.00
16 - 16	282761.0	35119.00	14164.00	24305.00	24305.00
17 - 12	584620.0	121192.0	30876.00	28255.00	18837.00
17 - 13	619476.0	128417.0	6154.000	21568.00	16953.00
17 - 14	576635.0	95375.00	33579.00	11302.00	24488.00
17 - 15	489728.0	90894.00	22580.00	23546.00	14127.00
17 - 16	171016.0	20334.00	14597.00	9418.000	11669.00
18 - 12	426953.0	82146.00	13742.00	6593.000	15785.00
18 - 13	346844.0	64270.00	3252.000	7535.000	19517.00
18 - 14	584620.0	70564.00	3438.000	7535.000	6593.000
18 - 15	88243.00	17966.00	3067.000	5142.000	3296.000
18 - 16	132775.0	29689.00	4004.000	10360.00	9089.000
19 - 12	451979.0	87548.00	5983.000	24111.00	11302.00
19 - 13	207745.0	26030.00	2416.000	8006.000	5039.000
19 - 14	246994.0	46064.00	8981.000	12055.00	17141.00
19 - 15	289539.0	56228.00	11774.00	7535.000	9136.000
19 - 16	770170.0	158963.0	33888.00	32022.00	24488.00
20 - 12	574633.0	108548.0	8197.000	11961.00	8006.000
20 - 13	692669.0	136386.0	17875.00	12809.00	15069.00
20 - 14	1182082.	279562.0	62051.00	32964.00	63856.00
20 - 15	531768.0	120499.0	4143.000	9418.000	4238.000
20 - 16	718675.0	112329.0	12671.00	12244.00	6310.000
21 - 12	497138.0	71339.00	9927.000	11302.00	13186.00
21 - 13	108750.0	10201.00	11318.00	23546.00	33435.00
21 - 14	541035.0	72120.00	30752.00	14127.00	22604.00
21 - 15	440268.0	76732.00	9007.000	20720.00	23546.00
21 - 16	149663.0	18975.00	11918.00	11773.00	9418.000
22 - 12	507824.0	68607.00	24152.00	11302.00	14410.00
22 - 13	350059.0	36861.00	23982.00	8006.000	12244.00
22 - 14	283340.0	43379.00	14566.00	12244.00	20720.00
22 - 15	181622.0	26208.00	9301.000	11302.00	11302.00
22 - 16	488891.0	78272.00	14316.00	13186.00	24488.00

EMPRESAS / PERIODOS	VENTAS	UTILIDADES	INM. MAQ.Y EQUIP.	PRESTAMOS BANCOS	PRESTAMOS SOCIOS
23 - 12	379974.0	43051.00	7785.000	32964.00	28255.00
23 - 13	492994.0	71681.00	24144.00	16953.00	16953.00
23 - 14	492994.0	77449.00	17467.00	24488.00	11302.00
23 - 15	536925.0	84888.00	11729.00	28255.00	51801.00
23 - 16	681384.0	86945.00	80448.00	35790.00	23546.00
24 - 12	665082.0	92912.00	36319.00	32964.00	47092.00
24 - 13	775914.0	83644.00	53623.00	65928.00	47092.00
24 - 14	916615.0	83045.00	30273.00	47092.00	23546.00
24 - 15	472948.0	57510.00	30633.00	32964.00	42571.00
24 - 16	312825.0	29197.00	8066.000	33435.00	18837.00
25 - 12	496890.0	125813.0	24168.00	28869.00	19847.00
25 - 13	487124.0	123340.0	2938.000	13532.00	17051.00
25 - 14	525231.0	113607.0	6080.000	17863.00	13532.00
25 - 15	700378.0	136784.0	60529.00	68037.00	18043.00
25 - 16	204293.0	46313.00	1271.000	13081.00	3609.000
26 - 12	422904.0	105176.0	31213.00	11638.00	5314.000
26 - 13	379953.0	64516.00	3158.000	13081.00	22554.00
26 - 14	580450.0	114175.0	5052.000	12179.00	8029.000
26 - 15	77711.00	13133.00	510.0000	6315.000	3428.000
26 - 16	153383.0	22333.00	1115.000	7217.000	10826.00
27 - 12	484712.0	79735.00	2932.000	18043.00	32568.00
27 - 13	191334.0	27858.00	11145.00	9473.000	5097.000
27 - 14	245059.0	45238.00	3177.000	12179.00	5052.000
27 - 15	264218.0	45789.00	1224.000	14886.00	6586.000
27 - 16	764179.0	154441.0	3115.000	35184.00	31575.00
28 - 12	525560.0	68218.00	40686.00	13514.00	7930.000
28 - 13	731288.0	116860.0	10013.00	13983.00	13081.00
28 - 14	1172793.	239719.0	398282.0	36086.00	43385.00
28 - 15	491941.0	84073.00	31558.00	14435.00	10826.00
28 - 16	671823.0	131409.0	20838.00	23095.00	7668.000
29 - 12	502280.0	69616.00	17051.00	19847.00	11277.00
29 - 13	514822.0	73517.00	32153.00	19847.00	21652.00
29 - 14	518849.0	55309.00	11120.00	19847.00	54129.00
29 - 15	939408.0	109629.0	29009.00	68037.00	28869.00
29 - 16	151201.0	19017.00	7725.000	12179.00	10826.00
30 - 12	315461.0	40284.00	14106.00	19847.00	12179.00
30 - 13	323895.0	39871.00	11233.00	10826.00	29861.00
30 - 14	271398.0	48065.00	17864.00	13532.00	14435.00
30 - 15	191458.0	34482.00	14423.00	13983.00	12630.00
30 - 16	496910.0	72847.00	72263.00	22554.00	28869.00
31 - 12	379850.0	62333.00	18496.00	28869.00	10826.00
31 - 13	524195.0	80621.00	50805.00	22103.00	19847.00
31 - 14	524195.0	72182.00	17460.00	27065.00	16419.00
31 - 15	536604.0	91437.00	54238.00	28869.00	31575.00
31 - 16	668189.0	90540.00	60015.00	36537.00	23005.00
32 - 12	622628.0	94390.00	23746.00	21652.00	13532.00
32 - 13	763154.0	96310.00	44525.00	59091.00	40597.00
32 - 14	910428.0	140934.0	59472.00	81194.00	54129.00
32 - 15	430629.0	40565.00	40792.00	36086.00	9022.000
32 - 16	280673.0	39435.00	5900.000	20299.00	10826.00
33 - 12	574600.0	125435.0	19567.00	13108.00	21847.00
33 - 13	440231.0	96102.00	88486.00	16604.00	26217.00
33 - 14	584200.0	144531.0	12486.00	17478.00	39325.00
33 - 15	452850.0	101574.0	11349.00	37429.00	17478.00
33 - 16	180424.0	34966.00	7932.000	15730.00	8739.000
34 - 12	375559.0	77140.00	3050.000	13108.00	11343.00

EMPRESAS / PERIODOS	VENTAS	UTILIDADES	INM. MAQ.Y EQUIP.	PRESTAMOS BANCOS	PRESTAMOS SOCIOS
34 - 13	397423.0	83817.00	25328.00	15730.00	28827.00
34 - 14	545806.0	75485.00	7384.000	13108.00	10487.00
34 - 15	86903.00	17285.00	1717.000	7515.000	4369.000
34 - 16	152546.0	28450.00	4689.000	7515.000	13108.00
35 - 12	483048.0	90088.00	4339.000	30586.00	21847.00
35 - 13	205003.0	27757.00	4921.000	8302.000	5680.000
35 - 14	243629.0	41392.00	25898.00	9176.000	10487.00
35 - 15	285544.0	56909.00	3844.000	9176.000	4369.000
35 - 16	758633.0	154382.0	11271.00	40811.00	24469.00
36 - 12	566312.0	74074.00	3024.000	14839.00	10487.00
36 - 13	725814.0	191179.0	6720.000	19925.00	15730.00
36 - 14	1159605.	254881.0	10786.00	27964.00	33120.00
36 - 15	520894.0	124337.0	9621.000	11361.00	13545.00
36 - 16	706298.0	160753.0	7938.000	21847.00	11361.00
37 - 12	504052.0	76465.00	18356.00	6991.000	12234.00
37 - 13	449835.0	61268.00	7485.000	24469.00	21847.00
37 - 14	520075.0	56376.00	7482.000	17478.00	52433.00
37 - 15	388473.0	52739.00	9042.000	37429.00	15730.00
37 - 16	183024.0	19236.00	4931.000	13108.00	13108.00
38 - 12	211533.0	17113.00	16301.00	17478.00	16254.00
38 - 13	252171.0	29580.00	13705.00	17478.00	24119.00
38 - 14	294155.0	54507.00	25286.00	14856.00	10487.00
38 - 15	229353.0	45779.00	22122.00	13982.00	10487.00
38 - 16	516305.0	85294.00	44743.00	13545.00	26217.00
39 - 12	384374.0	64729.00	18527.00	30586.00	21847.00
39 - 13	515511.0	74698.00	14319.00	52433.00	26217.00
39 - 14	515511.0	73821.00	21534.00	27964.00	26217.00
39 - 15	542406.0	101213.0	20187.00	33208.00	26217.00
39 - 16	685785.0	84832.00	48619.00	54181.00	19226.00
40 - 12	666734.0	93143.00	29896.00	31460.00	69911.00
40 - 13	750039.0	104030.0	54648.00	43694.00	52433.00
40 - 14	867514.0	123534.0	51240.00	43694.00	52433.00
40 - 15	447742.0	62147.00	28438.00	41947.00	17478.00
40 - 16	290172.0	54958.00	11058.00	22284.00	28489.00

Fuente: Elaboración propia con información de la oficina de Estudios Contables de los dirigentes de la Asociación de Micro Empresarios de Productores de Muebles de Villa El Salvador por el periodo 2012-2016.

Anexos

Prueba de estacionariedad de las variables Lnvts, Lnut, Lnime, Lnx1 y Lnx2

Prueba de estacionariedad de la variable Lnvts

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)			
Series: LNVTS			
Date: 06/18/18 Time: 12:44			
Sample: 2012 2016			
Exogenous variables: Individual effects			
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel			
Total (balanced) observations: 160			
Cross-sections included: 40			
<hr/>			
Method	Statistic	Prob.**	
PP - Fisher Chi-square	102.554	0.0455	
PP - Choi Z-stat	-0.17730	0.4296	
<hr/>			
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.			
<hr/>			
Intermediate Phillips-Perron test results LNVTS			
<hr/>			
Cross section	Prob.	Bandwidth	Obs
1	0.8087	0.0	4
2	0.5612	0.0	4
3	0.5626	0.0	4
4	0.0939	3.0	4
5	0.8307	0.0	4
6	0.1522	0.0	4
7	0.0001	3.0	4
8	0.8463	0.0	4
9	0.8662	0.0	4
10	0.5773	0.0	4
11	0.5679	0.0	4
12	0.2758	1.0	4
13	0.8953	0.0	4
14	0.0185	3.0	4
15	0.0396	2.0	4
16	0.8912	0.0	4
17	1.0000	3.0	4
18	0.5677	0.0	4
19	0.6211	0.0	4
20	0.0707	3.0	4
21	0.1231	1.0	4
22	0.1695	3.0	4
23	0.7740	1.0	4
24	0.8770	0.0	4
25	0.0370	2.0	4
26	0.5211	0.0	4
27	0.4874	0.0	4
28	0.1472	2.0	4
29	0.0261	1.0	4
30	0.1904	2.0	4
31	0.4316	0.0	4
32	0.8635	0.0	4

33	0.8886	0.0	4
34	0.5640	0.0	4
35	0.5605	0.0	4
36	0.0945	3.0	4
37	0.9887	1.0	4
38	0.5584	0.0	4
39	0.6230	0.0	4
40	0.8976	0.0	4

Prueba de estacionariedad de la variable Lnnt

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)			
Series: LNUT			
Date: 06/18/18 Time: 12:49			
Sample: 2012 2016			
Exogenous variables: Individual effects			
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel			
Total (balanced) observations: 160			
Cross-sections included: 40			
<hr/>			
Method	Statistic	Prob.**	
PP - Fisher Chi-square	119.933	0.0026	
PP - Choi Z-stat	-0.46290	0.3217	
<hr/>			
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.			
Intermediate Phillips-Perron test results LNUT			
<hr/>			
Cross section	Prob.	Bandwidth	Obs
1	0.9243	0.0	4
2	0.6183	1.0	4
3	0.6473	0.0	4
4	0.0285	3.0	4
5	0.8626	0.0	4
6	0.1396	0.0	4
7	0.0153	0.0	4
8	0.9307	0.0	4
9	0.9113	0.0	4
10	0.3931	0.0	4
11	0.6772	0.0	4
12	0.3360	0.0	4
13	0.8464	0.0	4
14	0.1070	1.0	4
15	0.1891	0.0	4
16	0.6845	0.0	4
17	1.0000	3.0	4
18	0.6054	1.0	4
19	0.5648	0.0	4
20	0.3569	1.0	4
21	0.1613	0.0	4
22	0.0402	2.0	4
23	0.0003	2.0	4
24	0.9999	3.0	4
25	0.1097	0.0	4
26	0.5706	1.0	4
27	0.5123	0.0	4
28	0.0425	3.0	4
29	0.0002	0.0	4
30	0.0213	0.0	4
31	0.2946	1.0	4
32	0.6943	0.0	4
33	0.8590	0.0	4
34	0.6774	1.0	4
35	0.5949	0.0	4
36	0.0296	3.0	4

37	0.9992	2.0	4
38	0.6297	3.0	4
39	0.3695	2.0	4
40	0.7648	0.0	4

Prueba de estacionariedad de la variable Lnime

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)			
Series: LNIME			
Date: 06/18/18 Time: 12:52			
Sample: 2012 2016			
Exogenous variables: Individual effects			
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel			
Total (balanced) observations: 160			
Cross-sections included: 40			
<hr/>			
Method	Statistic	Prob.**	
PP - Fisher Chi-square	139.265	0.0000	
PP - Choi Z-stat	-2.73485	0.0031	
<hr/>			
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.			
Intermediate Phillips-Perron test results LNIME			
<hr/>			
Cross section	Prob.	Bandwidth	Obs
1	0.1138	0.0	4
2	0.0320	2.0	4
3	0.3939	1.0	4
4	0.8785	0.0	4
5	0.3642	0.0	4
6	0.5613	0.0	4
7	0.4356	1.0	4
8	0.0595	0.0	4
9	0.4739	1.0	4
10	0.6711	0.0	4
11	0.0847	0.0	4
12	0.8673	0.0	4
13	0.1102	0.0	4
14	0.0002	0.0	4
15	0.3654	2.0	4
16	0.7456	0.0	4
17	0.0905	0.0	4
18	0.0001	3.0	4
19	0.9050	2.0	4
20	0.2206	1.0	4
21	0.0952	3.0	4
22	0.5987	1.0	4
23	0.5504	3.0	4
24	0.9940	3.0	4
25	0.0336	3.0	4
26	0.1295	3.0	4
27	0.4463	0.0	4
28	0.1089	2.0	4
29	0.0345	0.0	4

30	0.8053	0.0	4
31	0.1861	0.0	4
32	0.7649	0.0	4
33	0.5617	0.0	4
34	0.3574	0.0	4
35	0.0321	3.0	4
36	0.0432	1.0	4
37	0.0848	3.0	4
38	0.9701	3.0	4
39	0.9554	2.0	4
40	0.8785	0.0	4

prueba de estacionariedad de la variable Lnx1

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)			
Series: LNX1			
Date: 06/18/18 Time: 12:59			
Sample: 2012 2016			
Exogenous variables: Individual effects			
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel			
Total (balanced) observations: 160			
Cross-sections included: 40			
<hr/>			
Method	Statistic	Prob.**	
PP - Fisher Chi-square	111.145	0.0122	
PP - Choi Z-stat	-2.56718	0.0051	
<hr/>			
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.			
<hr/>			
Intermediate Phillips-Perron test results LNX1			
<hr/>			
Cross section	Prob.	Bandwidth	Obs
1	0.3639	1.0	4
2	0.2705	1.0	4
3	0.4789	0.0	4
4	0.1517	3.0	4
5	0.1552	0.0	4
6	0.5238	0.0	4
7	0.4859	1.0	4
8	0.5792	0.0	4
9	0.3241	0.0	4
10	0.0677	0.0	4
11	0.7029	0.0	4
12	0.3266	1.0	4
13	0.4609	0.0	4
14	0.8891	3.0	4
15	0.9437	1.0	4
16	0.6107	0.0	4
17	0.2447	3.0	4
18	0.0118	3.0	4
19	0.1024	1.0	4
20	0.1613	2.0	4

21	0.0068	0.0	4
22	0.3740	0.0	4
23	0.3908	0.0	4
24	0.4102	0.0	4
25	0.1913	1.0	4
26	0.7192	0.0	4
27	0.7551	0.0	4
28	0.0658	3.0	4
29	0.1475	1.0	4
30	0.3394	0.0	4
31	0.7301	0.0	4
32	0.4958	0.0	4
33	0.2733	1.0	4
34	0.8014	0.0	4
35	0.3465	0.0	4
36	0.0446	3.0	4
37	0.0083	3.0	4
38	0.8784	3.0	4
39	0.1033	2.0	4

Prueba de estacionariedad de la variable Lnx2

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)			
Series: LNX2			
Date: 06/18/18 Time: 12:55			
Sample: 2012 2016			
Exogenous variables: Individual effects			
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel			
Total (balanced) observations: 160			
Cross-sections included: 40			
<hr/>			
Method	Statistic	Prob.**	
PP - Fisher Chi-square	98.7296	0.0763	
PP - Choi Z-stat	-2.10521	0.0176	
<hr/>			
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.			
<hr/>			
Intermediate Phillips-Perron test results LNX2			
<hr/>			
Cross section	Prob.	Bandwidth	Obs
1	0.6431	0.0	4
2	0.5576	0.0	4
3	0.3186	1.0	4
4	0.3169	1.0	4
5	0.4468	1.0	4
6	0.0065	1.0	4
7	0.0898	2.0	4
8	0.5971	3.0	4
9	0.9130	0.0	4
10	0.2607	0.0	4
11	0.2811	2.0	4
12	0.2881	1.0	4
13	0.6625	0.0	4
14	0.1609	0.0	4
15	0.9126	0.0	4

16	0.3692	0.0	4
17	0.6552	0.0	4
18	0.5627	1.0	4
19	0.2502	0.0	4
20	0.3757	0.0	4
21	0.3495	0.0	4
22	0.0306	0.0	4
23	0.2774	0.0	4
24	0.3727	1.0	4
25	0.7132	0.0	4
26	0.2547	0.0	4
27	0.3090	0.0	4
28	0.4268	1.0	4
29	0.4802	0.0	4
30	0.0405	3.0	4
31	0.1374	2.0	4
32	0.5221	0.0	4
33	0.8339	0.0	4
34	0.4317	0.0	4
35	0.0100	2.0	4
36	0.3906	1.0	4
37	0.3969	0.0	4
38	0.4168	1.0	4
39	0.5481	1.0	4
40	0.5718	2.0	4