

# UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

## FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA ECONÓMICA



”PRINCIPALES DETERMINANTES DEL ACCESO AL  
CRÉDITO FINANCIERO EN ECONOMÍAS RURALES  
Y URBANAS DEL DISTRITO DE JULI, AÑO 2013”

**TESIS**

Presentada por: **BACH. EDWIN ANCHAPURI CALDERON**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
INGENIERO ECONOMISTA**

**PROMOCIÓN 2012 II**

**PUNO - PERU**

**2014**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA**

**“PRINCIPALES DETERMINANTES DEL ACCESO AL  
CRÉDITO FINANCIERO EN ECONOMÍAS RURALES Y  
URBANAS DEL DISTRITO DE JULI, AÑO 2013.”**

Puno 2014

TESIS

PRESENTADA POR:

**BACH. EDWIN ANCHAPURI CALDERON**

Para optar el título de: Ingeniero Economista.

Aprobada por el Jurado revisor conformado por:

Presidente

  
DR. Calancho Mamani Ernesto

Primer miembro

  
ING. Rojas Tapia Julio

Segundo miembro

  
M.Sc. Espinoza Calsin Julio J.

Director

  
M.Sc. Solorzano Pinaya Isidro

ÁREA: Economía de la empresa y mercados

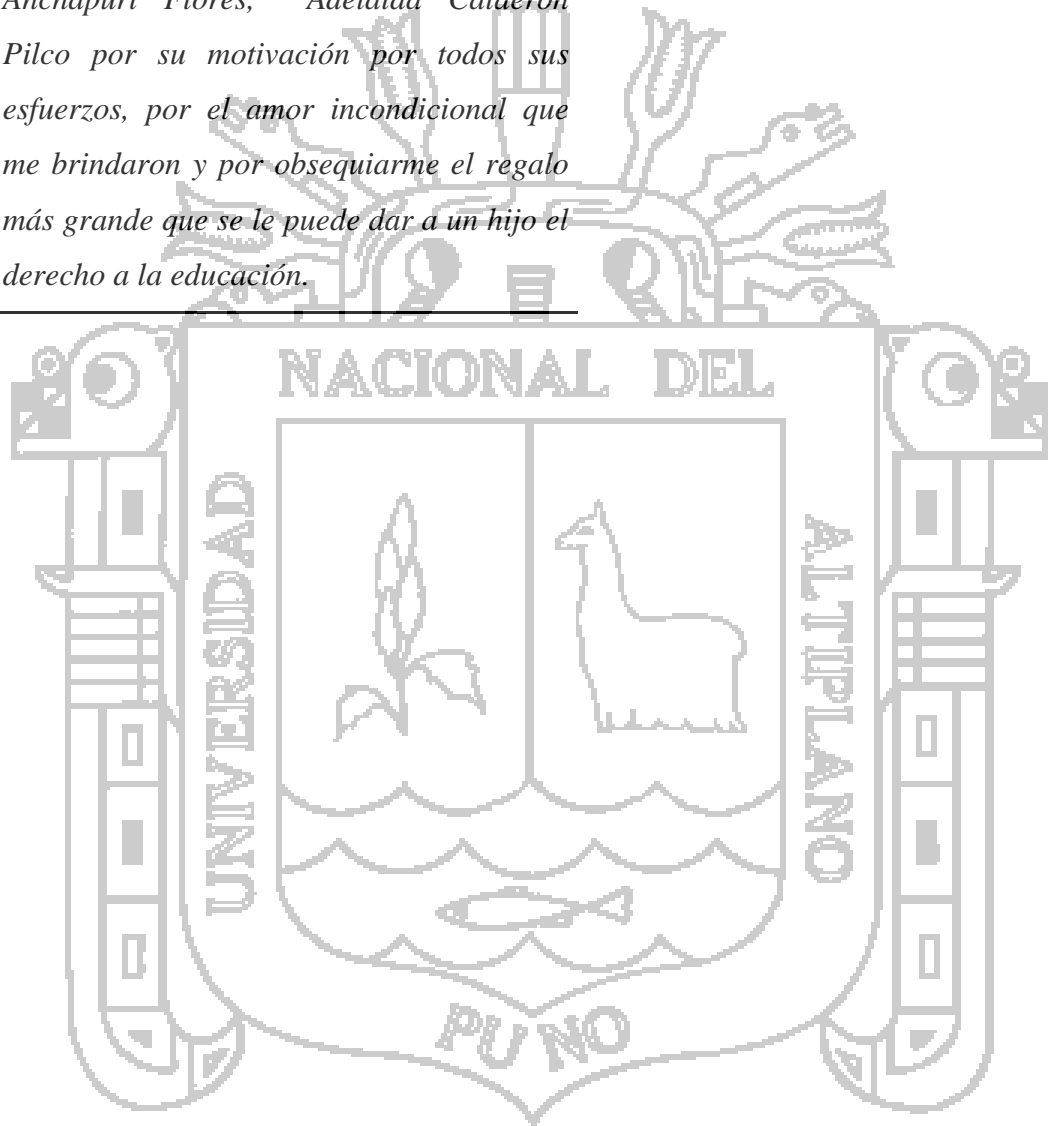
TEMA: Acceso al crédito

## DEDICATORIA

---

*Dedico este esfuerzo a mis padres José A. Anchapuri Flores, Adelaida Calderón Pilco por su motivación por todos sus esfuerzos, por el amor incondicional que me brindaron y por obsequiarme el regalo más grande que se le puede dar a un hijo el derecho a la educación.*

---



---

*Con mucho amor y cariño a mi Esposa Rosa Rojas Collatupa, a mi hija Fanny Ayelén Anchapuri Rojas, por ser la inspiración y felicidad que me impulsan a seguir adelante y ser mejor cada día.*

---

## AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional del Altiplano y en forma particular a la facultad de Ingeniería Económica, por haberme formado profesional.

Al cuerpo docente de la facultad de Ingeniería Económica, por sus valiosas enseñanzas que se han constituido en el pilar fundamental de mi formación profesional.

A los ingenieros miembros del comité de jurados, Dr. Calancho Mamani Ernesto, Ing. Rojas Tapia Julio y M.Sc. Espinoza Calsin Julio, por sus observaciones, sugerencias, consejo en la realización de la presente investigación.

Al Director de Tesis M.Sc. Solorzano Pinaya Isidro, por haberme brindado orientación y dirección en la culminación del presente trabajo.

A mis Padres, por los sacrificios vertidos en el logro de mi noble profesión.

*A todos, muchas gracias...*

## INDICE

*Lista de cuadros*

*Lista de gráficos*

RESUMEN .....	10
INTRODUCCIÓN .....	15
 <b>CAPÍTULO I</b> .....	 18
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>18</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
1.2. ANTECEDENTES .....	21
1.3. JUSTIFICACIÓN .....	27
1.4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN .....	28
 <b>CAPÍTULO II</b> .....	 29
<b>MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>29</b>
2.1. MARCO TEÓRICO .....	29
2.2. MARCO CONCEPTUAL .....	52
2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN .....	59
 <b>CAPÍTULO III</b> .....	 61
<b>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>61</b>
3.1. METODOLOGÍA .....	61
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	71
3.4. TÉCNICAS Y RECOLECCIÓN DE DATOS .....	73
3.5. TÉCNICAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	74
 <b>CAPÍTULO VI</b> .....	 75
<b>CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>75</b>
4.1. CARACTERÍSTICAS SOCIO DEMOGRÁFICAS .....	75

<b>CAPÍTULO V</b> .....	80
<b>EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS, CONCLUSIONES Y DISCUSIONES</b> .....	80
5.1. EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS. ....	80
5.2. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE TENER CRÉDITO .....	91
5.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	95
<b>6. CONCLUSIONES</b> .....	96
<b>7. RECOMENDACIONES</b> .....	98
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.</b> .....	100



## LISTA DE CUADROS

<b>CUADRO N° 01:</b> CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS POR DÍAS DE MOROSIDAD SEGÚN SBS -2013. ....	58
<b>CUADRO N° 02:</b> POBLACIÓN ELECTORAL DE LA PROVINCIA DE CHUCUITO JULI 2013 .....	71
<b>CUADRO N° 03:</b> NIVELES DE ALTITUD DE LA CIUDAD DE JULI 2013 .....	78
<b>CUADRO N° 04:</b> EXTENSIÓN TERRITORIAL DE LA PROVINCIA CHUCUITO JULI 2013 EN (KM <sup>2</sup> ) .....	79
<b>CUADRO N° 05:</b> PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE ACCEDIÓ Y NO ACCEDIÓ A UN PRÉSTAMO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	80
<b>CUADRO N° 06:</b> RANGO DE EDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	83
<b>CUADRO N° 07:</b> PORCENTAJE DEL NIVEL DE INGRESO MENSUAL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	85
<b>CUADRO N° 08:</b> PORCENTAJE DEL GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	86
<b>CUADRO N° 09:</b> NÚMERO DE HIJOS DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013.....	88
<b>CUADRO N° 10:</b> SITUACIÓN DE LA VIVIENDA DE LA ZONA RURAL Y URBANA CON PRÉSTAMO Y SIN PRÉSTAMO DEL DISTRITO DE JULI 2013.....	90
<b>CUADRO N° 11:</b> OPERACIÓN DE VARIABLES PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	92
<b>CUADRO N° 12:</b> MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	92

<b>CUADRO N° 13:</b> REGRESIÓN DEL MODELO PROBIT EN EFECTOS MARGINALES, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	94
<b>CUADRO N° 14:</b> MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	103
<b>CUADRO N° 15:</b> MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	103
<b>CUADRO N° 16:</b> MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	104
<b>CUADRO N° 17:</b> MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 .....	104
<b>CUADRO N° 18:</b> MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013.....	105
<b>CUADRO N° 19:</b> OPERACIÓN DE VARIABLES PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013.....	106



## LISTA DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO N° 01:</b> CURVA DE DEMANDA DE CRÉDITO PARA LOS HOGARES EMPRESARIOS .....	31
<b>GRÁFICO N° 02:</b> CURVA DE OFERTA MONETARIA.....	33
<b>GRÁFICO N° 03:</b> EQUILIBRIO EN EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LOS HOGARES EMPRESARIOS .....	34
<b>GRÁFICO N° 04:</b> UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE CHUCUITO JULI 2013.....	77
<b>GRÁFICO N° 05:</b> PORCENTAJE DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS QUE OTORGARON CRÉDITO A LOS HOGARES JULEÑOS 2013 EN (%) .....	81
<b>GRÁFICO N° 06:</b> PORCENTAJE DE VARONES Y MUJERES QUE ACCEDIÓ Y NO ACCEDIÓ AL CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	82
<b>GRÁFICO N° 07:</b> RANGO DE EDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	84
<b>GRÁFICO N° 08:</b> PORCENTAJE DEL NIVEL DE INGRESO MENSUAL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	85
<b>GRÁFICO N° 09:</b> PORCENTAJE DEL GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	87
<b>GRÁFICO N° 10:</b> SITUACIÓN DEL ESTADO CIVIL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).....	89

## RESUMEN

El crédito es una de las principales necesidades de los agentes económicos y/o hogares que deciden emprender una actividad económica propia. En el distrito de Juli gran parte del financiamiento dirigido al sector informal se canaliza a través de la industria microfinanciera, la cual está conformada por entidades de distinta naturaleza jurídica desde organizaciones no gubernamentales hasta entidades financieras especializadas en el rubro. En los últimos años también se han ejecutado políticas orientadas a un mayor acceso a recursos financieros y no financieros a este sector, por lo que es importante preguntarse cuáles son las variables que explican el acceso a un crédito financiero. Este trabajo de investigación tiene por objetivo determinar los factores que influyen en el acceso al crédito de los hogares Juleños, sobre la probabilidad de que un agente y/o hogar del sector rural y urbano pueda obtener financiamiento a través de una entidad de intermediación financiera con el objetivo de emprender un negocio, empresa o actividad económica. Para ello, se emplea un enfoque econométrico a través de modelos de elección cualitativa de tipo *probit*. Se esperó encontrar evidencia significativa sobre una serie de variables como son edad, género, ingresos, número de hijos, años de escolaridad, situación de la vivienda, tasa de interés, zona geográfica, políticas de las IMFs, morosidad, entre otras, a partir de esta serie de variables se demostró que la probabilidad de acceder a un crédito en los hogares del distrito de Juli tanto en zonas urbanas y rurales, esta explicada solo por cuatro variables independientes que son: nivel de ingresos, situación de la vivienda, años de escolaridad, número de hijos. De un total de trescientos ochenta y ocho encuestados entre las zonas rurales y urbanas del distrito de Juli, el 58% de los encuestados no

tienen o no accedieron a un crédito financiero, y un 42% si accedieron a un préstamo, siendo esta las zonas rurales las que menos accedieron a un financiamiento de crédito, de los que si accedieron a un crédito el mayor número de clientes las tiene la financiera edificator con 41.46% del total de los accedidos, En cuanto a la variable nivel de ingreso el 44% de los encuestados entre las zonas urbanas y rurales manifestó que su nivel de ingreso actual fluctuaba entre 100 a 500 nuevo soles, en cuanto a la variable grado de escolaridad la mayoría de nuestros encuestados solo tiene instrucciones en primaria y secundaria con 33% y 34% del total, en cuanto a la variable situación de la vivienda la mayoría de los que viven en zonas rurales tienen casa propia pero no tienen título de propiedad solo constancia de posesión y/o propiedad, en el distrito de Juli las personas que más buscan un financiamiento de crédito por parte las IMF son las que tienen mayor número de hijos, esto para sus estudios superiores. Adicionalmente se encontró que una porción importante de población cuenta con unas condiciones financieras favorables y no cuentan con acceso a servicios financieros, lo cual sugiere que podría haber posibilidades de expandir la oferta de crédito a ciertos segmentos de las zonas rurales- Tal como ha venido haciendo la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes segmentar, su modelo de Banco a la zona rural.

En un Entrevista a la Ing. BMA Rosanna Ramos Belita Presidenta del Directorio Caja Los Andes, “indico nuestro modelo es rural. Tenemos, por ejemplo, el producto 67, que es agropecuario. Por medio de éste financiamos la producción de vacas, de papa seca o tunta, de charqui y crianza de truchas en el lago Titicaca. Con US\$500 un cliente puede comprar una vaca, engordarla y vender su leche, luego puede adquirir otra y con dos vacas ya puede producir queso. Antes de dar un préstamo estudiamos muy bien al emprendedor, y el análisis se centra en la capacidad de su negocio y en cómo lo maneja. Nosotros estamos apostando por nuestros clientes; no los vemos como personas pobres.

Los clientes creen en nuestra institución y la valoran, lo que nos motiva a estar más cerca de ellos”. (Ramos Belita, 2013)

**Palabras clave:** microcrédito, sector informal, microfinanzas, Financiera, Juli.



## ABSTRACT

Credit is one of the main needs of economic agents and / or households that decide to undertake its own economic activity. In the district of Juli much of the funding directed to the informal sector is channeled through the microfinance industry, which consists of separate legal entities of nature from non-governmental organizations to specialized financial institutions in the field. In recent years they have also implemented policies aimed at increasing access to financial and non-financial resources to this sector, so it is important to ask what are the variables that explain the access to financial credit are. This research aims to determine the factors that influence access to credit for households Juleños on the likelihood that an agent and / or rural and urban household sector to obtain financing through a financial intermediary with the aim of starting a business, business or economic activity. To do this, an econometric approach used by qualitative choice models probit type. He expected to find significant evidence on a number of variables such as age, gender, income, number of children, years of schooling, housing situation, interest rate, geographical area, policies MFIs, delinquency, among others, from this series of variables showed that the probability of accessing credit in households District Juli both urban and rural areas is explained only by four independent variables: income, housing situation, year education, number of children. A total of three hundred eighty-eight respondents between rural and urban areas of the district of Juli, 58% of respondents did not have or did not have access to financial credit, and 42% if agreed to a loan, this being areas rural the least agreed to a financing credit, which if agreed to credit as many customers have the financial build with 41.46% of the accessed, as for the variable level of income for 44% of respondents between urban and rural areas said that their current level of income fluctuated between 100 to 500 new soles, as to the variable level of education most of our respondents have

only elementary and secondary instruction in 33% and 34% Overall, in terms of the variable housing situation most living in rural areas they have their own home but have no title record only possession and / or property, in the district of Juli people seek more funding credit by MFIs are those with more children, this for college. Additionally it was found that a significant portion of the population has a favorable financial conditions and lack access to financial services, which suggests there may be possibilities to expand the supply of credit to certain segments of the rural zones As it has done Rural Savings and Credit Los Andes segment, Bank model of rural areas. In an Interview with Ing. Rosanna Ramos Belita BMA Chairman of the Board Caja Los Andes, "stated Our model is rural. We have, for example, the product 67, which is agricultural. Through this fund the production of cows, dry or tunta potato jerky and raising trout in Lake Titicaca. With US \$ 500 customer can buy a cow, fatten and sell their milk, then another and can purchase two cows can now produce cheese. Before giving a loan to the entrepreneur very well we studied, and the analysis focuses on the ability of your business and how you handled it. We are committed to our customers; We not see them as poor. Customers believe in our institution and the value, what motivates us to be closer to them. " (Belita Ramos, 2013).

**Keywords:** microfinance, informal sector, microfinance, financial, Juli

## INTRODUCCIÓN

Existe consenso en que el desarrollo financiero favorece el crecimiento económico y que el acceso a los productos y servicios financieros permite la reducción de la pobreza y vulnerabilidad de amplios sectores de la población. Por ello, la inclusión financiera es un tema de gran relevancia para América Latina.

Sin embargo en el ámbito internacional, existen trabajos a nivel microeconómico que identifican los determinantes de acceso al crédito con base en las características de los hogares. Japelli (1990) identifica para la economía de Estados Unidos las características de los individuos que podrían influir en el acceso al crédito. El autor estimó de forma reducida la probabilidad de que un hogar se encuentre racionado dadas unas características específicas. Los resultados del estudio muestran que aproximadamente el 20% de los consumidores de ese país enfrentan restricciones de liquidez y según investigaciones realizados por los autores (Jiménez, 2009), (Murcia Pabon, 2007) y (Díaz Quevedo, 2009) “Determinantes del acceso a crédito en los hogares” en los países de Ecuador, Colombia, Bolivia y datos del Banco Interamericano de Desarrollo para 2006, el 24% de los hogares en América Latina y el Caribe tenía una cuenta de ahorro en instituciones formales o semi-formales y solamente el 6% contaba con acceso al crédito formal. En el caso Juli, con relación a otros distritos de la Región Puno, la profundización bancaria tiene niveles bajos, lo cual se refleja en que grandes grupos de la población siguen realizando transacciones personales e incluso empresariales mediante canales informales y con dinero en efectivo.

Por otra parte, también existe evidencia que en América Latina las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan dificultades para acceder a los servicios

financieros. Este segmento padece una mayor tasa de rechazo y percibe en mayor medida el acceso al crédito como un problema severo. Sin embargo, en muchos distritos de la región las microfinanzas han permitido la provisión de servicios financieros a agentes excluidos del sistema financiero tradicional (generalmente personas y empresas consideradas informales) y se las reconoce como un instrumento efectivo en la lucha contra la pobreza.

En este contexto, resulta relevante analizar, a partir de un enfoque microeconómico, los factores que determinan el acceso al crédito de los hogares Juleños que realizan sus actividades en el sector informal de la economía.

La investigación se divide en seis capítulos incluyendo el planteamiento del problema. En la segunda capítulo se realiza una revisión bibliográfica de los factores que explican el bajo nivel de profundización financiera y las variables que determinan el acceso al crédito de los hogares, en especial aquellos de bajos ingresos, para lo cual también se analiza la importancia de las microfinanzas en la prestación de servicios a este segmento de la población y las estadísticas correspondientes al sector informal de la economía. En el tercer, cuarto, quinto y sexto capítulo se presentan la metodología y los resultados de la investigación, las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

Una mayor bancarización permite que las micro empresas tengan acceso a una fuente alternativa de financiamiento, cuentan con la posibilidad de incrementar la eficiencia y seguridad de las transacciones financieras, además de disminuir el costo de las transacciones. Las familias pueden acceder al crédito, incrementan su cultura de pago, facilita y mejora el manejo de las finanzas personales, eleva la seguridad de sus transacciones y brinda la posibilidad de ahorrar, entre otros. Además, las entidades de intermediación financiera pueden incrementar el volumen de negocios y diversificar los riesgos inherentes a su negocio.



Por lo anterior, resulta relevante indagar sobre los motivos que originan que importantes sectores de la población Juleña estén excluidos del sistema financiero. Diversos trabajos, reconocen causas relacionadas con la oferta, la demanda y con las características intrínsecas del sistema. Sin embargo, estos factores están interrelacionados y no es posible identificar una causa única.

En síntesis, las imperfecciones del mercado informal, la insuficiente educación financiera y las deficiencias institucionales, afectan en mayor grado a las personas de bajos ingresos y a los pequeños y micro empresarios. Dichos grupos, en su mayoría, no cuentan con garantías (o los activos que poseen no son considerados como tal), historial crediticio, sufriendo por consiguiente la limitación de sus oportunidades de ahorro e inversión, lo que conduce a una situación de desigualdad y menor crecimiento económico. Los problemas descritos justifican la intervención del Estado para lograr una mayor inclusión financiera. Sin embargo, la solución tampoco se puede alcanzar únicamente con acciones regulatorias.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según la teoría económica, para maximizar su función de utilidad, los hogares tratan de suavizar el consumo a lo largo del tiempo, toman decisiones sobre cuánto gastar en cada período, según los recursos disponibles a lo largo de la vida. Aumentan y disminuyen activos, demandan financiamiento, los individuos pueden ahorrar recursos para su retiro y administrar su patrón de consumo de acuerdo a sus necesidades a lo largo del tiempo, independientemente de sus ingresos en un momento específico.

En otras palabras, los hogares demandan crédito para evitar que los patrones de consumo varíen drásticamente. Las restricciones crediticias afectan el bienestar, no sólo porque no permiten mantener un nivel de consumo, sino porque aumentan la vulnerabilidad de los hogares y no les permiten escapar del “ciclo de la pobreza” (Jimenez v., 2009, pág. 4).

Los Obstáculos Financieros para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, Con un 43% de importancia, el obstáculo más importante identificado para lograr el crecimiento de las empresas corresponden a las elevadas

tasas de interés. Luego, el 20% son “otros factores”, El 15% de los obstáculos le es asignado a los requisitos de garantías tradicionales demandados. (Zuñiga Eaglehurst, 2004).

La “deuda vencida” corresponde a aquella deuda no pagada a los 90 días de su vencimiento, mientras que la “deuda castigada” es aquella considerada como “irrecuperable”. Según esta información, las mujeres presentan una tasa del 1,6% de deuda vencida, es decir, del total de la deuda de las mujeres, sólo el 1,6% no ha sido pagada dentro de los 90 días de vencimiento, mientras que en el caso del hombre esta tasa asciende a 2,4%, lo que se traduciría en que las mujeres pagan más a tiempo que los hombres. (Zuñiga Eaglehurst, 2004).

En estos últimos años, sin lugar a dudas en el distrito de Juli, la principal actividad económica del poblador es la ganadería en la que se desempeña el 83% de la población campesina del ámbito rural, y como estrategia de producción y generación de ingresos se complementa con la agricultura, en segundo término, un sector de la población está ocupada en el sector de la educación, servicios domésticos, ocupación en industrias manufactureras, comercio de repuestos, vehículos y reparaciones de vehículos, y seguida de un sector que ocupan cargos en la administración pública. En la ciudad de Juli se desarrollan, además, actividades de comercio y el funcionamiento de pequeñas industrias. La población económicamente activa de 6 años a más es de 16.5% distribuida, principalmente en el sector de extracción, seguida de servicios, transformación y no especificado. (Estrada Choque, 2003).

Por ende, se puede determinar que muchas micro empresas de la ciudad de Juli no han logrado un desarrollo económico y financiero óptimo con la inversión, por falta de capital. Por otro lado la creciente demanda del mercado exige buscar el apoyo financiero de entidades públicas y/o privadas para asegurar, garantizar y mejorar su situación económica, su producción y sus servicios, para aquellas que se encuentran en actividad y para las que están en proceso de constitución tener el objetivo de dar una mejor producción y servicio.

En la actualidad muchas instituciones micro financieras, así como cajas municipales, instalados en el Distrito de Juli, ofertan o brindan algunas facilidades básicas; para que los prestatarios acudan y logren efectivizar un financiamiento; caracterizándose estas instituciones por su alto nivel de exigibilidad o rigurosidad para cumplir con los requisitos requeridos como son: Garantías hipotecarias y/o avales, Cartas de fianza solidaria, Testigo a ruego, Declaración jurada de bienes, escritura Pública, Tasas de interés elevadas, Periodos de pago cortos, Permanencia previa como cliente de la entidad y otros; que constituyen obstáculos y gasto de dinero para que la mayoría de las micro y pequeñas empresa de producción y de servicios no puedan ser beneficiados con el otorgamiento de crédito.

Durante el periodo del 2013 las IMF's en el distrito de Juli han demostrado tener una alta tasa de morosidad, porque estos vienen realizando sus financiamientos de forma empírica a falta de conocimiento de un trabajo que demuestre cuales son las variables que realmente influyen para conceder un préstamo. Por lo que es necesario saber su real situación; para lo cual se formula la siguiente pregunta.

### 1.1.1. Problema general.

¿Cuáles son las variables que influyen en la probabilidad de acceder a un financiamiento de crédito en los hogares juleños?, en el año 2013

### 1.1.2. Problema específico.

¿Cuáles son las variables **internos** que influyen en la disponibilidad de acceder a un financiamiento de crédito?

¿Cuáles son las variables **externos** que influyen en la disponibilidad de acceder a un financiamiento de crédito?

## 1.2. ANTECEDENTES.

Venero Farfan & Yancari Cueva, (2003), realizó la investigación: *Clientes potenciales de microcrédito ¿existe una demanda potencial en Huancayo?*- Perú, fue sustentado en el instituto de estudios peruanos. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- Sin duda la principal conclusión de este análisis es que existe una demanda potencial importante con respecto a las principales instituciones financieras de Huancayo, aunque el presente estudio constituye una aproximación por estar basado en un estudio de caso. El porcentaje de clientes potenciales es mayor en las zonas urbanas (variando entre 33.8% y 41.8%) que en las rurales (variando entre 17.3% y 38.8%), debido a la mayor capacidad de pago de los pobladores de esta zona. Lo novedoso de este resultado es que a diferencia de trabajos previos sobre la demanda, incorpora la capacidad de pago como requisito indispensable para acceder a un crédito, es decir que no sólo toma en cuenta el deseo de los agentes a financiamiento, sino que también

este tiene que estar sustentado en la generación de excedentes mensuales, existen diferencias significativas en las características socio-demográficas y socio-económicas, entre los diferentes grupos de la población, verificándose estas diferencias entre los hogares que no son parte de la demanda con los hogares que son parte de la demanda potencial y efectiva.

Martinez Castillo, (2008), realizo la investigación: *El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: ventajas y limitaciones*, fue sustentado en la Pontificia Universidad Javeriana, Colombia la investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- Las IMF ya alcanzaron su etapa de madurez y han demostrado tener un impacto positivo en el nivel de ingreso y el bienestar de las familias pobres, especialmente cuando se focalizan en la población femenina. Tal vez más importante que el efecto sobre el ingreso es el fomento de la participación y empoderamiento de sus beneficiarios. No obstante, hay que tener cuidado en no exagerar su éxito en el combate contra la pobreza, finalmente, la rendición de cuentas se ha convertido en un elemento fundamental para la legitimación y el crecimiento de las IMF. En este sentido, en la evaluación de las IMF la tendencia actual es a utilizar enfoques multifacéticos que tomen en cuenta tanto la rendición de cuentas procedimental como la moral.

(Aguilar Olivera, 2004), realizo la investigación: *El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en puno. Un análisis empírico de la demanda de créditos*. Fue sustentado en consorcio de investigaciones económicas y sociales La investigación - Perú, llego a las siguientes principales conclusiones:

- En el presente trabajo de investigación, se realiza el análisis del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en Puno. El enfoque adoptado tiene como sustento la literatura reciente existente sobre el tema, al iniciar se presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esta zona, se prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos que bajo nuestro esquema constituyen los Micro y Pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente se identifican los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativos a su tamaño considerándose a la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referido a las características de los Micro y pequeños empresarios, aquí se considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, caracterizándose las principales fuentes de financiamiento, así como los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales y finalmente se intenta indagar si el crédito mejora o no la situación de cada una de las unidades empresariales.

Amórs Rodriges, (2003), realizo la investigación: *Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo - Perú*, fue sustentado en el consorcio de investigación económica social. La investigación llego a las siguientes principales conclusiones:

- El tamaño del crédito no responde de manera absoluta al grado de formalidad tributaria de los negocios, la evidencia no respalda este aspecto en todos los casos, de modo que los créditos bien pueden llegar a ambos sectores, de igual modo la legalidad medida por patrimonios jurídicos tampoco es totalmente relevante como factor de tamaño crediticio.
- Lo cierto en las evidencias, es que el mayor acceso al crédito se cumple en los criterios que la literatura señala, de este modo los negocios con mayor nivel de formalidad tributaria, con formalidad de procesos internos, con patrimonios jurídicos, con mayor valor de activos fijos, los de mayor antigüedad; tiene por lo general un mayor acceso al crédito, esta conclusión es parcial en el caso del género del empresario y de la edad del empresario, es decir que no son criterios absolutos en la determinación del acceso.

Jiménez (2009), realizó la investigación: *Principales determinantes del acceso a crédito en los hogares Ecuatorianos*, fue sustentado en: facultad latinoamericana de ciencias sociales Flacso – sede Ecuador. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- Como se mencionó en el apartado teórico la imposibilidad de acumular activos y de acceder a financiamiento influye directamente sobre la vulnerabilidad de las personas y en su bienestar. Del estudio es posible concluir que el riesgo idiosincrático, manifestado por la exclusión del proceso de intermediación financiera de quienes no cuentan con las garantías, aumenta la vulnerabilidad de los hogares al no permitirles suavizar sus patrones de consumo, lo que implica que tanto la HIP como HCV no se cumplen.



- La falta de garantías limita el acceso a financiamiento formal de la población, lo que se evidencia en todos los quintiles de ingreso. Las personas que no poseen bienes para entregarlos como colateral a los intermediarios financieros formales no acceden a crédito, no así aquellos que cuentan con algún tipo de garantía quienes tienen también una menor probabilidad de acceder al mercado informal. El Gobierno estableció un “crédito productivo solidario” dirigido exclusivamente para beneficiarios del BDH, facilitando capacitación para la generación de micro negocios y autoempleo, aunque no existe un estudio de impacto, la intención es contrarrestar los problemas de garantías que tienen las personas más pobres.

(Murcia Pabon, 2007), realizó la investigación: *Determinantes del acceso a crédito en los hogares Colombianos*, fue sustentado para optar el título de Magíster en Economía de la Universidad de los Andes–Bogotá, Colombia. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- concluye que el ingreso, la riqueza, la posición geográfica, el acceso a la seguridad social, el nivel de educación y la edad afectan la probabilidad de ser usuario de servicios financieros (tarjeta de crédito y crédito hipotecario). Un hogar que forma parte del quintil de riqueza mayor aumenta su probabilidad de uso crédito hipotecario en 11,7%, en relación a aquel que se encuentra en el quintil más bajo. Por otro lado, existe una clara relación entre los años de educación y el acceso a crédito. Entre las variables analizadas destacan: edad, años de educación, sexo, contrato laboral del jefe de hogar, historia de no pago, índice de historia crediticia y zona a la cual pertenece el hogar.

- En la investigación estima un modelo probabilístico probit en donde la variable dependiente corresponde al uso del crédito en función de algunas características observables, como edad, años de educación, el sexo, situación laboral que tiene el jefe de hogar, la historia de no pago, la zona en la que pertenece el hogar. Una justificación y explicación de los modelos probit, en términos de las variables que tratan de recoger la capacidad de los deudores para generar flujos de ingreso futuro, se encontró que el nivel de riqueza (medido por el IR) es una variable determinante para definir la probabilidad de uso del crédito hipotecario. Pertenecer al quintil de riqueza más alto aumenta la probabilidad de uso de este tipo de crédito en 11,7%; en comparación a una persona que se encuentra en el quintil de riqueza más bajo, controlando por las demás variables. Por otro lado una mayor cantidad de años de educación está relacionada con una mayor probabilidad de tener acceso al crédito. Las políticas dirigidas a ampliar los niveles de educación de la población ayudan a incrementar el grado de bancarización en Colombia.

(Díaz Quevedo, 2009): realizó la investigación: *Determinantes del acceso al microcrédito para emprendedores bolivianos*, fue sustentado en el Banco Central de Bolivia. La investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

- El documento concluye que los factores que influyen sobre la probabilidad de que un agente del sector informal pueda obtener financiamiento a través de una entidad de intermediación financiera con el objetivo de emprender un negocio, empresa o actividad económica. Para ello, se emplea un enfoque microeconómico a través de modelos tipo *logit*. Se espera encontrar evidencia significativa sobre variables como edad, género, ingresos e historial crediticio, entre otras.

Los resultados de la estimación del modelo *logit*. Se observa que los signos que acompañan a los coeficientes son los esperados, salvo el de la variable de años de escolaridad que, sin embargo, no resultó ser estadísticamente significativa. Por ejemplo, en el caso de la variable edad, un incremento de un año en la edad del jefe de hogar produce una reducción del logaritmo de la probabilidad de no hacerlo. En el caso de la variable género, se halló evidencia de que la probabilidad de obtener un crédito es 1,49 veces mayor cuando el jefe de hogar es una mujer, relativa de obtener un crédito respecto a la probabilidad de no hacerlo (*log odds*). Sin embargo, la variable edad (variable discreta) se mantuvo en su nivel promedio. La variable ingreso es primordial para acceder a un financiamiento.

### 3. JUSTIFICACIÓN.

Si bien no se dispone de información sobre el PBI provincial de JULI, se puede afirmar que la principal actividad económica del poblador es la agropecuaria, que es el sustento de su alimentación, le siguen en importancia la actividad comercial, pesquería, turismo y minera, son los pobladores de JULI con diferentes tipos de actividad económica quienes demanda el servicio de las instituciones micro financieras. Y existe una probabilidad de que puedan acceder a un crédito.

Debido a estas características de esta economía Juleña, el mercado financiero en el distrito de Juli adquiere un rol sumamente importante: puesto que debe asignar los créditos necesarios que permitan dinamizar el desarrollo de la provincia e incluir en este proceso, a los grupos de bajos ingresos atrapados en la pobreza con el fin de

dotarlos de los recursos financieros necesarios para emprender nuevas actividades productivas, por lo que los objetivos del presente estudio justificara su ejecución por que estamos buscando explicar cuáles son las variables que influye en la probabilidad de acceder a un crédito.

Por tal motivo con el presente trabajo de investigación se pretende determinar los factores para acceder a un crédito, saber si existen restricciones por parte de las entidades financieras, saber el proceso crediticio que las entidades financieras utilizan para el otorgamiento de un préstamo.

#### **.4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN**

##### **.4.1. Objetivo general.**

Determinar y Analizar qué variables influyen en la probabilidad de acceder a financiamiento de crédito en los hogares Juleños, en el año 2013.

##### **.4.2. Objetivo específicos.**

- a) Determinar y Analizar que variables **internos** influyen en el acceso al crédito.
- b) Determinar y Analizar que variables **externos** influyen en el acceso al crédito.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1. MARCO TEÓRICO.

##### .1.1. La demanda por créditos

Existen diversos motivos por los cuales los individuos, y en general los hogares, solicitan un préstamo, definido como el intercambio entre una cantidad de dinero hoy contra la promesa de más dinero en una fecha específica en el futuro. Como una unidad institucional cuando un pequeño grupo de personas comparte una misma vivienda y juntan total o parcialmente sus ingresos y riquezas, consumiendo colectivamente alimentos, alojamiento y otros bienes y servicios (Villar Gómez & Salamanca Rojas, Un Modelo Teórico Sobre Crédito, Represión Financiera y Flujos De Capital, 2005)

Algunos autores (Casolaro et al., 2005; Crook, 2003; Bali Swain, 2001) proponen la teoría del ciclo de vida como la determinante principal de la demanda de créditos. Dicha teoría dice que los hogares solicitan préstamos para suavizar sus gastos pues pronostican que enfrentarán caídas en el ingreso con el aumento de la edad y un aumento en los precios de los bienes de consumo con el paso del tiempo.

Existen otras razones detrás de la demanda por créditos de un hogar, los cuales pueden ser agrupadas en dos grandes rubros: el crédito destinado al consumo y el que tiene como objetivo la producción. Dentro de las actividades incluidas en el consumo se encuentran, además del consumo de bienes en sí, la suavización de los choques del ingreso en el hogar y el repago de deudas pasadas. El crédito para la producción se utiliza mayormente en los sectores productivos primarios, pero también se toman en cuenta en este grupo los préstamos destinados a la inversión. (Villar Gómez & Salamanca Rojas, Un Modelo Teórico Sobre Crédito, Represión Financiera y Flujos De Capital, 2005).

## 1.2. CURVA DE DEMANDA DE CRÉDITO PARA LOS HOGARES EMPRESARIOS

Esta ecuación permite la derivación de la curva de demanda de crédito en

$$\left(z_t^p\right)^* = \frac{1}{2\alpha} \left[ (\sigma p)^{\frac{1}{1-\sigma}} (1 - 1/\sigma) - r_t(\text{solv}) - r_t^d \frac{(1 - \text{solv})}{(1 - \delta)} + \pi_t \frac{\delta}{(1 - \delta)} \right]$$

moneda nacional. (Villar Gómez, 2005)

Dónde:

$\left(z_t^p\right)$  = Crédito domestico

$p$  = Ingreso marginal de los hogares por el aumento en la tasa de interés activa

$\sigma$  = Costo marginal por una tasa de interés real

$\text{solv}$  = Solvencia

$\pi_t$  = Inflación

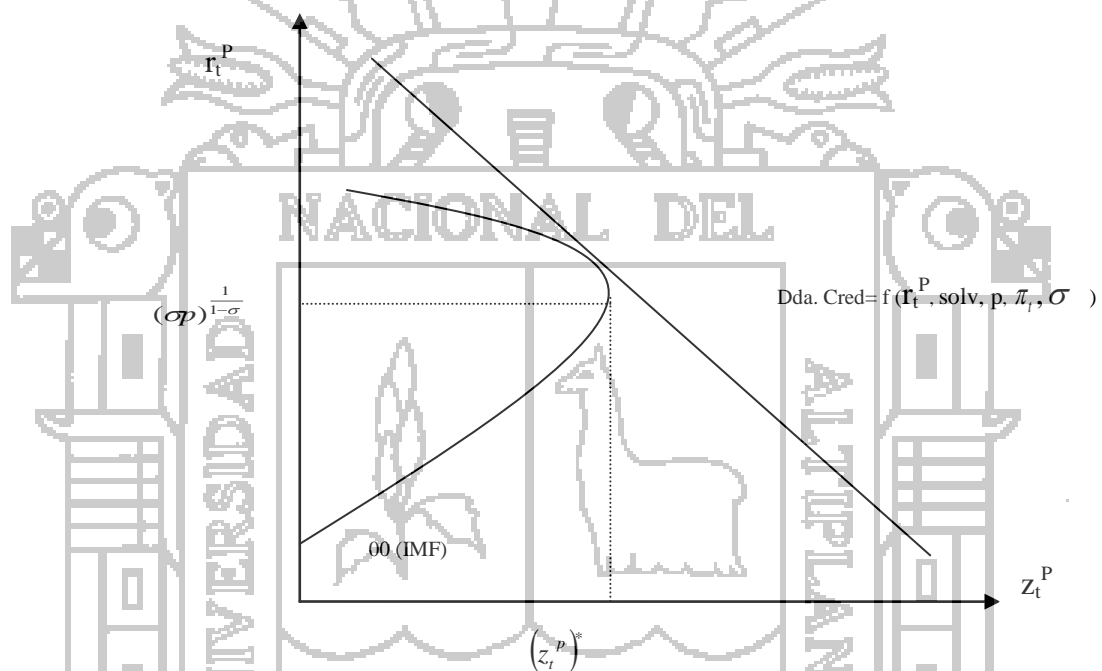
$\delta$  = Coeficiente de encaje

Nota:

$$(r_t^p) = (\sigma p)^{\frac{1}{1-\sigma}}$$

$(r_t^p)$  = Tasa de interés activa óptima para créditos.

**GRÁFICO N° 01**  
**CURVA DE DEMANDA DE CRÉDITO PARA LOS HOGARES EMPRESARIOS**



- a) El ingreso disponible de los hogares empresarios “pequeños” tiene una función inversa con la demanda de crédito, a menor ingreso más oportunidades de demandar crédito esto sólo depende de los parámetros de riesgo y oportunidad laboral.
- b) El monto de crédito que van a otorgar las instituciones financieras a los hogares empresarios “pequeños” depende negativamente de la tasa de interés

real ( $r_t = r^*_t$ ). Cuando baja la tasa de interés internacional, el crédito a los “pequeños” aumenta, aún si ese crédito no puede fondearse con recursos externos.

- c) El efecto anterior se produce sin necesidad de que cambie la tasa de interés de los depósitos. Sin embargo, como veremos más adelante, el cambio en esta última puede reforzar endógenamente el efecto de un cambio en las tasas de interés internacionales en la medida en que la oferta de crédito a los “pequeños” también depende negativamente de la tasa de interés real de los depósitos ( $r^d_t$ ).
- d) Aumentos en el coeficiente de encaje ( $\delta$ ) conducen a menor oferta de crédito a los “pequeños”.
- e) Dadas las tasas de interés reales, el monto de crédito a los hogares-empresarios “pequeños” se reduce cuando aumenta la inflación (lo cual en nuestro modelo sucede cuando las autoridades incrementan exógenamente la tasa de cambio).

### 2.1.3 CURVA DE OFERTA MONETARIA

El equilibrio en el mercado monetario supone que se igualan la oferta ( $H_s$ ) y la demanda de dinero ( $H_d$ ). La oferta monetaria, en un régimen de tipo de cambio fijo, es endógena, se adapta a la demanda. En el plano de la cantidad de dinero y del tipo de cambio ( $H, E$ ), esta curva de oferta es completamente elástica, al nivel del tipo de cambio fijado por la autoridad monetaria: (Mendoza Vellido & Herrera Catalan, 2004)

$$E=E_0$$



## GRÁFICO N° 02

## CURVA DE OFERTA MONETARIA

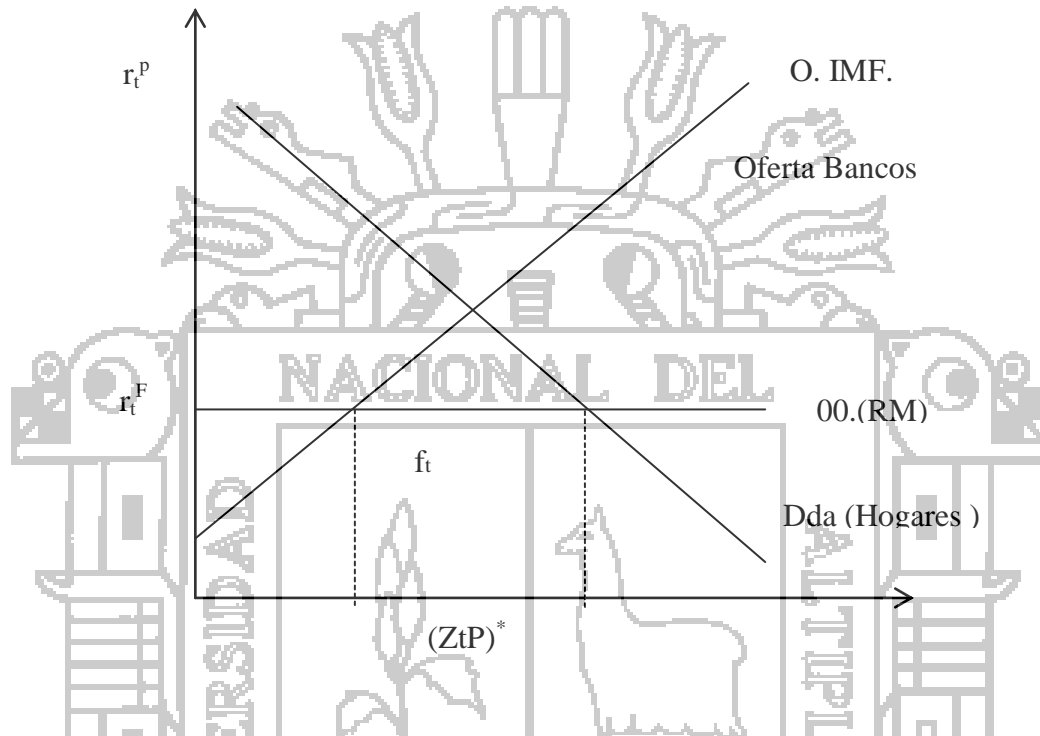
**2.1.3.1. La oferta monetaria.**

En un régimen de tipo de cambio fijo, la oferta monetaria es endógena, se adapta a la demanda. La curva de oferta monetaria es completamente elástica en el plano de la cantidad de dinero y el tipo de cambio. En la figura, se representa, la oferta monetaria, la cual es perfectamente elástica, al nivel del tipo de cambio fijado por la autoridad monetaria.

GRÁFICO N° 03

EQUILIBRIO EN EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LOS HOGARES

EMPRESARIOS



La función de demanda total de crédito (interno y externo) de los hogares empresarios “grandes” se puede representar con pendiente negativa con respecto a la tasa de interés  $r_t^p$ . Dada la tasa de interés activa internacional ( $r^F$ ), el monto de crédito doméstico de equilibrio para los hogares empresarios  $(z_t^p)^*$  está determinado por la curva de oferta de los bancos. El monto de crédito externo de equilibrio ( $f_t$ ), por su parte, corresponde a la demanda no satisfecha por el sistema financiero doméstico.

La expresión permite notar que el efecto negativo de  $(r^p t)$ , sobre la demanda de crédito de los hogares empresarios solo se manifiestan cuando el aumento en esa tasa de aumento en el margen de riesgo MRt. Esta demanda no varía cuando dicho, margen se

mantiene constante. En tal caso, el cambio en la tasa de interés de los bonos  $r^t$  hace desplazar la curva de demanda de crédito en una magnitud tal que pase a la variación en  $(r^t)$ , la cantidad de crédito demandado se mantiene invariable. (Mendoza Vellido & Herrera Catalan, 2004)

## 2.1.5. CARACTERÍSTICAS SOCIO ECONÓMICAS DE PUNO

### 2.1.5.1. COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DE PUNO

Respecto a las características socio-económicas de Puno destacamos primeramente el PBI que representa el 1,9% respecto al nacional. La producción de servicios gubernamentales aporta el 16,2% al PBI departamental, el sector agropecuario en un 15%; comercio, restaurantes y hoteles 14,9%; industria y manufactura, 12,5%; construcción, 11,4%; explotación de minas y canteras 1%; pesca 0,3%; alquiler de vivienda 0,2% y otros servicios 28,5%. (INEI, 2013).

Una primera inspección nos muestra que en Puno los sectores más importantes a las que pertenecen las micro y pequeñas empresas en esta zona son: servicios, agropecuario, comercio, manufactura y construcción que en conjunto representan más del 80% del PBI. La estructura económica de Puno aún no está bien articulada es poco integrada, básicamente por la existencia de sectores productivos orientados a mercados extra regionales principalmente Lima, Tacna, Cusco y Arequipa, con productos comercializados en condiciones desfavorables, relación que limita el desarrollo de un mercado interno acorde a un proceso de acumulación regional.

Puno se ha caracterizado por ser agropecuario. Sin embargo, se ha notado bajos niveles de productividad y producción en este sector, esto como resultado del uso de tecnologías inadecuadas en los procesos productivos, inapropiada localización y/o zonificación de cultivos y crianza, así como a la escasa asistencia técnica y financiera.

Los rendimientos se encuentran por debajo de los promedios nacionales, esto muestra la debilidad de este sector en esta zona del país.

Por otro lado, la estructura de propiedad y tenencia de la tierra es atomizada bajo la forma de parcelas, lo anterior determinan bajos niveles de producción y productividad, especialmente en la zona altiplánica, generándose las migraciones desde el campo a la ciudad con gran impacto negativo a regional y nacional.

#### **2.1.6. LA OFERTA DE CRÉDITO EN EL MERCADO FINANCIERO DE PUNO**

Indudablemente, el respaldo financiero es una de las columnas que soportan el desenvolvimiento y desarrollo de las unidades empresariales de cualquier tamaño, tal como se plantea los recursos financieros, abren las posibilidades de supervivencia y expansión, no siendo ajenas las micro y pequeñas empresas, que con aporte de capital propio o aquel provisto por una entidad financiera ha de contribuir al cumplimiento de los objetivos organizacionales que todo propietario persigue y que se resume en el incremento del valor de la unidad empresarial.

Los mayores obstáculos para los intermediarios financieros que orientan su actividad de intermediación hacia las micro y pequeñas empresas se traducen en altos costos de transacción de pequeñas operaciones, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada como resultado de información asimétrica, la percepción de alto riesgo debido a la alta variabilidad de su flujo de caja, la falta de garantías suficientes. A continuación analizamos la situación de acceso al crédito del micro y el pequeña empresas desde el lado de la oferta, la misma que abarca una descripción de los instrumentos, tamaño del mercado y de las características de la oferta. Una conclusión importante es que los instrumentos disponibles para las micro y pequeñas empresas se limitan al crédito tradicional de corto plazo y esto dificulta su inversión en activos fijos. Por otro lado, la oferta de crédito a las micro y

pequeñas empresas es reducida en relación con su importancia económica en parte porque los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a micro y pequeñas empresas son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías y tramites demasiado engorrosos. (Aguilar Olivera, 2004)

### **2.1.7. LA DEMANDA DE CRÉDITOS EN EL MERCADO FINANCIERO DE PUNO**

Por lo general, las actividades de una micro y pequeña empresa pueden financiarse a través de deuda. Más aún, una unidad empresarial nueva o joven necesita obtener financiamiento a través de esta alternativa para lograr una base sólida de fondos para crecer. Usualmente, las deudas a corto plazo es decir aquellos que se deben de pagar en un período menor a 1 año son utilizadas como capital de trabajo y se pagan con las ganancias generadas por las ventas. Las deudas a largo plazo de 1 a 5 años o más son utilizadas como capital de trabajo o para adquirir propiedades o equipo que a su vez sirve como colateral al préstamo. Los responsables de una micro y pequeña empresa pueden utilizar su respaldo personal para obtener deuda para la unidad empresarial. Si el préstamo es otorgado a la empresa con el colateral personal, la empresa comenzará su historial dentro del sistema crediticio y tendrá acceso a financiamiento con mayor rapidez. Una empresa que comienza operaciones tendrá dificultad para obtener préstamos bancarios a corto o largo plazo sin una sólida base de financiamiento. Aun considerando un colateral personal de los responsables es posible que la protección no sea suficiente para la mayoría de los bancos. Por otro lado, los activos no pueden considerarse como colaterales estáticos, pues su valor disminuye con el tiempo. Generalmente las deudas requieren de pagos mensuales independientemente del flujo de capital, y es poco probable que una empresa nueva

pueda generar ingresos estables y seguros como para poder adquirir un compromiso. El financiamiento por endeudamiento está más relacionado con colaterales e historia. Sin embargo, hay obstáculos para acceder al financiamiento de las micro y pequeñas empresas: el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías, (Aguilar olivera, 2004).

#### **2.1.8. EL CRÉDITO COMO MECANISMO DE FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO.**

En la actualidad, las sociedades modernas resuelven la satisfacción de sus necesidades humanas a través de la familia, la sociedad civil, los estados y los mercados. Una forma de relación entre estas cuatro instituciones es el dinero. Visto de este modo, el sistema financiero nace como respuesta a la demanda de recursos productivos para financiar decisiones de inversión y de consumo de estas instituciones que se interrelacionan entre sí, transando distintas actividades, bienes o servicios en los que poseen ventajas competitivas.

Las instituciones financieras ofrecen una amplia gama de servicios, entre los que el ahorro y los créditos son vitales para su funcionamiento: mediante una tasa de interés se atrae el “ahorro” de aquellos sujetos económicos que dada su renta, planes de consumo, ahorro e inversión aparecen con capacidad para ahorrar recursos, concediéndolos en forma de “préstamos” (créditos), mediante otra tasa de interés a sujetos económicos que no disponen de dinero “presente” para satisfacer necesidades de financiamiento. La diferencia entre ambas tasas determina las ganancias que obtiene el banco por ofrecer estos servicios.

El crédito es entendido como un mecanismo de “ajuste” para enfrentar situaciones de inestabilidad y desequilibrios que permite salir de una situación de dependencia de flujos de corto plazo, flexibilizando así la toma de decisiones estratégicas en un horizonte de tiempo mayor. Del uso de este crédito se espera obtener una mayor competitividad, mayores ingresos, mayor dinamismo, crecimiento y fuentes de empleo. El crédito entonces, es fundamental en las economías modernas pues ocupa un lugar muy importante en el desarrollo económico de un país (Espino, 1999b). Sin embargo, cuando se trata de generar estabilidad y equilibrio en las mujeres a través del crédito, la realidad es muy distinta como se verá más adelante. (Zuñiga Eaglehurst, 2004)

El crédito puede clasificarse de manera global en tres tipos, según el objeto de uso:

Crédito de consumo: Extendido a personas para financiar el uso de bienes.

Crédito comercial: Extendido por los oferentes de materias primas a las empresas, o bien por éstas a los vendedores mayoristas para financiar actividades productivas.

Crédito hipotecario: Extendido a personas para la adquisición de una vivienda.

## **2.1.9. Metodología de evaluación crediticia para trabajadores independientes.**

### **2.1.9.1. Análisis cualitativo de crédito.**

(Cardenas Soto & Moron Pastor, 2011, pág. 3). Afirmaron que en esta etapa se evalúan los aspectos cualitativos del solicitante del crédito considerando que la unidad familiar y el negocio no son excluyentes. Cada uno de los aspectos a considerar tendrá un determinado puntaje de acuerdo a la ponderación por riesgo que se le ha asignado.

### 2.1.9.1.1. Prestamos individuales.

Este análisis consiste en:

#### a) Revisión en central de riesgo interna y externa (Edyficar)

En la empresa se mantiene una base actualizada y centralizada respecto a los antecedentes crediticios del cliente, garantes, cónyuges y/o convivientes con la empresa y con otras instituciones financieras para ser consultada en cualquier momento en los procesos de registro de clientes, pre solicitudes, evaluado crediticia, desembolsos, recuperaciones, etc.

Toda solicitud de crédito debe ser consultada en la central de riesgo, emitiendo alertas al momento de registrar clientes, pre solicitudes y evaluación acerca de su calificación, su información en la central de riesgo SBS y si encuentra registrado en la base de alerta de EDYFICAR (antes denominada base negativa).

#### b) Visita al cliente

Tiene como objetivo conocer el entorno familiar del solicitante y del negocio, así como recopilar y cruzar información cualitativa (referencias personales, comerciales entorno familiar, etc.) y cuantitativa (ventas, compras, verificar inventarios, determinar capital de trabajo, destino del crédito, etc.) e identificar los riesgos de la actividad y posibles vinculaciones por riesgo único.

### b.1. Evaluación integral del cliente. Negocio y vivienda.

#### b.1.1. Carácter.

Voluntad del cliente de pagar el préstamo (análisis cualitativo).



**b.1.2. Capacidad.**

Capacidad de generar liquidez, que el flujo de ingresos permita el reembolso aun considerando posibles contingencias (análisis cuantitativo).

**b.1.3. Capital.**

Activos y pasivos del negocio, otras actividades relevantes y hogares (análisis cuantitativo)

**b.1.4. Condiciones.**

Acordar con la realidad e idiosincrasia del cliente, incluye monto, plazo y tasa de interés del préstamo (análisis cuantitativo y cualitativo)

**b.1.5. Colateral.**

No son factor de decisión excluyente pero nos sirve como medio de presión. Garantías, avales (cualitativo y cuantitativo).

**e) Requisitos demandados por las Entidades Financieras.****c.1. Revisión de los documentos entregados por el cliente.**

(Zuñiga Eaglehurst, 2004), Documentos que frecuentemente son entregados por el cliente: Para préstamos comerciales, es decir aquellos destinados a actividades productivas, las instituciones financieras solicitan documentación para verificar la situación financiera del negocio y la de sus activos para poder determinar la viabilidad de los flujos futuros que se generarán. Generalmente se demanda lo siguiente:

- Nivel de ingreso.
- Historial crediticio.
- Nivel de educación.
- Nivel de ventas.
- Estados financieros.
- Información sobre deudas existentes y comportamiento de pagos de deudas periódicas con documentos que lo avalen.
- Garantías físicas como tierras, inmuebles, equipos y efectivo.
- Características del negocio, ventajas competitivas.
- DNI.
- RUC de la empresa.
- Boleta de compras.
- Boleta de pagos Recibos Por Honorarios.
- Contrato de alquiler.
- Contrato de compra y venta.
- Tarjeta de propiedad de unidad.
- Documento de propiedad de inmuebles.

Aspectos a  
evaluar

#### Unidad familiar

- Carga familiar
- Tipo de garantías
- Riesgo por edad máxima.

#### Unidad empresarial

- Antecedentes crediticios
- Record de pagos
- Nivel de desarrollo del negocio
- Tiempo de funcionamiento del negocios
- Manejo y control de sus ingresos y gastos
- Declaración de ventas

## **c.2. Criterios previos a considerar en la entrevista.**

### **c.2.1. Antes de la visita.**

Buscar referencia sobre el cliente, a fin de conocer su perfil y averiguar sobre características generales (temperamento, costumbres, problemas, etc.), personas claves (vecinos, conocidos, clientes, contactos en otras entidades. etc.) que den información.

### **c.3. Fecha de entrevista.**

Si existe acuerdo de visita en una fecha determinada, se deberá de visitar un día antes a fin de verificar la existencia del mismo. Nunca un día después.

Es obligatorio realizar y registrar por lo menos una referencia del domicilio y negocio en la ficha de evaluación cualitativa si están en el mismo lugar, del mismo modo, es obligatorio realizar y registrar al menos a los referencias, si el domicilio y negocio están en lugares diferentes preferentemente no considerar a los familiares del solicitante como referencias.

## **2.1.9.2. Análisis cuantitativo de crédito.**

### **2.1.9.2.1. Prestamos individuales**

La evaluación cuantitativa proporcionara información sobre la situación financiera y económica en la que se encuentra la unidad productiva. Los resultados que se obtengan tendrán asignados un determinado puntaje.

Los principales aspectos a evaluar son los siguientes:

- A. Destino del préstamo
- B. Estado de Ganancias y Pérdidas.
- C. Flujo de Caja.
- D. Balance General.

## A. DESTINO DEL PRÉSTAMO

Se consideran 03 tipos de destinos del préstamo

**Capital de trabajo:** Créditos destinados a la compra de materia prima e insumos, mercadería, mano de obra o servicios con la finalidad de mantener o incrementar la operatividad del negocio.

Las razones por las que un cliente puede solicitar crédito, pueden ser:

- Demanda insatisfecha de su producto.
- Inversión aprovechando campañas como fiestas patrias, navidad, día de la madre, etc.
- Oportunidad de negocio.
- Mayor capital para ingresar en nuevos mercados.
- Diversificación de sus productos.

**Activo fijo:** Créditos destinados para la adquisición, manteniendo y repotenciación de bienes muebles (maquinarias, equipos, mobiliario, vehículos) y otros bienes con vida mayor a un año. Así como bienes inmuebles destinados a ser usados por la microempresa.

Las razones por las que un cliente solicita crédito para este destino, pueden ser:

- Compra de maquinaria.
- Compra de equipos, mobiliarios.
- Vehículos, herramientas y otros.
- Inversión en infraestructura del local del negocio.
- Compra del nuevo local.
- Compra de terreno para el local.

**Consumo:** Se consideran dentro de este destino todo gasto no relacionado al negocio y que contribuya a la mejora de calidad de vida del cliente, entre ellos:

- Gastos menores por escolaridad, día de la madre, fiestas patrias.

Etc...

- Mejoramiento de vivienda.
- Gastos para viajes.
- Compras personales.
- Gastos diversos (fiestas patronales, familias, etc.).

## **B. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**

El estado de ganancia y pérdida refleja las operaciones mensuales del negocio, la cual permite analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de ingresos y egresos, así como el efecto de estas en los resultados que puedan reflejar en utilidad o pérdida.

Se construye a partir de la información recogida en la visita y evaluación del negocio, así como por la información proporcionada por el solicitante del crédito, la misma que se verifica y cruza con documentos y/o registros formales y/o informales que el cliente posea de la actividad (compras, ventas, etc.).

La estructura utilizada en la evaluación es la siguiente:

- (a) ventas netas
- (b) (-) costo de ventas
- (c) margen bruto o margen de venta
- (d) (-) gastos del negocio

- (e) margen operativo
- (f) (-) gastos financieros
- (g) utilidad neta
- (h) (+) otros ingresos
- (i) (-) otros egresos
- (j) (-) gastos familiares
- (k) utilidad disponible

### **C. FLUJO DE CAJA**

La elaboración del flujo de caja es obligatorio para los clientes que soliciten financiamiento por un monto igual o mayor a s/. 20000 o que sumados su último nivel de endeudamiento más el monto solicitado superen los s/. 100000.

Para créditos refinanciados y para el financiamiento de créditos fijos, no aplica el parámetro anterior y es obligatoria la elaboración del flujo de caja.

#### **Cálculos relevantes para su elaboración:**

##### **a) Se utiliza dos escenarios:**

- **Proyección Normal:** que considera el punto de vista del evaluador, la estacionalidad de la actividad, el conocimiento que el cliente tiene del mercado local.
- **Proyección conservadora:** Que considera el punto de vista del evaluador, la estacionalidad de la actividad, el conocimiento del evaluador en el sector económico de la actividad, el

comportamiento histórico del cliente inmediato o significativo del nivel de ventas reales.

Bajo este escenario, el cálculo de venta mensual está en función de las ventas del mes anterior y de un porcentaje de crecimiento de las ventas.

#### **b) Reinversiones**

En este ítem se debe considerar.

- Registrar la capitalización de excedentes de liquidez.
- Registrar ahorros generados.
- Considerar gastos por inversiones que requieren de periodos de maduración.
- Considerar gastos o costos no relacionados directamente a la generación de ingresos, mejoras de infraestructura, arreglos o acondicionamiento.
- Considerar inversión previa a campaña.

#### **D. BALANCE GENERAL:**

El balance general muestra la situación del negocio a una fecha determinada y permite establecer el tamaño del negocio, el patrimonio de la unidad productiva y la composición de sus obligaciones.

Prestamos mayores a s/. 1000 hasta s/. 2000 la elaboración del balance general para algunas oficinas cuyo índice de morosidad se encuentra por debajo de la mora de EDYFICAR para rango similar no se requiere. El no

balance general en estos permita mejorar la toma de decisiones en la evaluación del crédito, siendo responsabilidad del tratamiento de activos.

**Activos corrientes:** se consideran las siguientes cuentas.

- **Caja.** Se considera el dinero en efectivo que se encuentra en el negocio al momento de la visita y toma de datos de parte del evaluador, el efectivo puede variar de acuerdo a la actividad y ciclo del negocio.
- **Bancos.** Se considera el cliente depositado en cuentas bancarias, en ahorros o cuentas corrientes, este puede variar de acuerdo a la actividad y ciclo del negocio, se debe considerar solo el dinero destinado al negocio, también deben verificarse los estados de cuenta de ahorros.
- **Cuentas por cobrar.** Se consideran las ventas realizadas y pendientes de cobro al momento de la visita y toma de datos por parte del evaluador. No deben considerarse aquellas cuentas por cobrar de difícil recuperación, solo aquellas cuya recuperabilidad sea verificada (cuadernos de control, notas de venta etc.).
- **Inventarios.** De ser un negocio de comercio se considera al stock de mercadería, de ser un negocio de producción se considera la materia prima, productos en proceso y productos terminados, o el stock de insumos necesarios para brindar servicio.

El stock debe ser valorizado a precio de costo actual. Se debe tener en cuenta el estado de conservación u obsolescencia para considerarlo como parte del inventario.



**Activos no corrientes.** Se considera las siguientes cuentas

- Inmuebles, maquinaria y equipos
- Herramientas y otros

**Tratamiento de pasivos:** (todos los montos, incluyen titular y cónyuge)

Si tiene cualquier tipo de deudas y se declara que esta fue invertida en el negocio que se está evaluando. La deuda se registra en el pasivo (en el corto plazo los próximos 12 meses y en largo plazo la porción mayor a 12 meses). El pago de la cuota de la deuda se considera en gastos financieros.

Si tiene cualquier tipo de deuda y se detectara que esta no fue invertida en el negocio evaluado. La deuda no se registra en el balance, previa presentación del sustento documentario respectivo. El pago de la cuota de la deuda se registra en otros egresos.

#### **2.1.9.2.2. Análisis de los estados financieros: análisis vertical y horizontal**

El análisis de los estados financieros busca identificar tendencias y sus implicancias en las partidas individuales o totales de estos estados financieros.

- Análisis vertical, para crédito nuevo y recurrente. Considera la relación entre las principales cuentas del balance y estado de resultados dentro de un periodo individual.
- Análisis horizontal, evaluación del comportamiento comparativo de las cuentas en dos periodos diferentes. Para créditos recurrentes a partir de S/. 5000, se realiza de manera obligatoria.

### 2.1.9.2.3. Indicadores Financieros.

**Incremento de capital de trabajo**

= (monto préstamo para capital de trabajo/capital de trabajo)x100

**Liquidez**

= Activo corriente/Pasivo corriente

**Rentabilidad de Ventas**

= Utilidad Operativa Neta/Ventas Netas

**Rotación de Capital**

= Ventas netas/Capital de trabajo

**Endeudamiento**

= (pasivo total + monto préstamo)/patrimonio

### 2.1.9.2.4. Criterios de aprobación.

El objetivo es definir la viabilidad del crédito. Para lograr este fin se aplica criterios de aprobación que se encuentran ligados a los puntajes obtenidos en los análisis cualitativo y cuantitativo.

Los plazos que se manejan deben estar en relación a las condiciones establecidas para créditos con destinos de actividad empresarial, es decir, en función directa al tipo de financiamiento, a la capacidad de pago y a la generación futura de caja de cada negocio en particular. Los préstamos destinados a financiar capital de trabajo y oportunidades de comercialización, debe ser de corto plazo mientras que los destinados a la compra de activo fijo serán normalmente a largo plazo.

La metodología establece límites y condiciones que determinan que un crédito pueda ser aprobado o no. estos son los siguientes: (Financiera Edyficar, 2013)

- Puntajes
- Capacidad de pago
- Índices
- Garantías

- Flujo de caja

A continuación se indica los criterios y sus respectivos límites según el rango evaluado para la solicitud.

RANGO	CRITERIO	FORMULA	LIMITE
x ≤ s/. 1000 ó x ≤ s/. 2000	puntaje	Total índice Cuaitativo + puntaje indicadores	> 14 puntos Nose registra puntaje indicadores por no existir balance general.
	capacidad de pago	couta- (utilidad disponible)x100	≤85%
	Endeudamiento	(pasivo total+monto prestamo)/patrimonio	< 1
	Garantias	((valor total de ganancia)/Monto del Prestamo)x100	> 100% del monto a prestar
entre s/. 1000 < x ≤ s/. 5000 ó s/. 2000 < x ≤ s/. 5000	puntaje	Total índice Cuaitativo + puntaje indicadores	> 14 puntos Nose registra puntaje indicadores por no existir balance general.
	capacidad de pago	couta- (utilidad disponible)x100	≤85%
	Endeudamiento	(pasivo total+monto prestamo)/patrimonio	< 1
	Garantias	((valor total de ganancia)/Monto del Prestamo)x100	> 100% del monto a prestar
entre s/. 5000 < x ≤ s/. 20000	puntaje	Total índice Cuaitativo + puntaje indicadores	> = 60 puntos
	capacidad de pago	couta- (utilidad disponible)x100	≤85%
	Endeudamiento	(pasivo total+monto prestamo)/patrimonio	< 1
	Garantias	((valor total de ganancia)/Monto del Prestamo)x100	> 150% del monto a prestar
entre s/. 20000 < x ≤ s/. 100000	puntaje	Total índice Cuaitativo + puntaje indicadores	> = 60 puntos
	capacidad de pago	couta- (utilidad disponible)x100	≤85%
	Endeudamiento	(pasivo total+monto prestamo)/patrimonio	< 1
	Flujo de Caja	si se requiere	Debe tener saldos positivos
	Garantias	((valor total de ganancia)/Monto del Prestamo)x100	> 150% del monto a prestar
entre s/. 100,000 < x ≤ s/. 200,000	puntaje	Total índice Cuaitativo + puntaje indicadores	> = 60 puntos
	capacidad de pago	couta- (utilidad disponible)x100	≤85%
	Endeudamiento	(pasivo total+monto prestamo)/patrimonio	< 1
	Flujo de Caja	si se requiere	Debe tener saldos positivos
	Garantias	((valor total de ganancia)/Monto del Prestamo)x100	> 150% del monto a prestar
	Indicadores	Detallado en el cuadro anterior	si se cumple con los limites establecidos en el cuadro anterior

FUENTE: FINANCIERA EDIFICAR 2013

## 2.2. MARCO CONCEPTUAL.

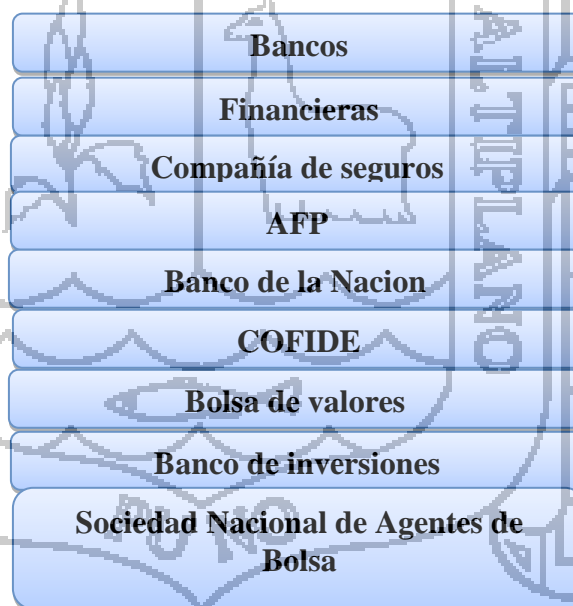
### 2.2.8. Sistema financiero peruano.

(Financiera Edyficar, 2013). En la exposición dijo el sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones Bancarias, Financieras y además empresas e instituciones, debidamente autorizadas por la Superintendencia De Banca Y Seguro, que opera en la intermediación.

#### 2.2.8.1. Importancia del sistema financiero.

El sector Financiero es un sector de servicios, intermedio entre la oferta y demanda de servicios financieros y ofrece a las partes del mercado involucradas la posibilidad de tramitar sus transacciones financieras.

#### 2.2.8.2. Instituciones que conforman el sistema financiero.



Fuente: Financiera Edyficar

### 2.2.8.3. Bancos:

Es una empresa Financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de otros servicios Financieros.

### 2.2.8.4. Financiera:

Se denomina a la empresa del sector Financiero que se dedica a ofrecer préstamos a las personas que no tienen acceso a la Banca tradicional.

### 2.2.8.5. Entes Reguladores y de control del sistema financiero:

- Banco Central de Reserva del Perú (BCR)
- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV)
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)

#### 2.2.8.5.1. Banco Central de Reservas del Perú (BCR).

Encargado de regular la moneda y crédito del Sistema Financiero.

Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasa de interés del Sistema Financiero, sean determinados por la libre competencia.
- La regulación de la oferta monetaria.
- La administración de las reservas internacionales (RIN).
- La emisión de billetes y monedas.

#### **2.2.8.5.2. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).**

Organismo de Control del Sistema Financiero Nacional, controla en representación del estado a las empresas Bancarias, Financieras, de Seguros y a las demás personas naturales y jurídicas.

#### **2.2.8.5.3. Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la de las mismas.

#### **2.2.8.5.4. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI).**

Institución Pública, tiene como función y la protección de los derechos de los consumidores. Fomenta una cultura de leal y honesta competencia.

### **2.2.9. Conceptos Financieros Generales**

#### **2.2.9.1. Valor del dinero en el tiempo.**

(Financiera Edyficar, 2013). El dinero como cualquiera otro bien no es gratuito, hay que pagar para usarlo, este cambiara de valor en el tiempo; el concepto del valor del dinero con el tiempo dio valor al interés.

#### **2.2.9.2. Interés.**

(Financiera Edyficar, 2013), Cuando se utiliza un bien que no es de propiedad generalmente se debe pagar un dinero por el uso; el interés se define como la renta que hay que pagar por el uso del dinero prestado.

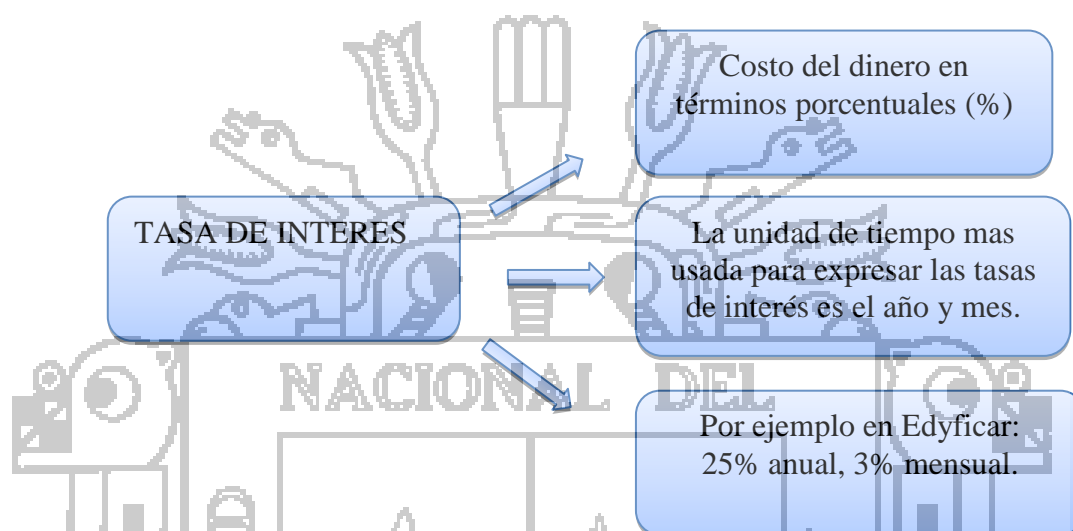
$$I = MF - MI$$

Donde.

I: interés

MF: monto final

MI: monto inicial



### 2.2.9.3. Tasa efectiva anual (TEA).

(Cardenas Soto & Moron Pastor, 2011), Es la tasa de interés que se aplica a un préstamo en un año. En Edificar para facilitar a los clientes el pago de sus préstamos, generalmente se acuerda una tasa Efectiva Mensual (TEM).

### 2.2.9.4. Tasa de costo efectivo anual – TCEA.

(Cardenas Soto & Moron Pastor, 2011), La tasa de costo efectivo anual es la tasa que influye el total de pagos que se realizan cuando se paga por un crédito. Estos pagos incluyen:

- Los intereses a pagar calculados a partir de la tasa efectiva anual.
- Las comisiones cobradas por el banco.

- Los gastos cobrados por terceros (como seguros de desgravamen).

#### **2.2.9.5. Tasa de rendimiento efectivo anual – TREA.**

La Tasa de Rendimiento Efectivo Anual es la que indica el rendimiento efectivo que tendrá un depósito considerando los costos aplicados a la operación, incluye:

- Los intereses a cobrar a partir de la tasa de efectiva anual.
- Los costos regulados cobrados por el banco, como mantenimiento de cuenta y de tarjeta.

Se aplica a cualquier operación de ahorro en un banco, como cuenta corriente, cuenta de ahorro, depósitos a plazo fijo.

#### **2.2.9.6. Interés simple.**

(Collantes Menis, 2011), Es aquel que se paga al final de cada periodo y donde el monto de interés no varía. La cantidad recibida por interés siempre va a ser la misma.

#### **2.2.9.7. Interés Compuesto.**

(Collantes Menis, 2011), El interés compuesto, es un sistema que capitaliza los intereses, por lo tanto, hace el valor, que se paga por concepto de intereses se incrementa mes a mes, existe una capitalización de los intereses.



#### **2.2.9.8. Amortización.**

(Collantes Menis, 2011), La amortización de una obligación o deuda se define como el proceso mediante el cual se devuelve el monto prestado junto con sus intereses, en una serie de pagos y en un tiempo determinado.

#### **2.2.10. Definiciones de crédito**

##### **2.2.10.1. Crédito.**

Es un contrato por el cual una persona (denominada “acreedor” y que puede ser un banco, financiera, casa comercial, etcétera) presta a otra (denominada “deudor”) una cantidad determinada de dinero, bienes o servicios, contrayendo ésta la obligación de restituir al menos la misma cantidad, en el momento señalado en el contrato y en condiciones previamente establecidas. (Zuñiga Eaglehurst, 2004)

##### **2.2.10.2. Créditos directos.**

(Collantes Menis, 2011) Son operaciones crediticias que implican un desembolso de efectivo, o la disponibilidad del mismo mediante una línea de crédito. Comprende inclusive las obligaciones derivadas de refinanciamientos y reestructuraciones de crédito o deudas existentes.

##### **2.2.10.3. Créditos indirectos o créditos contingentes.**

(Cardenas Soto & Moron Pastor, 2011) Representan los avales, las cartas de fianza, las aceptaciones bancarias, las cartas de crédito, los créditos aprobados, y las líneas de crédito no utilizadas, otorgados por las empresas del sistema financiero.

### 2.2.11. Clasificación del cliente

(Financiera Edyficar, 2013) La clasificación crediticia del deudor está determinada principalmente por la capacidad de pago del deudor, a través de un flujo de caja y el grado de cumplimiento de una obligación. Asimismo deben tomarse en consideración su solvencia, las clasificaciones crediticias asignados por otras empresas del sistema financiero, así como su historial crediticio, entre otros elementos prudenciales.

1.	Normal	0-8 días
2.	Cliente con problemas potenciales	9-30 días
3.	Deficiente	31-80 días
4.	Dudoso	81-120 días
5.	Perdida	120 a más días

**CUADRO N° 1**  
**CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS POR DÍAS DE MOROSIDAD SEGÚN**  
**SBS -2013.**

CATEGORÍA DE RIESGO	CRÉDITOS COMERCIALES	MICROEMPRESAS - PEQUEÑAS EMPRESAS / CRÉDITOS DE CONSUMO	CRÉDITOS HIPOTECARIOS
<b>NORMAL</b>	Sin atraso	Hasta 08 días de atraso	Hasta 30 días de atraso
<b>CPP</b>	Hasta 60 días de atraso	De 09 a 30 días	De 31 a 90 días
<b>DEFICIENTE</b>	De 61 a 120 días	De 31 a 60 días	De 91 a 120 días
<b>DUDOSO</b>	De 121 a 365 días	De 61 a 120 días	De 121 a 365 días
<b>PERDIDA</b>	Más 360 días	Más de 120 días	Más de 360 días

FUENTE: SBS-2013

## 2.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

### 2.3.8. Hipótesis general.

Los factores socioeconómicos que influyen en la disponibilidad de acceder a un crédito financiero en economías rurales y urbanas del distrito de Juli están en función a los factores internos y externos del hogar.

### 2.3.2. Hipótesis específicas.

- El acceso al crédito está en función al nivel del ingreso familiar, porque determina la capacidad de pago de sus obligaciones.

$$\uparrow \text{acceso al crédito} = f(\text{nivel de ingreso}) \uparrow$$

- La obtención del crédito se realiza solo si el cliente presenta, un documento de propiedad del inmueble que habita, porque es la máxima garantía que cuenta una familia.

$$\uparrow \text{acceso al crédito} = f(\text{garantía}) \uparrow$$

- El crédito obtenido por el cliente se debe al grado de educación que tiene el jefe de familia, mayores posibilidades de generar ingresos futuros.

$$\uparrow \text{acceso al crédito} = f(\text{nivel educación}) \uparrow$$

- La solicitud de los créditos están explicadas por el número de hijos de la familia, si un hogar cuenta con mayor número de hijos la posibilidad de demandar un crédito será mayor.

↑ acceso al crédito =  $f$  (número de hijos) ↑

Acceso al crédito =  $f$  (ingreso, tipo de garantía, nivel de educación, Número de hijos).

$$cred = \beta_0 + \beta_1 ing + \beta_2 casa + \beta_3 aoes + \beta_4 nh + e$$



## CAPÍTULO III

### MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

#### 3.1. METODOLOGÍA

En el presente trabajo usaremos el método **Hipotético- Deductivo**, porque es el método usado por la economía y las ciencias sociales porque para ambas ciencias partimos de un punto de partida, que es el descubrimiento de un problema, intentando dar soluciones mediante la invención de una **Hipótesis** deduciendo de las consecuencias de la hipótesis (normalmente, predicciones empíricas), para luego contrastar la hipótesis mediante modelos estadísticos o econométricos para finalmente confirmar los resultados obtenidos. (Paredes Mamani, 2013).

Este trabajo además es descriptivo, porque está enmarcado en diagnosticar y analizar la información que conlleve al sustento de nuestra hipótesis. El diseño de la investigación es descriptivo explicativo causal y/o analítico, porque se analizará y describirá los variables más relevantes para acceder y/o demandar un crédito en el distrito de Juli.

La metodología a seguir de acuerdo a los objetivos de la investigación se resumen en los siguientes pasos.

- a). Caracterizar las variables que influyen al acceso al crédito en juli.

- b). Caracterizar la metodología de la evaluación crediticia.
- c). Acorde a los resultados en a) y b) determinar un modelo econométrico que se ajuste a la realidad y que explique los factores determinantes para acceder a un crédito en el Distrito de Juli.

## 3.2. MODELOS DE DATOS DE CORTE-TRANSVERSAL

### 3.2.1. Modelos de elección discreta

(Medina Moral, 2003) afirma que se denominan modelos de elección discreta o modelos de respuesta cualitativa a aquellos modelos econométricos en los que la variable dependiente toma un conjunto discreto y finito de valores: 0, 1, 2, ... Podemos clasificarlos atendiendo a diferentes criterios.

#### 3.2.1.1. Modelos de probabilidad no lineal

La estimación e interpretación de los modelos probabilísticos lineales plantea una serie de problemas que han llevado a la búsqueda de otros modelos alternativos que permitan estimaciones más fiables de las variables dicotómicas. Para evitar que la variable endógena estimada pueda encontrarse fuera del rango (0, 1), las alternativas disponibles son utilizar modelos de probabilidad no lineales, donde la función de especificación utilizada garantice un resultado en la estimación comprendido en el rango 0-1. Las funciones de distribución cumplen este requisito, ya que son funciones continuas que toman valores comprendidos entre 0 y 1. (Medina Moral, 2003, pág. 9)

### 3.2.1.2. Especificación de los modelos de elección discreta (Logit y Probit).

Dado que el uso de una función de distribución garantiza que el resultado de la estimación esté acotado entre 0 y 1, en principio las posibles alternativas son varias, siendo las más habituales la función de distribución logística, que ha dado lugar al modelo Logit, y la función de distribución de la normal tipificada, que ha dado lugar al modelo Probit. Tanto los modelos Logit como los Probit relacionan, por tanto, la variable endógena  $Y_i$  con las variables explicativas  $X_{ki}$  a través de una función de distribución.

En el caso del modelo Logit, la función utilizada es la logística, por lo que la especificación de este tipo de modelos queda como sigue: (Medina Moral, 2003, pág. 9)

$$y_i = \frac{1}{1 + e^{-a - B_k X_{ki}}} + E_i = \frac{e^{a + B_k X_{ki}}}{1 + e^{a + B_k X_{ki}}} + E_i$$

En el caso del modelo Probit la función de distribución utilizada es la de la normal Tipificada, con lo que el modelo queda especificado a través de la siguiente expresión,

$$y_i = \int_{-\infty}^{a + B X_i} \frac{1}{(2\pi)^{1/2}} e^{-\frac{s^2}{2}} . ds + E_i$$

donde la variable  $s$  es una variable “muda” de integración con media cero y varianza uno.

Dada la similitud existente entre las curvas de la normal tipificada y de la logística, los resultados estimados por ambos modelos no difieren mucho entre sí, siendo las diferencias operativas, debidas a la complejidad que

presenta el cálculo de la función de distribución normal frente a la logística, ya que la primera solo puede calcularse en forma de integral. La menor complejidad de manejo que caracteriza al modelo Logit es lo que ha potenciado su aplicación en la mayoría de los estudios empíricos.

Al igual que en el Modelo Lineal de Probabilidad, el Modelo Logit (1) se puede interpretar en términos probabilísticos, es decir, sirve para medir la probabilidad de que ocurra el acontecimiento objeto de estudio ( $Y_i=1$ ). En cuanto a la interpretación de los parámetros estimados en un modelo Logit, el signo de los mismos indica la dirección en que se mueve la probabilidad cuando aumenta la variable explicativa correspondiente, sin embargo, la cuantía del parámetro no coincide con la magnitud de la variación en la probabilidad (como si ocurría en el MLP). En el caso de los modelos Logit, al suponer una relación no lineal entre las variables explicativas y la probabilidad de ocurrencia del acontecimiento, cuando aumenta en una unidad la variable explicativa los incrementos en la probabilidad no son siempre iguales ya que dependen del nivel original de la misma.

Una interpretación más sencilla del parámetro estimado es la que se obtiene a través de la finalización del modelo. Para ello, partiendo de la ecuación general del Modelo Logit (1) y definido  $M_i$  como la probabilidad del estado o la alternativa 1, se tiene.

$$E(y_i) = \text{prob}(y_i=) = M_i = \frac{e^{a+B_k X_{ki}}}{1 + e^{a+B_k X_{ki}}}$$



Dónde:

$$M_i + M_i e^{a+B_k X_{Ki}} = e^{a+B_k X_{Ki}}$$

$$M_i = (1 - M_i) e^{a+B_k X_{Ki}}$$

$$\frac{M_i}{(1 - M_i)} = e^{a+B_k X_{Ki}}$$

Al cociente entre la probabilidad de que ocurra un hecho, o de que se elija la opción 1, frente a la probabilidad de que no suceda el fenómeno, o de que se elija la opción 0, se la denomina como la ratio odds. Su interpretación es la “ventaja” o preferencia de la opción 1 frente a la 0, es decir, el número de veces que es más probable que ocurra el fenómeno frente a que no ocurra.

NACIONAL DEL

$$\text{Ratio odds} = M_i / (1 - M_i)$$

El ratio odds, tal y como está construido (cociente entre probabilidades), siempre será mayor o igual que 0. El campo de variación del ratio va desde 0 hasta  $\infty$ , y su interpretación se realiza en función de que el valor sea igual, menor o superior a la unidad: si toma el valor 1 significa que la probabilidad de que ocurra la alternativa 1 es la misma que la de que no ocurra; si el ratio es menor que 1 indica que la ocurrencia de la alternativa 1 tiene menor probabilidad que la ocurrencia de la alternativa 0; mientras que si es mayor que la unidad la opción 1 es más probable que la 0.

El interés de esta medida adquiere sentido cuando se comparan las ventajas para distintos valores de la variable explicativa, calculándose el cociente entre odds. Así, si se compara la situación de la observación “i” con la de la observación “j” (que suele ser la de referencia), el cociente entre

odds mide cuanto es más probable que se dé la alternativa 1 en “*i*” que en “*j*”.

### 3.2.1.3. Estimación de los parámetros en los modelos Logit.

Antes de abordar el método de estimación en los modelos Logit, es preciso distinguir la existencia de dos casos diferenciados que implican la utilización de métodos de estimación distintos: los modelos Logit con observaciones repetidas y con observaciones no repetidas.

Para el caso sencillo de una única variable explicativa, nos encontramos en una situación con observaciones repetidas cuando la variable *X* es discreta y presenta un número reducido de alternativas o intervalos (*F*), de manera que para cada alternativa de la variable *X* tendremos *n<sub>i</sub>* observaciones de *Y*, pudiéndose calcular las proporciones o probabilidades muestrales. En este caso la matriz de *n* datos muestrales quedará reducida a *F* observaciones siendo los valores que tome la variable endógena (*P<sub>i</sub>*) las Proporciones muestrales calculadas a través de la expresión. (Medina Moral, 2003)

$$P_i = \sum_{i=1}^F \frac{y_i}{n_i}$$

La generalización del modelo a *k* variables explicativas implica la existencia de observaciones repetidas de *Y* para cada combinación de las *k* variables explicativas, pudiéndose calcular las proporciones o probabilidades muestrales de la misma forma que en el caso anterior. En este caso, si bien los valores de la variable endógena están acotados en el rango 0-1, son valores continuos, por lo que el método utilizado para la estimación de los parámetros

del modelo es el que habitualmente se utiliza en la econometría tradicional que trabaja con variables continuas.

Por lo tanto, ante la presencia de observaciones repetidas, se podría aplicar el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Sin embargo, la existencia de heterocedasticidad en el modelo obliga a estimar por Mínimos Cuadrados Generalizados, para garantizar el cumplimiento de las propiedades de los parámetros estimados, utilizándose la inversa de la varianza de los errores como ponderación del modelo.

Sin embargo, lo más habitual es no poder calcular las probabilidades muestrales, bien porque las variables explicativas incluidas en el modelo son continuas, o bien porque aun siendo éstas discretas, la combinación de las mismas impide la obtención de observaciones repetidas de la variable endógena para cada uno de los intervalos  $F$ . En esta situación, la matriz de datos muestrales estará formada por  $n$  observaciones pudiendo ser el valor de la variable endógena para cada una de ellas 1 ó 0. La naturaleza dicotómica de la variable dependiente en este tipo de modelos impide la utilización de los métodos tradicionales en la estimación de los parámetros, al no poderse calcular la inversa de la varianza utilizada como ponderación del modelo. Para la estimación de los parámetros se utiliza el método de Máxima Verosimilitud.

A continuación se describen el método de estimación (máxima verosimilitud) comenzando por el caso más habitual de ausencia de observaciones repetidas.

### A. Estimación con observaciones no repetidas: método de máxima verosimilitud.

Dada una variable aleatoria, caracterizada por unos parámetros, y dada una muestra poblacional, se consideran estimadores Máximo-Verosímiles de los parámetros de una población determinada, aquellos valores de los parámetros que generarían con mayor probabilidad la muestra observada. Es decir, los estimadores Máximo-Verosímiles son aquellos valores para los cuales la función de densidad conjunta (o función de verosimilitud) alcanza un máximo.

Suponiendo que las observaciones son independientes, la función de densidad conjunta de la variable dicotómica  $Y_i$  queda como:

$$prob(y_1 y_2 \dots y_i \dots y_n) = \prod_{i=1}^n M_i^{y_i} (1 - M_i)^{1 - y_i}$$

Donde  $M_i$  recoge la probabilidad de que  $Y_i = 1$ . Por simplicidad se trabaja con la función de densidad conjunta en logaritmos, cuya expresión es:

$$E = \ln L = \sum_{i=1}^n y_i \ln M_i + \sum_{i=1}^n (1 - y_i) \ln(1 - M_i) = \sum y_i \ln M_i + \sum (1 - y_i) \ln(1 - M_i)$$

El método de estimación de máxima verosimilitud elige el estimador del parámetro que maximiza la función de verosimilitud ( $\mathcal{E} = \ln L$ ), por lo que el procedimiento a seguir será calcular las derivadas de primer orden de esta función con respecto a los parámetros que queremos estimar, igualarlas a 0 y resolver el sistema de ecuaciones resultante. Las derivadas de primer orden de la

función de verosimilitud respecto a los Parámetros  $a$  y  $b$ , tras pequeñas manipulaciones, quedan como siguen:

$$\frac{\partial E}{\partial a} = \sum_{i=1}^n e_i = \sum \left[ y_i - \frac{e^{a+\beta X_i}}{1 + e^{a+\beta X_i}} \right] = 0$$

$$\frac{\partial E}{\partial a} = \sum_{i=1}^n X_i e_i = \sum \left[ y_i - \frac{e^{a+\beta X_i}}{1 + e^{a+\beta X_i}} \right] X_i = 0$$

Se trata de un sistema de ecuaciones no lineales por lo que es necesario aplicar un método iterativo o algoritmo de optimización que permita la convergencia en los estimadores. (Medina Moral, 2003, pág. 16)

#### 3.2.1.4. Contraste y validación de hipótesis

En el caso de trabajar con observaciones repetidas la contrastación y validación del modelo estimado sigue la misma metodología que la empleada en el análisis de regresión tradicional, por lo que remitimos a éste para profundizar en este tema. Mientras que si nos encontramos en el caso de no disponer de observaciones repetidas,

$$E_1 = \ln \left( \frac{p_i}{1 - p_i} \right) - \ln \left( \frac{M_i}{1 - M_i} \right)$$

La etapa de contrastación y validación del modelo estimado por máxima-verosimilitud se lleva a cabo aplicando los estadísticos específicos que se comentan a continuación.

## A. Significatividad estadística de los parámetros estimados

La distribución del estimador del parámetro  $b$  es aproximadamente:

$$N(\beta : \sqrt{\text{var}(\hat{\beta})})$$

En tal situación, se puede construir un intervalo de confianza del parámetro estimado, para testar si dicho valor es significativamente distinto de cero de forma individual. El contraste a realizar quedaría definido como:

$H_0: B=0$  El parámetro es igual a cero

$H_0: B \neq 0$  El parámetro es distinto de cero

El intervalo de confianza proporciona un rango de posibles valores para el parámetro, por lo que si el valor estimado no pertenece a dicho intervalo, se deberá rechazar la hipótesis nula. El intervalo quedaría definido como:

$$\hat{\beta} - Z_{\alpha/2} \sqrt{\text{var}(\hat{\beta})} \leq \beta \leq \hat{\beta} + Z_{\alpha/2} \sqrt{\text{var}(\hat{\beta})}$$

donde  $\alpha$  es la probabilidad de que el verdadero valor del parámetro  $b$  se halle fuera del intervalo, y  $z$  es el valor tabular de la distribución  $N(0;1)$  que deja a su derecha una probabilidad igual a  $\alpha/2$ .

A partir de la expresión anterior se puede fijar un rechazo de la hipótesis nula:

$$\left| \frac{\hat{\beta}}{\sqrt{\text{var}(\hat{\beta})}} \right| \geq Z_{\alpha/2}$$

### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Se llevó a cabo una encuesta aplicada a los pobladores entre las zonas rurales y urbanas, ámbito del distrito de Juli.

#### 3.3.1. Población:

Para este trabajo se tomara como referencia a la cantidad de pobladores mayores de 18 años registrados en el RENIEC.

Cabe señalar que los pobladores del distrito de Juli está constituido por dos áreas:

- Zona rural.
- Zona urbana.

**CUADRO N° 2**  
**POBLACIÓN ELECTORAL DE LA PROVINCIA DE CHUCUITO**  
**JULI 2013**

PROVINCIA / DISTRITOS	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%
Chucuito	27793	50.05	27 734	49.95	55 527	100
Desaguadero	3 716	13.37	3 578	12.9	7 294	13.14
Huacullani	1 703	6.13	1 693	6.1	3 396	6.12
Juli	7 443	30.38	6 758	31.58	14 201	28.98
Kelluyo	1 514	5.45	1 448	5.22	2 962	5.33
Pisacoma	863	3.1	913	3.3	1 776	3.2
Pomata	5 821	20.94	5 830	21.02	11 651	20.98
Zepita	5 733	20.63	5 514	19.88	11 247	20.25

FUENTE: Elaboración propia en base a RUIPN - RENIEC 2013.

Para la presente investigación solo se ha considerado el total de la población del distrito de juli y comunidades solamente debido al alcance planteado, entonces la población que cuentan con DNI: es 14201 habitantes de las cuales sacaremos una muestra significativa.

### 3.3.2. Diseño y tamaño de la muestra:

Por el lado de los pobladores, el marco muestral a usarse se basa en el número de pobladores con la que la RENIEC tiene registrado en su base de datos, estratificado por por distrito, sexo, comprendidos por las zonas rurales y urbanas.

Para el proyecto de investigación, se tomaran el muestreo por conglomerados.

Los conglomerados se caracterizan porque la variación en cado grupo es menor que la variación entre grupos.

#### Valores estadísticos para muestra aleatoria en JULI

Detalle	Valor
Población	14,201
P	0.5
Q	0.5
Z	95%
e	5%

Para estimar la muestra a trabajar, se usó la fórmula siguiente:

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

Remplazando Tenemos:

$$n = \frac{1.96^2 (14201)(0.5)(0.5)}{5\% ^2 (14201 - 1) + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

$n = 388$  entrevistas



A continuación presentamos el cuadro de Fisher, Arkin y Colton.

Determinación del tamaño de la muestra, margen de confianza: 95% para márgenes de error indicada.

Amplitud de la Población	1%	2%	3%	4%	5%	10%
500	---	---	---	---	222	83
1,000	---	---	---	385	236	91
1,500	---	---	638	441	316	94
2,000	---	---	714	476	333	95
2,500	---	1,250	769	480	345	96
3,000	---	1,364	811	517	353	97
3,500	---	1,458	848	530	359	97
4,000	---	1,538	870	541	364	98
4,500	---	1,607	891	549	367	98
5,000	---	1,667	906	558	370	98
6,000	---	1,785	938	568	375	98
7,000	---	1,842	959	574	378	99
8,000	---	1,905	976	580	381	99
9,000	---	1,957	989	584	383	99
10,000	5,000	2,000	1,000	588	385	99
15,000	6,000	2,143	1,034	600	390	99
20,000	6,667	2,222	1,053	606	392	100
25,000	7,143	2,275	1,084	610	394	100
50,000	8,333	2,381	1,087	617	397	100
100,000	9,091	2,439	1,099	621	398	100
∞	10,000	2,500	1,111	625	400	100

Según la tabla Fisher, Arkin y Colton para el tamaño de 15,000 habitantes la muestra sería 390

### 3.4. TÉCNICAS Y RECOLECCIÓN DE DATOS

#### 3.4.1. ENTREVISTA CUESTIONARIO

Con el cuestionario presentado en los anexos, buscaremos y sistematizaremos la información con todo aquello que el investigador a pregunta a los investigados sobre los datos de si el hogar tiene o no préstamo, si el hogar tiene préstamo cuales fueron los motivos, que institución microfinanciera le brindo el préstamo y cuáles fueron los requisitos que le exigieron, si el hogar no tiene crédito cuales fueron sus motivos por las cuales no accedió a un crédito, y posteriormente hemos reunido estos datos individuales para obtener resultados.

Mediante esta técnica se ha podido obtener una información directa de los pobladores de la zona urbana y rural.

### 3.5. TÉCNICAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE DATOS

La información obtenida a través de las técnicas y estrategias por los instrumentos antes descritos, será analizada en base a técnicas estadísticas; teniendo en cuenta las unidades de análisis en estudio, para ello se utilizará paquetes computacionales como: Excel, Spss y STATA 12.

Los resultados obtenidos se importaran del Excel al stata para correr el modelo probit y luego finalmente al Word para nuestro informe final y para la sustentación se elaboraran diapositivas utilizando el programa PowerPoint.



## CAPÍTULO VI

### CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN

#### 4.1. CARACTERÍSTICAS SOCIO DEMOGRÁFICAS

##### 4.1.1. Ubicación política

Políticamente está ubicado en la:

Región : Puno

Provincia : Chucuito

Distrito : Juli

##### 4.1.2. Ubicación geográfica

La Ciudad de Juli está ubicado en las faldas de los cerros de Pucara, San Bartolomé, Sapacollo y Caracollo, en el Sur de la Región Puno, en las orillas del Sagrado Lago Titicaca, entre los siguientes coordenadas geográficas: Latitud Sur 16°, 12', 45" y Longitud Oeste del Meridiano de Greenwich 69°, 27', 31" y su altitud oscila entre los 3,870 m.s.n.m.

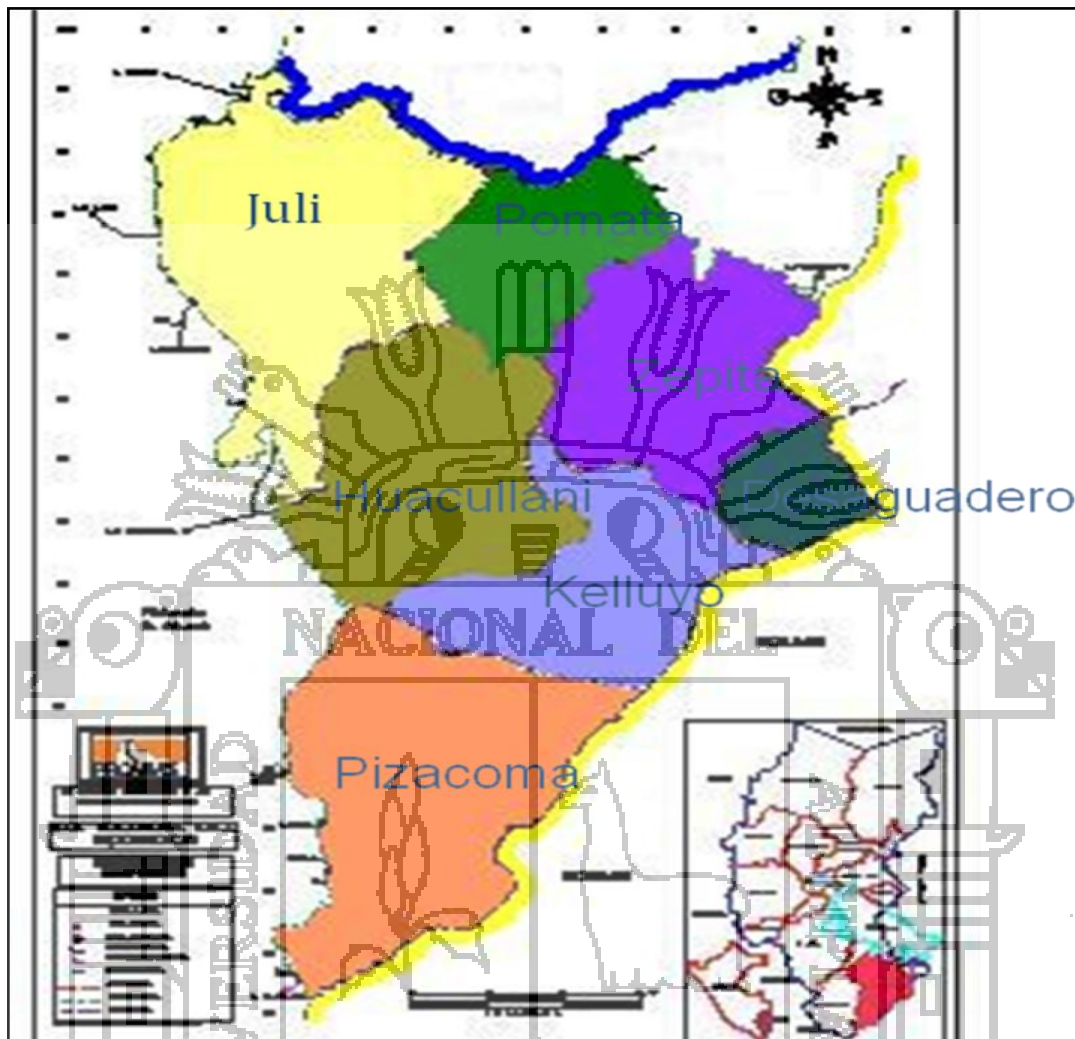
#### 4.1.3. Clima

El clima en la ciudad de Juli es variable lluvioso en los primeros tres meses del año, fuertes heladas en los meses de junio, agosto y templado en septiembre, octubre, noviembre y diciembre. Además, en la zona alta predomina un clima frío intenso y seco, en la zona media es frío templado húmedo, y en la zona Lago tiene un clima templado húmedo a frío, teniendo condiciones micro climáticas muy favorables para el desarrollo de la actividad agrícola y pecuaria.

#### 4.1.4. Ocupación

En estos últimos años, sin lugar a dudas en el distrito de Juli, la principal actividad económica del poblador es la ganadería en la que se desempeña el 83% de la población campesina del ámbito rural, y como estrategia de producción y generación de ingresos se complementa con la agricultura, en segundo término, un sector de la población está ocupada en el sector de la educación, servicios domésticos, ocupación en industrias manufactureras, comercio de repuestos, vehículos y reparaciones de vehículos, y seguida de un sector que ocupan cargos en la administración pública. En la ciudad de Juli se desarrollan, además, actividades de comercio y el funcionamiento de pequeñas industrias.

**GRÁFICO N° 04**  
**UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LA PROVINCIA DE CHUCUITO JULI 2013**



**Fuente:** Elaborado en base INEI 2007 y MPCHJ.

#### 4.1.5. Límites

- Por el Norte limita con el Lago Titicaca y la Provincia del Collao.
- Por el Sur limita con la República de Bolivia.
- Por el Este limita con la Provincia de Yunguyo y la República de Bolivia.
- Por el Oeste limita con la Provincia del Collao

#### 4.1.6. Altitud

La provincia de Chucuito se encuentra a una altura promedio de 3858.57 m.s.n.m. para una mejor idea se observa en el siguiente cuadro la altitud por distrito capital:

**CUADRO N° 3**

**NIVELES DE ALTITUD DE LA CIUDAD DE JULI 2013**

DISTRITO	ALTITUD (m.s.n.m.)
JULI	3869 3873
DESAGUADERO	3809 3818
HUACULLANI	3910 3937
KELLUYO	3830 3860
PISACOMA	3915 3921
POMATA	3863 3870
ZEPITA	3814 3823

Fuente: Plan Operativo Institucional Juli 2013

#### 4.1.7. Extensión territorial

La Provincia tiene una extensión territorial de 3978.13 Km<sup>2</sup>, que representa el 5.52% del territorio regional.

El distrito más extenso en la provincia de Chucuito es Pisacoma que posee un área de 959.34 Km<sup>2</sup>, que representa el 24.14% de la Provincia, el mismo que está localizado en la zona más alta.

El distrito con menor extensión territorial es Desaguadero, que posee un área de 178.21 Km<sup>2</sup>, que representa un 4.48% de la Provincia. La extensión territorial por cada distrito se aprecia en el siguiente cuadro:

## CUADRO N° 4

**EXTENSIÓN TERRITORIAL DE LA PROVINCIA CHUCUITO JULI 2013 EN  
(KM<sup>2</sup>)**

DISTRITO	SUPERFICIE (Km <sup>2</sup> )	%
JULI	720.38	18.11
DESAGUADERO	178.21	4.48
HUACULLANI	705.28	17.73
PISACOMA	959.34	24.11
POMATA	382.58	9.62
ZEPITA	546.57	13.74
KELLUYO	485.77	12.21
PROVINCIA	3978.13	100.00

Fuente: Plan Operativo Institucional Juli 2013

#### 4.1.8. Medios de acceso

La ubicación limítrofe con la vecina República de Bolivia y la Provincia hace que por su territorio atraviesen dos importantes vías como son; la carretera Panamericana Juli – Desaguadero, asfaltada con un total de 79.46 Km, y la carretera Binacional Perú – Bolivia, asfaltada con un total de 70.81 Km y a partir de ellas se ramifican o atraviesan los Caminos Vecinales a los distintos distritos.

Capitales distritales se articulan con los Centro Poblados, comunidades al interior a través de una amplia red de carreteras y trochas que cuenta con vías de acceso a las vías troncales.

## CAPÍTULO V

### EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS, CONCLUSIONES Y DISCUSIONES

#### 5.1. EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS.

Según la encuesta realizada a los hogares del distrito de Juli el 57.73% de las personas son parte de un hogar que no efectuó o no tuvo acceso a un préstamos en este el último año 2013 sin embargo, el 42.27% de la población entre zonas rurales y urbanas del distrito de Juli corresponde a hogares que tuvieron financiamiento en los últimos doce meses.

**CUADRO N° 5**  
**PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE ACCEDIÓ Y NO ACCEDIÓ A UN  
PRÉSTAMO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%)**

Préstamo	Persona	Porcentaje
<b>NO</b>	<b>224</b>	<b>57.73%</b>
Rural	<b>130</b>	33.51%
Urbana	<b>94</b>	24.23%
<b>SI</b>	<b>164</b>	<b>42.27%</b>
Rural	<b>74</b>	19.07%
Urbana	<b>90</b>	23.20%
<b>TOTAL</b>	<b>388</b>	<b>100.00%</b>

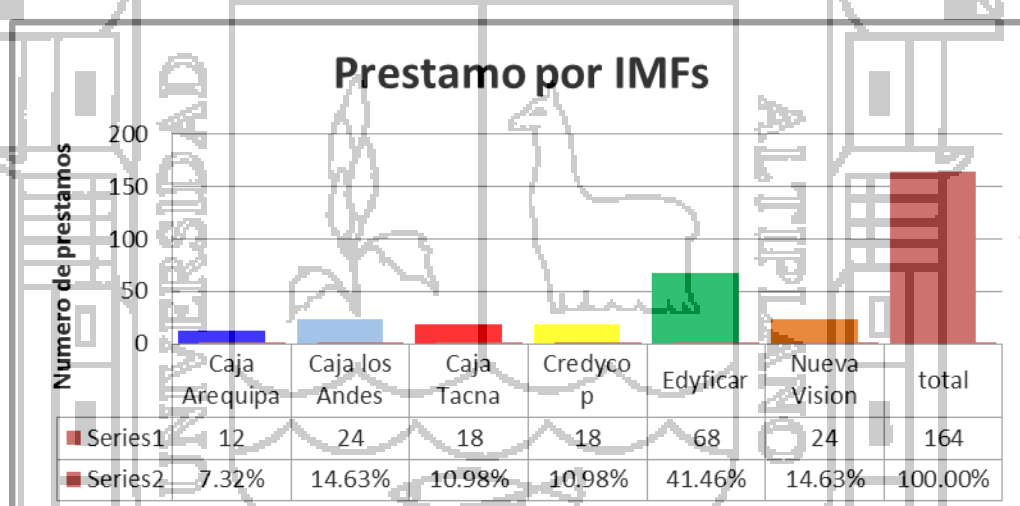
**Fuente:** Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013, Elaboración: Propia



Según la encuesta realizada a los hogares de la zona rural y urbana del distrito de Juli el 33.73% de la zona rural no efectuó o no tuvo acceso a préstamos en este último año y 24.23% de la zona urbana no efectuó o no tuvo acceso a préstamos en este último año sin embargo, el 23.20% corresponde a hogares de la zona urbana que sí tuvieron financiamiento en los últimos doce meses y 19.07% corresponde a hogares de la zona rural que si accedieron a un financiamiento en los últimos doce meses.

GRÁFICO N° 05

**PORCENTAJE DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS QUE OTORGARON CRÉDITO A LOS HOGARES JULEÑOS 2013 EN (%)**

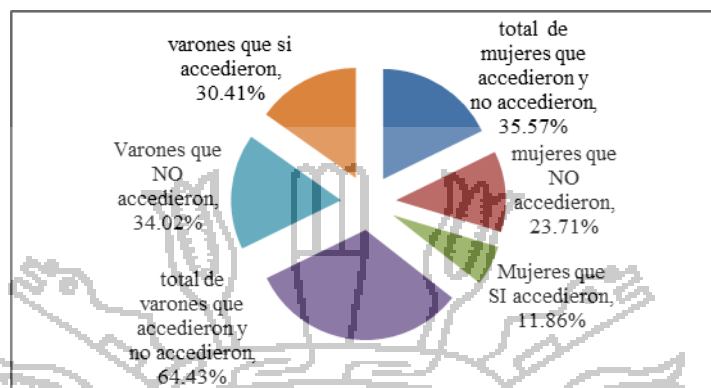


**Fuente:** Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013, Elaboración: Propia

De un total de 194 encuestados en zonas rurales y urbanas del distrito de Juli, 82 respondieron que si accedieron a un crédito de los cuales, Financiera Edyficar es el que encabeza con un 41.46%, seguidamente caja los Andes y Nueva Vision con un 14.63%, caja Tacna y Credycop con un 10.98%, finalmente estaría caja Arequipa con un 7.32% ocupando este un menor porcentaje.

## GRÁFICO N° 06

**PORCENTAJE DE VARONES Y MUJERES QUE ACCEDIÓ Y NO ACCEDIÓ  
AL CREDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%)**



Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013, Elaboración: Propia

Del 100% de la población en las zonas rurales y urbanas del distrito de Juli, 35.37% son mujeres y 64.43% son varones, de un total de 35.37% de mujeres que accedieron y no accedieron, el 11.86% manifiestan que si accedieron, 23.71% de mujeres manifiestan que no accedieron a un préstamo por motivos. No necesitan, no sabe quiénes lo otorgan, los requisitos son muchos, no prestan el monto que piden, no cuentan con garantías, falta tiempo, la tasa de interés es muy alto, su familiar se encuentra en mora, informalidad del negocio, etc.

De un total de 64.43% de varones que accedieron y no accedieron a un crédito, el 30.41% manifiestan que si accedieron, 34.02 de los encuestados manifiestan que no accedieron a un préstamo por motivos como, no necesitan, no sabe quiénes lo otorgan, los requisitos son muchos, no prestan el monto que piden, no cuentan con garantías, falta tiempo, la tasa de interés es muy alto, su familiar se encuentra en mora, informalidad del negocio, le negaron el préstamo por que le manifestaron que por políticas de la institución micro financiera no le permite prestar en la zona donde vive por estar toda la comunidad en mora, su negocio no es rentable, entre otros motivos.

### 5.1.2. Edad de los encuestados del distrito de Juli, 2013

Las entidades financieras exigen como mínimo que los clientes que solicitan crédito sean mayores de 18 años y menores de 65 años, sin embargo otras entidades exigen que la edad mínima sea de 23 años hasta los 60 años.

Es por ello que en esta investigación, resulta importante conocer la edad de los encuestados.

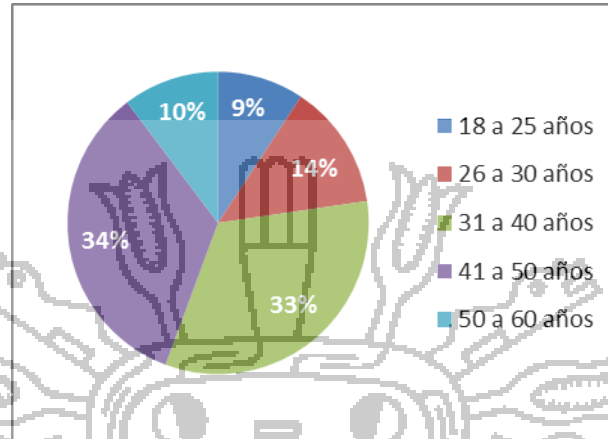
CUADRO N° 6

#### RANGO DE EDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 25 años	36	9%
26 a 30 años	52	13%
31 a 40 años	128	33%
41 a 50 años	132	34%
50 a 60 años	40	10%
<b>TOTAL</b>	<b>388</b>	<b>100%</b>

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013, Elaboración: Propia

## GRÁFICO N° 07

**RANGO DE EDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN  
CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).**

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

Del total de encuestados entre las zonas rurales y urbanas, el porcentaje más representativo está concentrado en aquellos cuyas edades fluctúan entre los 41 a 50 años de edad, seguido de los cuyas edades fluctúan entre los 31 a 40 años, un pequeño porcentaje de los comerciantes tiene entre 26 y 30 años, es decir que los pobladores con negocio propio son mayores de 18 años y menores de 65 años.

**CUADRO N° 07**

**PORCENTAJE DEL NIVEL DE INGRESO MENSUAL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).**

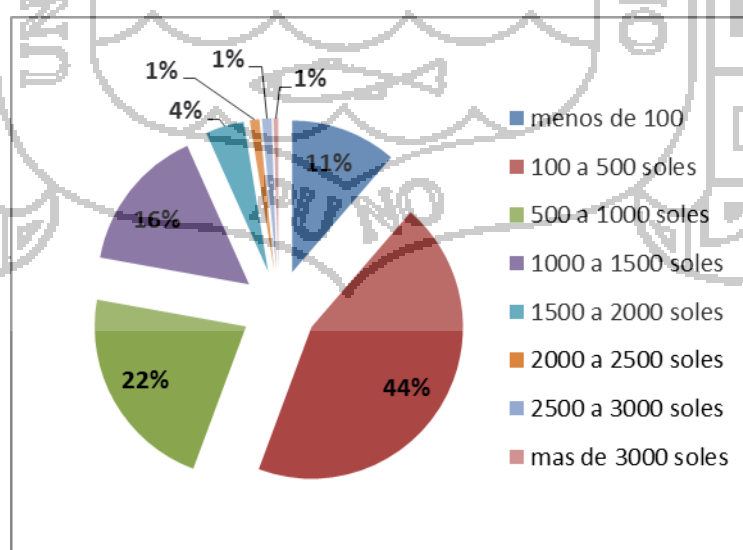
Ingreso mensual	Frecuencia	Porcentaje
menos de 100	44	11%
100 a 500 soles	172	44%
500 a 1000 soles	86	22%
1000 a 1500 soles	60	15%
1500 a 2000 soles	16	4%
2000 a 2500 soles	4	1%
2500 a 3000 soles	4	1%
más de 3000 soles	2	1%
<b>total</b>	<b>388</b>	<b>100%</b>

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia.

**GRÁFICO N° 08**

**PORCENTAJE DEL NIVEL DE INGRESO MENSUAL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).**



Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

El 44% de los encuestados entre las zonas urbanas y rurales manifestó que su nivel de ingreso actual fluctuaba entre 100 a 500 nuevo soles, el 22 % entre 500 y 1 000 nuevos soles, el 16% entre 1000 a 1500 nuevo soles, el 11% menos de 100 nuevo soles, 4% entre 1500 a 2000 nuevo soles, 1% entre 2000 a 2500 y 2500 á 3000, tan solo un 1% manifestó que su nivel de ingreso estaba por encima de los 3 000 nuevos soles.

Del 100% de los encuestados el nivel de ingreso promedio fluctúa entre 300 á 750 nuevo soles.

#### CUADRO N° 08

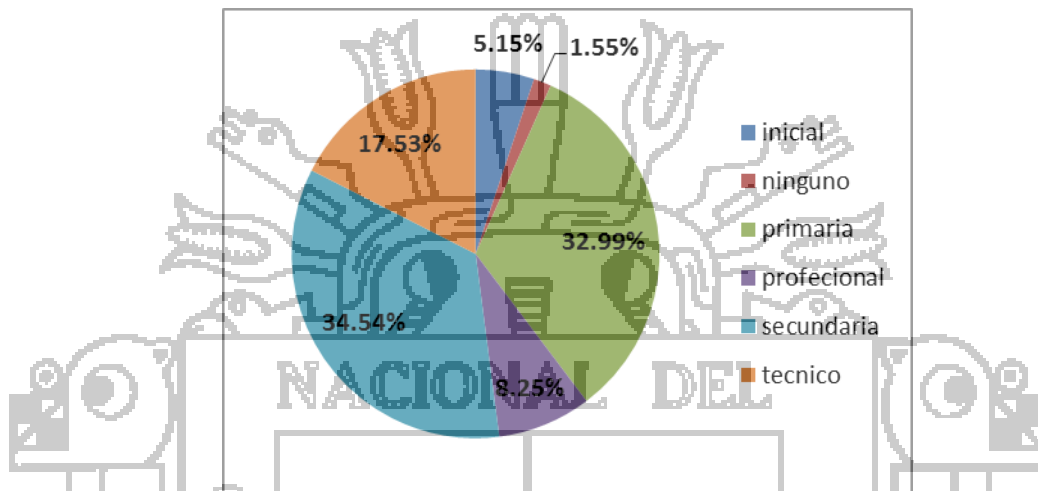
#### PORCENTAJE DEL GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).

Nivel de educación	Frecuencia	Porcentaje
inicial	20	5.15%
ninguno	6	1.55%
primaria	128	32.99%
profesional	32	8.25%
secundaria	134	34.54%
técnico	68	17.53%
<b>Total general</b>	<b>388</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

**GRÁFICO N° 09**  
**PORCENTAJE DEL GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS QUE**  
**ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO**  
**DEL DISTRITO DE JULI 2013 EN (%).**



**Fuente:** Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,  
**Elaboración:** Propia

El grado de instrucción de las personas se concentra más, en el nivel secundario con un 34.54%, seguido por el nivel primario con un 32.99%, nivel técnico con un 17.53%, nivel profesional con un 8.25%, nivel inicial con un 5.15%, las personas que no tienen grado de instrucción representa solo el 1.55% del 100% de los encuestados en zonas rurales y urbanas del distrito de Juli, esto quiere decir que existe mayores probabilidades de acceder a un crédito en el distrito de juli.

## CUADRO N° 09

NÚMERO DE HIJOS DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO  
ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE  
JULI 2013.

Estado Civil	Cuenta de estado civil	Suma de número de hijos
<b>casado(a)</b>	<b>130</b>	<b>201</b>
rural	74	113
urbana	56	88
<b>conviviente</b>	<b>170</b>	<b>309</b>
rural	102	224
urbana	68	85
<b>Separado(a)</b>	<b>12</b>	<b>28</b>
rural	7	15
urbana	5	13
<b>soltero(a)</b>	<b>68</b>	<b>0</b>
rural	30	0
urbana	38	0
<b>viuda</b>	<b>8</b>	<b>33</b>
rural	3	22
urbana	5	11
<b>Total general</b>	<b>388</b>	<b>571</b>

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

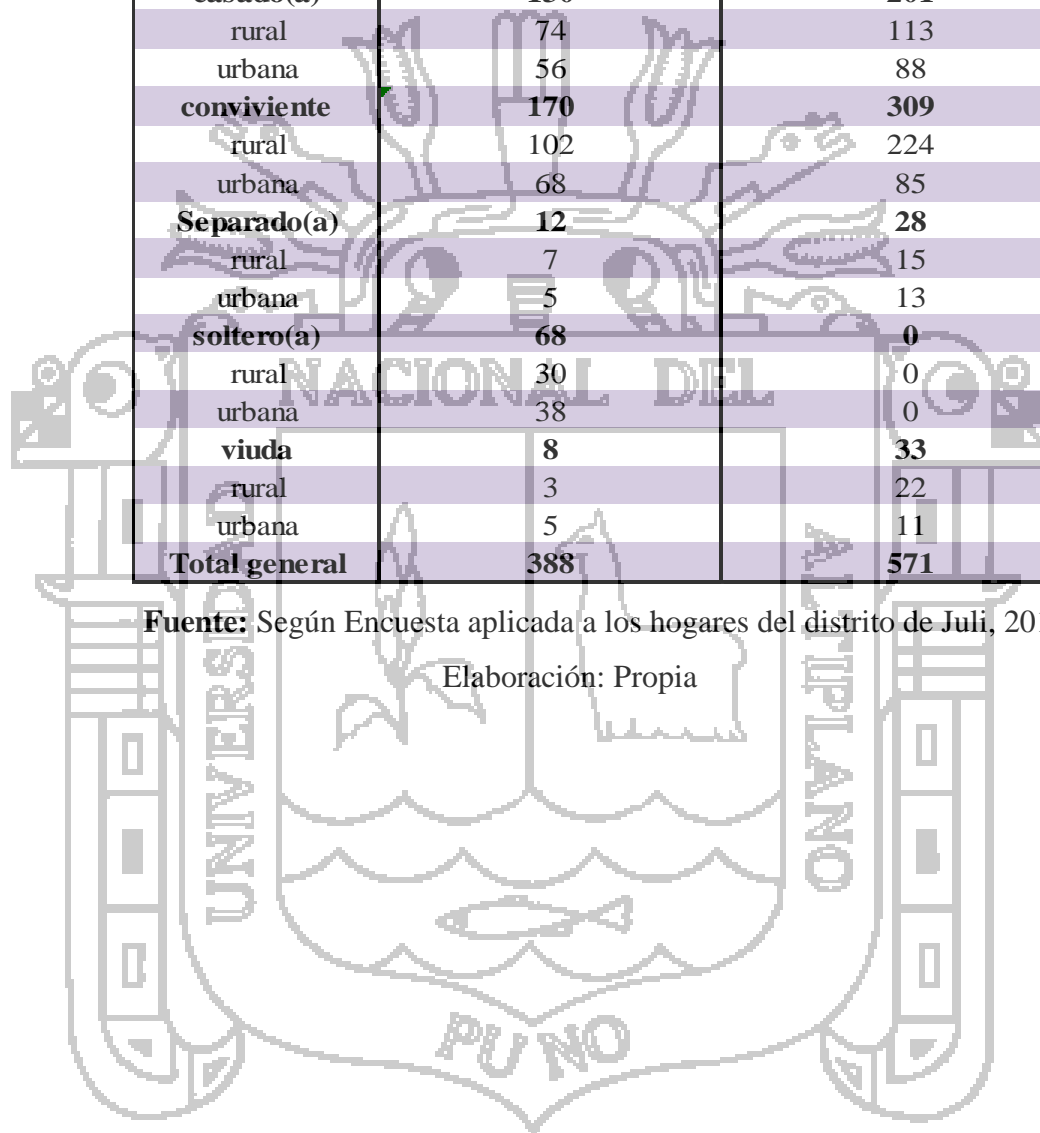
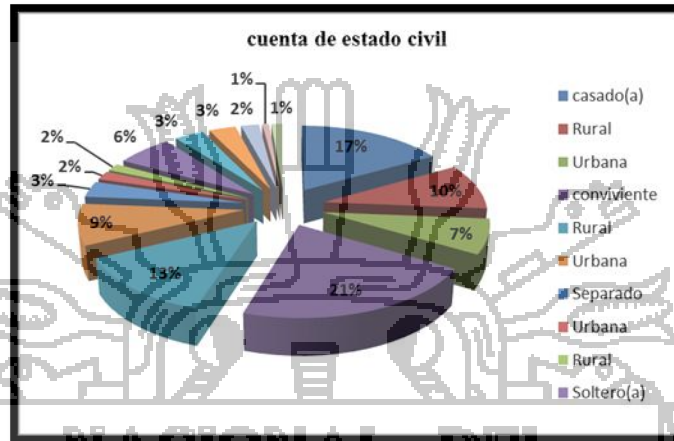




Gráfico N° 010

**SITUACIÓN DEL ESTADO CIVIL DE LOS QUE ACCEDIERON Y NO ACCEDIERON A UN CRÉDITO FINANCIERO DEL DISTRITO DE JULI 2013**

EN (%)



Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

Del 100% de los encuestados, existen más personas en estado de conviviente, en las zona rural existen 102 convivientes y en la zona urbana existen 68 convivientes, representando el más alto porcentaje de 21% del total, seguido esta las personas casadas, en la zona rural existen 74 casados y en la zona urbana existen 56 casados, representando por un 17% del total, seguido esta las personas solteras en la zona rural existen 30 urbana 38, el estado de soltero(as) representa un 6% del total, y en existen menos personas en estado de viudo(a), separados.

## CUADRO N° 10

**SITUACIÓN DE LA VIVIENDA DE LA ZONA RURAL Y URBANA CON  
PRÉSTAMO Y SIN PRÉSTAMO DEL DISTRITO DE JULI 2013**

Situación de la vivienda	Numero	SI préstamo	No préstamo
<b>Propio</b>	<b>298</b>	<b>152</b>	<b>146</b>
Rural	196	106	90
Urbano	102	46	56
<b>Alquilado</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
Rural	4	2	0
Urbano	14	6	8
<b>Alojado</b>	<b>72</b>	<b>62</b>	<b>10</b>
Rural	22	22	0
Urbano	50	40	10
<b>Total</b>	<b>388</b>	<b>223</b>	<b>165</b>

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

El cuadro nos muestra que la zona rural cuenta la mayoría con casa propia con un numero 298 casas de los cuales solo accedieron a préstamo 152 y 146 no accedió, en cambio la zona urbana cuenta solo 102 propios de los cuales 46 accedieron al préstamo y solo 56 no accedieron, podemos afirmar que existen más personas con casa propia de la zona urbana que accedieron a un préstamo, que las de la zona rural.

De los alquilados solo 8 accedieron a un préstamo y son las de la zona urbana, en los alojados 10 accedieron a un crédito y son solo de la zona urbana, de los pobladores que no accedieron a un crédito manifestaron que no accedieron por que no necesitan, los requisitos son muchos, la tasa de interés que cobran son altos, piden aval, testimonio de propiedad, etc.

## 5.1. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE TENER CRÉDITO.

Para la estimación probabilística primero se efectuó una regresión para determinar el ingreso laboral, el cuál únicamente se observa cuando los individuos trabajan, es decir que existen problemas de “muestra censurada” para los casos en los que los individuos no laboran. Para mitigar este problema se empleó el método de Heckman, utilizando un planteamiento en donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso y las explicativas son la escolaridad (empleando variables dummies por rangos), la edad y la. Posteriormente, el ingreso estimado se adjudica a cada individuo y se incorpora como determinante de la probabilidad de tener financiamiento. La estimación inicial se basó un modelo logit multinomial, sin embargo, el poder explicativo del modelo fue bajo pues no cumplió con las pruebas de especificación necesarias. Finalmente se decidió emplear dos modelos probit, que recogen las diferencias existentes entre el mercado formal e informal.

### 5.1.2. Modelo para la estimación de tener financiamiento

Acceso al crédito = f (ingreso, tipo de garantía, nivel de educación, número de hijos)

$$cred = \beta_0 + \beta_1 ing + \beta_8 casa + \beta_7 aoes + \beta_6 nh + e$$

Donde *cred* es una variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando el hogar cuenta con crédito y 0 en caso contrario. La variable *ing* representa el nivel de ingreso, *casa* representa la situación de la vivienda si es propia, alquilada, alojado, *aoes* representa años de educación (nivel de escolaridad) del jefe de hogar, *nh* representa el número de hijos que tienen los hogares, *e* es el termino de error, *Bj* son los parámetros a estimar.

5.1.3. Operación de variables

CUADRO N° 11

OPERACIÓN DE VARIABLES PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013

VARIABLE DEPENDIENTE	NOMBRE DE LA VARIABLE	TIPO	SIGNO ESPERADO
1. Acceso al crédito	Cred	Dicotómica, 1=si accede y 0= si no accede	Incierto
Variable independiente	Nombre de la variable	Tipo	Signo esperado
1. Ingreso	Ing	Discreta	Positivo
2. Situación de la vivienda	Casa	Discreta	Positivo
3. Años de escolaridad	Aoes	Discreta	Positivo
4. Número de hijos	Nh	Discreta	Positivo

Fuente: Elaboración propia

CUADRO N° 12

MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013

Probit regression		Number of obs =		388	
		LR chi2(2) =		30.70	
		Prob > chi2 =		0.0000	
Log likelihood = -116.78946		Pseudo R2 =		0.6162	
cred	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Ing	.3316698	.0001937	4.46	0.001	.0002902 .0010495
Casa	.2237643	.1411591	3.71	0.000	.800431 .2470976
Aoes	.0323761	.000008	2.00	0.001	.000082 .000393
Nh	.0310664	.02364	2.31	0.008	.015269 .077402
_cons	.3824775	.229762	0.36	0.012	-.3678478 .5328027

Note: 0 failures and 1 success completely determined.

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

Modelo de acceso al crédito en economías rurales y urbanas del distrito de Juli.

$$pr(\text{acceso} = 1/y) = f(0.38 + 0.33ing + 0.22cas + 0.032aoesa + 0.03nh)$$

### 5.1.2. Interpretación:

Para la regresión del modelo se utilizó el paquete estadístico stataSD12, producto de la regresión se evidencia que el mejor modelo que explica la probabilidad de acceder o no un crédito financiero es el modelo probit por tener el máximo valor en log likelihood,

Producto de la regresión se observa que los signos que acompañan a los coeficientes son los esperados, salvo el de la variables zona, edad, genero, estado civil, mora, tasa de interés, política de las financieras, monto del préstamo, no resultaron ser estadísticamente significativas y para su mejor ajuste del modelo fueron extraídas.

Se debe recordar que los hogares fueron clasificados de acuerdo por zonas. Por lo tanto, la zona es una variable fundamental para el otorgamiento de crédito, Si bien a nivel individual esta variable no resultó ser estadísticamente significativa, lo cual fue comprobado mediante las pruebas de máximo verosimilitud (*likelihood-ratio test*, cuadro 16 del anexo).

La variable *edad* y *género* que permite determinar si accede o no al crédito podrían ser considerados como requisito para el prestamista, pero ajustando el modelo completo resulto no significativo, se evidenció que el modelo reducido tiene un menor ajuste que el modelo original. Por lo tanto, para el resto del análisis las dos variables fueron excluidas (cuadro 16 del anexo). La no-significancia de la variable *edad* y *genero* puede deberse al hecho que el la edad tiene un comportamiento parabólico porque los requisitos son ser mayores de 18 años y menores de 65 años, y la variable género no resulto ser significativo porque no existe exclusión por género.

El resto de las variables planteadas en el modelo anterior como, *mora*, *i*, *polifi*, *mopre*, fueron excluidas por presentar problemas de multicolinealidad (cuadro N° 17)

### CUADRO N° 13

#### REGRESIÓN DEL MODELO PROBIT EN EFECTOS MARGINALES, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013

Marginal effects after probit

$$y = \text{Pr}(\text{cred}) (\text{predict}) \\ = .42186268$$

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[	95% C.I.	]	X
Ing**	.3212621	.08238	3.43	0.001	.000112	.000412		690.979
Casa**	.2049309	.05477	3.74	0.000	.312278	.097584		1.41753
aoes*	.0814684	.01471	2.43	0.001	.002232	.020704		38.1928
nh*	.052321	.08205	2.10	0.003	.011497	.333145		.626506

(\*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Fuente: Según Encuesta aplicada a los hogares del distrito de Juli, 2013,

Elaboración: Propia

El cuadro muestra los efectos marginales para acceder o no acceder a un crédito financiero en el distrito de juli, quiere decir que de los hogares juleños tienen una probabilidad de 32% para acceder a un financiamiento de crédito si su ingreso aumenta en una unidad adicional, de los hogares que quieren acceder a un crédito de financiamiento existe un 20% que pueda exceder si tiene casa propia, de los hogares del distrito de juli existe una probabilidad del 0.8% de acceder al crédito si a los de estudios aumenta en año adicional a su educación, de los demandantes de crédito existe una probabilidad del 0.5% para demandar crédito si las el número de sus hijos aumenta en una unidad adicional.

## 5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Lo novedoso de este resultado es que a diferencia de trabajos previos sobre la demanda, incorpora la capacidad de pago como requisito indispensable para acceder a un crédito. Las IMF ya alcanzaron su etapa de madurez y han demostrado tener un impacto positivo en el nivel de ingreso y el bienestar de las familias pobres, especialmente cuando se focalizan en la población femenina (Venero Farfan & Yancari Cueva, 2003), en esta parte se coincide con los resultados del autor de que el acceso al crédito está en función de la capacidad de pago, los de mayor antigüedad; tiene por lo general un mayor acceso al crédito, esta conclusión es parcial en el caso del género del empresario y de la edad del empresario, es decir que no son criterios absolutos en la determinación del acceso (Aguilar Olivera, 2004). La falta de garantías limita el acceso a financiamiento formal de la población, lo que se evidencia en todos los quintiles de ingreso. Las personas que no poseen bienes para entregarlos como colateral a los intermediarios financieros formales no acceden a crédito, (Jimenez v., 2009), es así que los resultados obtenidos por mi persona está de acuerdo con el autor; aquellas personas que no cuentan con garantías tendrán menor probabilidad de acceder a un crédito.

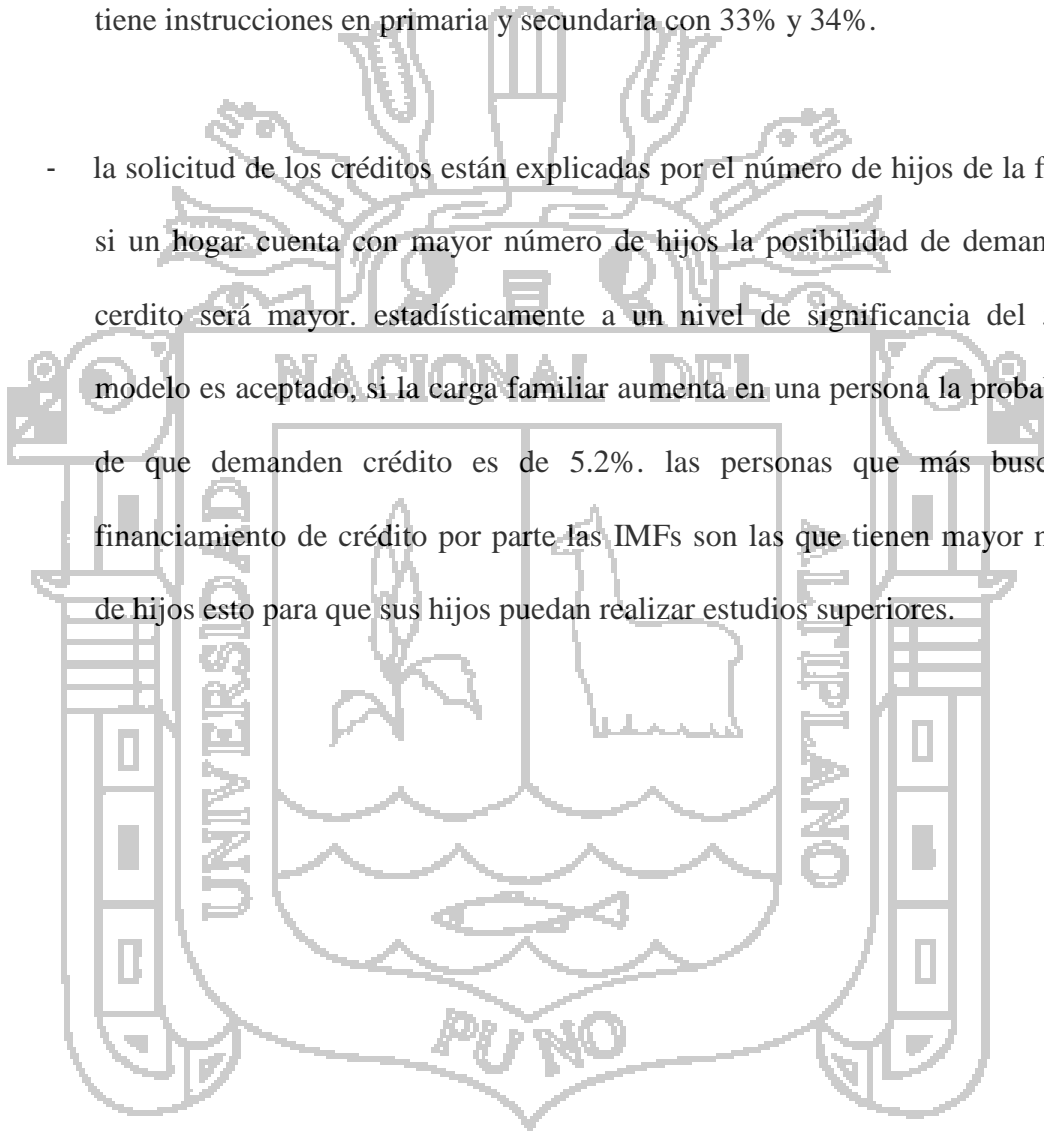
El autor Murcia estimó un modelo probabilístico probit en donde la variable dependiente corresponde al uso del crédito en función de algunas características observables, como edad, años de educación, el sexo, situación laboral que tiene el jefe de hogar, la historia de no pago, la zona en la que pertenece el hogar. Se espera encontrar evidencia significativa sobre variables como edad, género, ingresos e historial crediticio, entre otras. (Murcia Pabon, 2007), en la investigación se estimó el mismo modelo pero en el caso nuestro solo resultaron significativos cuatro variables ingreso, garantía (casa), años de escolaridad, número de hijos. El resto de las variables que el autor menciona no fueron estadísticamente significativas.

## 6. CONCLUSIONES

- Estimando por máxima verisimilitud (MV) se ha determinado que el mejor modelo que explica los factores determinantes de que un hogar pueda acceder o no a un préstamo financiero, es el modelo de probabilidad **probit**, esto en función a una serie de características observables, como nivel de ingreso, situación de la vivienda, nivel de educación, número de hijos. Bajo este contexto se contrastó las hipótesis planteadas.
- Podemos afirmar que el ingreso es una variable fundamental para obtener un crédito, estadísticamente a un nivel de significancia del 5% el modelo es aceptado, por lo tanto con un aumento del 1% a su nivel de ingreso la probabilidad de obtener un crédito aumenta en 32%. En el distrito de Juli el 58% de la población no tienen o no accedieron a un crédito financiero, esto por tener ingresos muy bajos, el 44% de la población manifestó que su nivel de ingreso actual fluctúa entre 100 a 500 nuevo soles.
- La obtención del crédito se realizara solo si el cliente presenta, un documento de propiedad del inmueble que habita, porque es la máxima garantía que cuenta una familia, estadísticamente a un nivel de significancia del 5% el modelo es aceptado por que la variable resulto ser significativo, si el demandante tiene casa propia existen una probabilidad de 20 % de acceder a un crédito, esto porque la mayoría viven en zonas rurales teniendo casa propia, pero no tienen título de propiedad solo constancia de posesión, esto dificulta para que puedan acceder a un préstamo de monto mayor.



- El crédito obtenido por el cliente se debe al grado de educación que tiene el jefe de familia, por tener mayores posibilidades de generar ingresos futuro, estadísticamente a un nivel de significancia del 5%, el modelo es aceptado, con un aumento de un año de educación la probabilidad de acceder a un crédito aumenta en 8%. Esto porque la mayoría de población del distrito de Juli solo tiene instrucciones en primaria y secundaria con 33% y 34%.
- la solicitud de los créditos están explicadas por el número de hijos de la familia, si un hogar cuenta con mayor número de hijos la posibilidad de demandar un crédito será mayor. estadísticamente a un nivel de significancia del 5%, el modelo es aceptado, si la carga familiar aumenta en una persona la probabilidad de que demanden crédito es de 5.2%. las personas que más buscan un financiamiento de crédito por parte las IMFs son las que tienen mayor número de hijos esto para que sus hijos puedan realizar estudios superiores.



## 7. RECOMENDACIONES

- Las instituciones financieras no sólo deben dar prioridad al valor de los activos para otorgar créditos, sino deberían seleccionar otro tipo de variables para viabilizar los créditos, dentro de ellos se puede considerar el nivel de ventas.
- Las instituciones financieras deben realizar cursos de capacitación crediticia con el propósito de disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos de obtención de los créditos así como respecto a las garantías, los plazos y tasas de interés.
- Las causas importantes que excluyen a la población del sistema financiero, tendrían su origen en los bajos ingresos que tienen los hogares de la zona rural, así como también en las características intrínsecas del sistema. De hecho estos factores están interrelacionados y no es posible identificar una causa única. Esto justifica la intervención de las autoridades y de los legisladores para enfrentar la cuestión de la exclusión financiera. Por lo tanto, existe un rol importante para las políticas públicas, las cuales deben identificar los cuellos de botella que impiden un mayor acceso a servicios financieros, ser políticas de apoyo y no de reemplazo del mercado.
- Por otra parte, se halló evidencia que las personas identificadas con el algún grupo originario tienen menores posibilidades de obtener un crédito, lo cual es una señal de la dirección en la cual deben orientarse las políticas públicas, especialmente en temas referidos a educación financiera en este segmento de la

- población, que cuenta con los menores niveles educativos. Sería importante que el ente regulador, las propias entidades financieras, las autoridades educativas y todos los sectores involucrados fomenten programas que inculquen la cultura financiera en todo la población, en especial aquella que no accede a servicios financieros.



## 8. BIBLIOGRAFÍA.

- Aguilar Olivera, M. (2004). *El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en puno. Un análisis empírico de la demanda de créditos.* lima.
- Amórs Rodrigues, E. (2003). *Determinantes del microcredito y Perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo.* Lima.
- Cardenas Soto, S., & Moron Pastor, G. (07 de 02 de 2011). Metodología de evaluación crediticia. *analista de negocios y analista de proyectos de negocios.* Lima, Lima, Perú: Edyficar.
- Collantes Menis, N. (2011). *Potafilio de financiamiento para la mype.* Puno, Perú: UNA-puno.
- Díaz Quevedo, O. (2009). *Determinantes del acceso al microcrédito para emprendedores Bolivianos .* Bolivia.
- Estrada Choque, H. (2003). *Plan estrategico de desarrollo del distrito de Juli 2003-2020.* juli: Municipalidad provincial chucuito juli.
- Financiera Edyficar (Intérprete). (22 de 04 de 2013). *Taller de ventas.* Hotel los Andenes, Arequipa, calle Leon Velarde 109- Yanahuara, Peru.
- Galarza, F., & Alvarado, J. (2002). *Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo.* Lima.
- Granda Lalangui, M. Y. (Intérprete). (22 de 04 de 2013). *Escuela de asesores de ventas.* Hotel los Andenes, Arequipa, Arequipa, Peru.
- Jimenez v., K. (2009). *Principales determinantes del acceso a credito en los hogares Ecuatorianos.* Flacso- sede Ecuador.
- Martinez Castillo, A. D. (2008). *El microcredito como instrumento para el alivio de la pobreza: ventajas y limitaciones.* Colombia.

- Medina Moral, E. (01 de 12 de 2003). *Modelos de eleccion discreta*. recuperado el 24 de 10 de 2013, de [http://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf](http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf)
- Mendoza Vellido, W., & Herrera Catalan, P. (2004). *El mercado de bienes y los mercados financieros en Economías con Sistema Bancario dolarizado*. Lima.
- Murcia Pabon, A. (2007). *Determinantes de acceso al credito en los hogares Colombianos*. Bogota-Colombia.
- Paredes Mamani, R. P. (Intérprete). (28 de 09 de 2013). *Métodología de la investigaaion*. Facultad de Ingenieria Economica, Puno, Puno, Perú.
- Ramos Belita, R. (2013). La presidenta del directorio de Caja Los Andes comenta sobre el modelo de microfí nanzas que desarrolla en. *Semana Economica*, 30,31.
- Venero Farfan, H., & Yancari Cueva, j. (2003). *Clientes potenciales ¿existe una demanda potencial en Huancayo?* Lima.
- Villar Gómez, L. (2005). *Un modelo teórico sobre crédito, represión financiera y flujos de capital*. Colombia.
- Villar Gómez, L., & Salamanca Rojas, D. (2005). *Un modelo teórico sobre crédito, represión financiera y flujos de capital*. Banco de la republica.
- Zuñiga Eaglehurst, M. (2004). *Acceso al credito de las mujeres en america latina*. Santiago-chile.



**CUADRO N° 14**

**MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE  
INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO  
FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013**

Probit regression		Number of obs	=	388	
Log likelihood = -132.04557		LR chi2(1)	=	0.19	
		Prob > chi2	=	0.6612	
		Pseudo R2	=	0.0007	
cred	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
zona	.0801221	.1827849	0.44	0.661	-.2781296 .4383739
_cons	-.2298841	.1206533	-1.91	0.057	-.4663603 .0065921

**CUADRO N° 15**

**MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE  
INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO  
FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013**

Probit regression		Number of obs	=	388	
Log pseudolikelihood = -107.97015		Wald chi2(3)	=	14.10	
		Prob > chi2	=	0.0028	
		Pseudo R2	=	0.0615	
cred	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
edad	.0248016	.0117435	2.11	0.035	.0017847 .0478186
gen	.5212033	.2083981	2.50	0.012	.1127504 .9296561
esci	.1154859	.1154461	1.00	0.317	-.1107843 .3417561
mora	0	(omitted)			
polifi	0	(omitted)			
mopre	0	(omitted)			
_cons	-1.461614	.437413	-3.34	0.001	-2.318928 -.6043006



CUADRO N° 16

MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013

Probit regression		Number of obs	=	388
Log pseudolikelihood = -114.45982		Wald chi2(8)	=	31.73
		Prob > chi2	=	0.0001
		Pseudo R2	=	0.1338

cred	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
zona	.0402357	.2380739	0.17	0.866	-.4263806 .506852
edad	-.0212362	.0161144	-1.32	0.188	-.0528198 .0103475
gen	.2658123	.207389	1.28	0.200	-.1406627 .6722873
esci	.1092133	.1139385	0.96	0.338	-.1141021 .3325287
nh	.0795476	.0606639	1.31	0.190	-.0393515 .1984468
aoes	.0907509	.1481432	0.61	0.540	-.1996045 .3811062
casa	.5173434	.1873393	2.76	0.006	.8845217 .1501651
ing	.0006084	.0002009	3.03	0.002	.0002147 .0010021
_cons	.1145202	.7993904	0.14	0.886	-1.452256 1.681297

Note: 0 failures and 1 success completely determined.

CUADRO N° 17

MODELO REGRESIONADO MODELO PROBIT, VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013

Probit regression		Number of obs	=	388
Log pseudolikelihood = -44.831813		Wald chi2(9)	=	69.33
		Prob > chi2	=	0.0000
		Pseudo R2	=	0.6103

cred	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
zona	.2541426	.3251452	0.78	0.434	-.3831302 .8914154
edad	.012248	.0302355	0.41	0.685	-.0470124 .0715085
gen	.4144414	.3130193	1.32	0.185	-.1990651 1.027948
esci	-.007083	.1337959	0.05	0.958	.2693182 .2551522
nh	-.1027365	.099715	1.03	0.303	.2981744 .0927014
aoes	.1527786	.3002303	0.51	0.611	-.435662 .7412192
casa	-.6169469	.2660641	2.32	0.020	1.138423 .0954709
ing	.0003587	.0002459	1.46	0.145	-.0001233 .0008407
i	0	(omitted)			
mora	0	(omitted)			
polifi	0	(omitted)			
mopre	0	(omitted)			
_cons	-1.742136	1.635308	-1.07	0.287	-4.947281 1.463008

Note: 0 failures and 1 success completely determined.



CUADRO N° 18

MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013.

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	MÉTODOLOGIA
Principales determinantes del acceso al crédito en economías rurales y urbanas distrito de Juli, año 2013	<b>Principal</b> ¿Cuáles son las variables que influyen en la probabilidad de acceder a un financiamiento de crédito en los hogares juleños?, en el año 2013(Pregunta General)	<b>General</b> Determinar y Analizar qué variables influyen en la probabilidad de acceder a financiamiento de crédito en los hogares juleños, en el año 2013. (Objetivo General)	<b>General</b> Los factores socioeconómicos que influyen en la disponibilidad de acceder a un crédito financiero en economías rurales y urbanas del distrito de Juli están en función a los factores internos y externos.	<b>Variable Dependiente</b> 1. Acceso al crédito (si accede al préstamo o no accede préstamo)  <b>Variable Independiente</b> 1. Ingreso 2. zona(rural y/o urbana) 3. situación de la vivienda 4. genero 5. edad 6. Estado civil 7. Número de hijos 8. Escolaridad 9. Monto del crédito 10. Tasa de interés 11. morocidad 12. Políticas institucionales 13. Otros	El presente trabajo De investigación es de tipo descriptivo, porque está enmarcado en diagnosticar y analizar la información que conlleva al sustento de nuestra hipótesis.  El diseño de la investigación es descriptivo explicativo causal y/o analítico, porque se analizará y describirá las variables más relevantes para acceder a un financiamiento de crédito en el distrito de Juli.
	<b>Secundario</b> ¿Cuáles son las variables <b>internos</b> que influyen en la disponibilidad de acceder a un financiamiento de crédito? (Pregunta Especifica)	<b>Específico</b> Determinar y Analizar que variables <b>internos</b> influyen en el acceso al crédito. (objetivo Especifico)	<b>Específico</b> 1. El acceso al crédito está en función al nivel del ingreso familiar, porque determina la capacidad de sus obligaciones. 2. La obtención del crédito se realiza solo si el cliente presenta un documento de propiedad del inmueble que habita, porque es la máxima garantía que cuenta un familia. 3. El crédito obtenido por el cliente se debe al grado de educación que tiene el jefe de familia, mayores posibilidades de generar ingresos futuros. 4. la solicitud de los créditos están explicadas por el número de hijos de la familia, si un hogar cuenta con mayor número de hijos la posibilidad de demandar un credito será mayor.		
	¿Cuáles son las variables <b>externos</b> que influyen en la disponibilidad de acceder a un financiamiento de crédito? (Pregunta Especifica)	<b>Específico</b> Determinar y Analizar que variables <b>externos</b> influyen en el acceso al crédito. (objetivo Especifico)			

## CUADRO N° 19

**OPERACIÓN DE VARIABLES PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A  
UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013**

<b>Variable dependiente</b>	<b>Nombre de la Variable</b>	<b>tipo</b>	<b>signo esperado</b>
1. acceso al crédito	cred	dicotómica, 1=si accede y 0= si no accede	incierto
<b>variable independiente</b>	<b>Nombre de la Variable</b>	<b>tipo</b>	<b>signo esperado</b>
1. ingreso	ing	discreta	positivo
2. zona	zona	Dicotómica, 1= Urbana y 0= Rural	incierto
3. edad en años	edad	discreta	incierto
4. sexo	gen	Dicotómica, 1= varón y 0= Mujer	incierto
5. estado civil	esci	discreta	incierto
6. número de hijos	nh	discreta	positivo
7. años de escolaridad	aoes	discreta	positivo
8. situación de la vivienda	casa	dicotómica, 1= si tiene casa y 0=lo contrario	positivo
9. nivel de endeudamiento	Mora	dicotómica, 1=en mora, 0=no mora	negativo
10. tasa de interés	i	dicotómica, 1=desacuerdo,2=deacuerdo, 0=no sabe	negativo
11. política de las financieras	polifi	discreta	incierto
12. monto del préstamo	mopre	dicotómica, 1= si prestan el monto,0=no prestan el monto que piden	incierto



**8.1.2. FORMATO DE ENCUESTA PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013**

**1. INFORMACION GENERAL:**

Nombre y Apellido:

Razón social:

**1.1. Edad:**

18-25  26-30  31-40  41-50

Más de 50

**1.2. Sexo:**

Masculino  Femenino

**1.3. Estado civil:**

Casado(a)  Soltero(a)  Conviviente

separado(a)  viudo(a)

**1.4. Si tiene hijos o No:**

Si  cuantos

No

**1.5. Nivel educativo:**

Primaria  secundaria  técnico  profesional

Ninguno  otros

**1.6. Situación de la vivienda:**

propio  alquilado  alojado  otros

**1.7. situación laboral**

trabaja  no trabaja

**1.7.1. Nivel de ingresos percibidos**

100-500  500-1000  1000- 1500  1500-2000

2000-2500  2500-3000  Más de 3000

**2. ACCESO AL CRÉDITO:**

¿Usted ha accedido a un crédito?

Si  No

*si las personas responden SI responder pregunta 2.1, si responden NO pasar a la pregunta 2.2*

**2.1. clientes que si accedieron al crédito:**

**2.1.1. ¿Cuál fue la IMF. Que le otorgó el crédito?**

Edyficar  Nueva Visión  Caja Arequipa  Caja Tacna

Caja los Andes  Credicop  otros

especifique

**2.1.2. Motivos por la cual solicito crédito:**

Capital de Trabajo: ( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
Compra de maquinaria y/o equipo: ( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
compra o remodelación de local:( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
Engorde de ganado:( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
Gastos de consumo:( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
Compra de terreno: ( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
Construcción de vivienda:( )	monto solicitado fue	<input type="text"/>
otros( ).....especifique	monto solicitado fue	<input type="text"/>

**2.1.3. cuáles fueron los requisitos que le exigieron:**

Escritura de casa y/o terreno	<input type="text"/>
Constancia de posesión	<input type="text"/>
Aval de terceros:	<input type="text"/>
Declaración jurada de vienes	<input type="text"/>
Copia de DNI:	<input type="text"/>
Croquis	<input type="text"/>
Documentos del negocio	<input type="text"/>
Recibo de Agua y/o luz	<input type="text"/>
Tarjeta de propiedad vehicular	<input type="text"/>
Visita domiciliaria	<input type="text"/>
contrato del alquiler	<input type="text"/>
otros.....especifique	<input type="text"/>

**2.1.4. esta de acuerdo con la tasa de interés que le cobraron**

Si  No

**2.1.5. ¿tuvo dificultades para devolver el préstamo?**

si  ¿Cuál fue el motivo?

No

**2.2. personas que NO accedieron al crédito:**

**2.2.1. ¿por qué NO accedió al crédito?**

no necesita	<input type="text"/>
no sabe quiénes lo otorgan	<input type="text"/>
los requisitos que exigen son muchos	<input type="text"/>
no prestan el monto que piden	<input type="text"/>
no cuenta con garantías	<input type="text"/>
Falta de tiempo	<input type="text"/>
tiene crédito en otros IMF fuera de Juli	<input type="text"/>
no tiene trabajo y/o negocio	<input type="text"/>
la tasa de interés es muy alto	<input type="text"/>
otros	<input type="text"/> .....especifique

**2.2.2. ¿alguna vez le negaron el préstamo por motivos familiares?(su familiar se encontraba en mora)**

Si  No

**2.2.3.¿alguna vez le negaron el préstamo por motivos de informalidad del negocio?**



Si  No

**2.2.4. ¿alguna vez le dijeron que por políticas institucionales no le permiten prestar en la zona donde vive?**

Si  No

**2.2.5. ¿le dijeron alguna vez que su negocio no era rentable?**

Si  No

**8.1.3. Cuadro de Excel con encuesta ejecutada, utilizado para la regresión del modelo de factores que determinan el acceso al crédito en el 2013.**

**Variables codificadas**

Zona	Codificación	Genero	Codificación	Estado civil	Codificación	Nivel de ingreso familiar por rango	Codificación
Rural	0	Mujer	0	Sotero(a)	0	sin ingresos	0
Urbano	1	Varón	1	Casado(a)	1	100-500	1
				Conviviente	2	500-1000	2
				Separado(a)	3	1000-1500	3
				Viudo(a)	4	1500-2000	4
						2000-2500	5
						2500-3000	6
						más de 3000	7

**Variables codificadas**

Situación de la vivienda	Codificación	Nivel de Educación	Codificación	Situación laboral	Codificación	Acceso al crédito	Codificación
Sin Casa	0	Ninguno	0	Trabaja	0	Los que SI accedieron	1
Casa propia	1	Nivel inicial	1	No Trabaja	1	Los que NO accedieron	0
Alquilada(o)	2	Nivel primario	2				
Alojado(a)	3	Nivel secundario	3				
		Técnico	4				
		Profesional Universitario	5				



CUADRO N° 20

EXCEL UTILIZADO PARA LA REGRESIÓN DEL MODELO PROBIT. PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO FINANCIERO EN EL DISTRITO DE JULI 2013.

N° de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	aspecto	asota/haz visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
1	0	36	0	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0	36	1	2	2	2	1	1	100-500	1	1	80	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	0	46	0	1	5	2	1	1	1000-1500	1	1	15	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
4	0	36	0	0	0	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
5	0	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
6	0	36	1	2	2	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
7	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
8	0	22	1	0	0	3	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
9	0	36	1	1	7	2	1	1	100-500	1	5	35	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
10	0	46	1	1	5	2	1	1	100-500	1	1	10	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
11	0	46	1	1	4	0	1	1	100-500	1	2	15	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
12	0	36	1	1	3	2	1	1	1000-1500	1	1	35	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
13	0	46	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
14	0	36	1	1	7	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
15	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	1	35	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	0	46	0	2	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
17	0	22	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
18	0	56	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
19	0	56	1	1	6	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
20	0	46	0	2	9	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
21	0	36	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	15	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	0	56	1	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
23	0	46	1	1	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
24	0	56	0	2	8	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
25	0	36	1	0	0	3	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	
26	0	22	1	0	0	2	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
27	0	46	0	2	4	2	1	1	500-1000	1	5	60	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	MONTO de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recorrido zona/haz visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
28	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
29	0	36	0	0	0	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
30	0	28	1	2	0	2	1	1	500-1000	1	1	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
31	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
32	0	56	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
33	0	46	0	2	5	2	1	1	100-500	1	1	1500	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
34	0	46	0	1	6	2	1	1	1000-1500	1	1	1000	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
35	0	36	1	1	5	2	1	1	100-500	1	6	1500	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
36	0	46	0	1	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
37	0	56	1	1	8	0	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1
38	0	46	1	2	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
39	0	28	1	2	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
40	0	56	1	2	7	0	1	1	100-500	1	1	3500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
41	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	500	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
42	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	1	500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
43	0	36	1	1	3	2	1	1	500-1000	1	2	1000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
44	0	36	1	2	6	2	1	1	100-500	1	1	1500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
45	0	46	0	4	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
46	0	36	1	0	0	3	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
47	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	500	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
48	0	46	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
49	0	56	0	1	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
50	0	36	1	1	2	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
51	0	46	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
52	0	22	1	0	0	2	1	1	500-1000	1	1	500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
53	0	28	1	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
54	0	46	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
55	0	36	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
56	0	36	0	2	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
57	0	56	1	4	5	2	1	1	500-1000	1	2	1000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
58	0	22	1	0	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
59	0	46	0	2	8	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
60	0	36	0	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
61	0	36	1	2	2	2	1	1	100-500	1	1	800	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
62	0	46	0	1	5	2	1	1	1000-	1	1	1500	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	MONTO de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
									1500			00																	
63	0	36	0	0	0	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
64	0	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
65	0	36	1	2	2	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
66	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
67	0	22	1	0	0	3	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
68	0	36	1	1	7	2	1	1	100-500	1	5	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
69	0	46	1	1	5	2	1	1	100-500	1	1	1000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
70	0	46	1	1	4	0	1	1	100-500	1	2	1500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
71	0	36	1	1	3	2	1	1	1000-1500	1	1	3500	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
72	0	46	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
73	0	36	1	1	7	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
74	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	1	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
75	0	46	0	2	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
76	0	22	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
77	0	56	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
78	0	56	1	1	6	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
79	0	46	0	2	9	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
80	0	36	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	1500	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
81	0	56	1	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
82	0	46	1	1	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
83	0	56	0	2	8	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
84	0	36	1	0	0	3	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
85	0	22	1	0	0	2	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
86	0	46	0	2	4	2	1	1	500-1000	1	5	6000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
87	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
88	0	36	0	0	0	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
89	0	28	1	2	0	2	1	1	500-1000	1	1	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
90	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
91	0	56	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
92	0	46	0	2	5	2	1	1	100-500	1	1	1500	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
93	0	46	0	1	6	2	1	1	1000-1500	1	1	1000	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
94	0	36	1	1	5	2	1	1	100-500	1	6	1500	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
95	0	46	0	1	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
96	0	56	1	1	8	0	1	1	1000-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1





Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz	visita	domiliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son	Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
									1500																						
97	0	46	1	2	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
98	0	28	1	2	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	
99	0	56	1	2	7	0	1	1	100-500	1	1	3500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
100	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	500	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
101	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	1	500	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
102	0	36	1	1	3	2	1	1	500-1000	1	2	1000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
103	0	36	1	2	6	2	1	1	100-500	1	1	1500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
104	0	46	0	4	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	
105	0	36	1	0	0	3	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
106	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	5000	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
107	0	46	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
108	0	56	0	1	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
109	0	36	1	1	2	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
110	0	46	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
111	0	22	1	0	0	2	1	1	500-1000	1	1	500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
112	0	28	1	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
113	0	46	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
114	0	36	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
115	0	36	0	2	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
116	0	56	1	4	5	2	1	1	500-1000	1	2	1000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
117	0	22	1	0	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
118	0	46	0	2	8	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
119	0	46	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
120	0	46	0	2	6	2	1	1	100-500	1	2	1500	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
121	0	36	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
122	0	56	1	2	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
123	0	46	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
124	0	36	0	2	2	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
125	0	56	1	4	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	
126	0	46	1	2	5	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
127	0	22	0	0	0	4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
128	0	46	0	2	2	2	1	1	100-500	1	2	3000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
129	0	56	1	2	6	2	1	1	500-	1	5	10	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	MONTO de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz vista	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
9									1000			00																	
130	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	1	1	3300	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
131	0	46	1	1	7	2	1	1	100-500	1	5	2000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
132	0	46	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
133	0	36	1	0	0	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
134	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	1	4	3000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
135	0	36	1	2	6	2	1	1	500-1000	1	5	4000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
136	0	46	1	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
137	0	46	0	1	8	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
138	0	46	1	2	3	2	1	1	100-500	1	6	2500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
139	0	28	0	2	2	2	1	1	500-1000	1	6	1500	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
140	0	28	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
141	0	22	1	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
142	0	36	1	2	3	2	1	1	500-1000	1	3	1000	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
143	0	36	0	2	1	2	1	1	100-500	1	1	4500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
144	0	46	0	1	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
145	0	46	1	1	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
146	0	36	1	2	5	2	1	1	100-500	1	3	7000	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
147	0	28	1	2	1	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
148	0	22	1	0	0	2	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
149	0	46	0	2	4	2	1	1	500-1000	1	5	5000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
150	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	1200	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
151	0	36	0	0	0	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
152	0	28	1	2	0	2	1	1	500-1000	1	1	3500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
153	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
154	0	56	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
155	0	46	0	2	5	2	1	1	100-500	1	1	1000	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
156	0	46	0	1	6	2	1	1	1000-1500	1	1	3500	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
157	0	36	1	1	5	2	1	1	100-500	1	6	3400	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
158	0	46	0	1	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
159	0	56	1	1	8	0	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1
160	0	46	1	2	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recibo zona/haz	visita domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad	
16	0	28	1	2	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	
16	0	56	1	2	7	0	1	1	100-500	1	1	2500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	1000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	1	5000	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	36	1	1	3	2	1	1	500-1000	1	2	2000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	36	1	2	6	2	1	1	100-500	1	1	1500	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	46	0	4	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	
16	0	46	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
16	0	56	0	1	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
17	0	46	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	46	0	2	6	2	1	1	100-500	1	2	1500	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	36	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
17	0	56	1	2	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	46	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	36	0	2	2	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
17	0	56	1	4	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
17	0	46	1	2	5	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	22	0	0	0	4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	46	0	2	2	2	1	1	100-500	1	2	3000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	56	1	2	6	2	1	1	500-1000	1	5	1000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	1	1	3300	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	46	1	1	7	2	1	1	100-500	1	5	2000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	46	1	2	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
18	0	36	1	0	0	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
18	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	1	4	3000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	36	1	2	6	2	1	1	500-1000	1	5	4000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	46	1	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
18	0	46	0	1	8	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	46	1	2	3	2	1	1	100-500	1	6	2500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
19	0	28	0	2	2	2	1	1	500-1000	1	6	15000	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
19	0	28	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
19	0	22	1	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
19	0	36	1	2	3	2	1	1	500-	1	3	10	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	MONTO de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz vista	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad	
3									1000			00																		
194	0	36	0	2	1	2	1	1	100-500	1	1	4500	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
195	0	46	0	1	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
196	0	46	1	1	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
197	0	36	1	2	5	2	1	1	100-500	1	3	7000	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
198	0	28	1	2	1	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
199	0	22	1	0	0	2	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
200	0	46	0	2	4	2	1	1	500-1000	1	5	5000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
201	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	5	12000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
202	0	36	0	0	0	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
203	0	28	1	2	0	2	1	1	500-1000	1	1	35000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
204	0	36	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
205	0	56	0	1	7	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	
206	0	46	0	2	5	2	1	1	100-500	1	1	10000	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
207	0	46	0	1	6	2	1	1	1000-1500	1	1	35000	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
208	0	36	1	1	5	2	1	1	100-500	1	6	34000	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
209	0	46	0	1	9	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
210	0	56	1	1	8	0	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1		
211	0	46	1	2	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	
212	0	28	1	2	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	
213	0	56	1	2	7	0	1	1	100-500	1	1	25000	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
214	0	46	1	1	4	2	1	1	100-500	1	4	10000	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
215	0	46	1	1	5	3	1	1	500-1000	1	1	50000	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
216	0	36	1	1	3	2	1	1	500-1000	1	2	20000	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
217	0	36	1	2	6	2	1	1	100-500	1	1	15000	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
218	0	46	0	4	5	0	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
219	0	46	1	2	4	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
220	0	56	0	1	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	
221	1	36	0	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	
222	1	36	1	2	2	3	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
223	1	36	1	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
224	1	28	0	2	1	4	2	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
225	1	36	1	4	5	2	1	1	500-	1	4	23	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
5									1000			00																	
226	1	36	0	2	2	2	2	1	500-1000	1	1	3400	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
227	1	36	0	1	3	3	1	1	100-500	1	2	500	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
228	1	28	0	2	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
229	1	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
230	1	28	0	2	4	2	1	1	1000-1500	1	1	1000	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
231	1	22	1	0	0	3	3	1	1500-2000	1	2	4000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
232	1	36	1	1	5	2	1	1	500-1000	1	6	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
233	1	36	0	2	2	3	3	1	100-500	1	4	3000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
234	1	46	1	1	5	2	1	1	100-500	1	5	7500	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
235	1	36	1	1	4	2	1	1	500-1000	1	1	1000	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
236	1	46	0	1	5	3	1	1	2500-3000	1	1	5000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
237	1	28	0	2	3	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
238	1	46	0	1	4	2	1	1	100-500	1	3	1000	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
239	1	46	0	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
240	1	46	1	1	4	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
241	1	36	0	1	4	2	1	1	1500-2000	1	1	1000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
242	1	36	1	2	1	3	1	1	100-500	1	1	1000	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
243	1	46	1	2	4	3	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
244	1	46	1	3	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
245	1	46	1	1	6	2	1	1	1000-15000	1	1	4000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
246	1	46	0	2	6	2	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
247	1	36	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
248	1	36	1	1	3	3	1	1	1000-1500	1	2	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
249	1	36	1	2	3	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
250	1	28	0	2	0	2	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
251	1	28	1	0	0	4	3	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
252	1	36	0	2	1	2	1	1	500-1000	1	1	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
253	1	28	0	2	1	4	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
254	1	36	1	2	1	4	1	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
255	1	36	1	2	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	MONTO de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso aorta/haz vista	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
256	1	56	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
257	1	22	1	0	0	3	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
258	1	46	1	1	8	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
259	1	56	0	4	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
260	1	46	1	2	2	2	1	1	100-500	1	2	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
261	1	22	0	0	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
262	1	36	1	3	1	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
263	1	46	1	1	3	2	1	1	100-500	1	6	3500	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
264	1	46	1	1	2	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
265	1	36	1	2	3	2	2	1	500-1000	1	1	1000	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
266	1	28	1	2	2	2	2	1	1000-1500	1	5	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
267	1	46	1	1	7	2	1	1	1000-1500	1	6	1200	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
268	1	46	0	1	9	2	1	1	100-500	1	2	500	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
269	1	22	0	0	0	4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
270	1	56	1	1	7	2	1	1	500-1000	1	1	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
271	1	28	1	2	1	4	3	1	1500-2000	1	3	1000	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
272	1	36	1	1	3	4	1	1	mas de 3000	1	4	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
273	1	28	0	1	1	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
274	1	36	1	1	3	4	1	1	1500-2000	1	4	7000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
275	1	36	0	1	2	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
276	1	28	0	2	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
277	1	46	0	2	5	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
278	1	46	1	1	1	4	1	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
279	1	36	1	1	3	3	1	1	2500-3000	1	1	2500	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
280	1	36	0	0	0	3	3	1	500-1000	1	5	500	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
281	1	36	0	2	3	2	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
282	1	28	0	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
283	1	46	1	2	5	2	1	1	100-500	1	3	300	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
284	1	28	0	2	0	3	2	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
285	1	28	1	0	0	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
286	1	46	1	1	3	4	1	1	mas de 3000	1	1	3000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recibo aseo/haz vista domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorgan	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
287	1	22	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
288	1	22	1	0	0	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
289	1	56	1	1	4	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
290	1	36	1	3	3	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
291	1	36	0	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
292	1	36	1	2	6	2	1	1	1000-1500	1	6	1500	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
293	1	28	1	2	1	3	3	1	500-1000	1	3	3000	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
294	1	28	0	2	1	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
295	1	46	0	4	4	4	1	1	1000-1500	1	1	5000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
296	1	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
297	1	36	1	2	5	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
298	1	36	1	1	2	3	1	1	1000-1500	1	4	2000	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
299	1	28	1	2	3	2	2	1	100-500	1	2	500	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
300	1	36	0	4	4	2	1	1	1000-1500	1	6	1500	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
301	1	46	1	1	9	2	1	1	1000-1500	1	1	2000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
302	1	28	0	0	0	4	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
303	1	36	0	1	2	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
304	1	22	1	0	0	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
305	1	36	0	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
306	1	36	1	2	2	3	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
307	1	36	1	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
308	1	28	0	2	1	4	2	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
309	1	36	1	4	5	2	1	1	500-1000	1	4	2300	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
310	1	36	0	2	2	2	2	1	500-1000	1	1	3400	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
311	1	36	0	1	3	3	1	1	100-500	1	2	500	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
312	1	28	0	2	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
313	1	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
314	1	28	0	2	4	2	1	1	1000-1500	1	1	1000	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
315	1	22	1	0	0	3	3	1	1500-2000	1	2	4000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
316	1	36	1	1	5	2	1	1	500-1000	1	6	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
317	1	36	0	2	2	3	3	1	100-500	1	4	3000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
318	1	46	1	1	5	2	1	1	100-500	1	5	7500	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
319	1	36	1	1	4	2	1	1	500-1000	1	1	1500	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0



Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recibo zona/haz	visita domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
												0																
320	1	46	0	1	5	3	1	1	2500-3000	1	1	5000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
321	1	28	0	2	3	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
322	1	46	0	1	4	2	1	1	100-500	1	3	1000	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
323	1	46	0	2	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
324	1	46	1	1	4	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
325	1	36	0	1	4	2	1	1	1500-2000	1	1	1000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
326	1	36	1	2	1	3	1	1	100-500	1	1	1000	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0		0	0	0
327	1	46	1	2	4	3	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
328	1	46	1	3	3	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
329	1	46	1	1	6	2	1	1	1000-15000	1	1	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
330	1	46	0	2	6	2	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
331	1	36	1	2	5	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
332	1	36	1	1	3	3	1	1	1000-1500	1	2	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
333	1	36	1	2	3	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
334	1	28	0	2	0	2	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
335	1	28	1	0	0	4	3	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
336	1	36	0	2	1	2	1	1	500-1000	1	1	5000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
337	1	28	0	2	1	4	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
338	1	36	1	2	1	4	1	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
339	1	36	1	2	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
340	1	56	1	2	3	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
341	1	22	1	0	0	3	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
342	1	46	1	1	8	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
343	1	56	0	4	6	2	1	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
344	1	46	1	2	2	2	1	1	100-500	1	2	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
345	1	22	0	0	0	3	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
346	1	36	1	3	1	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
347	1	46	1	1	3	2	1	1	100-500	1	6	3500	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
348	1	46	1	1	2	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
349	1	36	1	2	3	2	2	1	500-1000	1	1	1000		0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
35	1	28	1	2	2	2	2	1	1000-	1	5	10	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0





Nº de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	sona/haz visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
0									1500			00																	
35	1	46	1	1	7	2	1	1	1000-1500	1	6	1200	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	2	46	0	1	9	2	1	1	100-500	1	2	500	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	3	22	0	0	0	4	3	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
35	4	56	1	1	7	2	1	1	500-1000	1	1	1000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	5	28	1	2	1	4	3	1	1500-2000	1	3	1000		0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	6	36	1	1	3	4	1	1	mas de 3000	1	4	500	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	7	28	0	1	1	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
35	8	36	1	1	3	4	1	1	1500-2000	1	4	700	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
35	9	36	0	1	2	2	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
36	0	28	0	2	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
36	1	46	0	2	5	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
36	2	46	1	1	1	4	1	1	1500-2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
36	3	36	1	1	3	3	1	1	2500-3000	1	1	2500	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
36	4	36	0	0	0	3	3	1	500-1000	1	5	500	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
36	5	36	0	2	3	2	2	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
36	6	28	0	0	0	4	3	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
36	7	46	1	2	5	2	1	1	100-500	1	3	300	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
36	8	28	0	2	0	3	2	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
36	9	28	1	0	0	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
37	0	46	1	1	3	4	1	1	mas de 3000	1	1	3000	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
37	1	22	0	0	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
37	2	22	1	0	0	3	3	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
37	3	56	1	1	4	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
37	4	36	1	3	3	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
37	5	36	0	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
37	6	36	1	2	6	2	1	1	1000-1500	1	6	1500	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
37	7	28	1	2	1	3	3	1	500-1000	1	3	300	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
37	8	28	0	2	1	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
37	9	46	0	4	4	4	1	1	1000-1500	1	1	500	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
38	0	22	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
38	1	36	1	2	5	2	1	1	500-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0



N° de Encuestas	zona	edad promedio	genero	estado civil	núm. hijos	Nivel educación	casa	trabaja	Ingreso mensual	Acceso a crédito	IMF	Monto de préstamo	escritura	constancia de posesión	aval	DJ bienes	cop DNI	croquis	doc de negocio	recurso	zona/haz	visita	domiciliario	NO necesita	NO sabe quiénes lo otorga	los requisitos son	Muchos	NO prestan el monto que piden	Falta garantías	Falta tiempo	morosidad
1									1000																						
38	1	36	1	1	2	3	1	1	1000-1500	1	4	2000	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	1	28	1	2	3	2	2	1	100-500	1	2	500	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	1	36	0	4	4	2	1	1	1000-1500	1	6	1500	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	1	46	1	1	9	2	1	1	1000-1500	1	1	2000	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	1	28	0	0	0	4	1	1	1000-1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
38	1	36	0	1	2	2	1	1	500-1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	
38	1	22	1	0	0	2	3	1	100-500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0

