



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

**TESIS
Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos
beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PUBLICO**

**AUTORES:
CHARLIE RUIZ RUIZ
PETER LERVY TANTALEAN GUERRA**

**ASESOR:
Dr. JORGE LUIS VARGAS ESPINOZA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Finanzas públicas y privadas**

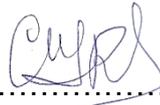
**Sub línea:
Finanzas corporativas y gestión de PYMES y MYPES**

**UCAYALI -PERÚ
2022**

JURADO EVALUADOR



.....
Mg. Cesar Dolores Aliaga Rojas
Presidente



.....
Mg. Nora Inés Ríos Layche
Secretario



.....
Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales
Vocal



.....
Dr. Jorge Luis Vargas Espinoza
Asesor



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

"Año del fortalecimiento y soberanía nacional"

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

En la Ciudad de Pucallpa, siendo las 02:30 pm del día viernes 10 de junio del 2022, a través de la modalidad virtual, se dio inicio el acto de sustentación de la TESIS titulada **"INFORMALIDAD Y ACCESO AL CRÉDITO EN LA VENTA DE POLLOS BENEFICIADOS EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, UCAYALI, 2021"**, elaborado por los bachilleres **CHARLIE RUIZ RUIZ Y PETER LERVY TANTALEAN GUERRA**.

El Presidente da inicio al acto público de sustentación de tesis, con los miembros del Jurado Evaluador integrado por los docentes: **Mg. Cesar Dolores Aliaga Rojas, Presidente, Mg. Nora Inés Ríos Lacyhe y Mg. Adrián Marcelo Sifuentes Rosales, vocal**; designados con RESOLUCIÓN N° 209-2022-FCCyA-UPP de fecha 20 de mayo del 2022; luego el señor presidente instó al secretario a la lectura de la Resolución de aprobación de tesis.

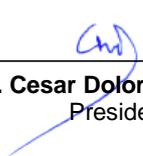
Acto seguido el Presidente del Jurado invitó a iniciar su exposición los bachilleres **CHARLIE RUIZ RUIZ Y PETER LERVY TANTALEAN GUERRA**, para que seguidamente absolviera las preguntas de cada jurado en su área.

Al terminar la sustentación, el Presidente indica a los bachilleres y público en general, que el jurado se retira para la deliberación.

Después de deliberar en forma reservada el Jurado emitió la calificación general, de cuyo resultado se establece que los bachilleres **CHARLIE RUIZ RUIZ Y PETER LERVY TANTALEAN GUERRA** fueron:

- | | | |
|------------------------------|-------|-------------------------------------|
| - Aprobado por Unanimidad | 17-18 | <input checked="" type="checkbox"/> |
| - Aprobado por Mayoría | 14-16 | <input type="checkbox"/> |
| - Desaprobado por Mayoría | 11-13 | <input type="checkbox"/> |
| - Desaprobado por Unanimidad | 00-10 | <input type="checkbox"/> |

Reiniciando el acto público, se dio lectura a la presente Acta que los Miembros del Jurado la suscriben por cuadruplicado en señal de conformidad. **Realizado el juramento de honor y las felicitaciones de los miembros del jurado**, el Presidente dio por concluido el acto de sustentación siendo las 03: 15 Horas del mismo día, de lo que se da fe.



Mg. Cesar Dolores Aliaga Rojas
Presidente



Mg. Nora Inés Ríos Layche
Secretario



Mg. Adrián Marcelo Sifuentes Rosales
Vocal

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Yo **CHARLIE RUIZ RUIZ** y **PETER LERVY TANTALEAN GUERRA** estudiantes egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Privada de Pucallpa, identificados con DNI 44642612 y DNI 45914228 respectivamente, con la tesis titulada “Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021”

Declaramos bajo juramento que:

- 1) La tesis es de nuestra autoría
- 2) Hemos respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse el fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumimos las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndonos a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Pucallpa.

Pucallpa, 01 de marzo del 2022



Charlie Ruiz Ruiz
DNI: 44642612



Peter Lervy Tantalean Guerra
DNI: 45914228



“AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL”

**COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD
PRIVADA DE PUCALLPA**

Constancia de Originalidad de trabajo de Investigación N° 49

Pucallpa 05 de mayo del 2022

Yo, Dr. JAIME AUGUSTO ROJAS ELESCANO, informo a la decanatura y a quien corresponda que se presentó a mi despacho el informe de tesis titulado: “INFORMALIDAD Y ACCESO AL CREDITO EN LA VENTA DE POLLOS BENEFICIADOS EN EL DISTRITO DE CALLERIA, UCAYLI, 2021”, perteneciente a los bachilleres: CHARLIE RUIZ RUIZ y PETER LERVY TANTALEAN GUERRA.

Facultad : Ciencias Contables y Administrativas

Escuela : Ciencias Contables y Financieras

Asesor : Dr. Jorge Luis Vargas Espinoza

Habiendo realizado la verificación de coincidencia con el Software Antiplagio PlagScan, los resultados de similitud fueron **21,4%**. El cual está en los parámetros aceptados por las normas de la Universidad Privada de Pucallpa, que es máximo el 30%, por consiguiente, esta Coordinación da su aprobación de conformidad de la aplicación de la prueba de similitud y se autoriza a los bachilleres a continuar con el trámite administrativo correspondiente.

Es todo por informar a su despacho señora Decana.

Atentamente,

Dr. Jaime Augusto Rojas Elescano
Coordinador de Investigación de la UPP

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres Pedro Agustín Tantaleán Briones y Teresa de Jesús Guerra Ramírez que siempre son las personas más importantes en mi vida y que me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica para llegar a ser un profesional en nuestro querido Perú.

A mis hermanas y demás familiares en general por el apoyo que siempre me brindaron día a día en el transcurso de cada año de mi carrera Universitaria, y poder culminar lo más esperado de mi vida.

Peter Lervy Tantaleán Guerra

El presente trabajo está dedicado a mis padres Alex Ruiz Ushñahua y Magda Ruiz Pérez que forjaron valores en mi persona, a mi compañera de vida y familia Elena Jesús Ruiz Varas que con su apoyo sigo adelante para volverme un mejor profesional.

En general a familiares y amigos que son importantes en mi vida y hacen posible concluir este trabajo y empezar nuevos retos.

Charlie Ruiz Ruiz

Agradecimiento

A la Universidad Privada de Pucallpa, por las oportunidades que nos brindaron y enseñaron.

Agradecemos a nuestros maestros, compañeros de la carrera y demás servidores de nuestra casa de estudio, por el apoyo académico y experiencias vividas para obtener el Título de Contador Público.

Los autores

Resumen

Se tuvo como objetivo determinar la relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

La metodología utilizó como diseño de investigación el no experimental, El tipo de investigación fue descriptivo correlacional. La población se consideró 50 conductores de negocio de venta de pollos beneficiados. La muestra consideró a toda la población. El muestreo fue por conveniencia,

El resultado general de la variable informalidad, presentó que el 73.5% de los conductores de negocio nunca es considerada, mientras que el 13.5% manifiesta que a veces y el 13.0% que siempre. Con respecto a la variable acceso al crédito, el 72.5% de los conductores de negocio manifestó que nunca es considerada, mientras que el 17.8% que a veces y el 9.7% que siempre. Se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson con un valor de 0.634. Se concluyó que la informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

Palabras clave: informalidad, acceso al crédito, Costos tributarios, Gestión de formalización, Productividad

Abstract

The objective was to determine the relationship between informality and access to credit in the sale of chickens benefited in the district of Callería, Ucayali, 2021.

The methodology used the non-experimental research design, the type of research was descriptive correlational. The population was considered to be 50 drivers of the benefited chicken sales business. The sample considered the entire population. Sampling was for convenience.

The general result of the informality variable showed that 73.5% of the drivers are never considered, while 13.5% state that sometimes and 13.0% that always. Regarding the variable access to credit, 72.5% of business drivers stated that it is never considered, while 17.8% sometimes and 9.7% always. A Pearson correlation coefficient with a value of 0.634 was obtained. It was concluded that informality is related to access to credit in the sale of chickens in the district of Callería, Ucayali, 2021.

Keywords: informality, access to credit, tax costs, formalization management, productivity

Índice

Portada	i
Jurado Evaluador	ii
Acta de sustentación	iii
Declaración jurada de originalidad	iv
Constancia de originalidad de trabajo de investigación	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
Índice	x
Índice de tablas y figuras	xii
Introducción	xiii
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del Problema	2
1.2.1. Problema general	2
1.2.2. Problemas específicos	2
1.3. Formulación de Objetivos	3
1.3.1. Objetivo general	3
1.3.2. Objetivos específicos	3
1.4. Justificación de la investigación	3
1.5. Delimitación del estudio	4
1.6. Viabilidad del estudio	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes del problema	6
2.2. Bases Teóricas	13
2.2.1. Informalidad	13
2.2.2. Acceso al crédito	19
2.3. Definición de términos básicos	22
2.4. Formulación de hipótesis	24
2.4.1. Hipótesis general	24
2.4.2. Hipótesis específicas	24
2.5. Variables	25

2.5.1. Definición conceptual de la variable	25
2.5.2. Definición operacional de la variable	26
2.5.3. Operacionalización de la variable	27
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	29
3.1. Diseño de la investigación	29
3.2. Población y muestra	29
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
3.4. Validez y confiabilidad del instrumento	30
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	31
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	32
4.1. Presentación de resultados	32
4.2. Discusión	47
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
ANEXOS	54
Anexo 1: Matriz de consistencia	54
Anexo 2: Instrumentos de aplicación	56
Anexo 3: Validaciones	58
Anexo 4: Confiabilidad del instrumento	63
Anexo 5: Base de datos	64
Anexo 6: Galería de fotos	66

Índice de tablas

Tabla 1. Informalidad	27
Tabla 2. Acceso al crédito	28
Tabla 3. Validadores	30
Tabla 4. Frecuencia de la variable Informalidad	33
Tabla 5. Frecuencia de la dimensión costos tributarios	33
Tabla 6. Frecuencia de la dimensión gestión de formalización	34
Tabla 7. Frecuencia de la dimensión productividad	35
Tabla 8. Frecuencia de la variable acceso al crédito	36
Tabla 9. Frecuencia de la dimensión promoción al crédito	37
Tabla 10. Frecuencia de la dimensión historial crediticio	38
Tabla 11. Frecuencia de la dimensión tasas de interés	39
Tabla 12. Prueba K-S para la variable informalidad	41
Tabla 13. Prueba K-S para la variable acceso al crédito	42
Tabla 14. Correlación entre informalidad y acceso al crédito	43
Tabla 15. Correlación entre costos tributarios y acceso al crédito	44
Tabla 16. Correlación entre gestión de formalización y acceso al crédito	45
Tabla 17. Correlación entre productividad y acceso al crédito	46

Índice de figuras

Figura 1. Frecuencia de la variable Informalidad	33
Figura 2. Frecuencia de la dimensión costos tributarios	34
Figura 3. Frecuencia de la dimensión gestión de formalización	35
Figura 4. Frecuencia de la dimensión productividad	36
Figura 5. Frecuencia de la variable acceso al crédito	37
Figura 6. Frecuencia de la dimensión promoción al crédito	38
Figura 7. Frecuencia de la dimensión historial crediticio	39
Figura 8. Frecuencia de la dimensión tasas de interés	40

Introducción

En Ucayali, la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, no está exenta de la informalidad y la consiguiente problemática que tiene que pasar con respecto al acceso al crédito, negocios que no tienen el suficiente respaldo legal – formal,

Estos negocios de aves de corral, debido a la informalidad no tienen costos tributarios, no realizan gestión de formalización, son de baja productividad, estas características impiden el acceso al crédito, a pesar de contar con promoción de crédito, estos negocios generalmente no tienen historial crediticio, a pesar que se cuenta con tasas de interés competitivos, contando con facilidades financieras de poder asumir el pago de dichos créditos.

Esta investigación está estructurada en:

CAPÍTULO I: Se describe el problema de la investigación, en ella se aborda el planteamiento del problema, la formulación del problema y objetivos, así como la justificación, delimitación y viabilidad.

CAPÍTULO II: En este capítulo se da a conocer los antecedentes del problema, las bases teóricas y las definiciones de los términos básicos, las hipótesis y el estudio de las variables.

CAPÍTULO III: En este capítulo trata sobre la metodología, el diseño de la investigación. A su vez, se menciona también la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como también la validez y confiabilidad y las técnicas para el procesamiento de la información.

CAPÍTULO IV: En este capítulo se presenta los resultados y la discusión.

Finalmente, se da a conocer las conclusiones y recomendaciones y se describe las referencias bibliográficas y anexos.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Una problemática que se presenta en los negocios menores, que por diversos motivos es frecuente en las actividades pequeñas es que no se encuentran registrados formalmente, estas son explican generalmente por la necesidad de querer surgir en un mundo donde hay tanta competencia y baja productividad de estos negocios.

La economía informal es representada como una malla, en la que se encuentran las empresas que carecen de registros formales y que necesitan generar ingresos porque se trata de negocios de subsistencia (Rodríguez, 2015).

Según la revista Semana Económica (2016), la productividad en América Latina y el Caribe se mantiene en un nivel bajo, con un crecimiento anual de 0.7% entre el 2000 y el 2015, mientras que el empleo informal sigue muy alto y es considerado el principal problema estructural de la región, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Según Saavedra (2016) el Perú funciona actualmente con 6,6 millones de unidades productivas desenvolviéndose en el sector informal de la economía, las que representan una quinta parte de producto bruto interno (PBI) del país.

Cuando las empresas son informales, el entorno no es favorable que permita el acceso al crédito de empresas y familias. Si bien es cierto, en estos últimos años antes de la pandemia, en el sector financiero peruano registró un importante dinamismo, no obstante, para acceder al crédito, se requiere necesariamente la formalidad de los negocios.

La participación de las instituciones especializadas en microcréditos en los últimos 15 años ha sido clave en la profundización financiera al permitir aumentar el acceso a clientes que recién empiezan a construir su historial crediticio, lo cual es un insumo fundamental para el análisis de los riesgos en toda operación de préstamo bancario.

Asimismo, con la construcción de un historial crediticio y la competencia entre entidades financieras se permite que estos nuevos clientes potencialmente sujetos a elevadas tasas de interés migren a entidades de crédito de mayor tamaño y con mejores condiciones crediticias (Choy, 2013)

En Ucayali, la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, no está exenta de la informalidad y la consiguiente problemática que tiene que pasar con respecto al acceso al crédito, negocios que no tienen el suficiente respaldo legal – formal,

Estos negocios de aves de corral, debido a la informalidad no tienen costos tributarios, no realizan gestión de formalización, son de baja productividad, estas características impiden el acceso al crédito, a pesar de contar con promoción de crédito, estos negocios generalmente no tienen historial crediticio, a pesar que se cuenta con tasas de interés competitivos, contando con facilidades financieras de poder asumir el pago de dichos créditos.

La investigación se desarrollará en la actividad particular del rubro venta de pollos beneficiados ubicadas en los Jirones Bellavista, Alfonso Ugarte y Maya de Brito en el distrito de Callería.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es la relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?
2. ¿Cuál es la relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?
3. ¿Cuál es la relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?

1.3 Formulación de Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar la relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.
2. Determinar la relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.
3. Determinar la relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación Teórica

La tesis servirá para conocer los aspectos teóricos de la informalidad y el acceso al crédito y sus dimensiones aplicados a la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, para mejorar la obtención de créditos en los negocios de pollos.

1.4.2. Justificación Práctica

Se recomienda a los negocios de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, realizar gestiones de formalización que permita acceder al crédito como mecanismo de apalancamiento a estos negocios de alta rotación.

1.4.3. Justificación metodológica

En el aspecto metodológico, se utilizará el método deductivo, que es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios. En este sentido, es un proceso de pensamiento que va de lo general (leyes o principios) a lo particular (fenómenos o hechos concretos)

1.4.4. Justificación Social

La investigación permitirá determinar la manera en que la informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, así se beneficiará los pequeños negocios dedicadas a esta actividad y los trabajadores que laboran en estos establecimientos, logrando un financiamiento, que muchas veces no tienen estos comerciantes.

1.5. Delimitación del estudio

1.5.1. Delimitación Espacial

Estará limitada por el distrito de Callería – provincia de Coronel Portillo - departamento de Ucayali, en los Jirones Bellavista, Alfonso Ugarte y Maya de Brito de la ciudad de Pucallpa.

1.5.2. Delimitación Temporal

La delimitación temporal será desde el 01 de abril al 30 de setiembre 2021.

1.6. Viabilidad del estudio

1.6.1. Viabilidad técnica, la presente investigación fue viable porque se basó en aspectos relacionados a la operación y administración del negocio propuesto: Recursos humanos, se contó con la participación de los tesistas: Charlie Ruiz Ruiz y Peter Lervy Tantalean Guerra. También se cuenta con Infraestructura disponible y Capacidad tecnológica, como laptop e internet.

1.6.2. Recurso financiero, el estudio de investigación se realizó con recursos propios de los investigadores.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1 A nivel Internacional

Tiziana (2018) en su tesis titulada *“Determinantes del acceso a crédito formal e informal: evidencia en los hogares de la Agricultura Familiar en el Ecuador”*, tuvo como objetivo determinar el acceso a crédito de los hogares de la Agricultura Familiar en Ecuador, ya sea en el sector formal e informal de crédito. Se plantea una estrategia metodológica mixta (cuantitativa, cualitativa y espacial). La metodología cuantitativa utiliza los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales (ENIGHUR) 2011-2012 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Primeramente, se identifican las tres tipologías de Agricultura Familiar (de subsistencia, en transición y consolidada) en función de las variables ingreso agropecuario y autoconsumo con el método de análisis de conglomerados. Con estos resultados se aplicó el método cartográfico de investigación para identificar la distribución espacial de la Agricultura Familiar. A su vez, un modelo de regresión logística bivalente se realiza para cada tipología de Agricultura Familiar con información del jefe del hogar y con ciertas variables del hogar. Los resultados de los modelos de regresión logística indican que las variables en común que explican el acceso a crédito son principalmente la edad del jefe del hogar, la disponibilidad de una cuenta bancaria y de ingresos asalariados, existiendo importantes diferencias por cada tipología de Agricultura Familiar. Por ejemplo, en la tipología de subsistencia la variable escolaridad influye en la probabilidad de acceder a un crédito, mientras que, en la tipología de transición la autodefinición étnica y el estado civil, así como, el tamaño del hogar y la integración del jefe del hogar a una cooperativa o asociación de producción artesanal o agropecuaria explican el acceso a crédito de esta última tipología.

Franco (2018) en su tesis titulada *“Caracterización del Mercado Informal de Crédito en la ciudad de Bahía Blanca”* tuvo como objetivo general tratar sobre el financiamiento informal de crédito. Se trata de un estudio exploratorio descriptivo, con un diseño no experimental tanto transversal como evolutivo; abordado desde un enfoque mixto. La metodología aplicada en este caso está dividida en dos: Por un lado, se desarrolla un examen cuantitativo, al mismo tiempo se realiza un análisis vertical. Se concluye que El presente trabajo de investigación pone de relieve una temática pocas veces discutida en la economía, y es la importancia que posee para las empresas la existencia de ciertas fuentes de financiamiento que se apartan de los que denominan fuentes formales de crédito; el mercado informal de crédito. A modo de conclusión se puede afirmar que, para las empresas que componen la muestra analizada, a lo largo de todo el periodo se registró una fuerte dependencia del financiamiento informal sobre el total del financiamiento que utilizan, representando más del 40% del total. Evidentemente, esta constancia indica que también se mantuvieron presentes las causas que llevan a utilizar dicho mecanismo.

Montoya (2019) en su tesis titulada *“Préstamo back to back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil”* tuvo como objetivo analizar el préstamo back to back y compararlo con un préstamo para una pyme, el mismo que es otorgado por Instituciones Financieras a inversionistas que necesiten capitalizarse para emprender nuevos proyectos para acrecentar su negocio. En el mundo real el miedo a los riesgos que implica invertir frena a los emprendedores que quieren la mejora y progreso de sus empresas, y que para lograrlo necesitan inyección de capital; en estos casos, es conveniente hacer el análisis correspondiente para poder de esta manera tener la certeza del riesgo y del tipo de préstamo que va a realizar, que en este caso sería del préstamo Back to Back, préstamo que serviría para hacer el apalancamiento del negocio. El financiamiento es el principal obstáculo que tienen que superar las pymes en su escalera del éxito y crecimiento, y justamente este tipo de empresas son las que mayor necesidad de capital por parte del sistema

financiero, aunque es un factor desfavorable debido al riesgo que representan al no estar posicionadas, a diferencias de otras grandes empresas.

2.1.2. A nivel Nacional

Cruz (2018) en su tesis titulada *“Determinantes del acceso al crédito de las PYMES: Caso BBVA Continental Piura, 2016”*, tuvo como objetivo general analizar los determinantes del acceso al crédito de las PYMES: Caso BBVA Continental Piura, 2016; con la finalidad de implementar alternativas de política que permitan un acceso oportuno por parte de las empresas en la ciudad de Piura. El diseño de investigación utilizado fue de corte transversal, habiéndose empleado encuestas a los gerentes de las PYMES; asimismo, para analizar los determinantes del acceso al crédito, se empleó el análisis econométrico, el cual consistió en estimar un Modelo Logit. De acuerdo a los resultados del análisis econométrico, se determinó que las variables: garantía, tamaño de la empresa, edad de la empresa y situación de formalidad de la empresa se relacionan de manera directa con la probabilidad de acceder al crédito; mientras que la variable historial crediticio se relaciona de manera inversa con la probabilidad de acceder al crédito. Con respecto a la significancia, se determinó que la variable: historial crediticio no fue estadísticamente significativa; mientras que las variables: garantía, tamaño de la empresa, edad de la empresa y situación de formalidad de la empresa resultaron ser estadísticamente significativas para explicar el acceso al crédito en el BBVA Continental Piura 2016.

Ramos (2019) en su tesis titulada *“Formalización y el acceso a créditos financieros para los pequeños empresarios”* tuvo como objetivo general analizar las principales dificultades que tienen los pequeños empresarios para su formalización y el acceso a créditos financieros. La investigación fue con un enfoque cualitativo, diseño no experimental, utilizando el método deductivo. Los resultados de esta investigación indican que existe más informalidad en la microempresa, principalmente por la evasión tributaria, y que los aleja de acceder a beneficios; además, son las instituciones financieras que facilitan el acceso de financiamiento, que lo pueden otorgar a

una persona natural sin negocio, y que a veces está destinado a un fin empresarial, siempre que tenga capacidad de pago y así lo demuestre su historial crediticio; el origen de un negocio informal se está volviendo común, por el hecho de que a donde uno vaya va a encontrar un grupo de personas dedicadas a esta actividad, en el que solo les prima conseguir lo suficiente para mantenerse a sus necesidades, generando así el desorden en el ámbito empresarial, incentivando el comercio ambulatorio, a raíz de estos sucesos se alude a que, no debe llamarse empresario a la típica persona que solo ofrece o produce algún bien o servicio, sino a aquella que lo hace bajo el marco legal de un país y que está buscando un constante crecimiento.

Ramos (2017) en su tesis titulada *“La incidencia de los determinantes de informalidad de las mypes textiles de Gamarra y su acceso al financiamiento bancario y no bancario 2016”*, tuvo como objetivo general conocer cuál es la incidencia que tienen los determinantes de informalidad de este estrato empresarial en el acceso al financiamiento. Cabe mencionar que los principales problemas que se han ido suscitando en las empresas para lograr ser formales guardan relación principalmente con barreras burocráticas, políticas tributarias, costos laborales y la política empresarial que enfrentan los micro y pequeños empresarios. Por ello, se analizará la repercusión que tienen los determinantes de informalidad anteriormente mencionados en el financiamiento otorgado por los intermediarios financieros. En una investigación cuantitativa. enfoque cuantitativo ya que se realizará un estudio muestral representativo. Tipo de investigación Se utiliza un tipo de investigación correlacional ya que se buscó medir el grado de relación existente entre dos variables. Se utilizará un diseño de investigación no experimental, tipo de investigación transversal descriptivo. Las pruebas estadísticas realizadas muestran un Chi-Cuadrado de 89.389 y según la evidencia empírica obtenida se considera que los costos contables tienen un impacto en la información contable, permitiendo establecer que los costos contables en los que incurre una micro y pequeña empresa textil de Gamarra repercuten positivamente en la información contable requerida por las entidades financieras al momento de solicitar un crédito.

2.1.3. A nivel Regional

Cárdenas, Da Cruz y Valera (2018) en su tesis titulada “*Análisis de la demanda de microcréditos en el mercado minorista de Pucallpa - provincia de Coronel Portillo – Ucayali*”, tuvo como objetivo general analizar si las condiciones de los microcréditos de las entidades gestoras de microfinanzas se ajustan a las características socioeconómicas y microempresariales de los comerciantes del Mercado Minorista de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo. El estudio responde al tipo de investigación descriptivo correlacional, con diseño transeccional correlacional, se trabajó la variable microcréditos de las entidades gestoras de microfinanzas y las características socioeconómicas y microempresariales de los comerciantes del mercado minorista de Pucallpa. La población involucrada en esta investigación estuvo formada por los vendedores de Mercado Minorista de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo. Estos vendedores cuentan con un puesto de venta reconocido y registrado en sus respectivas asociaciones. El número de vendedores máximo de este mercado fue 1458. Se comprobó la hipótesis general: La circunstancias que caracterizan la demanda de microcréditos presenta mayores calificaciones que las circunstancias que caracterizan la Oferta de microcréditos para los microempresarios en el Mercado Minorista de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo.

Del Águila (2018) en su tesis titulada “*Microfinanzas y microcréditos de la micro y pequeña empresa rubro ferretería del Jr. 07 de junio cuadras 6 y 7 de la ciudad de Pucallpa, 2018*” tuvo como objetivo determinar cuál es la relación entre microfinanzas y microcréditos de la micro y pequeña empresa rubro ferretería del Jr. 07 de junio cuadras 6 y 7 de la ciudad Pucallpa, 2018. Diseños no experimentales. En ellos el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo. Tuvo como conclusión que: La dimensión microcréditos ofrecidos, es calificada como deficiente en un 11.5%, 57.7% como regular y 30.8% como bueno, según la percepción de las micro y pequeña empresa rubro ferretería del Jr. 07 de junio cuadras 6 y 7 de la ciudad Pucallpa. La prueba de correlación de Rho Spearman, demuestra la existencia de una relación significativa entre la

variable microfinanzas y microcréditos ofrecidos, además, dicha correlación es calificada como positiva regular (por el valor del coeficiente de correlación = 0.589). En tanto, el coeficiente determinante evidencia que la variable microfinanzas influye en un 34.7% sobre la dimensión microcréditos ofrecidos, dando como resultado que existe una relación directa y significativa entre los mencionados parámetros, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna. (p -valor=0.000).

Ponce (2016) en su tesis titulada *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016”*, tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (MYPEs) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 44% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa, y el 19% tiene secundaria completa. El 56% son de ocupación comerciante, el 63% tienen entre tres a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 69% tiene un trabajador permanente, el 38% posee trabajadores eventuales; el 100% constituyó su MYPEs por obtención de ganancias. Finalmente, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 13%, Mi Banco con 50% y caja Maynas con 13%; los créditos recibidos el 75% fueron a corto plazo. El 76% pagó tasas de interés mensual de 3.5%, 2.2% a 5%; el 75% solicitó crédito de S/. 5,000 a S/. 20,000; el 76% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo, mejoramiento del local y compra de mercadería.

2.2. Bases Teóricas

Informalidad

La economía informal se refiere a todas las actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades económicas que no están total o parcialmente cubiertas por acuerdos formales. “Sus actividades no están incluidas en la legislación lo que implica que: a) están operando fuera del alcance de la ley, b) la ley no es aplicada o c) la ley desincentiva su cumplimiento porque es inapropiada” (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2015, p.14)

“La informalidad, es el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales que rigen la actividad económica. Mientras los beneficios de operar al margen de la ley sean mayores a los costos, la informalidad campeará” (De Soto, 1989, p.169)

La informalidad afecta a todas las economías del mundo, pero tiende a profundizarse en países con bajos niveles de desarrollo. En el Perú la informalidad persiste con un porcentaje alto, a pesar de nuestro desempeño económico positivo en los últimos años. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2017) las unidades productivas informales pasaron de representar el 89.9% en el 2007 a 86.5% en el 2015, es decir solo una reducción de 3.4 puntos porcentuales en ocho años. Mientras que, el empleo informal descendió de 79.9% en el 2007 a 73.2 % en el 2015, una contracción de 6.7 puntos porcentuales en el mismo periodo. Esto implica que, al cierre del año pasado, más de 11.6 millones de peruanos que forman parte de la Población Económicamente Activa ocupada tienen un empleo informal.

De otro lado, el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN, 2013) señala que el empleo informal no agrícola apenas ha pasado de 75% en el 2004 a 64% en el 2013. Un resultado que ubica

al Perú en el grupo de los cinco países con mayor informalidad laboral en la región.

También CEPLAN (2013) la informalidad tiene efectos negativos tanto para las empresas y las personas que se encuentran en ese ámbito, como para la economía del país en su conjunto. Como resulta lógico, estas unidades productivas y personas no pueden hacer uso del apoyo, capacitación y otros servicios y bienes que ofrece el Estado, además de tener dificultades para acceder a créditos del sistema financiero formal.

Causas de la informalidad

Loayza (1996) afirma que “la informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva” (p.46)

“La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro, como en términos de permanecer dentro del mismo, pago de impuestos y beneficios laborales” (Loayza, 1996, p.47)

También Loayza (1996) manifiesta que los beneficios de la formalidad son la protección policial frente al crimen y el abuso, el respaldo del sistema judicial para la resolución de conflictos y el cumplimiento de contratos, el acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito y diversificar riesgos y, más ampliamente, la posibilidad de expandirse a mercados tanto locales como internacionales. Cuando menos en principio, la pertenencia al sector formal también elimina la posibilidad de tener que pagar sobornos y evita el pago de las multas y tarifas a las que suelen estar expuestas las empresas que operan en la informalidad (p.47)

Por ello, “este sector predomina cuando el marco legal y normativo es opresivo, cuando los servicios ofrecidos por el gobierno

no son de gran calidad, y cuando la presencia y control del estado son débiles” (Loayza, 1996, p.48)

Estos aspectos relativos a los costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por “las características estructurales del subdesarrollo, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo, la estructura productiva y las tendencias demográficas” (Loayza, 1996, p.50)

Un mayor nivel de educación “reduce la informalidad al incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad” (Loayza, 1996, p.50)

Por otro lado, una estructura productiva que en lugar de orientarse hacia procesos industriales más complejos está orientada hacia los sectores primarios –como la agricultura, por ejemplo– “induce a la informalidad pues la protección legal y el cumplimiento de contratos se tornan menos relevantes y menos valiosos” (Loayza, 1996, p.55)

Finalmente, es probable que una estructura poblacional con un elevado peso de población joven y población rural contribuya a incrementar la informalidad, pues ello “encarece y dificulta tanto los sistemas de monitoreo como la educación y construcción de capacidades a la vez que complica la expansión de servicios públicos formales” (Loayza, 1996, p.60)

La informalidad ampliamente generalizada en Latinoamérica “muestra niveles grandes. Refleja una ineficiente asignación de recursos (sobre todo de mano de obra) y utilización de los servicios de un estado” (Loayza, 1996, p.60)

La informalidad es “producto de la combinación de malos servicios públicos y un marco normativo que agobia a las empresas formales y

se vuelve peligrosa cuando, la educación y desarrollo de capacidades son deficientes” (Loayza, 1996, p.61)

Desventajas de la informalidad

La informalidad tiene “un costo mayor, lo que perjudicaría a los sectores de bajos ingresos al impedirles tener acceso a un crédito que les permita un mayor progreso económico, y a los microempresarios al obstaculizar el incremento de sus capitales” (Galdós, 2018, p. 4)

Limitaciones

Según Galdós (2018)

- Escasa experiencia en el manejo de negocios.
- Desconocimiento del respectivo trámite para lograr la formalización.
- Demora en el trámite para agilizar la formalización.
- Reducida visión empresarial, escaso nivel competitivo.
- Temor a la inversión para lograr la innovación (p.6).

Empresa y sector informal

Hernando de Soto (1989), según este autor, lo que origina y caracteriza al sector informal de la economía “es el exceso y la inadecuación del aparato normativo e institucional del Estado respecto de la organización empresarial de la actividad económica” (p.26)

En este sentido, “informalidad” significa operar fuera de las normas y la institucionalidad estatal vigente, hecho central en la existencia del sector.

Dimensiones de la variable informalidad

1. Costos tributarios

Según Ramírez (2004) el problema de los costos de cumplimiento tributario es que no se puede determinar por estar oculto y pasar

desapercibido. Estos costos son los referidos a contratar contador o especialista tributario, tiempo destinado a hacer colas, realizar consultas, la adquisición de equipo informático, mantenimiento de registros contables entre otros.

1.1. Indicadores

1.1.1. Estrategias

Según Ramírez (2004) la estrategia es la “orientación en el actuar futuro, el establecimiento de un fin, en un plazo estimado como aceptable hacia el cual orientar el rumbo empresarial” (p.26)

1.1.2. Impuestos

Según Ramírez (2004) un impuesto es un tributo que se “paga al estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas” (p.26)

1.1.3. Control

Según Ramírez (2014) el control es una de las etapas que forman el proceso administrativo “en la cual se puede tener una información más precisa de lo que sucede” (p.26)

2. Gestión de formalización

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017) la gestión de formalización es el proceso que consiste en incorporarse a la economía formal.

2.1. Indicadores

2.1.1. Información

Según la OIT (2017) es el conjunto organizado de datos procesados que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje.

2.1.2. Objetivos

Según la OIT (2017) es el fin al que se desea llegar o la meta que se pretende lograr, considera que es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o a perseguir sus aspiraciones.

2.1.3. Capacitación

Según la OIT (2017) son las actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.

3. Productividad

Para Núñez (2007) es un indicador que refleja el uso adecuado de los recursos; en ese sentido, considera que es la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos.

3.1. Indicadores

3.1.1. Baja

Según Núñez (2007) es cuando la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos es menor que uno.

3.1.2. Mediana

Según Núñez (2007) es cuando la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos es igual a uno.

3.1.3. Alta

Según Núñez (2007) es cuando la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos es mayor que uno.

Acceso al crédito

Según la Real Academia Española (RAE, 2020) el crédito es *“la cantidad de dinero, o cosa equivalente, que alguien debe a una persona o entidad, y que el acreedor tiene derecho de exigir y cobrar”* (snp)

Según la Banco de Desarrollo de América latina (CAF, 2011) el acceso al crédito, significa cumplir con una condición con la finalidad de alcanzar una cantidad de dinero que posteriormente será devuelto con intereses.

El acceso al sistema financiero resulta una herramienta importante para generar oportunidades y permite insertar a los hogares dentro de los beneficios del mercado en la medida que:

Según Aparicio, Jaramillo y San Román (2011):

(i) las familias reciben crédito por parte de las instituciones financieras para financiar inversiones (capital para iniciar un negocio o la compra de materia prima) o necesidades de gasto (educación de los hijos y compra de bienes durables) cuya temporalidad puede no coincidir con la disponibilidad corriente de ingresos y gastos (p.13)

(ii) el sistema financiero ofrece servicios de aseguramiento, relevantes para los proyectos de inversión de las familias sujetos a eventos o fatalidades que puedan afectar negativamente el retorno y bienestar familiar (accidentes o enfermedades del jefe de hogar, o de cualquiera de sus miembros) (p.13)

(iii) las instituciones financieras permiten la facilitación de las transacciones (realizar y recibir transferencias, como remesas) y medios de pago para las familias (p.13)

(iv) permite contar con un lugar seguro y de fácil acceso para guardar su dinero. En ese sentido, diversos autores han resaltado que

el acceso al sistema financiero es una tarea prioritaria para mejorar el desarrollo económico de un país y el bienestar de su población (p.13)

Dimensiones de la variable Acceso al crédito

1. Promoción del crédito

Según Vargas (2018) el propósito fundamental es analizar la influencia de la promoción de ventas en la colocación de créditos en los negocios.

1.1. Indicadores

1.1.1. Impulso

Según Vargas (2018) consiste en difundir de manera constante y eficiente la promoción de ventas en la colocación de créditos.

1.1.2. Canales

Según Vargas (2018) es analizar la influencia de la promoción de ventas en la colocación de créditos en los negocios

1.1.3. Marketing

Según Vargas (2018) es analizar la influencia de la promoción de ventas en la colocación de créditos en los negocios.

2. Historial crediticio

Según el Banco de Comercio (2021) es un informe emitido por una entidad especializada donde se detallan los antecedentes de pagos e impagos de una persona. Es utilizado por los bancos para evaluar la solvencia y capacidad de pago del solicitante de un préstamo.

2.1. Indicadores

2.1.1. Cumplimiento

Según el Banco de Comercio (2021) es evitar no pasarte tu fecha de pago para que mantengas un récord de puntualidad en pagos.

2.1.2. Requisitos

Según el Banco de Comercio (2021) es conocer tu capacidad de pago mensual para que tengas tu límite de gasto mensual.

2.1.3. Inclusión financiera

Según el Banco de Comercio (2021) es incluir a todas los clientes potenciales en el sistema crediticio.

3. Tasas de interés

Según el Banco central de Reserva del Perú (BCR, 2020) la tasa de interés es la cantidad de dinero que por lo regular representa un porcentaje del crédito o préstamo que se ha requerido y que el deudor deberá pagar a quien le presta. En otras palabras, es el precio del uso del dinero.

3.1. Indicadores

3.1.1. Morosidad

Según el BCR (2020) es la falta de cumplimiento de pago en las fechas pactadas.

3.1.2. Tasas activas

Según el BCR (2020) es la tasa que el banco cobra por los préstamos realizados.

3.1.3. Cuenta bancaria

Según el BCR (2020) es el depósito de dinero registrado en cualquier entidad bancaria o financiera.

2.3. Definiciones de términos básicos

Crédito (Credit)

Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro (BCRP, 2011,p.45)

Crédito al sector privado (Credit to the private sector)

En el caso de las cuentas monetarias del sistema bancario, el crédito al sector privado incorpora además los préstamos y las inversiones hacia entidades financieras no bancarias, como las cajas municipales, cajas rurales, fondos mutuos y fondos privados de pensiones (BCRP, 2011,p.45)

Crédito contingente (Contingent credit / loan)

Son una modalidad de crédito documentario mediante la cual su emisor (empresa bancaria o financiera) asume el riesgo crediticio de pagar al beneficiario un determinado importe ante el eventual incumplimiento por parte del deudor de crédito, las aceptaciones bancarias (BCRP, 2011,p.46)

Créditos de consumo (Consumer credit / loan)

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial (BCRP, 2011,p.46)

Crédito documentario (Documentary credit)

Garantía de pago concedida por una institución financiera para una operación de comercio exterior, suele tener la forma de cartas comerciales de crédito (BCRP, 2011,p.46)

Crédito fiscal (Tax credit)

Crédito aplicable contra las obligaciones tributarias (BCRP, 2011,p.47)

Crédito hipotecario (Mortgage loan)

Crédito en el cual el pago de los intereses y del principal está garantizado por la hipoteca de un bien inmueble, la cual queda inscrita en el Registro de la Propiedad (BCRP, 2011,p.47)

Crédito interno neto (Net domestic credit)

Total de las operaciones de crédito (colocaciones e inversiones, entre otros) del sistema financiero realizadas con residentes de un país (BCRP, 2011,p.47)

Crédito para capital de trabajo (Working capital loan / credit)

Préstamo otorgado temporalmente al prestatario, con el fin de fortalecer su posición de capital de trabajo (BCRP, 2011,p.47)

Crédito público (Public credit)

Financiamiento que se otorga a personas o entidades consideradas como sujetos de derecho público, como son las entidades del estado, municipios y organismos descentralizados, así como particulares (BCRP, 2011,p.47)

Crédito reestructurado (Restructured loan)

Créditos cuyos pagos han sido reprogramados de acuerdo al proceso de reestructuración o que han sido objeto de un convenio de saneamiento (BCRP, 2011,p.47)

Crédito refinanciado (Refinanced loan)

Créditos directos que han sufrido variaciones de plazo o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor (BCRP, 2011,p.47)

Crédito suplementario (Supplementary loan)

Mecanismo por el cual se incrementa el monto autorizado del presupuesto de ingresos y gastos del sector público (BCRP, 2011,p.48)

Crédito swap (Swap credit)

Transacción “ligada”, en la cual una parte coloca un depósito en una moneda determinada con un banco extranjero durante el periodo que dicho banco extranjero le presta a un tercero otra moneda (BCRP, 2011,p.48)

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

La informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

2.4.2. Hipótesis específicas

1. Los costos tributarios se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.
2. La gestión de formalización se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.
3. La productividad se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

2.5. Variables

2.5.1. Definición conceptual de la variable

Informalidad

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través de la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) propone diversos criterios para definir la informalidad de acuerdo a la realidad propia de cada país entre ella: la organización legal, el registro de la propiedad, el tipo de contabilidad que llevan, destino de la producción, tipo de actividad económica, número de personas ocupadas en formas continua, incumplimiento de beneficios laborales y remuneraciones, entre otros.

Acceso al crédito

Según Demirgüç-Kunt, Beck & Honohan (2008) el acceso a servicios financieros (también llamado acceso financiero o acceso a las finanzas) es la capacidad de individuos o empresas para obtener servicios financieros, incluyendo crédito, depósito, pago, seguro y otros servicios de gestión de riesgos.

2.5.2. Definición operacional de la variable

Informalidad

Se medirá a través de un cuestionario que consta de 12 preguntas, considerando las dimensiones costos tributarios, gestión de formalización y productividad. El instrumento está dirigido a 50 conductores de negocio de las ventas de pollos, para recoger la opinión de los empleadores, sobre la variable informalidad. El instrumento fue elaborado por los investigadores. El instrumento estuvo estructurado en tres dimensiones y en 12 ítems. Las respuestas de los ítems fueron codificadas con números del 1 al 3, donde Nunca, asume el valor 1; A veces, el valor 2; Siempre, el valor 3.

Acceso al crédito

Se medirá a través de un cuestionario que consta de 12 preguntas, considerando las dimensiones promoción del crédito, historial crediticio y tasas de interés. El instrumento está dirigido a 50 conductores de negocio de las ventas de pollos, para recoger la opinión de los empleadores, sobre la variable acceso al crédito. El instrumento fue elaborado por los investigadores. El instrumento estuvo estructurado en tres dimensiones y en 12 ítems. Las respuestas de los ítems fueron codificadas con números del 1 al 3, donde Nunca, asume el valor 1; A veces, el valor 2; Siempre, el valor 3.

2.5.3.Operacionalización de la variable

a. Variable 1

Tabla 1
Informalidad

Dimensiones	Indicadores	Items		Escala de medición
		N°	Contenido	
Costos tributarios	Estrategias Impuestos Control	01	¿Considera que la estrategia de los negocios de venta de pollo es mantenerse informal para evitar costos tributarios?	Siempre A veces Nunca
		02	¿Su negocio paga impuestos?	
		03	¿Considera que su negocio tiene un control de información para el cumplimiento de obligaciones tributarias?	
		04	¿Considera que los costos tributarios son muy elevados?	
Gestión de formalización	Información Objetivos Capacitación	05	¿Considera que su negocio tiene información adecuada para iniciar su formalización?	
		06	¿Conoce cuáles son los objetivos de la gestión de formalización?	
		07	¿Alguna vez recibió capacitación sobre formalización?	
		08	¿Los negocios de venta de pollos están formalizados?	
Productividad	Baja Mediana Alta	09	¿Considera que su negocio tiene ventajas comparativas?	
		10	¿Considera que su negocio tiene ventajas competitivas?	
		11	¿Considera que su negocio utiliza algún tipo de tecnología?	
		12	¿Considera que su negocio es productivo?	

Fuente: Elaboración propia

b. Variable 2

Tabla 2
Acceso al crédito

Dimensiones	Indicadores	Items		Escala de medición
		N°	Contenido	
Promoción del crédito	Impulso Canales Marketing	01	¿Conoce como impulsa el sistema crediticio el acceso al crédito?	Siempre A veces Nunca
		02	¿Conoce los canales adecuados para acceder a un crédito?	
		03	¿Conoce el marketing que utiliza el sistema crediticio para promocionar sus servicios?	
		04	¿Considera que puede acceder a las promociones de crédito?	
Historial crediticio	Cumplimiento	05	¿Considera que su negocio da cumplimiento al historial crediticio?	

	Requisitos Inclusión financiera	06	¿Considera que su negocio cumple con los requisitos para acceder a un crédito?
		07	¿Considera usted que el negocio de venta de pollos tiene inclusión financiera?
		08	¿Considera que el historial crediticio debería ser un requisito necesario para acceder al crédito?
Tasas de interés	Morosidad Tasas activas Cuenta bancaria	09	¿Conoce usted algún negocio de venta de pollos que tenga morosidad en el sistema de créditos?
		10	¿Conoce usted las tasas activas que se otorga en un crédito?
		11	¿Su empresa cuenta con cuenta bancaria?
		12	¿Considera que las tasas de interés es el factor más importante a la hora de decidir por un crédito?

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

Para esta investigación se usó como diseño de investigación lo propuesto por (Hernández, 2014)

El diseño utilizado fue el no experimental, en este caso se observa las

variables y no se manipulan las mismas. El tipo de investigación fue descriptivo. Fue una investigación correlacional, donde se estableció el grado de asociación entre las variables informalidad y acceso al crédito.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población se consideró a los 50 conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali (Jr. Bellavista, Alfonso Ugarte y Maya de Brito). Información proporcionada por el Área de comercialización de la Municipalidad Provincial de Coronel Portillo.

3.2.2. Muestra

La muestra se consideró 50 conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. El muestreo fue por conveniencia, según Hernández et al, (2014), porque el estudio se aplicará solo a los negocios de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, ubicados en los Jirones Bellavista, Alfonso Ugarte y Maya de Brito de la ciudad de Pucallpa.

Relación de vendedores identificados de la muestra

NOMBRES	DNI	LUGAR
<i>ROSA DONAYRE ESPINOZA</i>	44851728	Jr. Bellavista
<i>JORDI DIAZ CABRERA</i>	47974948	Jr. Bellavista
<i>PACO VALENZUELA CALAMPA</i>	40419032	Jr. Bellavista
<i>KATERINE FLORES RAMIREZ</i>	72414516	Jr. Bellavista
<i>DIEGO TOLEDO GUARDERAS</i>	43769884	Jr. Bellavista
<i>MOISES GARCIA PAREDES</i>	43859472	Jr. Bellavista
<i>JUANA ESPEJO CASTRO</i>	00034830	Jr. Bellavista
<i>YUMI WONG CHANG</i>	48394711	Jr. Bellavista
<i>MIRIAN LOPEZ MORENO</i>	00113431	Jr. Bellavista
<i>YANET HUAMAN SILVA</i>	77817404	Jr. Bellavista
<i>YUNEZ MARTINEZ ESPINOZA</i>	42490812	Jr. Bellavista
<i>CANDY PACANCHI ESPINOZA</i>	73545824	Jr. Alfonso Ugarte
<i>MARY PAJUELO PANDURO</i>	44696814	Jr. Alfonso Ugarte
<i>LADY MARINA CAMPOS</i>	48146896	Jr. Alfonso Ugarte
<i>KAREN VBIENA TORRES</i>	41407383	Jr. Alfonso Ugarte
<i>CLEDYS VELA TUANAMA</i>	44095997	Jr. Alfonso Ugarte
<i>SIBELI RIOS ARANDA</i>	40154326	Jr. Alfonso Ugarte

<i>VELA SANGAMA, FLOR VERONICA</i>	<i>71240151</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>MARLI GABRIELATAMANI MOZOMBITE</i>	<i>47207402</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>EVELYN CAMPOS GAMONAL</i>	<i>71513325</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>FLOR GODOY CALDERON</i>	<i>70201649</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>SHEILA ROJAS</i>	<i>21148142</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>SAMUEL REYES MEZA</i>	<i>72654305</i>	Jr. Alfonso Ugarte
<i>JULIAN GIL GUEVARA</i>	<i>27716548</i>	Jr. Maya de Brito
<i>JOSE SALVADOR JARA MEDINA</i>	<i>01150464</i>	Jr. Maya de Brito
<i>CRISTIAN MARTINEZ LOPEZ</i>	<i>44734568</i>	Jr. Maya de Brito
<i>CHARLI RONI AMPICHI VALQUI</i>	<i>70217341</i>	Jr. Maya de Brito
<i>FLORIBETH CARRIO ROJAS</i>	<i>47270864</i>	Jr. Maya de Brito
<i>NORBERTA MERMAO RIVERA</i>	<i>00056964</i>	Jr. Maya de Brito
<i>SARAGOZA TREJO GUERRA</i>	<i>72396084</i>	Jr. Maya de Brito
<i>MARIA TONGO AYALA</i>	<i>00116154</i>	Jr. Maya de Brito
<i>ROSA GASPAR LOPEZ</i>	<i>20561630</i>	Jr. Maya de Brito
<i>JESSY LIZ TAPULLIMAPINEDO</i>	<i>75741119</i>	Jr. Maya de Brito
<i>LINDA OBREGON MOZOMBITE</i>	<i>74410946</i>	Jr. Maya de Brito
<i>ISIDORA ELGUERA RUEDA</i>	<i>22499607</i>	Jr. Maya de Brito
<i>GISELA MUERRIETA</i>	<i>47728950</i>	Jr. Maya de Brito
<i>JOYCE EVARISTO</i>	<i>73368676</i>	Jr. Maya de Brito

NOTA: Solo se identificaron 37 vendedores: Jr. Bellavista (11), Jr. Alfonso Ugarte (12) y Jr. Maya de Brito (14). No desearon identificarse 13 vendedores.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1. Técnicas

La técnica que se utilizó fue la encuesta, que persigue indagar la opinión que tiene un sector de la población sobre determinado problema (Hernández, 2014)

3.3.2. Instrumentos

El instrumento que se utilizó fue el cuestionario, que se define como el conjunto de preguntas formuladas por escrito a ciertas personas para que opinen sobre un asunto y que constó de 12 preguntas por variable, haciendo un total de 24 preguntas (Hernández, 2014)

3.4. Validez y confiabilidad del instrumento

Validez

Validado a través de “Matriz de validación”, por 03 profesionales con el grado académico mínimo de Magister.

Tabla 3
Validadores

N°	Nombre y apellidos del validador	DNI	GRADO
1	Silvia Virginia Montoya Torres	08100127	Magister
2	Walter Armando Molina Alegría	00126161	Magister
3	Hugo Vicente Flores Bonifacio	08457230	Doctor

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad

La Prueba Piloto fue aplicada a 10 conductores de negocios de ventas de pollo de la ciudad de Pucallpa. Obteniendo un coeficiente Alfa de Cronbach para el Instrumento: “Informalidad” de $\alpha = 0.717$ (Altamente confiable) y para el Instrumento: “Acceso al crédito” de $\alpha = 0.732$ (Altamente confiable).

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

3.5.1. Recolección de datos

Se utilizó el uso de tablas de frecuencias y figuras, así como la elaboración de parámetros para medir la percepción de los encuestados. La estadística inferencial implicó la prueba de normalidad y la contrastación de hipótesis a través de un coeficiente de correlación (Hernández, 2014)

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación de resultados

Se presenta los resultados, luego de aplicar y construir la base datos, se procedió al análisis de frecuencias, que consiste en contar el número de veces que se repite las alternativas: Siempre = 3, A veces = 2, Nunca = 1, según

corresponda a las preguntas del cuestionario, finalmente se expresan en tablas y figuras para mejor entendimiento.

A continuación, se calcula los coeficientes de correlación, ingresando la base de datos al software SPSS v. 25 y se presenta las tablas de correlación para su interpretación.

Variable 1: Informalidad

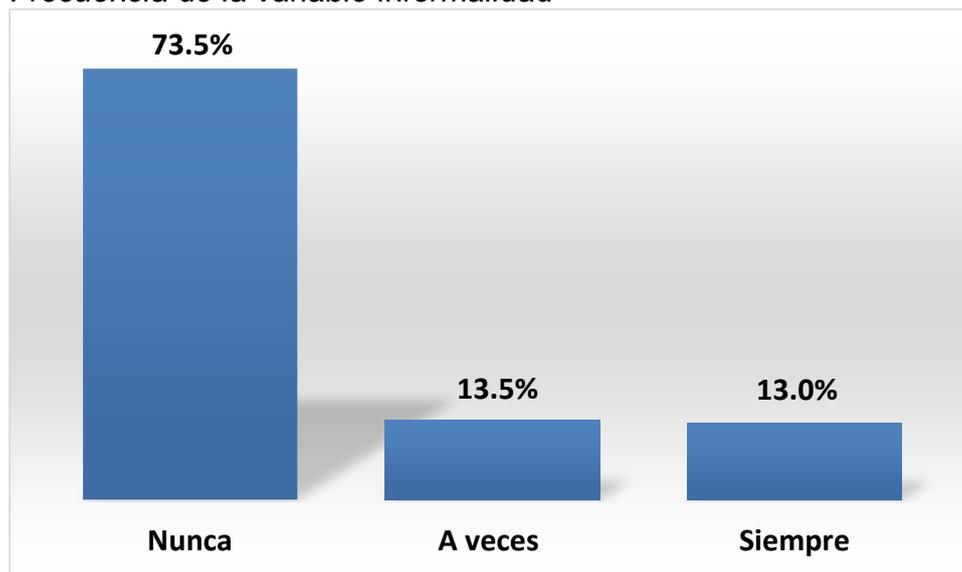
En la Tabla 4, el 73.5% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la variable informalidad, mientras que el 13.5% manifiesta que a veces es considerada y el 13.0% manifestó que siempre.

Los conductores de negocio tienen la percepción que la informalidad es un concepto ajeno e irrelevante, por tanto, se debe explicar el tema para que los conductores de negocio asuman mayor responsabilidad con respecto a la informalidad.

Tabla 4
Frecuencia de la variable informalidad

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	441	73.5%
A veces	81	13.5%
Siempre	78	13.0%
Total	600	100.0%

Figura 1
Frecuencia de la variable informalidad



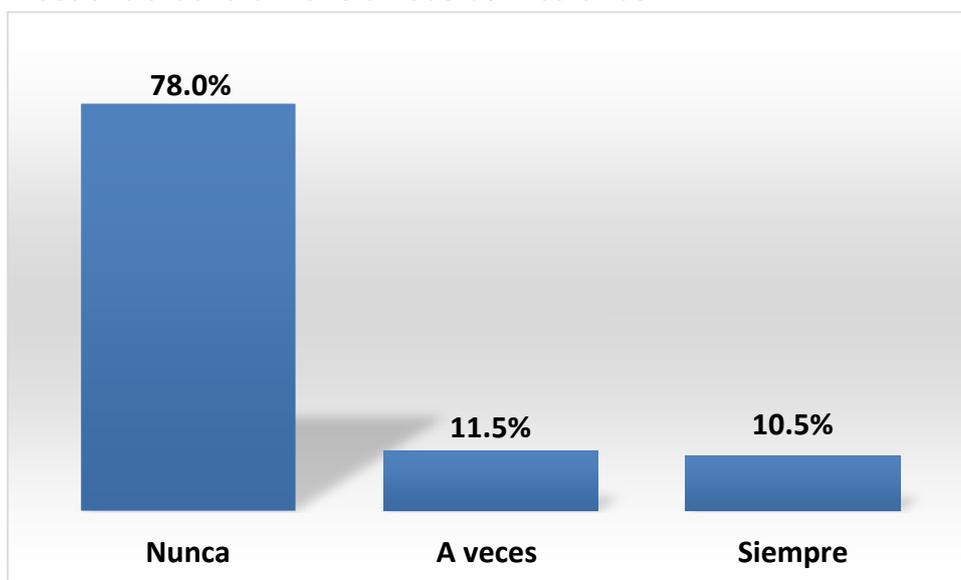
En la Tabla 5, el 79% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la dimensión costos tributarios, mientras que el 11.5% manifiesta que a veces y el 10.5% manifestó que siempre.

Los conductores de negocio tienen la percepción que los costos tributarios no consideran importantes, porque se mantienen generalmente al margen de la formalidad.

Tabla 5
Frecuencia de la dimensión costos tributarios

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	156	78.0%
A veces	23	11.5%
Siempre	21	10.5%
Total	200	100.0%

Figura 2
Frecuencia de la dimensión costos tributarios



En la Tabla 6, el 69.5% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es

considerada la dimensión gestión de formalización, mientras que el 14.5% manifiesta que a veces y el 16.0% manifestó que siempre.

Los conductores de negocio no tienen la percepción adecuada con la realización de gestión de formalización, esta actitud puede traer consecuencias como sanciones y multas de parte de la autoridad administrativa y tributaria.

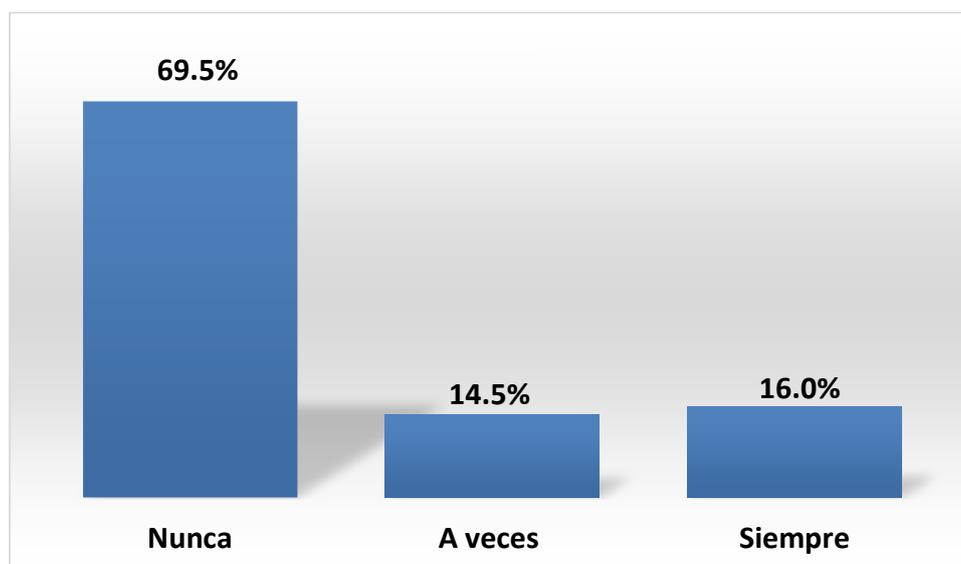
Tabla 6

Frecuencia de la dimensión gestión de formalización

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	139	69.5%
A veces	29	14.5%
Siempre	32	16.0%
Total	200	100.0%

Figura 3

Frecuencia de la dimensión gestión de formalización



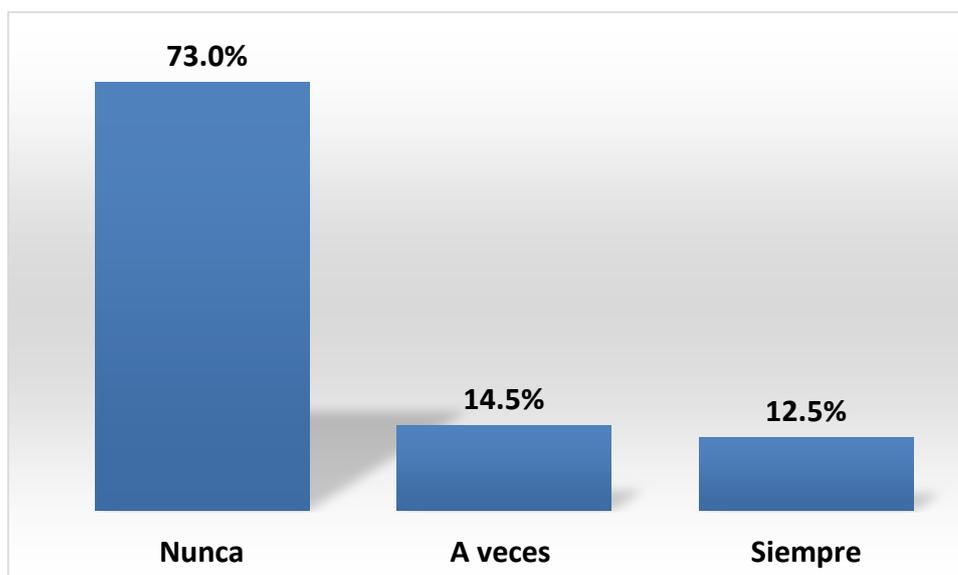
En la Tabla 7, el 73.0% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la dimensión gestión de formalización, mientras que el 14.5% manifiesta que a veces y el 12.5% manifestó que siempre.

Los conductores de negocio no tienen la percepción adecuada con la productividad, esta actitud puede traer consecuencias en la disminución de la productividad de la empresa.

Tabla 7
Frecuencia de la dimensión productividad

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	146	73.0%
A veces	29	14.5%
Siempre	25	12.5%
Total	200	100.0%

Figura 4
Frecuencia de la dimensión productividad



Variable 2: Acceso al crédito

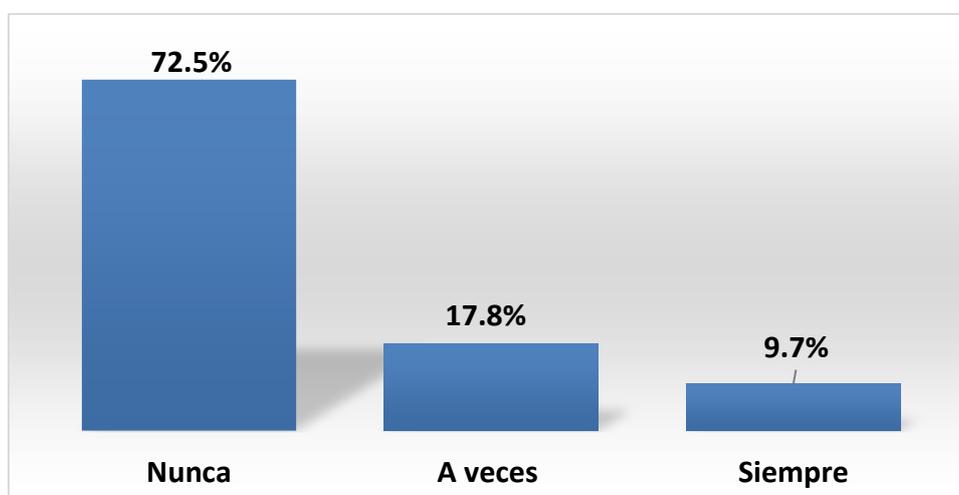
En la Tabla 8, el 72.5% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la variable acceso al crédito, mientras que el 17.8% manifiesta que a veces y el 9.7% manifestó que siempre.

Los propietarios tienen la percepción que no tienen acceso al crédito, por tanto, es necesario promover formalización de los mismos.

Tabla 8
Frecuencia de la variable acceso al crédito

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	435	72.5%
A veces	107	17.8%
Siempre	58	9.7%
Total	600	100.0%

Figura 5
Frecuencia de la variable acceso al crédito



En la Tabla 9, el 74.0% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es

considerada la dimensión promoción al crédito, mientras que el 17.5% manifiesta que a veces y el 8.5% manifestó que siempre.

Los conductores de negocio no consideran la promoción del crédito como un instrumento necesario para acceder al crédito.

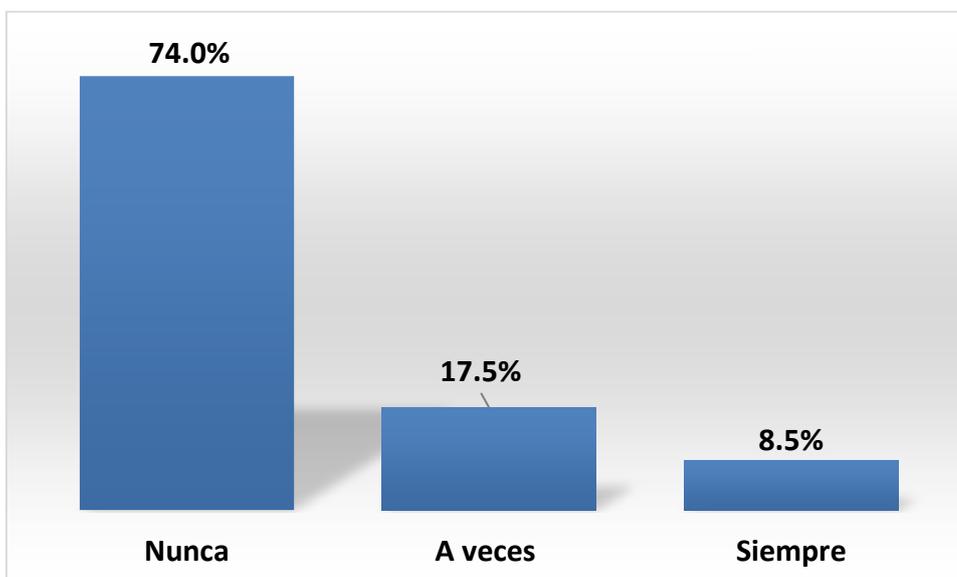
Tabla 9

Frecuencia de la dimensión promoción del crédito

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	148	74.0%
A veces	35	17.5%
Siempre	17	8.5%
Total	200	100.0%

Figura 6

Frecuencia de la dimensión promoción del crédito



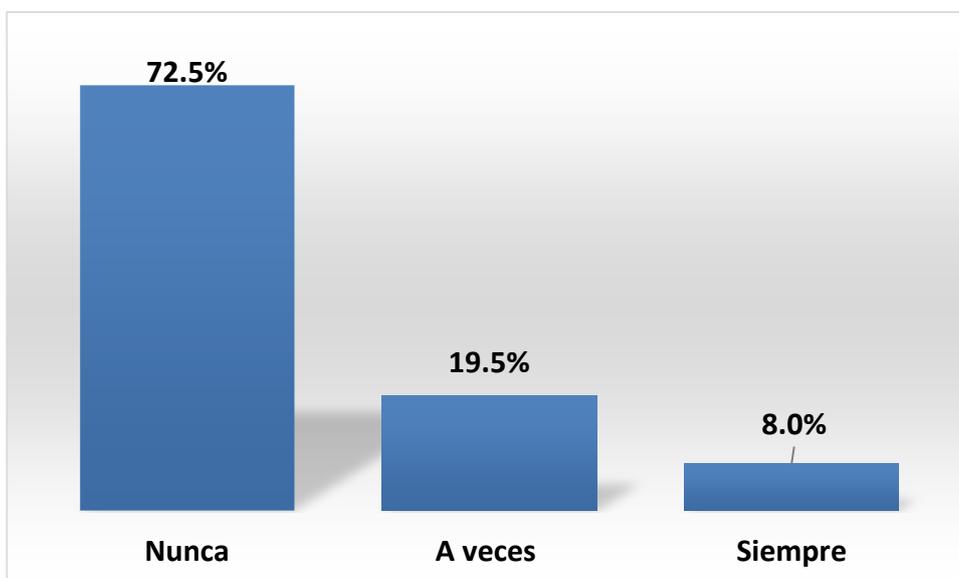
En la Tabla 10, el 72.5% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la dimensión historial crediticio, mientras que el 19.5% manifiesta que a veces y el 8.0% manifestó que siempre.

Los conductores no consideran el historial crediticio como una herramienta importante para acceder al crédito.

Tabla 10
Frecuencia de la dimensión historial crediticio

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	145	72.5%
A veces	39	19.5%
Siempre	16	8.0%
Total	200	100.0%

Figura 7
Frecuencia de la dimensión historial crediticio



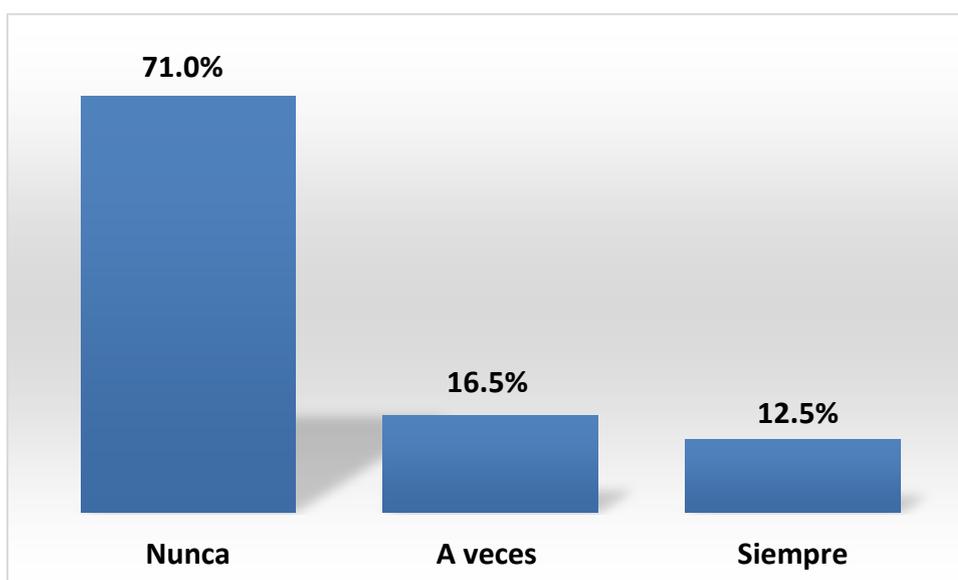
En la Tabla 11, el 72.5% de los conductores de negocio de venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, manifestó que nunca es considerada la dimensión tasas de interés, mientras que el 16.5% manifiesta que a veces y el 12.5% manifestó que siempre.

Los propietarios no consideran la tasa de interés para acceder al crédito, el mayor conocimiento de la materia promovería un crédito accesible.

Tabla 11
Frecuencia de la dimensión tasas de interés

ITEMS	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	142	71.0%
A veces	33	16.5%
Siempre	25	12.5%
Total	200	100.0%

Figura 8
Frecuencia de la dimensión tasas de interés



4.1.1. Prueba de hipótesis

Prueba de normalidad

En la tabla 12, se aplicó la Prueba de Normalidad, para la variable informalidad y sus dimensiones: Costos tributarios, formalización, productividad. Por tratarse de una muestra de 50 elementos, se consideró la prueba Kolmogorov - Smirnov. Se concluye que la distribución muestral es Normal, porque Sig. = 0.000 < 0.05. Por tanto, se utilizará un estadígrafo paramétrico, el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 12

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para la variable informalidad y sus Dimensiones

		Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra			
		Informalidad	Costos_tributarios	Formalización	Productividad
N		50	50	50	50
Parámetros normales ^{a,b}	Media	16,74	5,30	5,86	5,58
	Desv. Desviación	2,078	1,165	1,143	,992
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,150	,242	,214	,204

En la tabla 13, se aplicó la Prueba de Normalidad, para la variable acceso al crédito y sus dimensiones: promoción del crédito, historial del crédito y tasa de interés. Por tratarse de una muestra de 50 elementos, se consideró la prueba Kolmogorov - Smirnov. Se concluye que la distribución muestral es Normal, porque Sig. = 0.000 < 0.05. Por tanto, se utilizará un estadígrafo paramétrico, el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 13
Prueba de Kolmogorov-Smirnov para la variable régimen laboral y sus Dimensiones

		Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra			
		Acceso_al_crédito	Promoción_d el_crédito	Historial_del_crédito	Tasas_de_interés
N		50	50	50	50
Parámetros normales ^{a,b}	Media	16,46	5,38	5,42	5,66
	Desv. Desviación	2,384	1,086	,950	1,303
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,159	,277	,351	,234
	Positivo	,159	,277	,351	,234
	Negativo	-,150	-,183	-,249	-,126
Estadístico de prueba		,159	,277	,351	,234
Sig. asintótica(bilateral)		,003 ^c	,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c

A continuación, se realiza la correlación y confrontación de las hipótesis. La informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

En lo referente a las hipótesis estadísticas:

H_a: La informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

H₀: La informalidad no se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

En la Tabla 14, aceptamos la hipótesis alterna porque $\text{Sig.} < 0.05$ y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.634$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson;

lo cual indica que ante una mejor percepción de la informalidad mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

Tabla 14

Correlación entre informalidad y acceso al crédito

Correlaciones			
		Informalidad	Acceso_al_crédito
Informalidad	Correlación de Pearson	1	,634*
	Sig. (bilateral)		,018
	N	50	50
Acceso_al_crédito	Correlación de Pearson	,634*	1
	Sig. (bilateral)	,018	
	N	50	50

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En lo referente a la hipótesis específica 1: Los costos tributarios se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

En la Tabla 15, aceptamos la hipótesis alterna porque Sig.<0.05 y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.651$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de los costos tributarios mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

Tabla 15

Correlación entre costos tributarios y acceso al crédito

Correlaciones			
		Costos_tributarios	Acceso_al_crédito
Costos_tributarios	Correlación de Pearson	1	,651
	Sig. (bilateral)		,007
	N	50	50
Acceso_al_crédito	Correlación de Pearson	,651	1
	Sig. (bilateral)	,007	
	N	50	50

En lo referente a la hipótesis específica 2: La gestión de formalización se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

En la Tabla 16, aceptamos la hipótesis alterna porque $\text{Sig.} < 0.05$ y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.656$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de la

gestión de formalización mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

Tabla 16

Correlación entre gestión de formalización y acceso al crédito

Correlaciones			
		Gestión_de_ formalización	Acceso_al_crédito
Gestión_de_formalización	Correlación de Pearson	1	,656
	Sig. (bilateral)		,002
	N	50	50
Acceso_al_crédito	Correlación de Pearson	,656	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	50	50

En lo referente a la hipótesis específica 3: La productividad se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

En la Tabla 17, aceptamos la hipótesis alterna porque Sig.<0.05 y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.609$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de la productividad mejora el

acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

Tabla 17

Correlación entre productividad y acceso al crédito

Correlaciones			
		Productividad	Acceso_al_crédito
Productividad	Correlación de Pearson	1	,609
	Sig. (bilateral)		,004
	N	50	50
Acceso_al_crédito	Correlación de Pearson	,609	1
	Sig. (bilateral)	,004	
	N	50	50

4.2. Discusion

La investigación demostró que la informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

La investigación de Tiziana (2018) manifiesta que la informalidad expresada como subsistencia, explican el acceso a crédito. Franco (2018) concluye que la informalidad determina un financiamiento informal. La

conclusión coincide con Montoya (2019), quien admite que la informalidad es el principal obstáculo que tienen que superar las pymes para acceder al crédito. Del mismo modo Cruz (2018) determinó que el historial crediticio no fue estadísticamente significativo, mientras que la garantía, tamaño de la empresa, edad de la empresa y situación de formalidad explica el acceso al crédito.

Del mismo modo, Ramos (2019) coincide que el acceso de financiamiento, se da siempre que tenga capacidad de pago y así lo demuestre su historial crediticio. Al respecto Ramos (2017), manifiestan que los costos tributarios en los que incurre una micro y pequeña empresa son tomados en cuenta al momento de solicitar un crédito. Cárdenas, Da Cruz y Valera (2018) comprobó la hipótesis que la circunstancias que caracterizan la demanda de microcréditos presenta mayores calificaciones que las circunstancias que caracterizan la Oferta de microcréditos para los microempresarios. Del Águila (2018) concluyó que las microfinanzas y microcréditos ofrecidos están correlacionados.

Cumpa y Gutierrez (2018) inciden con los resultados de la investigación en el sentido que la gestión de formalización esta estrechamente vinculada con el acceso al crédito. Finalmente, Hoyos y Herrera (2020) coincide con la investigación llegando a los mismos resultados, de esta manera, se logra detectar que el acceso al crédito tiene una relación positiva con la productividad y a su vez significativa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.634$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor

percepción de la informalidad mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

- Aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.651$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de los costos tributarios mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.
- Aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.656$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de la gestión de formalización mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.
- Aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula. Existe una relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali. Con un valor $r = 0.609$ estimado por el coeficiente de correlación de Pearson; lo cual indica que ante una mejor percepción de la productividad mejora el acceso al crédito, según la percepción de los propietarios de las ventas de pollos beneficiados.

Recomendaciones

- Se recomienda a los propietarios de ventas de pollo beneficiados, disminuir la informalidad, mejorando el manejo de los costos tributarios, la Gestión de formalización y la productividad, comprender la necesidad de profundizar y fortalecer la formalidad, cumplir las obligaciones tributarias, de esta manera mejorará los beneficios de los negocios de pollos beneficiados.

- Se recomienda a los propietarios de ventas de pollo beneficiados, analizar las características del negocio, el tiempo utilizado para realizar el negocio, controlar mejor los gastos internos, controlar las tarifas canceladas a contadores y cualquier otro costo incurrido, relacionado a las actividades tributarias, con la finalidad de asumir empresarialmente dichos costos.
- Se recomienda a los propietarios de ventas de pollo beneficiados, que asuman la conducción de la gestión tributaria, los negociantes informales y la carencia de capacitación en la gestión empresarial, además, se debe mejorar la conducta tributaria de los negocios de venta de pollo beneficiado. Al crecer la informalidad en este negocio, genera mayor inestabilidad en los negociantes por el alto costo y falta de ayuda de las autoridades.
- Se recomienda a los propietarios de ventas de pollo beneficiados, armar un buen equipo de trabajo, automatización de los procesos que lleva a cabo, ahorro de recursos, estimular y promover la innovación, uso de la comunicación estratégicamente, administración inteligente del capital de trabajo, evaluar ingresar a nuevos clientes, invertir en un software para atención al cliente y motivación efectiva: punto clave en la productividad

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aparicio, C., M. Jaramillo y C. San Román (2011) Desarrollo de la infraestructura y reducción de la pobreza: el caso peruano. Consorcio de Investigación Económica y Social y Universidad del Pacífico, Setiembre, 2011. Lima, Perú.

Banco Central de Reserva del Perú (2011). Glosario de Términos Económicos.

Banco de Comercio (2021). Home - Portal Banco de comercio. Rescato de:

<https://www.bancomercio.com>

Cárdenas, M., Da Cruz, J. y Valera, J. (2018). "Análisis de la demanda de microcréditos en el mercado minorista de Pucallpa - provincia de Coronel Portillo – Ucayali". Universidad Nacional de Ucayali. Ucayali. Perú.

CEPLAN (2013). Economía informal en el Perú: Avances y perspectivas. Elaborado por el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico – CEPLAN.

Choy, M. (2013). "Avances en la inclusión financiera en el Perú," Revista Moneda, Banco Central de Reserva del Perú, N° 155, p. 26-30.

Corporación Andina de Fomento (2011) Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina. Reporte de Economía y Desarrollo. Bogotá, Colombia; abril de 2011.

Cruz, R. (2018). "Determinantes del acceso al crédito de las PYMES: Caso BBVA Continental Piura, 2016". Universidad Nacional de Piura. Piura. Perú

De Soto (1989). El otro sendero – "La respuesta económica al terrorismo" en coautoría con Enrique Ghersi S. y Mario Ghibellini H.

Del Águila, M. (2018). "Microfinanzas y microcréditos de la micro y pequeña empresa rubro ferretería del Jr. 07 de junio cuadras 6 y 7 de la ciudad de Pucallpa, 2018". Universidad privada de Pucallpa. Ucayali. Perú.

Demirgüç-Kunt, Un., Beck, T., & Honohan, P. (2008). ¿Finanzas para todos? Políticas y trampas en la expansión del acceso. Banco Mundial.

Franco, E. (2018). Caracterización del Mercado Informal de Crédito en la ciudad de Bahía Blanca. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca. Argentina,

- Galdós, A. (2018). Causas de la informalidad en la formalización de las MIPYME en el sector calzado, distrito de Callería de enero a marzo del 2017 - Pucallpa 2017. Universidad nacional de Ucayali. Ucayali. Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). "Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, 2018". Recuperado de <https://www.inei.gob.pe>.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2014). "Economía Informal y Empleo". Recuperado de <https://www.inei.gob.pe>.
- Loayza, N. (1996). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. Banco Central de Reserva del Perú.
- Montoya, M. (2019). "Préstamo back to back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil". Universidad católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador.
- Núñez, B. (2007). Material de apoyo del seminario Gestión de la Productividad. Doctorado en Ciencias de la Ingeniería, mención Productividad. Universidad Nacional Experimental Politécnica "Antonio José de Sucre". Barquisimeto, Venezuela.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). Organización Internacional del Trabajo. Obtenido de: <http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm>
- Ponce, R. (2016). "Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016". Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Pucallpa. Perú.
- Ramírez, M. (2004). ¿Cómo reducir el costo de los tributos en el Perú? Profesor del área de Economía del Centro de Negocios CENTRUM de la PUCP

- Ramos, A. (2019). "Formalización y el acceso a créditos financieros para los pequeños empresarios". Universidad Nacional de Piura. Piura. Perú
- Ramos, D. (2017). "La incidencia de los determinantes de informalidad de las mypes textiles de Gamarra y su acceso al financiamiento bancario y no bancario 2016". Universidad San Ignacio de Loyola. Lima. Perú
- Rodríguez, G. (2015). La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga. Artículo científico. Innovar, Volumen 25. Universidad Nacional de Colombia - Sede Bogotá. Colombia.
- Saavedra, M. (2016). INEI: Los impresionantes números del sector informal peruano. Recuperado de:
<http://elcomercio.pe/economia/peru/inei-impresionantesnumeros-sector-informal-peruano-229623>
- Semana Económica. (2016). OIT: Principal problema estructural de América Latina es el empleo informal. Recuperado de:
<http://semanaeconomica.com/article/legal-ypolitica/politica/191757-oit-el-empleo-informal-es-el-principal-problemaestructural-de-america-latina/>
- Tiziana, S. (2018). Determinantes del acceso a crédito formal e informal: evidencia en los hogares de la Agricultura Familiar en el Ecuador. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO. Quito. Ecuador
- Vargas, G. (2018). Promoción de ventas y la colocación de créditos de consumo en el banco crédito del Perú oficina Huaraz, 2014. Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo. Ancash. Perú

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

Título: Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.

Autor: Charlie Ruiz Ruiz, Peter Lervy Tantalean Guerra

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables			Metodología
			Nombre	Dimensiones	Indicadores	
¿Cuál es la relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?	Determinar la relación entre informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.	La informalidad se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.	V. 1: Informalidad	Costos tributarios	Estrategias Impuestos Control	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: No experimental NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Correlacional TIPO DE INVESTIGACIÓN Descriptivo
				Gestión de formalización	Información Objetivos Capacitación	
				Productividad	Baja Mediana Alta	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas				POBLACIÓN 50 conductores de negocio de venta de pollos. MUESTRA 50 conductores. El muestreo fue por conveniencia. TÉCNICA: Encuesta INSTRUMENTO: Cuestionario.
¿Cuál es la relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?	Determinar la relación entre costos tributarios y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.	Los costos tributarios se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.	V. 2: Acceso al crédito	Promoción del crédito	Impulso Canales Marketing	
¿Cuál es la relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?	Determinar la relación entre gestión de formalización y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.	La gestión de formalización se relaciona con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.		Historial crediticio	Cumplimiento Requisitos Inclusión financiera	
				Tasas de interés	Morosidad Tasas activas Cuenta bancaria	

<p>¿Cuál es la relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021?</p>	<p>Determinar la relación entre productividad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.</p>	<p>Los costos tributarios se relacionan con el acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021.</p>				<p>TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN: Tablas y figuras, prueba de normalidad, contrastación de hipótesis y correlación</p>
---	---	--	--	--	--	---

ANEXO 2: Instrumentos de aplicación

Variable: Informalidad

Le agradecemos contestar con mucha seriedad el presente cuestionario, marcando cada una de las preguntas con una "X", la encuesta es anónima y le pedimos que responda todas las preguntas, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones: Siempre = 3, A veces =2, Nunca= 1, según corresponda a la realidad.

Nº	PREGUNTAS	Siempre	A veces	Nunca
VARIABLE: INFORMALIDAD				
DIMENSIÓN: COSTOS TRIBUTARIOS				
1	¿Considera que la estrategia de los negocios de venta de pollo beneficiados es mantenerse informal para evitar costos tributarios?	3	2	1
2	¿Su negocio paga impuestos?	3	2	1
3	¿Considera que su negocio tiene un control de información para el cumplimiento de obligaciones tributarias?	3	2	1
4	¿Considera que los costos tributarios son muy elevados?	3	2	1
DIMENSIÓN: GESTIÓN DE FORMALIZACIÓN				
5	¿Considera que su negocio tiene información adecuada para iniciar su formalización?	3	2	1
6	¿Conoce cuáles son los objetivos de la gestión de formalización?	3	2	1
7	¿Alguna vez recibió capacitación sobre formalización?	3	2	1
8	¿Los negocios de venta de pollos están formalizados?	3	2	1
DIMENSIÓN: PRODUCTIVIDAD				
9	¿Considera que su negocio tiene ventajas comparativas?	3	2	1
10	¿Considera que su negocio tiene ventajas competitivas?	3	2	1
11	¿Considera que su negocio utiliza algún tipo de tecnología?	3	2	1
12	¿Considera que su negocio es productivo?	3	2	1

Gracias por su colaboración!!!

Variable: Acceso al crédito

Le agradecemos contestar con mucha seriedad el presente cuestionario, marcando cada una de las preguntas con una “X”, la encuesta es anónima y le pedimos que responda todas las preguntas, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones: Siempre = 3, A veces =2, Nunca= 1, según corresponda a la realidad.

Nº	PREGUNTAS	Siempre	A veces	Nunca
	VARIABLE: ACCESO AL CRÉDITO			
	DIMENSIÓN: PROMOCIÓN DEL CRÉDITO			
1	¿Conoce como impulsa el sistema crediticio el acceso al crédito?	3	2	1
2	¿Conoce los canales adecuados para acceder a un crédito?	3	2	1
3	¿Conoce el marketing que utiliza el sistema crediticio para promocionar sus servicios?	3	2	1
4	¿Considera que puede acceder a las promociones de crédito?	3	2	1
	DIMENSIÓN: HISTORIAL CREDITICIO			
5	¿Considera que su negocio da cumplimiento al historial crediticio?	3	2	1
6	¿Considera que su negocio cumple con los requisitos para acceder a un crédito?	3	2	1
7	¿Considera usted que el negocio de venta de pollos beneficiados tiene inclusión financiera?	3	2	1
8	¿Considera que el historial crediticio debería ser un requisito necesario para acceder al crédito?	3	2	1
	DIMENSIÓN: TASAS DE INTERÉS			
9	¿Conoce usted algún negocio de venta de pollos beneficiados que tenga morosidad en el sistema de créditos?	3	2	1
10	¿Conoce usted las tasas activas que se otorga en un crédito?	3	2	1
11	¿Su empresa cuenta con cuenta bancaria?	3	2	1
12	¿Considera que las tasas de interés es el factor más importante a la hora de decidir por un crédito?	3	2	1

Gracias por su colaboración¡¡¡

ANEXO 3: Matriz de validación

Título: "Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021"

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Informalidad	Costos tributarios	Estrategias	¿Considera que la estrategia de los negocios de venta de pollo es mantenerse informal para evitar costos tributarios?				✓		✓		✓		✓		
		Impuestos	¿Su negocio paga impuestos?				✓		✓		✓		✓		
		Control	¿Considera que su negocio tiene un control de información para el cumplimiento de obligaciones tributarias?				✓		✓		✓		✓		
			¿Considera que los costos tributarios son muy elevados?				✓		✓		✓		✓		
	Gestión de formalización	Información	¿Considera que su negocio tiene información adecuada para iniciar su formalización?				✓		✓		✓		✓		
		Objetivos	¿Conoce cuáles son los objetivos de la gestión de formalización?				✓		✓		✓		✓		

	Capacitación	¿Alguna vez recibió capacitación sobre formalización?				✓		✓		✓		✓		
		¿Los negocios de venta de pollos están formalizados?				✓		✓		✓		✓		
Productividad	Baja	¿Considera que su negocio tiene ventajas comparativas?				✓		✓		✓		✓		
	Mediana	¿Considera que su negocio tiene ventajas competitivas?				✓		✓		✓		✓		
	Alta	¿Considera que su negocio utiliza algún tipo de tecnología?				✓		✓		✓		✓		
		¿Considera que su negocio es productivo?				✓		✓		✓		✓		

Pucallpa, junio del 2021

.....
 Firma del validador
 Nombres y Apellidos:

Mg. Selvia V. Montoya Torres.

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Acceso al crédito	Promoción del crédito	Impulso	¿Conoce como impulsa el sistema crediticio el acceso al crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Canales	¿Conoce los canales adecuados para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Marketing	¿Conoce el marketing que utiliza el sistema crediticio para promocionar sus servicios?				✓		✓		✓		✓		
			¿Considera que puede acceder a las promociones de crédito?				✓		✓		✓		✓		
	Historial crediticio	Cumplimiento	¿Considera que su negocio da cumplimiento al historial crediticio?				✓		✓		✓		✓		
		Requisitos	¿Considera que su negocio cumple con los requisitos para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Inclusión financiera	¿Considera usted que el negocio de venta de pollos tiene inclusión financiera?				✓		✓		✓		✓		

		¿Considera que el historial crediticio debería ser un requisito necesario para acceder al crédito?				✓		✓		✓		✓		
Tasas de interés	Morosidad	¿Conoce usted algún negocio de venta de pollos que tenga morosidad en el sistema de créditos?				✓		✓		✓		✓		
	Tasas activas	¿Conoce usted las tasas activas que se otorga en un crédito?				✓		✓		✓		✓		
	Cuenta bancaria	¿Su empresa cuenta con cuenta bancaria?				✓		✓		✓		✓		
		¿Considera que las tasas de interés es el factor más importante a la hora de decidir por un crédito?				✓		✓		✓		✓		

Pucallpa, junio del 2021


 Firma del validador
 Nombres y Apellidos:

Mg. Selvia V. Montoya Torres.

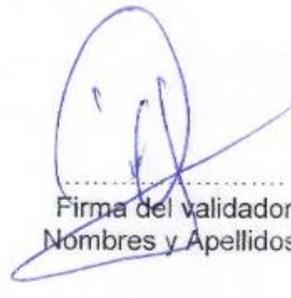
ANEXO 3: Matriz de validación

Título: "Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021"

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Informalidad	Costos tributarios	Estrategias	¿Considera que la estrategia de los negocios de venta de pollo es mantenerse informal para evitar costos tributarios?				✓		✓		✓		✓		
		Impuestos	¿Su negocio paga impuestos?				✓		✓		✓		✓		
		Control	¿Considera que su negocio tiene un control de información para el cumplimiento de obligaciones tributarias?				✓		✓		✓		✓		
			¿Considera que los costos tributarios son muy elevados?				✓		✓		✓		✓		
Gestión de formalización	Objetivos	Información	¿Considera que su negocio tiene información adecuada para iniciar su formalización?				✓		✓		✓		✓		
		¿Conoce cuáles son los objetivos de la gestión de formalización?				✓		✓		✓		✓			

	Capacitación	¿Alguna vez recibió capacitación sobre formalización?				✓		✓		✓		✓	
		¿Los negocios de venta de pollos están formalizados?				✓		✓		✓		✓	
Productividad	Baja	¿Considera que su negocio tiene ventajas comparativas?				✓		✓		✓		✓	
	Mediana	¿Considera que su negocio tiene ventajas competitivas?				✓		✓		✓		✓	
	Alta	¿Considera que su negocio utiliza algún tipo de tecnología?				✓		✓		✓		✓	
		¿Considera que su negocio es productivo?				✓		✓		✓		✓	

Pucallpa, junio del 2021


 Firma del validador
 Nombres y Apellidos: *Walter Armando Yabar Alegría*

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Acceso al crédito	Promoción del crédito	Impulso	¿Conoce como impulsa el sistema crediticio el acceso al crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Canales	¿Conoce los canales adecuados para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Marketing	¿Conoce el marketing que utiliza el sistema crediticio para promocionar sus servicios?				✓		✓		✓		✓		
			¿Considera que puede acceder a las promociones de crédito?				✓		✓		✓		✓		
	Historial crediticio	Cumplimiento	¿Considera que su negocio da cumplimiento al historial crediticio?				✓		✓		✓		✓		
		Requisitos	¿Considera que su negocio cumple con los requisitos para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Inclusión financiera	¿Considera usted que el negocio de venta de pollos tiene inclusión financiera?				✓		✓		✓		✓		

		¿Considera que el historial crediticio debería ser un requisito necesario para acceder al crédito?				/		/		/		/	
Tasas de interés	Morosidad	¿Conoce usted algún negocio de venta de pollos que tenga morosidad en el sistema de créditos?				/		/		/		/	
	Tasas activas	¿Conoce usted las tasas activas que se otorga en un crédito?				/		/		/		/	
	Cuenta bancaria	¿Su empresa cuenta con cuenta bancaria?				/		/		/		/	
		¿Considera que las tasas de interés es el factor más importante a la hora de decidir por un crédito?				/		/		/		/	

Pucallpa, junio del 2021


 Firma del validador
 Nombres y Apellidos: *Walter Armando Yohua Alejos*

Título: "Informalidad y acceso al crédito en la venta de pollos beneficiados en el distrito de Callería, Ucayali, 2021"

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación	
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta			
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
Informalidad	Costos tributarios	Estrategias	¿Considera que la estrategia de los negocios de venta de pollo es mantenerse informal para evitar costos tributarios?				✓		✓		✓		✓			
		Impuestos	¿Su negocio paga impuestos?				✓		✓		✓		✓			
		Control	¿Considera que su negocio tiene un control de información para el cumplimiento de obligaciones tributarias?				✓		✓		✓		✓			
			¿Considera que los costos tributarios son muy elevados?				✓		✓		✓		✓			
	Gestión de formalización	Información	¿Considera que su negocio tiene información adecuada para iniciar su formalización?				✓		✓		✓		✓			
		Objetivos	¿Conoce cuáles son los objetivos de la gestión de formalización?				✓		✓		✓		✓			

	Capacitación	¿Alguna vez recibió capacitación sobre formalización?				✓	✓	✓	✓	
		¿Los negocios de venta de pollos están formalizados?				✓	✓	✓	✓	
Productividad	Baja	¿Considera que su negocio tiene ventajas comparativas?				✓	✓	✓	✓	
	Mediana	¿Considera que su negocio tiene ventajas competitivas?				✓	✓	✓	✓	
	Alta	¿Considera que su negocio utiliza algún tipo de tecnología?				✓	✓	✓	✓	
		¿Considera que su negocio es productivo?				✓	✓	✓	✓	

Pucallpa, junio del 2021

.....
Firma del validador

Nombres y Apellidos: *HUGO VICENTE FLORES BONIFACIO*

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta (Según su instrumento)			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Siempre	A veces	Nunca	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Acceso al crédito	Promoción del crédito	Impulso	¿Conoce como impulsa el sistema crediticio el acceso al crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Canales	¿Conoce los canales adecuados para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		
		Marketing	¿Conoce el marketing que utiliza el sistema crediticio para promocionar sus servicios?				✓		✓		✓		✓		
			¿Considera que puede acceder a las promociones de crédito?				✓		✓		✓		✓		
	Historial crediticio	Cumplimiento	¿Considera que su negocio da cumplimiento al historial crediticio?				✓		✓		✓		✓		
		Requisitos	¿Considera que su negocio cumple con los requisitos para acceder a un crédito?				✓		✓		✓		✓		

	Inclusión financiera	¿Considera usted que el negocio de venta de pollos tiene inclusión financiera?				✓		✓		✓		✓	
		¿Considera que el historial crediticio debería ser un requisito necesario para acceder al crédito?				✓		✓		✓		✓	
Tasas de interés	Morosidad	¿Conoce usted algún negocio de venta de pollos que tenga morosidad en el sistema de créditos?				✓		✓		✓		✓	
	Tasas activas	¿Conoce usted las tasas activas que se otorga en un crédito?				✓		✓		✓		✓	
	Cuenta bancaria	¿Su empresa cuenta con cuenta bancaria?				✓		✓		✓		✓	
		¿Considera que las tasas de interés es el factor más importante a la hora de decidir por un crédito?				✓		✓		✓		✓	

Pucallpa, junio del 2021

Firma del validador

Nombres y Apellidos: DR. HUGO VILENTE FLORES BONIFACIO

ANEXO 4: Confiabilidad del instrumento

ALFA DE CRONBACH PARA VARIABLE INFORMALIDAD

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,717	12

ALFA DE CRONBACH PARA ACCESO AL CRÉDITO

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,732	12

ANEXO 5: Base de datos

VARIABLE 1: INFORMALIDAD

	D1. COSTOS TRIBUTARIOS					D2. GESTIÓN DE FORMALIZACIÓN					D3. PRODUCTIVIDAD					TOTAL
	P1	P2	P3	P4	TOTAL	P5	P6	P7	P8	TOTAL	P9	P10	P11	P12	TOTAL	
E1	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	1	1	1	3	6	17
E2	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	3	1	6	15
E3	3	1	2	3	9	1	1	2	1	5	1	2	1	2	6	20
E4	1	1	1	1	4	2	1	1	3	7	1	1	1	3	6	17
E5	2	1	1	1	5	1	3	1	2	7	1	1	1	2	5	17
E6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	3	2	7	15
E7	1	3	1	1	6	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	17
E8	1	1	1	3	6	1	3	1	2	7	1	1	1	3	6	19
E9	1	1	1	3	6	1	1	3	1	6	1	1	3	1	6	18
E10	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E11	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	16
E12	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	3	3	8	18
E13	1	1	1	3	6	1	3	1	3	8	1	1	1	2	5	19
E14	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	1	4	14
E15	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	2	1	1	1	5	16
E16	1	1	1	3	6	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	19
E17	2	1	1	1	5	1	3	1	1	6	1	1	1	3	6	17
E18	1	1	1	1	4	2	3	1	1	7	1	1	1	1	4	15
E19	1	1	2	1	5	1	1	2	1	5	1	2	1	2	6	16
E20	1	1	1	3	6	2	1	1	3	7	1	1	3	1	6	19
E21	2	1	1	1	5	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	16
E22	1	1	3	1	6	1	3	1	1	6	1	1	1	2	5	17
E23	1	1	1	3	6	2	1	1	3	7	1	1	1	1	4	17
E24	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	1	1	3	1	6	15
E25	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	15
E26	3	1	2	3	9	1	3	2	3	9	1	2	1	2	6	24
E27	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	13
E28	2	1	1	3	7	1	1	1	2	5	1	1	3	2	7	19
E29	1	1	1	1	4	1	1	1	3	6	1	1	1	3	6	16
E30	1	3	1	1	6	1	3	1	1	6	1	1	1	2	5	17
E31	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	16
E32	1	1	1	1	4	1	1	3	3	8	1	1	3	1	6	18
E33	1	1	1	2	5	1	3	1	2	7	1	1	1	3	6	18
E34	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	16
E35	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	16
E36	1	1	1	3	6	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	19
E37	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	16
E38	1	1	1	2	5	1	3	1	2	7	2	1	1	1	5	17
E39	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	16
E40	2	1	1	1	5	1	3	1	1	6	1	1	1	1	4	15
E41	1	1	1	3	6	2	1	1	3	7	1	1	3	3	8	21
E42	1	1	2	1	5	1	1	2	1	5	1	2	1	2	6	16
E43	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	13
E44	2	1	1	1	5	1	3	1	3	8	1	1	1	2	5	18
E45	1	1	3	3	8	1	1	1	1	4	1	1	3	2	7	19
E46	1	1	1	1	4	2	1	1	3	7	1	1	1	3	6	17
E47	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	13
E48	2	1	1	1	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E49	1	1	3	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	5	15
E50	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	15

VARIABLE 2: ACCESO AL CRÉDITO

	D1. PROMOCIÓN DEL CRÉDITO					D2. HISTORIAL CREDITICIO					D3. TASAS DE INTERÉS					TOTAL
	P1	P2	P3	P4	TOTAL	P5	P6	P7	P8	TOTAL	P9	P10	P11	P12	TOTAL	
E1	2	1	1	3	7	1	1	3	1	6	1	1	3	1	6	19
E2	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	15
E3	2	1	2	1	6	1	1	2	1	5	1	2	1	2	6	17
E4	1	1	1	3	6	2	1	1	1	5	1	1	3	1	6	17
E5	2	1	1	1	5	1	1	3	2	7	1	1	1	2	5	17
E6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	3	6	14
E7	1	2	1	3	7	1	1	1	1	4	1	1	3	2	7	18
E8	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E9	1	1	1	1	4	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	13
E10	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	1	1	3	3	8	21
E11	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E12	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E13	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	1	1	1	2	5	18
E14	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	3	3	8	18
E15	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	2	1	1	1	5	15
E16	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	16
E17	2	1	1	1	5	1	2	3	1	7	1	1	1	1	4	16
E18	1	1	1	1	4	2	1	1	3	7	1	1	3	1	6	17
E19	1	1	2	1	5	1	1	2	1	5	1	2	1	3	7	17
E20	1	1	1	3	6	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	15
E21	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	16
E22	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	1	1	3	2	7	16
E23	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	15
E24	2	1	1	3	7	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	18
E25	1	1	2	1	5	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	18
E26	2	2	3	2	9	2	2	2	3	9	2	2	2	3	9	27
E27	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	1	1	1	1	4	15
E28	1	1	1	3	6	2	1	1	1	5	1	1	1	3	6	17
E29	2	1	2	3	8	1	1	2	1	5	1	2	3	2	8	21
E30	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	13
E31	2	1	1	1	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E32	1	1	1	3	6	1	1	1	1	4	1	1	1	3	6	16
E33	1	2	1	1	5	1	1	1	3	6	1	1	3	2	7	18
E34	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E35	1	1	1	1	4	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	13
E36	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	16
E37	1	1	1	2	5	1	1	1	3	6	1	1	3	3	8	19
E38	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E39	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E40	1	1	1	3	6	1	1	1	3	6	1	1	3	1	6	18
E41	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	2	1	1	3	7	17
E42	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	15
E43	2	1	1	1	5	1	2	1	1	5	1	1	1	1	4	14
E44	1	1	1	3	6	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	15
E45	1	1	2	1	5	1	1	2	3	7	1	2	1	2	6	18
E46	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	3	3	8	17
E47	2	1	1	3	7	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	17
E48	1	1	2	1	5	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	16
E49	1	1	1	1	4	2	1	1	1	5	1	1	1	1	4	13
E50	2	1	1	3	7	1	1	1	2	5	1	1	1	2	5	17

ANEXO 6: Galería de fotos



Foto N° 01 – Aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Jr. Maya de Brito - Callería



Foto N° 02 – Aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Jr. Maya de Brito - Callería



Foto N° 03 – Aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Jr. Maya de Brito - Callería



Foto N° 04 – El equipo de investigación aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Av. Bellavista – Callería



Foto N° 05 – El equipo de investigación aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Jr. Alfonso Ugarte - Callería



Foto N° 06 – El equipo de investigación aplicando el cuestionario a vendedores ambulantes del Jr. Alfonso Ugarte - Callería



Foto N° 07 – Vendedores ambulantes del Av. Bellavista - Callería



Foto N° 08 – Vendedores ambulantes y comerciantes del Jr. Alfonso Ugarte - Callería