



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**MICROFINANZAS Y SOSTENIBILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DEL
SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS, 2021**

Línea de investigación:

Finanzas, Modelación financiera, finanzas en PYMES

Tesis para optar el grado académico de Maestro en Finanzas

Autor:

Mucha Piñas, Ronald Arturo

Asesor:

Bazán Briceño José Luis

ORCID: 0000-0001-8604-3260

Jurado:

Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Gonzales Huaytahuilca, Roxana Beatriz

Aldana Trejo, Florcita Hermoja

Lima - Perú

2024



Reporte de Análisis de Similitud

Archivo:

[1A MUCHA PIÑAS RONAL ARTURO MAESTRÍA 2022.docx](#)

Fecha del Análisis:

6/01/2023

Analizado por:

Astete Llerena, Johnny Tomas

Correo del analista: jastete@unfv.edu.pe

Porcentaje:

18 %

Título:

MICROFINANZAS Y SOSTENIBILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DEL SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS, 2021

Enlace:

https://secure.arkund.com/view/148010538-275384-501591#



DRA. MIRIAM LILIANA FLORES CORONADO
JEFA DE GRADOS Y GESTIÓN DEL EGRESADO



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**MICROFINANZAS Y SOSTENIBILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DEL
SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS, 2021**

Línea de Investigación:
Finanzas, Modelación financiera, finanzas en PYMES

Tesis para optar el grado académico de:
Maestro en Finanzas

Autor:
Mucha Piñas, Ronald Arturo

Asesor:
Bazán Briceño José Luis
ORCID-0000-0001-8604-3260

Jurado:
Ambrosio Reyes, Jorge Luis
Gonzales Huaytahuilca, Roxana Beatriz
Aldana Trejo, Florcita Hermoja

Lima- Perú
2024

DEDICATORIA

Dedicado a mi familia y en especial a mi esposa y mis padresya que sin su apoyo y sacrificio no hubiese sido posible culminar esta etapa.

RECONOCIMIENTO

Mi especial reconocimiento para los distinguidos Miembros del Jurado:

Dr. Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Dra. Gonzales Huaytahuilca, Roxana Beatriz

Mg. Aldana Trejo, Florcita Hermoja

Por su criterio objetivo en la evaluación de este trabajo de investigación.

Asimismo, mi reconocimiento para mi asesor:

Mg. Bazán Briceño José Luis

Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

ÍNDICE

CARATULA.....	i
DEDICATORIA	ii
RECONOCIMIENTO.....	iii
ÍNDICE.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema	2
1.2. Descripción del problema.....	7
1.3. Formulación del problema.....	9
1.3.1.Problema general	9
1.3.2.Problemas específicos	9
1.4. Antecedentes	9
1.4.1.Antecedentes internacionales	9
1.4.2.Antecedentes nacionales.....	16
1.5. Justificación de la investigación	24
1.6. Limitaciones de la investigación	25
1.7. Objetivos	25
1.7.1.Objetivo general	25

1.7.2.	Objetivos específicos	25
1.8.	Hipótesis	25
1.8.1.	Hipótesis general	25
1.8.2.	Hipótesis específicas	26
II.	MARCO TEÓRICO	27
2.1.	Marco conceptual	27
2.1.1.	Concepto de Microfinanzas	27
2.1.2.	La inclusión financiera como aporte al sistema en general	28
2.1.3.	Las microfinanzas en el Perú.....	29
2.1.4.	Importancia de las microfinanzas	29
2.1.5.	Las microfinanzas y la sostenibilidad empresarial	31
2.1.6.	Alcance de la sostenibilidad empresarial.....	32
2.1.7.	Importancia del oficial de la sostenibilidad y desarrollo empresarial en una organización	34
2.1.8.	Calificación de Créditos/Riesgos Financieros- Conceptos.....	37
2.1.10.	La importancia de la formación para el desarrollo empresarial.	40
2.1.11.	Fuentes de financiamiento para las MYPES	40
III.	MÉTODO	43
3.1.	Tipo de investigación.....	43
3.2.	Población y muestra	43
3.3.	Operacionalización de variables.....	44

3.4.	Instrumentos	44
3.5.	Procedimientos	45
3.6.	Análisis de datos.....	45
3.7.	Consideraciones éticas.....	46
IV.	RESULTADOS	47
V.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	105
VI.	CONCLUSIONES.....	109
VII.	RECOMENDACIONES	110
VIII.	REFERENCIAS	111
IX.	ANEXOS	117
	Anexo A: Matriz de consistencia	118
	Anexo B: Formato de Cuestionario.....	119
	Anexo C. Ficha de validación de instrumento por juicio de experto.....	124
	Anexo D: Resultados de las encuestas aplicadas	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables	44
Tabla 2 Estadísticas de fiabilidad.....	45
Tabla 3 Correlación entre las microfinanzas y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.....	47
Tabla 4 Correlación de los servicios financieros y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021	48
Tabla 5 Correlación el endeudamiento financiero y el desarrollo comercial de las MYPESdel rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021	49
Tabla 6 Correlación de los riesgos de crédito y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021	50
Tabla 7 Frecuencia respecto al usos de microfinanzas para mantener el flujo de efectivo	51
Tabla 8 Frecuencia respecto a la confianza sobre los préstamos de microfinanzas	52
Tabla 9 Frecuencia respecto a la facilidad y accesibilidad de los préstamos de microfinanzas	53
Tabla 10 Frecuencia respecto al crecimiento y rentabilidad financiera de los depósitos	54
Tabla 11 Frecuencia respecto a la realización de depósitos en entidades microfinancieras....	55
Tabla 12 Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas de la empresa de losservicios financieros	56
Tabla 13 Frecuencia respecto a los servicios financieros de la empresa.....	57
Tabla 14 Frecuencia respecto al logro de crecimiento de los ahorros	58
Tabla 15 Frecuencia respecto a si os servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros.....	59
Tabla 16 Frecuencia respecto a los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras .	60
Tabla 17 Frecuencia respecto a si los ingresos generados cubren los pagos de sus préstamos y	

mantener sus operaciones sin problemas	61
Tabla 18 Frecuencia respecto a la capacidad de pago de la empresa	62
Tabla 19 Frecuencia respecto a la influencia del historial crediticio sobre la capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento	63
Tabla 20 Frecuencia respecto al registro de pagos y cumplimiento de deudas	64
Tabla 21 Frecuencia respecto a si el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido en obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos	65
Tabla 22 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión	66
Tabla 23 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva	67
Tabla 24 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa ha impactado la capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros	68
Tabla 25 Frecuencia respecto a si la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera	69
Tabla 26 Frecuencia respecto a si una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento	70
Tabla 27 Frecuencia respecto a en qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo	71
Tabla 28 Frecuencia respecto a las políticas de cobranza	72
Tabla 29 Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado	73
Tabla 30 Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a	

mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable	74
Tabla 31 Frecuencia respecto a si la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago	75
Tabla 32 Frecuencia respecto a la comunicación clara y constante con los clientes.....	76
Tabla 33 Frecuencia respecto a si los clientes demuestran una cultura de pago consistente y oportuna en relación con sus obligaciones crediticias	77
Tabla 34 Frecuencia respecto a si las exportaciones contribuyen al crecimiento de oportunidades de negocio.....	78
Tabla 35 Frecuencia respecto a si las exportaciones amplían la base de clientes y posibilidades de negocio.....	79
Tabla 36 Frecuencia respecto a si las exportaciones diversifican las oportunidades de ingresos y crecimiento	80
Tabla 37 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de crecimiento	81
Tabla 38 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de colaboración con otras empresas a nivel internacional.....	82
Tabla 39 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio amplían la cartera de clientes	83
Tabla 40 Frecuencia respecto a los recursos financieros de la empresa	84
Tabla 41 Frecuencia respecto a la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa	85
Tabla 42 Frecuencia respecto a las ventajas competitivas de la empresa	86
Tabla 43 Frecuencia respecto a si la utilidad de la empresa influye la rentabilidad de sus operaciones financieras	87
Tabla 44 Frecuencia respecto a si la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa	88

Tabla 45 Frecuencia respecto a si la rentabilidad de los préstamos de microfinanzas contribuye positivamente a la utilidad.....	89
Tabla 46 Frecuencia respecto al aumento de las ventas.....	90
Tabla 47 Frecuencia respecto a la consistencia de las ventas	91
Tabla 48 Frecuencia respecto a la diversificación de productos/servicios.....	92
Tabla 49 Frecuencia respecto a la alta calidad del producto impacta sobre la rentabilidad de la empresa.....	93
Tabla 50 Frecuencia respecto a la percepción de los clientes	94
Tabla 51 Frecuencia respecto a la percepción de la reputación del producto en el mercado ..	95
Tabla 52 Frecuencia respecto a la capacidad de los préstamos.....	96
Tabla 53 Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas	97
Tabla 54 Frecuencia respecto a si los depósitos de microfinanzas son herramientas eficientes para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa.....	98
Tabla 55 Frecuencia respecto a la adopción de tecnologías innovadoras	99
Tabla 56 Frecuencia respecto a si la adopción de tecnologías permite el ingreso a nuevos nichos de mercado	100
Tabla 57 Frecuencia respecto a la promoción de la cultura organizativa.....	101
Tabla 58 Frecuencia respecto a la implementación de mejoras tecnológicas	102
Tabla 59 Frecuencia respecto a si las operaciones encajan con la escala productiva.....	103
Tabla 60 Frecuencia respecto a las estrategias implementadas	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Las MYPES en cifras 2018	4
Figura 2 Tamaño empresarial	5
Figura 3 Frecuencia respecto al usos de microfinanzas para mantener el flujo de efectivo	51
Figura 4 Frecuencia respecto a la confianza sobre los préstamos de microfinanzas	52
Figura 5 Frecuencia respecto a la facilidad y accesibilidad de los préstamos de microfinanzas	53
Figura 6 Frecuencia respecto al crecimiento y rentabilidad financiera de los depósitos	54
Figura 7 Frecuencia respecto a la realización de depósitos en entidades microfinancieras	55
Figura 8 Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas de la empresa de los servicios financieros	56
Figura 9 Frecuencia respecto a los servicios financieros de la empresa.....	57
Figura 10 Frecuencia respecto al logro de crecimiento de los ahorros	58
Figura 11 Frecuencia respecto a si os servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros	59
Figura 12 Frecuencia respecto a los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras	60
Figura 13 Frecuencia respecto a si los ingresos generados cubren los pagos de sus préstamos y mantener sus operaciones sin problemas.....	61
Figura 14 Frecuencia respecto a la capacidad de pago de la empresa	62
Figura 15 Frecuencia respecto a la influencia del historial crediticio sobre la capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento	63
Figura 16 Frecuencia respecto al registro de pagos y cumplimiento de deudas	64
Figura 17 Frecuencia respecto a si el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido en obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos.....	65

Figura 18 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión.....	66
Figura 19 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva	67
Figura 20 Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa ha impactado la capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros	68
Figura 21 Frecuencia respecto a si la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera	69
Figura 22 Frecuencia respecto a si una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento	70
Figura 23 Frecuencia respecto a en qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo.....	71
Figura 24 Frecuencia respecto a las políticas de cobranza	72
Figura 25 Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado	73
Figura 26 Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable.....	74
Figura 27 Frecuencia respecto a si la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago	75
Figura 28 Frecuencia respecto a la comunicación clara y constante con los clientes.....	76
Figura 29 Frecuencia respecto a si los clientes demuestran una cultura de pago consistente y oportuna en relación con sus obligaciones crediticias.....	77
Figura 30 Frecuencia respecto a si las exportaciones contribuyen al crecimiento de	

oportunidades de negocio.....	78
Figura 31 Frecuencia respecto a si las exportaciones amplían la base de clientes y posibilidades de negocio.....	79
Figura 32 Frecuencia respecto a si las exportaciones diversifican las oportunidades de ingresos y crecimiento	80
Figura 33 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de crecimiento	81
Figura 34 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de colaboración con otras empresas a nivel internacional	82
Figura 35 Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio amplían la cartera de clientes	83
Figura 36 Frecuencia respecto a los recursos financieros de la empresa.....	84
Figura 37 Frecuencia respecto a la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa	85
Figura 38 Frecuencia respecto a las ventajas competitivas de la empresa	86
Figura 39 Frecuencia respecto a si la utilidad de la empresa influye la rentabilidad de sus operaciones financieras	87
Figura 40 Frecuencia respecto a si la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa	88
Figura 41 Frecuencia respecto a si la rentabilidad de los préstamos de microfinanzas contribuye positivamente a la utilidad.....	89
Figura 42 Frecuencia respecto al aumento de las ventas	90
Figura 43 Frecuencia respecto a la consistencia de las ventas.....	91
Figura 44 Frecuencia respecto a la diversificación de productos/servicios.....	92
Figura 45 Frecuencia respecto a la alta calidad del producto impacta sobre la rentabilidad de la empresa.....	93

Figura 46 Frecuencia respecto a la percepción de los clientes	94
Figura 47 Frecuencia respecto a la percepción de la reputación del producto en el mercado .	95
Figura 48 Frecuencia respecto a la capacidad de los préstamos	96
Figura 49 Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas	97
Figura 50 Frecuencia respecto a si los depósitos de microfinanzas son herramientas eficientes para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa	98
Figura 51 Frecuencia respecto a la adopción de tecnologías innovadoras	99
Figura 52 Frecuencia respecto a si la adopción de tecnologías permite el ingreso a nuevos nichos de mercado	100
Figura 53 Frecuencia respecto a la promoción de la cultura organizativa.....	101
Figura 54 Frecuencia respecto a la implementación de mejoras tecnológicas	102
Figura 55 Frecuencia respecto a si las operaciones encajan con la escala productiva.....	103
Figura 56 Frecuencia respecto a las estrategias implementadas	104

RESUMEN

La presente investigación tuvo el propósito de analizar detalladamente la relación existente entre variables en el contexto de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos. Para lograr este objetivo, se adoptó un enfoque metodológico sólido que combina un diseño de estudio básico con un análisis cuantitativo, respaldado por un diseño correlacional. Para llevar a cabo una evaluación exhaustiva, se seleccionó una muestra de 75 trabajadores de MYPES Comerciales de Alimentos y Bebidas. La muestra garantizó una base sólida para las conclusiones los resultados se analizaron a través de métodos estadísticos, entre los cuales destaca el coeficiente de correlación de Spearman. Este coeficiente, con un valor calculado de 0.985, indica una asociación altamente significativa entre las microfinanzas proporcionadas por las Entidades Microfinancieras y la sostenibilidad económica y financiera observada en las MYPES del sector en mención. Es importante destacar que estas microfinanzas ofrecieron información crucial para evaluar los riesgos financieros previsibles. En resumen, la investigación ha arrojado resultados convincentes que respaldan la idea de que las microfinanzas y el acceso a información financiera pertinente juegan un papel esencial en el desarrollo y la viabilidad de las MYPES comerciales en el sector de alimentos y bebidas. Estos hallazgos tienen implicaciones importantes para la formulación de políticas y estrategias empresariales, y subrayan la importancia de continuar promoviendo el acceso a servicios financieros adecuados en el contexto de las MYPES.

Palabras clave: Comercial, Microfinanzas, MYPES y Sostenibilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze in detail the relationship between variables in the context of Micro and Small Enterprises (MYPES) in the food and beverage sector in the District of Los Olivos. To achieve this goal, a robust methodological approach was adopted that combines a basic study design with quantitative analysis, supported by a correlational design. To carry out an exhaustive evaluation, a sample of 75 workers of Food and Beverage Commercial MYPES was selected. The sample guaranteed a solid basis for the conclusions, the results were analyzed through statistical methods, among which Spearman's correlation coefficient stands out. This coefficient, with a calculated value of 0.985, indicates a highly significant association between the microfinance provided by the Microfinance Entities and the economic and financial sustainability observed in the MYPES of the sector in question. It is important to note that these microfinances offered crucial information to assess foreseeable financial risks. In summary, the research has yielded convincing results that support the idea that microfinance and access to relevant financial information play an essential role in the development and viability of commercial MSEs in the food and beverage sector. These findings have important implications for the formulation of business policies and strategies, and underline the importance of continuing to promote access to adequate financial services in the context of MYPES.

Keywords: Commercial, Microfinance, MYPES and Sustainability.

I. INTRODUCCIÓN

En el panorama económico actual, la interacción entre las microfinanzas y la sostenibilidad se ha convertido en un tema de gran relevancia y resonancia en múltiples sectores. En particular, las micro y pequeñas empresas (MYPES) desempeñan un papel vital en el tejido empresarial de diversas comunidades, y su impacto en el sector de alimentos y bebidas es innegable. En este contexto, el Distrito de Los Olivos se presenta como un escenario propicio para examinar cómo estas dos fuerzas convergen y se influyen mutuamente durante el año 2021.

Las microfinanzas, como herramienta financiera accesible y adaptada a las necesidades de las MYPES, tienen el potencial de no solo brindar el capital necesario para la operación y expansión, sino también de fomentar prácticas comerciales más sostenibles. La sostenibilidad, por su parte, se ha vuelto un imperativo en la agenda empresarial global, abarcando aspectos económicos, sociales y medioambientales. En este contexto, es fundamental explorar cómo las microfinanzas pueden impulsar prácticas sostenibles en las MYPES del sector de alimentos y bebidas en Los Olivos, promoviendo un desarrollo económico equitativo y duradero.

A lo largo de esta investigación, se analizará la relación entre las microfinanzas y la sostenibilidad en las MYPES comerciales del sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021. Se examinará cómo las microfinanzas pueden actuar como un catalizador para la adopción de prácticas sostenibles, al mismo tiempo que impulsan el crecimiento y la competitividad de estas empresas. Al comprender esta interacción, podremos apreciar mejor cómo las MYPES pueden alcanzar un equilibrio entre el éxito financiero y la responsabilidad social y ambiental, contribuyendo así al desarrollo sostenible de la región en su conjunto.

1.1. Planteamiento del problema

De este modo se puede llegar a considerar acerca de la problemática constante de la alta morosidad existente en la mayoría de clientes – usuarios de las Entidades Microfinancieras Peruanas, pero también se debe considerar la falta de especialización en los propios asesores financieros que tampoco llegan a brindar un servicio de asesoría más competente y detallado acerca de los productos crediticios que llegue a ofrecer la Microfinanciera correspondiente, por lo que resulta muy limitado la publicidad promocional de los créditos más propicios que se deberían ofertar con mayor difusión especializada ante el público usuario, lo que al no darse llega a implicar que una Empresa Microfinanciera no tenga las opciones más propicias de poder captar o cautivar a nuevos clientes / usuarios; debiéndose considerar lo sostenido por la autora Chipana (2018): De que los asesores crediticios deben estar debidamente capacitados y experimentados para informar y otorgar justificablemente los créditos requeridos a los usuarios que tengan la capacidad de solvencia necesaria para pagar los préstamos que se le concedieron y las tasas de interés que se hayan aplicado respectivamente; además de llegar a otorgarse los créditos necesarios de manera muy acorde competentemente con los criterios paramétricos o requerimientos establecidos en el correspondiente manual de procedimientos de la Microfinanciera que corresponda y a las políticas de crédito establecidas por la Superintendencia de Banca y Seguros – SBS (p. 8).

Debido al alto grado de informalidad existente en el país y a los niveles de incumplimiento de obligaciones tributarias en todos los sectores y actividades económicas, la Administración Tributaria tiene el difícil reto de controlar, con limitados recursos a su disposición, el cumplimiento de más de dos millones de contribuyentes inscritos en el padrón del RUC siendo casi imposible o poco probable efectuar acciones directas de fiscalización a la población de contribuyentes que incumplen sus obligaciones tributarias en su totalidad, generalmente las acciones están dirigidas a los contribuyentes principales o aquellos que

realizan transacciones sospechosas o que pueden ser detectadas con cierta facilidad o con poco esfuerzo.

Debido al alto grado de informalidad existente en el país y a los niveles de incumplimiento de obligaciones tributarias en todos los sectores y actividades económicas, la Administración Tributaria tiene el difícil reto de controlar, con limitados recursos a su disposición, el cumplimiento de más de dos millones de contribuyentes inscritos en el padrón del RUC siendo casi imposible o poco probable efectuar acciones directas de fiscalización a la población de contribuyentes que incumplen sus obligaciones tributarias en su totalidad, generalmente las acciones están dirigidas a los contribuyentes principales o aquellos que realizan transacciones sospechosas o que pueden ser detectadas con cierta facilidad o con poco esfuerzo.

En nuestro país las MYPES son una fuente importante de generación de recursos, de empleos y una buena fuente de contribución al PBI de nuestro país. De acuerdo al informe “Las MYPES en cifras 2018” del Ministerio de la Producción, tenemos un total de 1’899,584 MYPES en el Perú y sigue creciendo este número.

De este total solo el 5.9% accede de alguna manera al sistema financiero, y en Lima se concentran un total de 869,500 MYPES aproximadamente, es decir que en Lima están el 45.86% del total de MYPES que existen en el país, casi la mitad del total, es una buena concentración de este tipo de empresas, tal como se puede ver reflejado en el gráfico siguiente:

Figura 1
Las MYPES en cifras 2018



Fuente: “Las MYPES en cifras 2018” del Ministerio de la Producción (2018)

De acuerdo a nuestra normatividad vigente existen criterios para definir el estrato empresarial, según la Ley N° 30056: es Microempresa: cuanto tiene ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT), es Pequeña empresa cuando sus ventas anuales son superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT y son Mediana empresa cuando sus ventas anuales son superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. (Ley 30056).

En cuanto al tamaño empresarial tenemos que: el 71.6% son microempresas, el 14.8% son pequeñas empresas y el 3% son medianas empresas.

Figura 2

Tamaño empresarial

Tamaño empresarial	Tamaño empresarial		Part. % en la PEA ocupada
	Nº de personas	Part. %	
Microempresa	7 875 182	71,6	47,7
Pequeña empresa	1 633 225	14,8	9,9
Mediana empresa	332 464	3,0	2,0
Total de Mipyme	9 840 871	89,4	59,6
Gran empresa	1 165 534	10,6	7,1
Total del empleo en el sector privado	11 006 405	100,0	66,7

Fuente: “Las MYPES en cifras 2018” del Ministerio de la Producción (2018), INEI(2018)

De acuerdo al estrato empresarial, las MIPYME representaron el 99,5% del total de empresas en el 2017. Así, las microempresas formales determinaron el tejido empresarial formal abarcando el 96,2% del número total de empresas. De acuerdo a Saavedra et al., (2008), en América Latina esta distribución empresarial se mantuvo relativamente estable a lo largo de la última década pues, considerando la economía formal, las MIPYME concentraron el 99,5% de las empresas en la región, siendo en su mayoría microempresas (88,4% del total).

En cuanto a las pequeñas y medianas empresas (PYME) se encontró que este estrato empresarial abarcó tan solo el 3,3% del tejido empresarial. Si bien, la mayoría de estas empresas se encontraron articuladas a las grandes empresas nacionales o multinacionales, estas concentraron una baja proporción de empresas. En efecto, las PYME tienen particular importancia en la economía por la flexibilidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleo (Luna, 2012). Sin embargo, la ausencia relativa de PYME representa una debilidad para el desarrollo del sector privado y, en general, de la economía

peruana, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estables, de calidad y en crecimiento (Villarán, 2010).

Acorde con lo expuesto, el desarrollo del sistema financiero es primordial para el desarrollo de una economía. Los canales de atención y productos financieros se expanden también para atender a sectores con potencial crecimiento, nacientes o incipientes. En este caso, dicha expansión cumple las funciones de transferir recursos de los sectores tradicionales (sin crecimiento), a los sectores modernos (con potencial crecimiento) y promueve el emprendimiento en estos sectores modernos.

El financiamiento en el Perú proviene tanto de entidades bancarias como no bancarias. En este último grupo destacan las empresas financieras, las cajas municipales y las EDPYME. En los últimos años, el número de distritos atendidos por el sistema financiero creció considerablemente, pese a la complicada geografía del territorio nacional.

En 2017, la proporción de distritos atendidos por el sistema financiero fue de 79,4%, más de 50 puntos porcentuales que la registrada en 2008, 26,8%. La mayor expansión de las redes de atención de entidades financieras se registró entre el 2013 y 2017, periodo en el cual el número de nuevos distritos atendidos casi triplicó al registrado en el quinquenio anterior, 2008 – 2012.

Al respecto, la expansión de las redes de atención del sistema financiero, tal como señalan Aparicio, Huayta, y Bohórquez (2016) tiene la capacidad reducir los costos de transacción de las operaciones financieras para las familias rurales más lejanas. En tal sentido, si bien o anterior corresponde a una premisa para los hogares, en las áreas rurales un hogar puede ser al mismo tiempo una unidad productiva.

Al cierre de diciembre de 2017, el segmento MIPYME contó con 111 666 empresas que registraron operaciones crediticias en el sistema financiero, cifra que representó una reducción de 3,2% con respecto a la registrada en el periodo similar del año anterior. Con este resultado,

el indicador de inclusión financiera, es decir, la proporción de empresas con acceso al crédito fue de 6,0% para el segmento MIPYME, 0,7 puntos porcentuales por debajo del resultado de 2016.

A pesar de los efectos de la pandemia del Nuevo Coronavirus (COVID-19), desde que se establecieron las medidas de confinamiento sanitario en marzo del 2020, hasta su levantamiento definitivo a fines del 2021, y que, ante ello, como señala López (2021), “ha sido una oportunidad aprovechada por las Microfinancieras para haber ofertado sus principales productos financieros y de apoyar a las MYPES a poderse formaliza debidamente y de que pudiesen beneficiarse de la bancarización”.

1.2. Descripción del problema

Como se puede apreciar es muy bajo el porcentaje de MYPES que acceden al sistema financiero y por ello recurren a las microfinanzas que se dan de diversas formas a través del crédito directo que tiene un alto costo, debido a que estas empresas no califican para un crédito en el sistema financiero o porque en la zona donde desarrollan sus operaciones no hay una entidad financiera.

Según la SUNAT (2018), de cada 10 Empresas 8 son micro y pequeñas empresas comerciales, siendo que del total de empresas registradas el 96.2% son MYPES, apenas el 0.4% son grandes empresas; de allí radica su importancia para la economía del país. Las MYPES comerciales del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, son empresas familiares, unipersonales o pequeñas que se dedican a la compra y venta de productos terminados; entre sus canales de distribución tenemos: los mercados mayoristas, minoristas o detallistas, los comisionistas y el consumidor final. Los principales rubros a los que se dedican son: electrodomésticos, ferretería, bebidas (alcohólicas y no alcohólicas), golosinas, repuestos automotrices, entre otros.

De acuerdo a información del Registro Nacional de Municipalidades y la Municipalidad

de los Olivos, existen un promedio de 1320 empresas catalogadas como MYPES en este distrito y que le dan mucho dinamismo al distrito. Por otro lado también se da cuenta de que existen en Lima más de 75 mil bodegas y que la mayoría de ellas están ubicadas en el Cono Norte.

Uno de estos factores claves que pueden permitir que las MYPES puedan logren un mayor desarrollo empresarial es el acceso a las diversas formas de financiamiento que existen en el mercado financiero en nuestro país. Pues con el financiamiento estas MYPES pueden adquirir activos fijos y capital de trabajo para sus negocios.

Hasta finales del año 2016, los créditos otorgados por las entidades del sistema financiero a las MYPES han mostrado comportamientos favorables llegando a S/. 32,400 millones de soles, cifra superior en 19% respecto a la del año anterior. Esto se debe principalmente a que este sector empresarial presenta indicadores de recupero de créditos por ejemplo, buenos ratios de cobranza, entre otros; debido también a la estrategia e infraestructura que las entidades crediticias han desarrollado para este segmento empresarial.

Las entidades del sistema financiero que se dedican a colocar microcréditos o afinanciar a las MYPES han desarrollado servicios financieros más accesibles y con menos costos para este segmento empresarial que si tiene capacidad de respuesta y de pago ante un crédito otorgado.

Por ello consideramos que es importante que las microfinanzas sean impulsadas por su importante papel y contribución a la sostenibilidad y continuidad de las MYPES.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general

¿En qué medida las microfinanzas se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?

1.3.2. Problemas específicos

- a. ¿En qué medida los servicios financieros se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?
- b. ¿En qué medida el endeudamiento financiero se relacionará con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?
- c. ¿En qué medida los riesgos de crédito se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Antecedentes internacionales

Prudencio y Trujillo (2022) El propósito de la investigación fue determinar el efecto de las microfinanzas en el desarrollo económico de las Pequeñas y Medianas Empresas (MYPES) del sector comercial en el mencionado distrito. Las microfinanzas se refieren a la provisión de servicios financieros a individuos con recursos económicos limitados, particularmente a aquellos en situación de pobreza. Este enfoque es considerado una herramienta efectiva para impulsar el desarrollo económico, financiero y empresarial de las MYPES. En el Distrito de Pasco, varios empresarios, debido a la falta de liquidez en sus negocios, especialmente ocasionada por la paralización de actividades debido a la pandemia de COVID-19, optaron por recurrir al sector de las microfinanzas para mejorar la salud financiera de sus negocios. Esta investigación es de naturaleza aplicada y se centra en analizar la relación entre las

microfinanzas y su impacto en el crecimiento económico de las pequeñas empresas del sector comercial. Se emplea un enfoque cuantitativo y se aplica a una población de 450 micro y pequeñas empresas. Se extrajo una muestra probabilística de 207 empresas y se utilizaron instrumentos de investigación como guías de observación, cuestionarios y fichajes documentales correspondientes. La información recopilada se procesó en Excel y el software estadístico SPSS V 26. Se analizó la información obtenida de los cuestionarios para generar tablas y gráficos. Los resultados destacaron que las microfinanzas tienen un impacto significativo en el desarrollo económico de las MYPES en el sector comercial del Distrito de Chaupimarca. Esto se debe a que, a través de los microcréditos obtenidos, las MYPES experimentan un crecimiento económico. Es crucial que tanto el Estado como las Instituciones Microfinancieras promuevan y ejecuten programas de capacitación empresarial constante para las MYPES.

Hermitaño y Baldeon (2023) El objetivo de la investigación consistió en describir y explicar cómo el fortalecimiento de las microfinancieras benefició el desarrollo y crecimiento de microempresas en diferentes sectores, como el comercio, artesanías, restaurantes y hospedaje. Fue importante reconocer que los servicios eran un aspecto crucial de la economía en Cerro de Pasco. El problema que se abordó se centró en la falta de inversión eficiente en las microempresas para garantizar su subsistencia. No obstante, se identificó la alternativa de financiamiento que provenía de las microfinancieras, representadas por las CMAC, las COOPAC y otras opciones. La investigación fue de tipo aplicativo, ya que se vinculó estrechamente con la realidad, es decir, las microfinancieras estaban directamente relacionadas con los prestatarios. Para examinar estos aspectos, se emplearon los métodos inductivo y deductivo. Además, se empleó el método analítico para observar cómo evolucionaron las microfinancieras en relación con los créditos otorgados a las MYPES. En este estudio, se aplicó

el diseño transeccional, lo que implicó la aplicación de encuestas a los actores directamente involucrados, es decir, las microfinancieras y las MYPES. Para recopilar información tanto cuantitativa como cualitativa, se utilizaron técnicas de investigación como la encuesta y la entrevista con los involucrados. De esta manera, de acuerdo a los resultados obtenidos, se concluyó que el fortalecimiento y consolidación de las microfinancieras contribuyeron a la consolidación de los créditos destinados a las MYPES.

Aguilar (2020) El propósito de este estudio de investigación fue establecer las relaciones entre dos variables en el contexto de las micro y pequeñas empresas (MYPES) localizadas en el distrito de Huaycan, un centro urbano comunal autogestionario ubicado a 15 kilómetros del centro de Lima. Las MYPES desempeñan un rol crucial en el desarrollo socioeconómico del Perú al ser fuentes generadoras de autoempleo y empleo, lo que permite que numerosas familias obtengan ingresos para su subsistencia o bienestar. Las estadísticas indican que el 95% de las empresas en el país son microempresas, lo cual ha ayudado a aliviaren gran medida la presión social por empleo y bienestar. En Huaycan, se encuentran tanto microempresarios con negocios en funcionamiento durante varios años como aquellos con empresas de corta vida. Aunque la mayoría de las MYPES en esta comunidad son informales, el enfoque de esta investigación se limitó a las micro y pequeñas empresas que han logrado formalizarse. Se seleccionó una muestra de 51 MYPES para este estudio, que adoptó un enfoque aplicado con un nivel descriptivo correlacional. El diseño fue no experimental y transaccional, empleando un enfoque cuantitativo. Para recabar datos, se aplicó una encuesta que incluía 20 ítems para la variable de Estrategias de Costos y 15 para la variable de Sostenibilidad. En consecuencia, los resultados obtenidos muestran una correlación significativa entre las variables de estudio, con un valor de Rho de Spearman de 0.786 para la hipótesis general.

Bermúdez et al. (2020) El propósito de esta investigación fue analizar la influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)

presentes en el Mercado Central de Trujillo. La investigación fue de tipo aplicado y descriptivo, sin ser experimental, con un diseño correlacional de carácter transversal. Se optó por la encuesta como técnica de recopilación de datos y el cuestionario como instrumento para recolectar la información pertinente. La población objeto de estudio estaba compuesta por 253 microempresarios, y se seleccionó una muestra de 131 participantes. Los resultados obtenidos mostraron una correlación de 0.301, analizada a través del coeficiente Rho de Spearman y procesada utilizando el software estadístico SPSS. A pesar de que la correlación entre las microfinanzas y el crecimiento empresarial arrojó un valor relativamente bajo, 0.310, se destacó que el valor de p fue de 0.000. Por tanto, se concluyó en aceptar la hipótesis de investigación, lo cual indica que existe una influencia directa de la variable independiente en la variable dependiente. Además, se encontró que el 16% y el 10.68% de los encuestados identificaron las campañas de fiestas patrias y navidad como sus principales motivos para solicitar microcréditos. Esto se respaldó por el total acuerdo y acuerdo respectivamente por parte de los encuestados. En último término, se observó que el mayor porcentaje de encuestados mostró una posición neutral ante la pregunta sobre si los microcréditos les proporcionaban beneficios. No obstante, el 22.13% estuvo de acuerdo y el 16% estuvo totalmente de acuerdo con que los microcréditos les generan beneficios.

Palacios (2022) El propósito de esta tesis fue establecer la conexión entre la gestión de las microfinanzas y el avance empresarial de los emprendedores que operan en el centro comercial Gamarra Wanka. El método general utilizado en esta investigación es el método científico, mientras que el método específico adoptado es el método analítico. El tipo de investigación fue aplicada, con un diseño no experimental y un nivel correlacional causal. Además, se empleó un enfoque cuantitativo en el análisis de los datos. La población de interés constó de 78 empresarios del centro comercial Gamarra Wanka. Para la determinación de la muestra, se consideró a la totalidad de los empresarios dado que la población es relativamente pequeña. Para obtener los resultados, se implementó un cuestionario que comprende 24

preguntas formuladas en una escala de Likert. Todas estas preguntas se diseñaron en función de las variables de estudio: la gestión de las microfinanzas y el desarrollo empresarial. Para llevar a cabo la prueba de hipótesis, se recurrió al estadístico de Rho de Spearman. Mediante este enfoque se logró validar la hipótesis planteada. En este sentido, se estableció que la relación existente entre la gestión de las microfinanzas y el desarrollo empresarial de los emprendedores en el centro comercial Gamarra Wanka es positiva y moderada. Esto se respalda por el coeficiente de correlación Rho de Spearman, que alcanzó un valor de 0.317. En última instancia, se llegó a la conclusión de que efectivamente existe una relación entre las microfinanzas y el progreso empresarial de los emprendedores en el centro comercial Gamarra Wanka. En otras palabras, si se administra adecuadamente las microfinanzas, se puede mejorar la evolución y desarrollo de los negocios de los empresarios en el centro comercial Gamarra Wanka.

Zapata y Yactayo (2023). El propósito de esta investigación fue examinar la conexión entre las microfinanzas y el capital de trabajo en las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el mercado Pachacamac. El enfoque de la investigación fue cuantitativo, utilizando un diseño transversal no experimental. La muestra consistió en 20 microempresarios que operan en el mercado Pachacamac, ubicado en el distrito de Villa el Salvador. Para recopilar datos, se empleó una encuesta que contenía un cuestionario. Los resultados demostraron una correlación entre las microfinanzas y el capital de trabajo en las Mypes presentes en el mercado Pachacamac. Esto se evidenció en los resultados de la encuesta, evaluados mediante el coeficiente Rho de Spearman, que reflejó una relación entre ambas variables con un coeficiente de correlación de 0.720. Esta correlación se catalogó como positiva y de magnitud moderada. Esto respalda la afirmación de que existe una conexión entre las microfinanzas y el capital de trabajo en las Mypes del mercado Pachacamac en Villa el Salvador, en el año 2019. Adicionalmente, en esta tesis se describió cómo los microcréditos tuvieron un impacto favorable en el capital de trabajo de la unidad de investigación. Se detectó una correlación de

0.601 entre estos dos aspectos. Esto se debió a que, al acceder a los microcréditos, los empresarios pudieron adquirir inventario y realizar nuevas inversiones. Estas decisiones estuvieron en línea con su capacidad de endeudamiento. Sin embargo, una parte de los microcréditos se empleó de manera inapropiada, lo que sugiere un manejo inadecuado de los recursos financieros obtenidos.

Huaman y Samar (2021) La tesis fue realizada con el objetivo de analizar la influencia de las microfinanzas en el progreso y avance de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción de café en el distrito de Villa Rica, Pasco, durante el año 2020. Esta investigación se clasificó como aplicada, ya que sus resultados tienen aplicaciones prácticas en la resolución de problemas reales. En términos del nivel de investigación, se trata de un estudio correlacional que empleó un enfoque no experimental de naturaleza cuantitativa. Para examinar la relación entre la variable independiente (microfinanzas) y la variable dependiente (crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas cafetaleras), se administró un cuestionario a ciento treinta y nueve productores de café que forman parte de la Central Unitaria de Asociaciones Agraria Villa Rica - CUNAVIR. Las pruebas de hipótesis se llevaron a cabo utilizando los estadísticos de Correlación de Pearson y Regresión Lineal. En relación a las tres hipótesis específicas, los resultados mostraron un valor de P menor a 0.05, lo que respalda la confirmación de las hipótesis de estudio y el rechazo de las hipótesis nulas. De esta manera, se concluye que las microfinanzas tuvieron un impacto significativo en el crecimiento y desarrollo de las micros y pequeñas empresas dedicadas a la producción de café en el distrito de Villa Rica durante el año 2020. Gracias a las microfinanzas, los productores de menor escala pudieron alcanzar resultados económicos más favorables y planificar de manera más efectiva sus futuras actividades, incluyendo inversiones en tecnología y asesoramiento técnico.

Sánchez (2022). El propósito fundamental de esta investigación consistió en identificar las oportunidades de financiamiento que podrían mejorar las perspectivas de desarrollo para la

microempresa denominada "Grupo Fersa S.A.C", ubicada en el Distrito 26 de Octubre de Piura, en el año 2020. Para lograr este objetivo, se procuró establecer y describir las oportunidades disponibles, además de analizar los factores influyentes y proponer un plan de financiamiento que pudiera potenciar las perspectivas de la microempresa. En términos del diseño de investigación, este estudio adoptó un enfoque descriptivo y no experimental. La recopilación de información se llevó a cabo mediante la técnica de encuesta, utilizando un cuestionario que constaba de preguntas tanto cerradas como abiertas, pertinentes al tema en cuestión. Los resultados obtenidos revelaron las siguientes conclusiones: En relación a los aspectos financieros, se evidenció que las tasas de interés elevadas impuestas por el sistema bancario tenían un impacto significativo en el acceso al financiamiento. En cuanto a los factores socioeconómicos, se identificaron desafíos como la falta de garantías y la carencia de un historial crediticio adecuado. En términos de factores políticos y administrativos, se observó que la falta de coordinación en políticas nacionales de asistencia financiera y técnica, junto con la carencia de capacitación y de información pertinente, también afectaban el acceso al financiamiento. En el contexto de la micro y pequeña empresa objeto de estudio, se llegó a la conclusión de que los factores que influyen en el acceso al financiamiento se agrupan en tres categorías: factores financieros, socioeconómicos y político-administrativos. Estos factores tenían un efecto negativo en la rentabilidad de la microempresa, lo cual a su vez restringía el ritmo de crecimiento y la sostenibilidad a lo largo del tiempo. Finalmente, este estudio logró identificar, describir y analizar las oportunidades y obstáculos relacionados con el financiamiento de la microempresa "Grupo Fersa S.A.C". La investigación puso de manifiesto la importancia de abordar factores financieros, socioeconómicos y político-administrativos para fomentar el desarrollo y la viabilidad de las micro y pequeñas empresas en un entorno como el del Distrito 26 de Octubre de Piura.

1.4.2. Antecedentes nacionales

Se tienen así investigaciones en que se puedan corroborar acerca de que se han venido aplicando la tasa de interés requerida por encima de la tasa pasiva referencial, generándose una alta rentabilidad de la que se puede llegar a dar obtención de una adecuada inversión del capital requerido por medio de los métodos convencionales de inversión y ahorro que han venido brindándose por parte de las mismas microfinancieras.

Espinoza (2018). En su Tesis de Investigación titulada: “Rol de los microcréditos y de la asesoría empresarial en lo Microemprendimientos de los distritos de Cajamarca y Baños del Inca: 2010 – 2015”. Para optar el Grado de Maestría en Economía de la Universidad Nacional de Cajamarca. El autor en su investigación de análisis metodológico cuantitativo y de estudio hipotético – deductivo, llegó a plantear como objetivo principal en cuanto a determinar y explicar sobre la función del uso de los microcréditos y la asesoría empresarial como medios de instrumento para la acción perfeccionable en los pequeños y micro emprendimientos, en los distritos de Cajamarca y Baños del Inca, habiéndose aplicado un estudio cuantitativo de encuesta sobre una muestra significativa de 197 Jefes o Representantes de MYPES de los distritos mencionados, de que el acceso y utilización de los microcréditos a tasas de interés adecuadas; han logrado el mejoramiento requerido en el bienestar de sus familias y de desarrollo de sus actividades microempresariales mediante el financiamiento de sus capacidades de emprendimiento, además de tener una participación efectiva en los talleres o cursos de capacitación que se les hayan impartido a nivel productivo, financiero y de índole motivacional, además de haber recibido una óptima asesoría financiera.

Del Águila (2018); en su Tesis de Investigación 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”; para obtener el Grado Académico de Bachillerato en Ciencias

Contables y Financieras de la Universidad Privada de Pucallpa. La autora desarrolló una investigación de tipo básico, con nivel de desarrollo descriptivo, método de análisis cuantitativo y de diseño correlacional, que en base a las encuestas aplicadas a la muestra de 26 microempresarios de rubro ferretería, de cuyos resultados de las encuestas efectuadas, se determinó que existe un relacionamiento directamente significativo entre la aplicación de las microfinanzas y el otorgamiento de los microcréditos requeridos a los microempresarios emprendedores de rubro de ferretería, además de que estos últimos han recibido la información pertinente para que adoptasen las decisiones financieras pertinentes, que les ha permitido asegurar el financiamiento requerido para el desarrollo de su respectiva actividad económica.

Willins y Pachas (2021). En su Trabajo de Investigación titulado: “Microcrédito formal y la sostenibilidad de las microempresas peruanas. Caso Lima”. Presentado en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Vol.24 - N.º 48 - 2021, pp. 3 – 12. Los autores en base a una investigación de análisis descriptivo y correlacional - cuantitativo, en que el microcrédito formal llegó en surgir como un modo propicio de apoyo mutuo, entre las instituciones microfinancieras aportantes y las microempresas receptoras; habiéndose desarrollado una investigación de enfoque de análisis cuantitativo, con tipo investigativo de carácter aplicado, de nivel de desarrollo correlacional - causal, y de diseño transversal - no experimental; en que se ha buscado en dar con la determinación de la relación existente entre la aplicabilidad de los microcréditos ofertados que han venido manteniendo una sostenibilidad financiera adecuada y requerida en las microempresas peruanas, dentro de la ciudad de Lima Metropolitana, durante el año 2020; habiéndose obtenido como resultados esenciales en que la utilización aplicativa de los microcréditos se han venido relacionando de manera positiva con el desarrollo sostenible tanto socio-económica y ambiental en las MYPES Limeñas, durante el año 2020.

De La Cruz (2019). En su Tesis titulada: Estrategias financieras para mejorar la captación de clientes en cajas municipales de ahorro y crédito. Caso Caja Municipal de Ahorro y Crédito – Huancayo. Ciudad de Huancayo: Tesis para optar el Grado Académico: Maestro en Ingeniería de Sistemas - Mención: Gerencia de Tecnologías de Información y Comunicación) Universidad Nacional del Centro del Perú – Unidad de Posgrado de la Facultad de Ingeniería de Sistemas – Huancayo – Perú. El autor en base a una investigación aplicada con desarrollo aplicativo del método estadístico de Análisis de Regresión Lineal Múltiple se efectuó la verificación de la correlación positiva de la aplicación de las estrategias financieras para una mejor captación de nuevos clientes en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito – Huancayo; habiéndose sostenido principalmente que es primordial la capacitación permanente y especializada de los asesores de crédito, para efectos de que puedan informar de manera detallada a los usuarios sobre los productos crediticios que la entidad financiera les ofrece, y de que puedan ser captados como nuevos potenciales clientes.

Rojas y Nieves (2020). El propósito de la investigación fue examinar los métodos de financiamiento disponibles para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) en aras de asegurar su viabilidad empresarial. Este estudio fue descriptivo y empleó un enfoque mixto, basado en un método deductivo. A pesar de la variedad de productos financieros disponibles que contribuyen al financiamiento de las Mipymes, se observó que el microcrédito sobresale con la tasa de interés más alta en el mercado. Esto resulta en un mayor riesgo de insolvencia crediticia para las Mipymes, lo que puede obstaculizar su consolidación en el mercado. Además, los gastos financieros elevados generan una carga adicional que aumenta la percepción de riesgo en relación con socios externos, lo que a su vez se refleja en una liquidez más reducida, aumentando las necesidades de flujo de efectivo y creando una dependencia de endeudamiento. En conclusión, para asegurar la sostenibilidad en el mercado, es esencial reconocer que la obtención de capital es un objetivo a largo plazo. Por lo tanto, la financiación debe ser manejada

con una estrategia gerencial que optimice los recursos disponibles de la manera más eficiente posible.

Prado et al. (2022). El estudio se centró en servicios financieros dirigidos a grupos vulnerables que enfrentan una competencia intensa en su entorno diario. Con este contexto, el propósito de este artículo fue analizar el impacto de las microfinanzas en el sector agrícola y comercial de Ecuador, específicamente las proporcionadas por el Banco Pichincha C.A. en la Parroquia Rural Patricia Pilar. Para este estudio, se empleó tanto un enfoque cualitativo como cuantitativo. Los resultados revelaron que las microfinanzas contribuyen de manera positiva al desarrollo de los sectores agrícola y comercial en Ecuador, fomentando la economía popular y solidaria y permitiendo diversas formas de organización en la producción, que incluyen ventas anuales, áreas de ventas, adquisición de productos y préstamos bancarios. Aunque las microfinanzas están reguladas en el país conforme a un marco institucional, la decisión de los microempresarios de buscar estos productos financieros para impulsar su crecimiento económico y mejorar su competitividad recae en ellos.

Borja (2022) El propósito central de este estudio fue examinar las consecuencias del microcrédito en el progreso tanto social como económico de las organizaciones pertenecientes al sector asociativo de Economía Popular y Solidaria en la provincia de Imbabura durante el año 2019. La mayoría de estas agrupaciones se dedica a la producción y venta de bienes y servicios, con el fin de generar ingresos propios y mejorar sus condiciones de vida. No obstante, la carencia de recursos financieros para iniciar sus actividades productivas ha llevado a que estas entidades recurran al microcrédito. De esta manera, se destaca que el microcrédito actúa como una herramienta de respaldo que satisface las necesidades financieras y disminuye la pobreza. Para evaluar estas repercusiones, se desarrolló una encuesta centrada en las actividades productivas llevadas a cabo por cada asociación, su funcionamiento y los cambios económicos y sociales resultantes de la utilización de este recurso financiero. A través de un análisis

descriptivo y correlacional, se estableció que el microcrédito presenta una correlación positiva directa con el crecimiento socioeconómico de las organizaciones de Economía Popular y Solidaria en el sector asociativo. En consecuencia, se establece una conexión beneficiosa entre el microcrédito y el progreso socioeconómico, debido a que este conlleva efectos favorables tanto en el ámbito económico como social para los individuos que se benefician de él. Estos efectos incluyen la creación de empleo, el aumento de la productividad, el fomento del crecimiento económico y la mejora de la calidad de vida. Además, el microcrédito contribuye a la reducción de la pobreza y brinda mayores oportunidades a quienes lo utilizan.

López (2021) El propósito se centró en exponer el valor social que las microfinanzas aportan a un proyecto económico-financiero específico y destacar los beneficios que brindan. La metodología de la investigación fue descriptiva, no experimental, y se basó en un enfoque cualitativo. Se llevó a cabo un análisis introductorio de los conceptos fundamentales, así como de sus antecedentes y evolución, con el propósito de establecer una base sólida para explorar la situación del microcrédito en una región geográfica que mantiene lazos históricos, sociales, culturales y económicos con nuestro país: el área del Río de la Plata, específicamente en Uruguay y Argentina. La elección de estas dos naciones no fue casual, ya que su relevancia radica en comprender la dinámica que se presenta en dos países que, a pesar de ser considerados altamente desarrollados en términos socioeconómicos en Latinoamérica, aún enfrentan desafíos significativos en la lucha contra la exclusión financiera y mantienen índices considerables de pobreza. No obstante, a pesar de estos desafíos, la adopción del microcrédito muestra niveles de actividad más bajos de lo esperado en relación con su potencial. Se puede concluir que los países más exitosos en el ámbito de las microfinanzas no siempre coinciden con los más desarrollados en términos convencionales. Es más bien lógico que el enraizamiento del concepto de microcrédito sea más fuerte en naciones donde el autoempleo es más común y donde las microempresas enfrentan una mayor necesidad de financiamiento. Las microfinanzas

han demostrado ser una alternativa eficaz y factible para llegar a segmentos considerables de población que anteriormente estaban excluidos del sistema financiero. Estas soluciones en el ámbito de las microfinanzas tienen un impacto directo tanto en los hogares como en las microempresas que antes quedaban fuera del alcance de los sistemas financieros formales y tradicionales.

Díaz (2018) El propósito central de este estudio fue evaluar el efecto del microcrédito en la formulación de estrategias destinadas al desarrollo y crecimiento socioeconómico de microempresas en la localidad de Tulcán. Los rápidos cambios en el mercado, la globalización y los avances tecnológicos a nivel mundial han evidenciado el constante progreso y expansión de naciones consideradas desarrolladas. La investigación se basó en una fundamentación teórica del concepto de microcrédito, así como en las tácticas necesarias para promover el crecimiento y desarrollo de microempresas. Para lograr este objetivo, se aplicaron métodos, técnicas e instrumentos de investigación bajo un enfoque cuantitativo y cualitativo. La información recopilada se obtuvo tanto de los microempresarios ubicados en Tulcán como de los líderes/supervisores de microcrédito en las cooperativas de ahorro y crédito clasificadas en el segmento I por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Además, se realizó un análisis de la coyuntura política, económica y social de Tulcán para identificar cómo ha influido en el entorno microempresarial. Se estableció una base teórica sólida para las variables en estudio: el microcrédito y el desarrollo de microempresas. Esto permitió comprender que el microcrédito actúa como una fuente de financiamiento que dirige los ahorros captados hacia las inversiones de las microempresas. Con respecto a los resultados, se determinó que los microempresarios se sienten satisfechos con la inyección de liquidez proveniente del sector financiero. Sin embargo, atribuyen la falta de un progreso más rápido en sus negocios a la situación socioeconómica de la ciudad.

Milques et al. (2022). El objetivo de este artículo fue analizar el impacto de las microfinanzas en el progreso agrícola de Ecuador durante el período de la pandemia, al

considerar datos e indicadores que brindarán una perspectiva más precisa de la situación actual de los microcréditos destinados al sector agrícola en el país. Este análisis se basó en los años 2019 y 2020, en el que la economía global fue impactada por la pandemia. Para llevar a cabo este estudio, se empleó una metodología analítica que permitió un minucioso análisis de la asignación de microcréditos durante la época de la pandemia y el consecuente efecto. Al concluir, se observó una disminución significativa tanto en la cantidad de beneficiarios, al comparar el año base (2019) con el año 2020. A medida que las actividades económicas se desaceleraron, el acceso a los alimentos se vio negativamente afectado debido a la disminución de ingresos y la pérdida de empleo.

Carrillo et al. (2018) El propósito de este estudio fue investigar cómo la disponibilidad de productos de microfinanzas contribuye a mantener la estabilidad financiera de las fundaciones en el vecindario de San Joaquín. Esto se logró a través de un análisis exhaustivo de la literatura relacionada con las microfinanzas y su papel como medio para fomentar la inclusión financiera. Además, se examinaron las entidades que ofrecen acceso a estos productos y sus efectos económicos. La investigación se llevó a cabo utilizando un enfoque cualitativo y descriptivo, buscando entender la conexión entre las microfinanzas y la viabilidad financiera de las fundaciones. Se aplicó un enfoque etnográfico y se recolectaron datos a través de encuestas para validar la relación entre las microfinanzas y la sostenibilidad financiera de estas organizaciones. Los resultados del estudio permitieron identificar los obstáculos que dificultan el acceso a las microfinanzas. Dado que las fundaciones son organizaciones sin fines de lucro, carecen de activos y alternativas para acceder al sistema financiero. Esta limitación puede dar lugar a una gestión financiera deficiente, administración inadecuada de recursos y escasez de capital. Estos problemas, junto con cuestiones como la informalidad y la capacidad limitada de pago, crean barreras que ponen en riesgo su continuidad. Además, se observó una conexión insuficiente entre el acceso a los servicios financieros y el tiempo que llevan operando las fundaciones. Para mantener su funcionamiento, estas organizaciones han dependido de recursos

internos y prestamistas no formales. Esto resalta la necesidad de fomentar proyectos de microfinanzas en la zona, con criterios de acceso más flexibles, para abordar problemas como la informalidad y asegurar la continuidad de estas iniciativas.

Martínez y Bejarano (2018). En la investigación realizada, se buscó analizar cómo las microfinanzas pueden contribuir a mejorar las condiciones productivas de la población rural en Santander. Por lo tanto, este estudio se llevó a cabo en un contexto cualitativo y se configuró como un análisis de caso múltiple. Las provincias del sur de Santander: Comunera, Guanentá y Vélez, fueron las unidades de análisis en las que se llevó a cabo el trabajo de campo. Las microfinanzas han desempeñado un papel esencial en la provisión de servicios financieros a las personas de bajos ingresos, en su mayoría residentes rurales. Esta tendencia se justifica por la exclusión que suele experimentar esta población por parte de las instituciones bancarias convencionales, debido a la falta de garantías y a la inherente naturaleza arriesgada de sus actividades económicas. En este sentido, las instituciones microfinancieras, que representan el enfoque de las microfinanzas, han tenido un impacto significativo en el desafío de promover la inclusión. El análisis reveló que el departamento de Santander ostentaba una de las carteras de microcréditos más grandes del país y, a su vez, se caracterizaba por tener un perfil eminentemente rural. Para concluir, las perspectivas de la investigación se centraron en describir a los productores rurales de Santander. Aunque no se tuvo acceso a información primaria, se pudo destacar, gracias a la información brindada por las cooperativas y a la revisión de fuentes bibliográficas, que los productores en la región demostraban una sólida cultura de pago, responsabilidad y un fuerte sentido de conexión con las instituciones microfinancieras presentes en su localidad.

1.5. Justificación de la investigación

La investigación realizada es importante porque permitirá conocer una realidad poco investigada y sobre la cual existen pocas investigaciones. Esta investigación permitirá brindar mejor información y alternativa a las MYPES del sector comercial de alimentos y bebidas en el distrito de Los Olivos y la forma como pueden acceder a un tipo de micro financiamiento para poder financiar sus actividades comerciales y que es difícil hacerlo hoy en día.

La investigación propuesta se justifica porque si bien es cierto las MYPES tienen acceso a las entidades microfinancieras o a las microfinanzas existentes, aún falta mucho por hacer y de esa manera contribuir con su desarrollo empresarial y consolidación en los mercados donde participa o es parte importante debido también al importante sector económico que participa en el comercio o en el dinamismo empresarial de estas empresas comerciales en el Distrito de Los Olivos.

Los principales beneficiados serán los empleados, trabajadores y dueños de las MYPES comerciales del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos porque verán que sus empresas continuarán operando o podrán solucionar sus problemas financieros con alguna modalidad de las empresas microfinancieras; asimismo los empresarios, propietarios o administradores de estas empresas también se verán beneficiados porque podrán disponer de la liquidez que necesitan sin muchos requisitos o exigencias pero con el mismo compromiso de honrar sus deudas y así poder mantener operando sus empresas, el estado también es beneficiario de la investigación pues a través de la Municipalidad se puede lograr mejores niveles de recaudación de impuestos y contribuir al fisco; y finalmente los beneficiarios serán los clientes de esta empresa que verán mejorados los servicios o la comercialización que realizan estas empresas.

1.6. Limitaciones de la investigación

Al respecto se puede señalar que se contará con toda la información necesaria para realizar la investigación hasta su culminación. Del mismo modo, existen otras variables que pueden ser manejadas por el tesista en forma eficiente.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar si las microfinanzas se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

1.7.2. Objetivos específicos

- a. Determinar si los servicios financieros se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.
- b. Determinar si el endeudamiento financiero se relacionará con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.
- c. Determinar si los riesgos de crédito se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021

1.8. Hipótesis

1.8.1. Hipótesis general

Las microfinanzas se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

1.8.2. Hipótesis específicas

- a. Los servicios financieros se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.
- b. El endeudamiento financiero se relaciona con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.
- c. Los riesgos de crédito se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco conceptual

2.1.1. *Concepto de Microfinanzas*

El concepto actual que se tiene del fenómeno está ligado al emprendimiento de Muhamad Yunus creado en 1976 en Bangladesh (Psico, 2010). A partir de Yunus, se presenta el microcrédito con un objetivo más ambicioso, con un alcance mayor, como una práctica a reproducir por los diversos pueblos, como un instrumento que permitirá a los pobres, que no tienen acceso al crédito formal para poder desarrollar actividades de desarrollo generación de ingresos, a acceder a él y tener medios para obtener ingresos y, a partir de ella, mejorar sus vidas. Por lo tanto, Yunus viene a presentar la concesión del microcrédito como forma de combatir la pobreza y mejorar las condiciones de vida de las personas.

Las microfinanzas son servicios que se han ido desarrollando desde una perspectiva de desarrollo, en el sentido de hacer frente a la exclusión o dificultad de personas y empresas, formales o informales, tener acceso al sistema financiero tradicional (Psico, 2010), referido en particular a los Bancos Comerciales. Por su parte, Ledgerwood (2008), los servicios de microfinanzas no siempre se circunscriben a los servicios de intermediación financiera, pues existen muchas instituciones de microfinanzas cuya actividad abarca también la intermediación social, traduciéndose en actividades de formación de grupos desarrollo de autoestima y formación en materia de finanzas y gestión entre los miembros del grupo. Para esta autora, esto hace que las microfinanzas no simplemente una actividad bancaria, sino un importante instrumento de desarrollo.

Normalmente, según Ledgerwood (2008) las actividades de microfinanzas involucra: la concesión de pequeños créditos, generalmente capital de inversión; la evaluación informal de los candidatos a los servicios y las inversiones que pretenden hacer; la exigencia de sustitutos

de colaterales, tales como garantías de grupo o ahorros obligatorios; acceso a nuevos y mayores créditos, dependiendo del desempeño que obtuvo en los pagos de los créditos anteriores; proceso simplificado de desembolso y monitoreo de préstamos; productos seguros de ahorro. Según esta autora, son los servicios de asistencia a empresas y los servicios sociales, prestados por algunas instituciones en el ámbito de las microfinanzas, que generalmente no se incluyen en la definición de microfinanzas.

Según la Somavia (2007) la microfinanza consiste en una prestación de servicios financieros a los más necesitados que permite generar ingresos, iniciar o desarrollar pequeños negocios, incentivar programas de ahorro y resolver situaciones de emergencia.

Littlefield et al. (2009) añaden que la microfinanza es un instrumento para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Los pobres utilizan la microfinanza no sólo para la actividad económica, sino también para invertir en la salud, educación, necesidades de la casa o para hacer frente a alguna emergencia. Mientras que la microfinanza tiene estas varias vertientes, el microcrédito es una pequeña cantidad de dinero que se presta a los más pobres, a menudo sin garantías (ONU, 2008).

Para Snow y Buss (2007), el microcrédito surge para corregir los fracasos de mercado y de Estado. Permite prestar pequeñas cantidades a los pobres, sin colateral, basado en la confianza y surgiendo como alternativa a los bancos comerciales y los agitadores. Para estos autores el microcrédito existe para dinamizar las capacidades emprendedoras y mejorar el bienestar de los más necesitados.

2.1.2. La inclusión financiera como aporte al sistema en general

El comentario que hace sobre el tema, según Kuga (2010), en los últimos años, cada día, nuevas empresas y personas ingresan al sistema financiero peruano de la mano de la industria microfinanciera y, eso se debe al trabajo que vienen realizando las diversas organizaciones

microfinancieras, especialmente las cajas municipales de ahorro y crédito.

Desde esta perspectiva, la exclusión financiera está cambiando. Las cajas municipales vienen contribuyendo con un sistema financiero cada vez más inclusivo, donde todos los segmentos de la sociedad pueden acceder a diversos productos y servicios. Pero no sólo son las CMAC, sino las financieras, cajas rurales, Edpyme, cooperativas y las organizaciones no gubernamentales de desarrollo reguladas o no.

Sin embargo, a juzgar por la experiencia de las cajas municipales, esta apreciable contribución también puede ampliarse, por lo que resulta promisorio buscar mecanismos, nuevas alianzas y estrategias corporativas orientadas a seguir innovando en materia de gestión y servicios, adoptando las mejores prácticas en las microfinanzas, a favor de las MYPE y el mercado general (Kuga, 2010).

2.1.3. Las microfinanzas en el Perú

La MYPES en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles. Por otro lado, es conveniente conocer el comportamiento de la banca en nuestro país, para saber el desempeño de los competidores directos de las Cajas Municipales por ser una fuente de financiamiento para las microempresas en la actualidad (Vela, 2008).

2.1.4. Importancia de las microfinanzas

Este nuevo método de lucha contra la pobreza tiene también como objetivo colmar las

fallas de Estado y de mercado de capital (Snow y Buss, 2007). Los autores indican la exclusión social limita las oportunidades de vida, dando el ejemplo del acceso al crédito, que puede llevar a la desnutrición o, en el extremo, a quedarse sin hogar. Este autor explica que varias vertientes de la exclusión de los mercados se originan por la vergüenza que el individuo tiene, por legislación o por falta de apoyo estatal o de medios financieros.

Estas fallas se motivan por los siguientes factores: información incompleta de los agentes económicos, costes de transacción elevados, existencia de externalidades o mercado de competencia imperfecta. En los países en desarrollo el mercado bancario entregado a sí mismo no proporciona crédito a los más necesitados, o lo haría en cantidad insuficiente (Snow y Buss, 2007).

Estos autores afirman que el origen de las fallas en el mercado de capital está en la restricción de crédito. Los bancos comerciales evitan conceder un préstamo a los microempresarios y a los pobres por diversos motivos: los costes de transacción son elevados y el retorno de las inversiones reducido; la difícil recuperación de las malas inversiones; el desmedido riesgo de crédito; los pobres no tienen colaterales; los deudores desaparecer sin dejar huellas; es difícil seguir la evolución del préstamo.

Snow y Buss (2001) se refieren a las fallas de Estado en los países en desarrollo como vinculadas a las estrategias estalinistas, como las nacionalizaciones de los bancos, las pequeñas empresas no tienen apoyo estatal y están insertas en la economía informal, la falta de provisión de los servicios públicos originados por la corrupción, la desviación de presupuestos y las empresas ineficientes. Cuando el sistema político no logra superar las fallas de mercado entonces se está ante un fracaso del gobierno.

De acuerdo con Yunus (2008), en el Tercer Mundo el endeudamiento es socialmente aceptado y los bancos comerciales no conceden crédito a los más desfavorecidos. Afirma el autor que el crédito es central para el bienestar de muchos ciudadanos y, junto con Yunus

(2008), declara que el acceso al crédito debe ser un derecho, y que se deben dar a todas las mismas oportunidades, evitando la exclusión.

2.1.5. Las microfinanzas y la sostenibilidad empresarial

En términos más simples, el desarrollo empresarial puede resumirse como ideas, iniciativas y actividades dirigidas a mejorar el negocio. Esto incluye aumentar los ingresos, el crecimiento en términos de expansión comercial, aumentar la rentabilidad mediante la creación de asociaciones estratégicas y tomar decisiones estratégicas de negocio. Pero es un desafío para reducir la definición de Desarrollo empresarial.

Es un trabajo dirigido a un entorno enfocado en el cliente y conducido por el cliente, en el cual equipos de profesionales, con autonomía y responsabilidad, crean un producto final. Y lo hacen no bajo la mirada de águila de un supervisor severo, sino bajo el benigno tutelaje de un directivo que les aconseje.

El directivo se convierte en un entrenador. Alguien que da consejos, apoya, facilita y capacita a los miembros del equipo para que hagan su trabajo. Pero no basándose en la premisa de que los directivos están mejor cualificados para hacerlo, porque, si estuviesen más capacitados para hacerlo estarían haciéndolo, sino porque su capacidad está en nivelar y ampliar el trabajo del equipo. La gestión empresarial se convertirá en una profesión separada. Como el deporte, la correlación entre ser un gran jugador y ser un gran entrenador será mínima. Sólo porque eras bueno en el campo no significa que lo sea en el banquillo y viceversa. Debemos reconocer que la gestión es su propia profesión real, con su propia identidad y que no es solo cuestión de cómo he hecho algo de trabajo, me convierto en directivo (Gibson, 2008).

Por otra parte, si se considera la cultura de gestión empresarial como la de Alemania, la idea de delegar responsabilidad y autoridad de la parte superior de la pirámide jerárquica a la inferior es excluido. Los alemanes son maestros en el concepto de equipo directivo general,

donde los planes completos se elaboran de manera central por los mejores cerebros y es responsabilidad de los trabajadores llevar a cabo sus planes.

Las ventajas competitivas basadas únicamente en dar valor agregado a los productos, o incorporar nueva tecnología, ya no constituyen una suficiente y segura ventaja, por lo tanto dimensiones como el desarrollo del potencial humano y el pensamiento creador, han adquirido especial connotación en los últimos años, convirtiéndose en una estrategia de fortalecimiento y desarrollo para las empresas tratándose de permanencia, posicionamiento y competitividad (Chiavenato, 2011)

Siendo una de las características del Desarrollo Empresarial es la obtención visible y sostenida de resultado tanto económicos a través de la comercialización de productos al mercado (Villanueva, 2007).

Considerando:

- Conocimiento: competencias,
- Capital: si se cuenta con los recursos necesarios para realizar las actividades para dirigirse a su mercado,
- Trabajo: actividad humana tanto física e intelectual,
- Mercado: demanda de sus bienes y/o servicios. Y la suma de todos los elementos es que se logra tener una empresa exitosa.

Pero para el desarrollo empresarial se tiene que realizar una eficiente **Gestión Empresarial**; que es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión. (Pardo, 2008)

2.1.6. Alcance de la sostenibilidad empresarial

Las actividades de sostenibilidad y desarrollo empresarial se extienden a través de

diferentes departamentos, incluyendo ventas, marketing, gestión de proyectos, gestión de productos y gestión de proveedores. También participan redes, negociaciones, asociaciones y esfuerzos de ahorro de costos. Todos estos diferentes departamentos y actividades están impulsados y alineados con las metas de la sostenibilidad empresarial.

Por ejemplo, un negocio tiene un producto / servicio que tiene éxito en una región (por ejemplo, Estados Unidos). El equipo de sostenibilidad empresarial evalúa el potencial de expansión adicional. Después de toda la debida diligencia, investigación y estudios, se encuentra que el producto / servicio puede ser expandido a una nueva región. Vamos a entender cómo esta meta de sostenibilidad empresarial puede estar vinculada a las diversas funciones y departamentos:

Ventas : El personal de ventas se centra en un mercado en particular o en un cliente (s) particular, a menudo para un número de ingresos objetivo. En este caso, el Desarrollo empresarial evalúa los mercados y concluye que las ventas por valor de \$ 1.5 mil millones se pueden lograr en tres años. Con estos objetivos establecidos, el departamento de ventas se dirige a la base de clientes en el nuevo mercado con sus estrategias de ventas.

Marketing : Marketing implica promoción y publicidad dirigida a la venta exitosa de productos a los clientes finales. Marketing desempeña un papel complementario en la consecución de los objetivos de ventas. Las iniciativas de Desarrollo empresarial pueden asignar un presupuesto de marketing estimado. Los presupuestos más altos permiten estrategias de marketing agresivas como llamadas en frío, visitas personales, road shows y distribución gratuita de muestras. Los presupuestos más bajos tienden a resultar en estrategias de marketing pasivas, como anuncios impresos y de medios limitados, y vallas publicitarias. (Pardo, 2008)

Iniciativas Estratégicas Alianzas: Para ingresar a un nuevo mercado, ¿vale la pena ir solitario limpiando todas las formalidades requeridas, o será más pragmático asociarse estratégicamente con firmas locales que ya operan en la región? Asistido por equipos jurídicos y financieros, el

equipo de Desarrollo empresarial pesa todos los pros y contras de las opciones disponibles y selecciona cuál es el que mejor sirve al negocio.

Negociaciones, creación de redes y cabildeo: Algunas iniciativas empresariales pueden necesitar conocimientos especializados en habilidades blandas. Por ejemplo, el cabildeo es legal en algunos lugares y puede ser necesario para penetrar en el mercado. Otras habilidades blandas como la creación de redes y la negociación pueden ser necesarias con diferentes terceros, tales como proveedores, agencias, autoridades gubernamentales y reguladores. Todas estas iniciativas son parte del Desarrollo empresarial.

Ahorro de Costos : El Desarrollo empresarial no se limita a aumentar las ventas, los productos y el alcance del mercado. También se necesitan decisiones estratégicas para mejorar los resultados, que incluyen medidas de reducción de costos . Una evaluación interna que revela un alto gasto en viajes, por ejemplo, puede conducir a cambios en las políticas de viaje, tales como realizar videoconferencias en lugar de reuniones in situ, o optar por modos de transporte menos costosos. Iniciativas similares de ahorro de costos pueden implementarse mediante la subcontratación de trabajo no básico como facturación y contabilidad, finanzas, operaciones de TI y servicio al cliente. Las alianzas estratégicas necesarias para estas iniciativas son parte del desarrollo empresarial.

El escenario de Desarrollo empresarial discutido anteriormente es específico de un plan de expansión de negocios, cuyo impacto puede sentirse en casi todas las unidades del negocio. Puede haber objetivos de Desarrollo empresarial similares, tales como desarrollo de una nueva línea de negocio, desarrollo de nuevos canales de ventas, desarrollo de nuevos productos, nuevas asociaciones en el mercado existente / nuevo e incluso decisiones de fusión / adquisición / liquidación.

2.1.7. Importancia del oficial de la sostenibilidad y desarrollo empresarial en una organización

Villanueva (2007) indica que cuando su negocio comienza a crecer, el siguiente paso

lógico es tomarlo en la dirección correcta. Para ello, la contratación de un oficial de desarrollo de negocios con experiencia vale la pena a largo plazo y también tiene beneficios en el logro de metas a corto plazo. Echemos un vistazo a algunos factores determinantes al elegir el tipo adecuado de persona para el perfil de desarrollo de negocios.

1) Elegir la persona adecuada

Optar por alguien que tiene un conocimiento profundo de la industria y que puede identificar las tres etapas en el proceso de comercialización de la organización.

- a) Escultismo: identificar los mercados y proporcionar al equipo interno retroalimentación
- b) Pruebas: habilidades analíticas para medir y examinar los datos en tiempo real
- c) Escalamiento: Identificar los caminos para lograr los objetivos y poner la estructura de apoyo en su lugar

2) Esencia del desarrollo de negocios

Hay una diferencia entre el desarrollo de negocios y las ventas. Un buen oficial de desarrollo de negocios estará más centrado en identificar y crear asociaciones que impulsen los ingresos a largo plazo. Ventas por otro lado sólo pone énfasis en el aumento de los ingresos que es una meta a corto plazo.

3) Valor cuantitativo

Valor cuantitativo reduce el costo, impulsa los ingresos y aumenta las posibilidades de éxito por lo tanto, el desarrollo empresarial debe centrarse en este aspecto en lugar de puramente cualitativa.

4) Buscar oportunidades

El desarrollo de negocios consiste en identificar oportunidades y luego convertirlas en metas alcanzables.

5) Elegir el trato correcto

Es responsabilidad de la persona de desarrollo de negocios para asegurarse de que la oportunidad elegida superará a los beneficios de la caída.

6) Riesgo de negocio

Cada negocio tiene sus riesgos y oportunidades que es por eso que necesita ser un asesor legal para evaluar la oportunidad de negocio en comparación con el riesgo involucrado. Persona de desarrollo de negocios tiene que identificar esto y transmitir a la gestión.

Al final es la persona de desarrollo de negocios que puede llevar el negocio a nuevas alturas e identificar cualquier desafío o riesgo involucrado en subir al siguiente nivel. (Villanueva, 2007) "Se trata de perseguir oportunidades para lograr un crecimiento a largo plazo de los mercados, los clientes y las relaciones. Suena simple, pero, ¿alguien ha descrito lo que una persona de desarrollo de negocios prácticamente hace? ¿Por qué es tan importante para una empresa tener estrategia de desarrollo de negocios?"

Lo que creo es que el desarrollo de negocios es necesario para aumentar los beneficios de una empresa a través de la atracción de nuevos clientes y también mediante el aumento del gasto para los clientes existentes.

Un individuo puede mirar diferentes estrategias para ayudar a crecer su negocio a través de la distribución de productos, asociaciones estratégicas, colaboración de datos, licencias de contenido, monetización y adquisiciones.

¿Por qué el desarrollo de negocios es importante para las empresas? Bueno, como usted está pensando en el crecimiento de su pequeña empresa, es una excelente manera de probar lo que hace su producto para todos los demás negocios en el mercado. Básicamente, usted va a asociarse con cualquier otra empresa por alguna razón, o usted va a hacer un trato.

El desarrollo de negocios se centra en:

- Revisión de los mercados emergentes
- Creación de ideas de mercado fresco y empujes
- Identificar nuevos centros de negocios potenciales
- Evaluación de oportunidades de negocio para nuevos emprendimientos

- El conductor fundamental del negocio

El trabajo de un personal de desarrollo de negocios es impulsar el negocio para su empresa. Es una responsabilidad importante de un profesional de desarrollo de negocios para fomentar las relaciones con clientes potenciales y tomadores de decisiones claves en el mercado. Para estimular las perspectivas de mercado de la empresa, el personal de desarrollo de negocios tiene que crear e implementar impulsiones promocionales. (Villanueva, 2007)

2.1.8. Calificación de Créditos/Riesgos Financieros- Conceptos

Es una de las funciones esenciales por el cual se busca asegurar que los clientes/usuarios que van a optar por los servicios financieros de una entidad bancaria determinada, por lo que necesitan toda la información pertinente para poder decidirse por aquella y de que también puedan obtener productos crediticios / financieros con tasas de interés adecuadas, que les permitan requerir los servicios financieros exigidos y se les pueda asegurar en que obtendrán todas las altas rentabilidades financieras que requieran y de prevenirseles sobre cualquier riesgo financiero que puedan afectar sus ahorros y a su capacidad de inversión como de liquidez financiera.

Para Chipana (2018), se trata de “una labor esencial a desarrollarse de manera especializada por todos los asesores crediticios o bancarios, a efectos de que puedan otorgar todos los créditos exigidos, de conformidad a los parámetros que se hayan estipulado en el correspondiente manual de procedimientos y políticas financieras de crédito” (p. 8).

La asesoría crediticia - financiera es uno de los máximos y principales servicios que las instituciones o empresas financieras deben brindar a todos sus clientes que requieren contar y suscribirse a sus servicios financieros, por lo que necesitarán tener toda la información requerida para decidirse por los créditos ofrecidos en sí, informándoseles sobre las tasas de

interés ofrecidas y de prevenirseles de riesgos que puedan afectar su estabilidad económica - financiera.

Se trata del nivel adecuadamente competitivo y efectivo de la asesoría financiera de tipo crediticia que se debe brindar a todos los usuarios – clientes por parte de la misma Entidad Financiera, a efectos de ofrecerles toda la información requerida sobre los productos financieros que se oferten, de los servicios financieros que va a recibir, y de garantizarles los créditos que deban obtener convenientemente y de aprovechar las ventajas financieras existentes en correlación con una situación financiera – económica debidamente estabilizada, y de prevenirse a los usuarios, en evitar efectos negativos de posibles riesgos financieros que puedan presentarse y que pongan en peligro su capacidad de liquidez económica.

Suministro de información crediticia:

Consiste en la actividad derivada de la función de suministro o de ofrecimiento de toda la información requerida que los clientes /usuarios necesiten conocer a fondo sobre los productos crediticios que se les brindan y de sus tasas de interés, así como de asegurarseles finalmente a los usuarios potenciales de las garantías a informarseles acerca de los riesgos financieros que puedan ocurrir y afectar su normal desarrollo económico como financiero.

Calidad de información crediticia

Consiste en el nivel de a portabilidad y suficiencia en la información de carácter crediticia a suministrarse a los usuarios - clientes a captarse, y de que puedan estar debidamente de los créditos a ofertarseles, de las líneas de financiamiento como tasas de interés a brindarse, y de que puedan asimismo tener todos los conocimientos preventivos contra la problemática de los riesgos financieros.

2.1.9. Tipos de financiamiento

1) **Financiamiento a corto plazo**

El financiamiento a corto plazo llega a comprender las siguientes gestiones:

2) **Financiamiento de capital de trabajo**

Su finalidad es facilitar parte de los recursos requeridos por la empresa desde la compra de existencias, mercaderías o transformación de la materia prima (insumos) hasta el cobro por sus ventas y/o servicios prestados. A su vez comprende:

3) **Financiamiento de Crédito de Proveedores:**

Se trata de obtener a través de los Proveedores créditos en bienes, como mercaderías, insumos, y materia prima. Las empresas cuentan con proveedores permanentes. Se trata de brindar apoyo para las facilidades de pago en plazos adecuados. Entre los documentos empleados para constatar los créditos de bienes se tienen: Facturas, Pagarés, Letras.

4) **Financiamiento de Préstamos Bancarios:**

Las empresas recurren a préstamos, necesitan de liquidez; siendo facilitable para aquellas con experiencia crediticia. Entre los préstamos que pueden llegar a gestionar se tienen:

- **Préstamos sin garantía:** Quirografarios (Sobregiros)
- **Préstamos Privilegiados:** Uso de créditos pre-Embarque, Warrant. Casos para la elaboración de Productos requeridos del Exterior, y al no contarse con el capital de Trabajo, se recurre a solicitar el Financiamiento respectivo en base a dichos Préstamos.

5) **Riesgos en el financiamiento corriente**

Son aquellos que se pueden presentar en los créditos otorgados a corto plazo, que por lo general están destinados a la adquisición de insumos, materia prima, o productos terminados para su comercialización. Comprende:

– **El Ciclo de Negocio de la Empresa**

Permite conocer de cerca cuál es el ciclo que tiene la empresa para poder llevar a cabo sus

procesos en los tiempos previstos.

– **Problemas de compra de mercaderías o insumos**

En algunos casos el riesgo puede provenir de los proveedores, ya sea por desabastecimiento de insumos o de Mercaderías. Como también por condicionamientos en las ventas de los insumos.

2.1.10. La importancia de la formación para el desarrollo empresarial.

Los propietarios de pequeñas empresas, ejecutivos corporativos, gerentes en prácticamente cualquier empresa e incluso funcionarios del sector público a menudo pueden beneficiarse de una capacitación más avanzada en desarrollo de negocios, ya que las lecciones pertinentes pueden ayudar mucho a estimular mejoras continuas de desempeño en operaciones nuevas y existentes. Sin embargo, la capacitación para el desarrollo de negocios es más comúnmente entregada desde el principio de la nueva empresa de un emprendedor y no otra vez, desafiando el hecho de que las mejores prácticas involucradas están cambiando constantemente.

Al final, la verdad del asunto es que todas las diferentes formas de desarrollo del liderazgo y capacitación en habilidades empresariales pueden tener impactos profundamente positivos en una empresa, especialmente cuando más empleados se están involucrando, como gerentes y supervisores de rango inferior. Esto aumenta no sólo el conocimiento interno de la compañía de cómo manejar un negocio eficazmente y crecer de una manera saludable, sino también su simetría como organización. (Chiavenato, 2011).

2.1.11. Fuentes de financiamiento para las MYPES

Las dificultades financieras por la que atraviesan las MYPES en el Perú son similares a la de las MYPES en América Latina, el conjunto de problemas que afrontan las pequeñas

empresas en América Latina son de características diferentes y responden a la intensidad y particularidad, realidad de cada país. (Bernilla, 2008).

A los problemas que afectan el financiamiento de las MYPES ya expuestos, queremos agregar otros elementos de juicio particulares de nuestra realidad como son los siguientes aspectos globales y específicos que nos ofrecen una visión de la situación actual:

- a) La caída de la inversión y Ahorro nacional, provocan un serio desajuste en el proceso normal de desarrollo, frente a lo cual se comprueba una lenta expansión de la producción nacional, dependencia mayor de recursos de financiamiento y una escasa participación de los agentes de la mediana y pequeña empresa de producción dentro del proceso ahorro inversión y del financiamiento. Las dos fuentes del sistema financiero nacional, el financiamiento externo, afectado por la restricción de recursos y, el financiamiento interno afectado por la caída del ahorro privado, llevaron a una drástica reducción del crédito.
- b) La permanente y constante desgaste del sistema financiero y su escasa penetración en la economía nacional, como resultado de la aplicación de las políticas económicas ha detenido el proceso de crecimiento y acumulación industrial interno.
- c) La mínima participación de los agentes de la mediana y pequeña y micro producción en los montos globales de financiamiento y en la gestión institucional, lo cual, además no está regido por un procedimiento ordenado que permita una distribución racional. (Bernilla, 2008)

En los últimos años, junto con el reforzamiento de concentración del sistema Financiero Nacional, la disminución de los volúmenes de financiamiento hacia la producción en pequeña escala ha provocado el surgimiento de numerosas instituciones de crédito fuera de los marcos convencionales, los que se han dedicado a apoyar y asistir a la microempresa básicamente.

En este marco de referencia, la problemática del Sistema Financiero Nacional con la pequeña y microempresa, la podemos agrupar en dos grupos: problemas estructurales y problemas coyunturales.

Problemas Estructurales

- Falta de estrategia financiera vinculada al desarrollo y expansión de las pymes. No existe en la Programación Financiera de las instituciones de desarrollo una propuesta integralmente desarrollada de la distribución de recursos de financiamiento, que podrían ser destinados a los estratos de la pequeña y mediana producción: minera, pesquera e industrial, según criterio de especialización productiva, modernización, industrial y exportaciones.

Al haberse incrementado la fuerza productiva de la pequeña empresa industrial, se ha planteado como exigencia una expresión similar en el financiamiento, Es necesario desarrollar una modificación de la organización institucional y una tecnología de financiamiento hacia la pequeña producción. Es necesario una redistribución de los recursos financieros.

- Inadecuada formación de infraestructura para el financiamiento de las pymes. El Sistema financiero Nacional se ha constituido sobre una estructura industrial de carácter concentrado y centralizado con predominio de grupos de poder oligopólicos en la producción y distribución, donde se han constituido las mayores masas del capital acumulado.

Problemas Coyunturales

- Agotamiento de líneas de financiamiento para las pymes.
- Desarrollo marginal de líneas de microempresa y pequeña empresa.
- Falta de modalidades de gestión financiera a las condiciones actuales.
- Descrita la problemática financiera de la pequeña empresa, en términos generales, estimamos necesario realizar también una descripción particular de la problemática de las instituciones financieras, para ello también hemos agrupado los problemas que afrontan en dos grupos. (Bernilla, 2008)

III. MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

La investigación fue de tipo básica, que de acuerdo con Ñaupas et al. (2018) es aquella que explora, describe y aumenta información sobre el campo de estudio, por lo tanto, se adquieren nuevos conocimientos y profundizan los conceptos existentes. Además, contó con un enfoque cuantitativo, que se basó en recolectar la información que puede ser cuantificada y analizada estadísticamente.

Asimismo, el diseño de investigación fue no experimental, ya que no tienen control sobre las variables y las condiciones, como también fue de corte transversal al recolectar información dentro de un periodo específico.

3.2. Población y muestra

Población

El trabajo estuvo conformado por una población de 2158 empresarios de las MYPES comerciales del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos.

Muestra

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico, aplicando la fórmula de población finita. Siendo un total de 75 empresarios MYPES comerciales del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos.

3.3. Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES
Microfinanzas	Servicios financieros	Prestamos
		Depósitos
		Ahorros
	Endeudamiento financiero	Capacidad de pago
		Historial crediticio
		Carga financiera
	Riesgo de crédito	Morosidad
		Políticas de cobranza
		Cultura de pago
Desarrollo económico	Oportunidades comerciales	Exportaciones
		Tratados de libre comercio
		Ventajas competitivas
	Rentabilidad	Utilidad
		Ventas
	Calidad de producto Productividad	Eficacia eficiencia y economicidad
		Innovación tecnológica
Escala productiva		

3.4. Instrumentos

La aplicación del instrumento fue desarrollada con el propósito de analizar y medir cada dimensión que se involucró en la investigación. La encuesta se utilizó como el instrumento principal en el presente trabajo de investigación y se llevó a cabo de manera escrita, mediante la implementación de un formulario de preguntas diseñadas conforme a la orientación de las variables previamente definidas para este estudio.

3.5. Procedimientos

En el procesamiento de datos, se empleó el software estadístico conocido como SPSS en su versión 25. Siguiendo las indicaciones del autor (Valderrama, 2016), se aplicó "la estadística descriptiva a través de tablas de frecuencia y diagramas de barra". En esta investigación, se utilizaron los métodos de prueba de Rho de Spearman.

3.6. Análisis de datos

La presentación de los resultados será en base a las dimensiones e indicadores obtenidos del procesamiento de datos y los resultados son analizados y comparados con otras investigaciones.

La información obtenida de las encuestas se ingresará en el software SPSS para calcular su confiabilidad. Para dar una respuesta a la relación entre ambas variables y solucionar el problema, se realizará una correlación según Rho de Spearman, potenciada por el software SPSS, confirmando o desmintiendo la existencia de la relación entre variables; Una vez recibidos los datos, se procesan en Excel para organizarlos y presentarlos en forma de gráfico.

Tabla 2

Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,953	,956	75

3.7. Consideraciones éticas

Los aspectos éticos son:

(a) La tesis cumple con el esquema de la Universidad; (b) El objetivo fundamental de la tesis es generar el nuevo conocimiento; (c) El plan de tesis es original y autentica por parte del investigador; (d) Los resultados son reales no hubo manipulación de la misma; (e) Toda la información es citada respetando la autoría.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis inferencial

4.1.1. Hipótesis general

Ho: Las microfinanzas no se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Ha: Las microfinanzas se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Tabla 3

Correlación entre las microfinanzas y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

			Desarrollo económico
Rho de Spearman	Microfinanzas	<u>Coefficiente de correlación</u>	<u>,985**</u>
		<u>Sig. (bilateral)</u>	<u>,000</u>
		N	75

Interpretación: se ha obtenido un coeficiente de correlación Rho de Spearman, de 0.985** y el sigma (bilateral) fue de 0,000; lo que nos permitió afirmar que la hipótesis alterna se cumple entonces: Las microfinanzas se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

4.1.2. Hipótesis secundarias

Hipótesis específica 1.

Ho: Los servicios financieros no se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Ha: Los servicios financieros se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Tabla 4

Correlación de los servicios financieros y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021

			Servicios financieros
Rho de Spearman	Desarrollo económico	Coefficiente de correlación	,922**
		<u>Sig. (bilateral)</u>	<u>,000</u>
		N	75

Interpretación: se ha obtenido que el coeficiente de correlación Rho de Spearman, de 0,922* y el sigma (bilateral) fue de 0,00; lo que nos permitió afirmar que la hipótesis específica 1 se cumple entonces: Los servicios financieros se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Hipótesis específica 2.

Ho: El endeudamiento financiero no se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Ha: El endeudamiento financiero se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Tabla 5

Correlación el endeudamiento financiero y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021

		Endeudamiento financiero
Rho de Spearman	Desarrollo económico	,910**
	Coeficiente de correlación	
	<u>Sig. (bilateral)</u>	<u>,000</u>
	N	75

Interpretación: se ha obtenido un coeficiente de correlación Rho de Spearman, de 0.910** y el sigma (bilateral) fue de 0,000 lo que permitió afirmar que la hipótesis específica 2 se cumple entonces: El endeudamiento financiero se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Hipótesis específica 3.

Ho: Los riesgos de crédito no se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Ha: Los riesgos de crédito se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

Tabla 6

Correlación de los riesgos de crédito y el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021

		Riesgo de crédito
Rho de Spearman	Desarrollo económico	Coeficiente de correlación
		,982**
	Sig.(bilateral)	,000
	N	75

Interpretación: se ha obtenido un coeficiente de correlación Rho de Spearman, de 0.982** y el sigma (bilateral) fue de 0,000 lo que permitió afirmar que la hipótesis específica 3 se cumple entonces: Los riesgos de crédito se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.

4.2. Análisis descriptivo

En relación a la interrogante sobre la frecuencia con la que empleas préstamos de microfinanzas para gestionar el flujo de efectivo en tu empresa, el 13,3% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

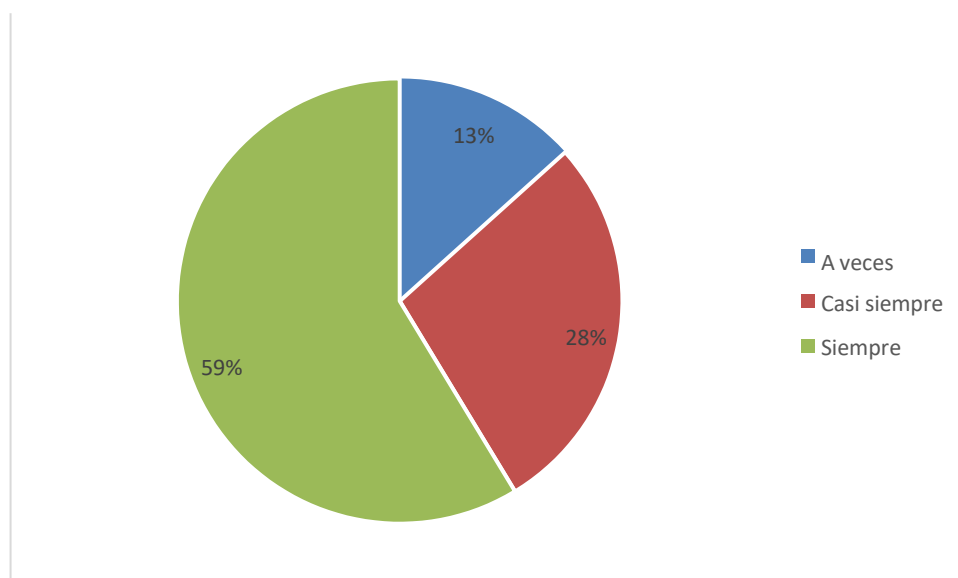
Tabla 7

Frecuencia respecto al usos de microfinanzas para mantener el flujo de efectivo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	10	13,3
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 3

Frecuencia respecto al usos de microfinanzas para mantener el flujo de efectivo



Respecto a la pregunta, en qué medida confías en los préstamos de microfinanzas para mantener las operaciones de tu empresa, el 4% respondió que a veces, el 53,3% consideró casi siempre, y el 42,7%, siempre.

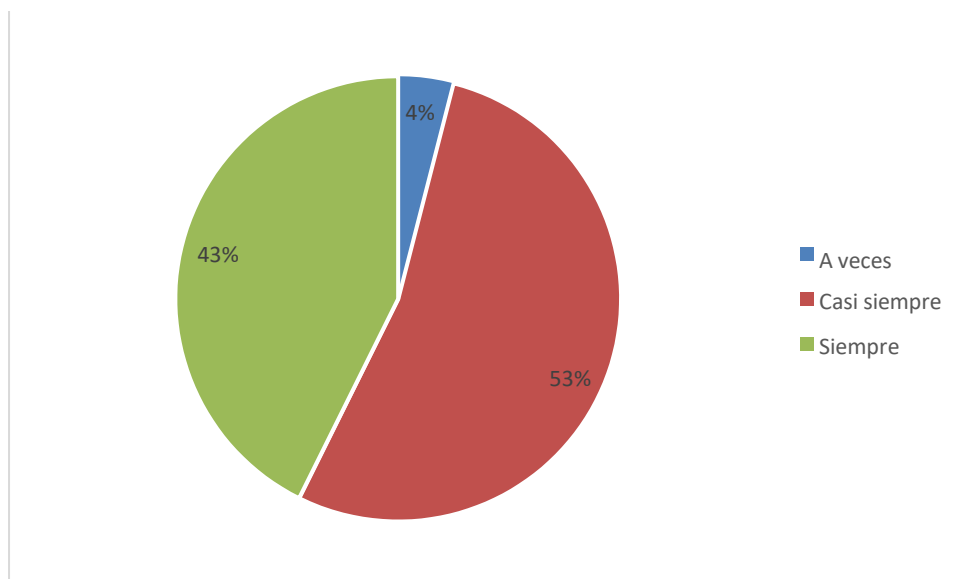
Tabla 8

Frecuencia respecto a la confianza sobre los préstamos de microfinanzas

	Frecuencia	Porcentaje
Válido A veces	3	4,0
Casi siempre	40	53,3
Siempre	32	42,7
Total	75	100,0

Figura 4

Frecuencia respecto a la confianza sobre los préstamos de microfinanzas



En relación a la interrogante, ¿percibes que la compañía dispone de facilidad y accesibilidad en cuanto a los préstamos de microfinanzas? el 10,7% respondió que a veces, el 32% consideró casi siempre, y el 57,3%, siempre.

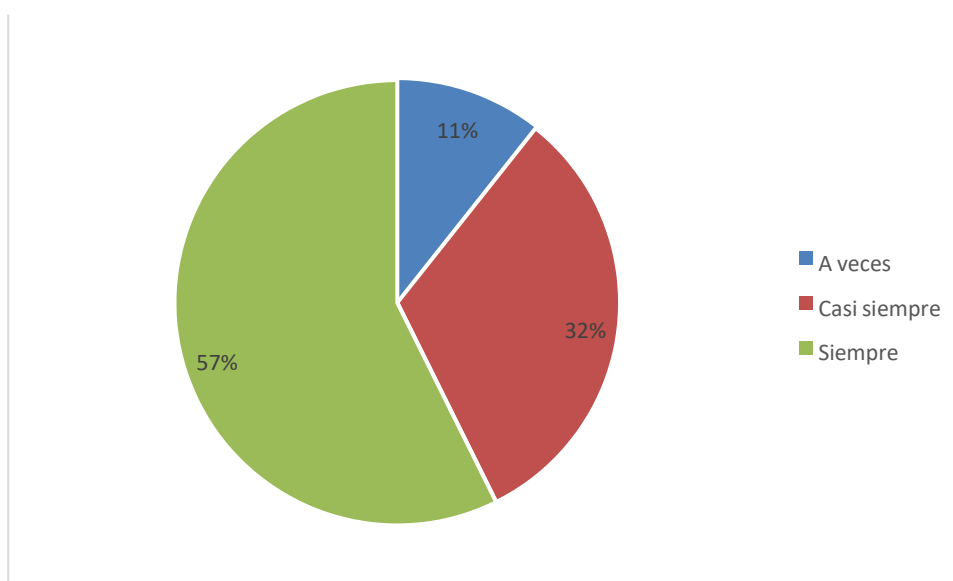
Tabla 9

Frecuencia respecto a la facilidad y accesibilidad de los préstamos de microfinanzas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	24	32,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 5

Frecuencia respecto a la facilidad y accesibilidad de los préstamos de microfinanzas



Respecto a la interrogante, consideras que los depósitos en una entidad microfinanciera te brindan oportunidades de crecimiento y rentabilidad financiera, el 18,7% contestó que a veces, el 22,7% afirmó que casi siempre y el 58,7%, indicó siempre.

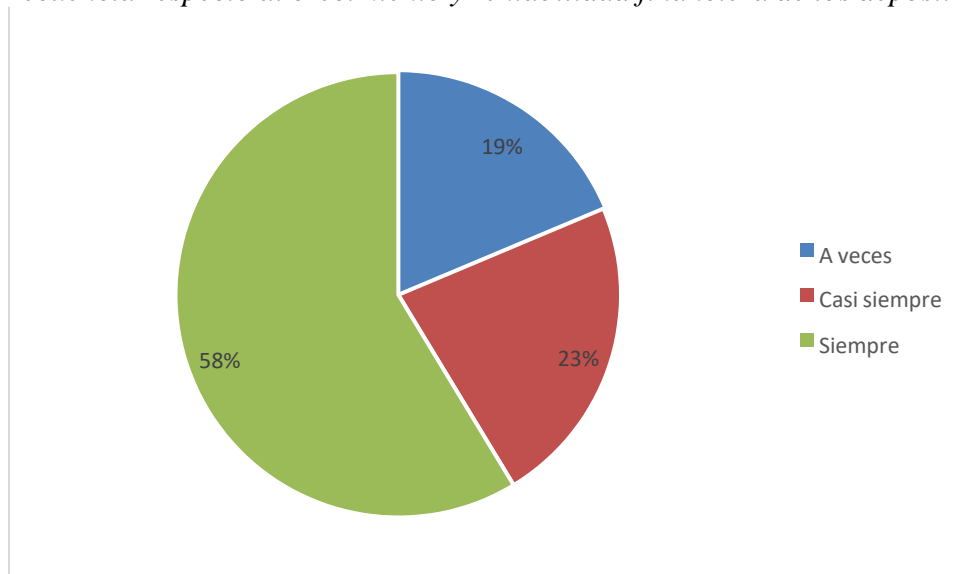
Tabla 10

Frecuencia respecto al crecimiento y rentabilidad financiera de los depósitos

	Frecuencia	Porcentaje
Válido A veces	14	18,7
Casi siempre	17	22,7
Siempre	44	58,7
Total	75	100,0

Figura 6

Frecuencia respecto al crecimiento y rentabilidad financiera de los depósitos



Respecto a la pregunta, en qué medida realizas depósitos en entidades microfinancieras, el 26,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 45,3%, siempre.

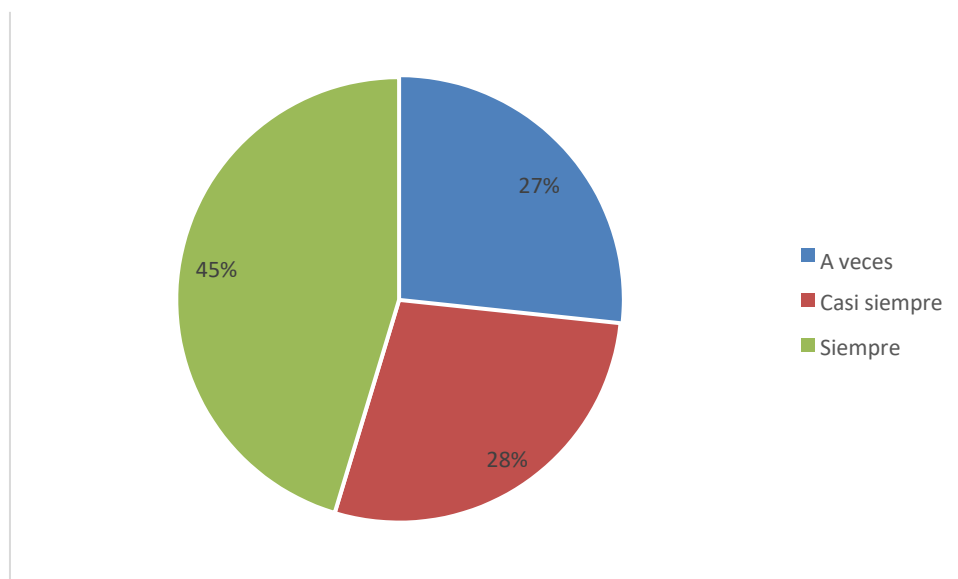
Tabla 11

Frecuencia respecto a la realización de depósitos en entidades microfinancieras

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	20	26,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	34	45,3
Total		75	100,0

Figura 7

Frecuencia respecto a la realización de depósitos en entidades microfinancieras



Respecto a la interrogante, con qué frecuencia realiza los depósitos de microfinanzas de la empresa de los servicios financieros, el 6,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 65,3%, siempre.

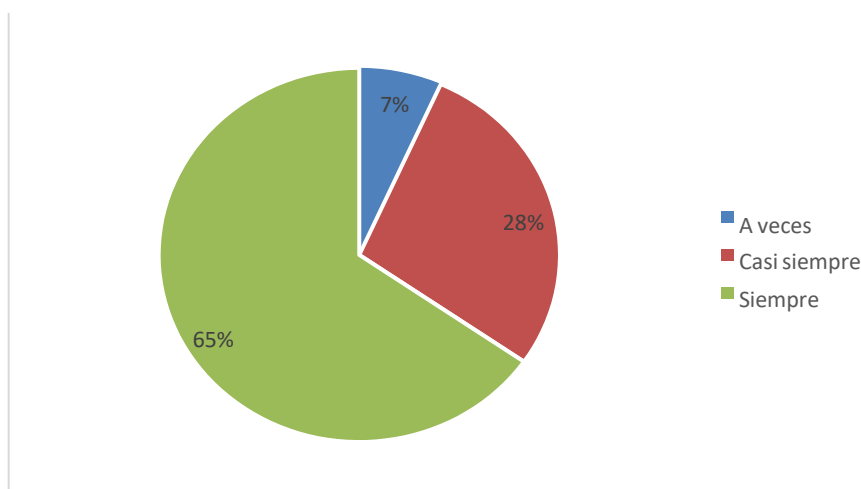
Tabla 12

Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas de la empresa de los servicios financieros

	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	A veces	5	6,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	49	65,3
	Total	75	100,0

Figura 8

Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas de la empresa de los servicios financieros



Respecto a la pregunta, en qué medida considera que los servicios financieros de la empresa les brindan opciones flexibles y adaptadas a sus necesidades para gestionar y aumentar sus ahorros, el 18,7% respondió que a veces, el 25,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

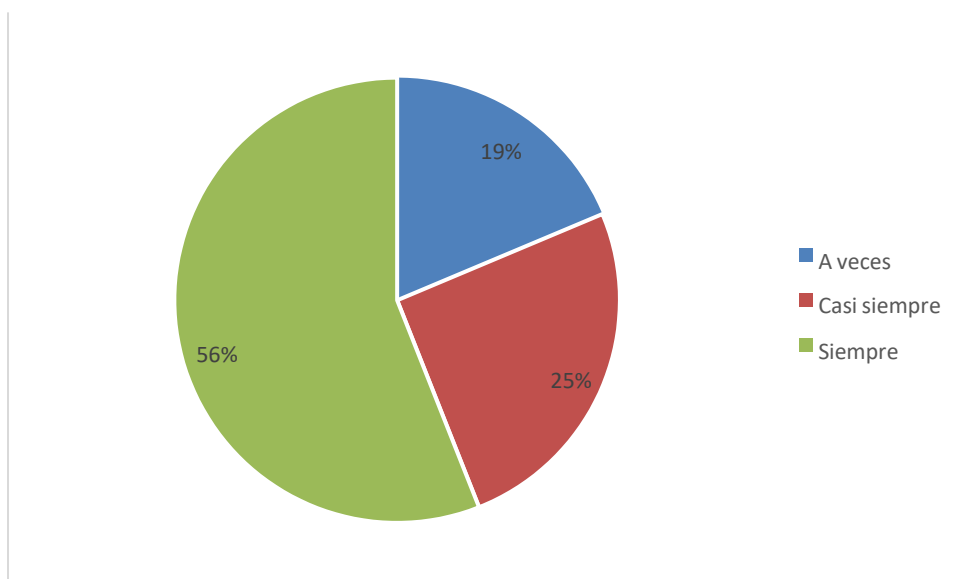
Tabla 13

Frecuencia respecto a los servicios financieros de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	19	25,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 9

Frecuencia respecto a los servicios financieros de la empresa



En relación con la interrogante, considera confiable los servicios financieros ofrecidos para su empresa y lograr un crecimiento de sus ahorros, el 14,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

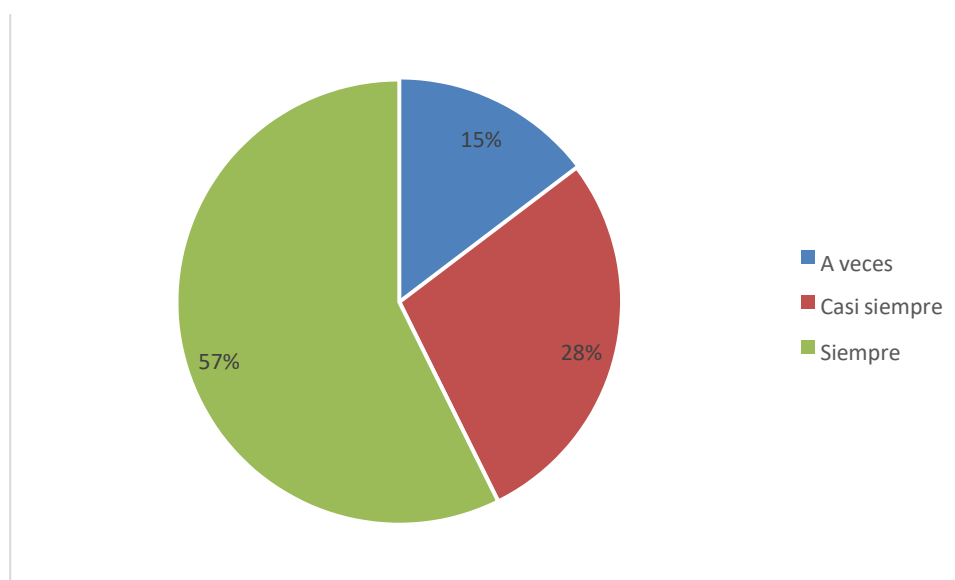
Tabla 14

Frecuencia respecto al logro de crecimiento de los ahorros

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	11	14,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 10

Frecuencia respecto al logro de crecimiento de los ahorros



Respecto a la pregunta, en qué medida encuentra que los servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros, el 4% respondió que a veces, el 24% consideró casi siempre y el 72%, siempre.

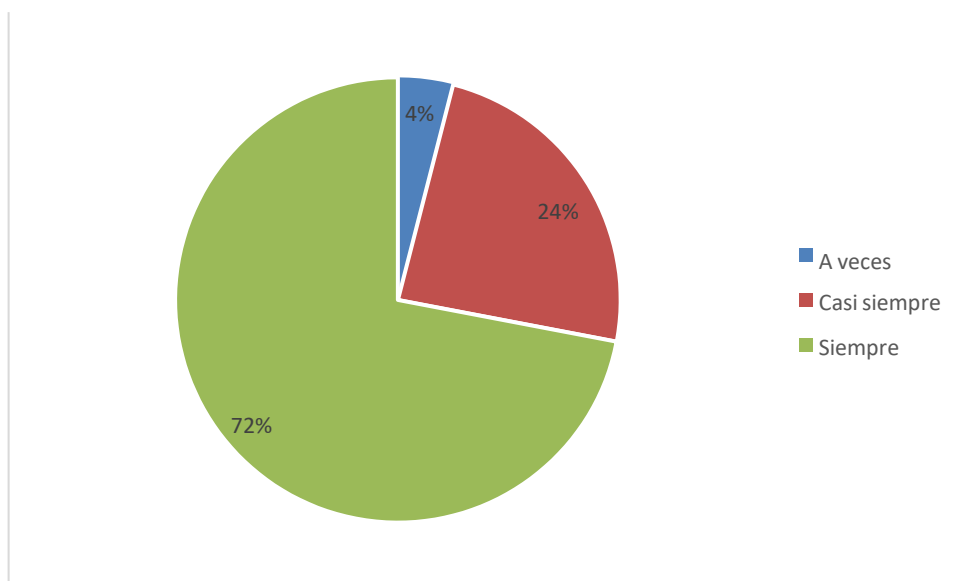
Tabla 15

Frecuencia respecto a si os servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	4,0
	Casi siempre	18	24,0
	Siempre	54	72,0
	Total	75	100,0

Figura 11

Frecuencia respecto a si os servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros



En relación a la interrogante acerca de la frecuencia y consistencia cumple con los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras, el 36% respondió que a veces, el 20% consideró casi siempre y el 44%, siempre.

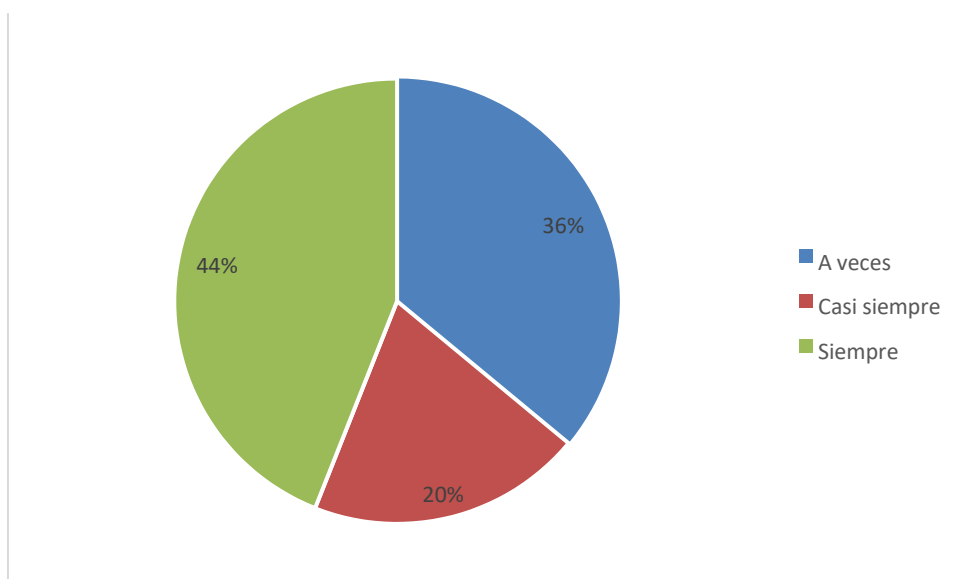
Tabla 16

Frecuencia respecto a los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	27	36,0
	Casi siempre	15	20,0
	Siempre	33	44,0
	Total	75	100,0

Figura 12

Frecuencia respecto a los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras



Respecto a la pregunta, en qué medida confía en que los ingresos generados por la empresa son suficientes para cubrir los pagos de sus préstamos y mantener sus operaciones sin problemas, el 62,7% consideró casi siempre y el 37,3%, siempre.

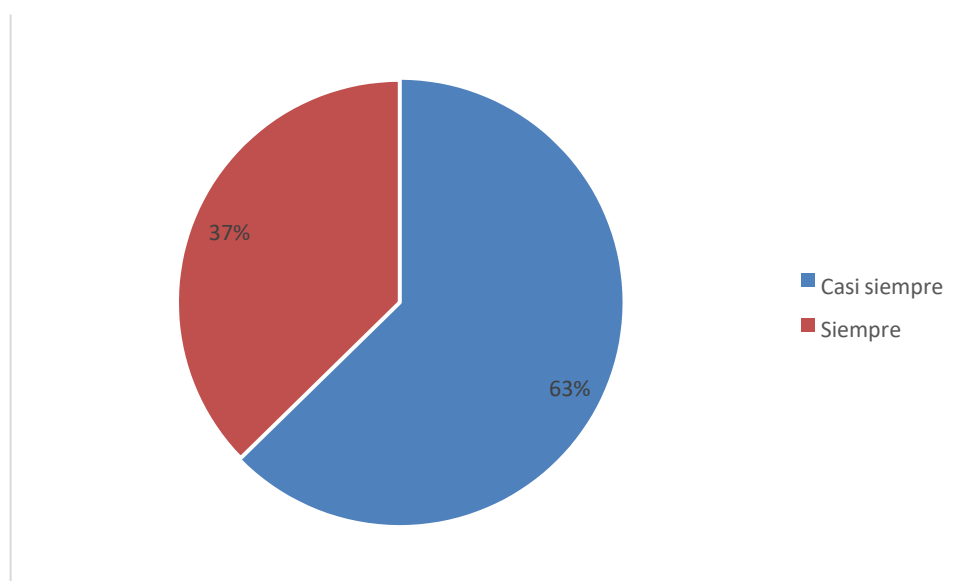
Tabla 17

Frecuencia respecto a si los ingresos generados cubren los pagos de sus préstamos y mantener sus operaciones sin problemas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	47	62,7
	Siempre	28	37,3
	Total	75	100,0

Figura 13

Frecuencia respecto a si los ingresos generados cubren los pagos de sus préstamos y mantener sus operaciones sin problemas



En relación a la interrogante, considera que la capacidad de pago de la empresa está dentro de los límites manejables, según sus ingresos, el 10,7% respondió que a veces, el 33,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

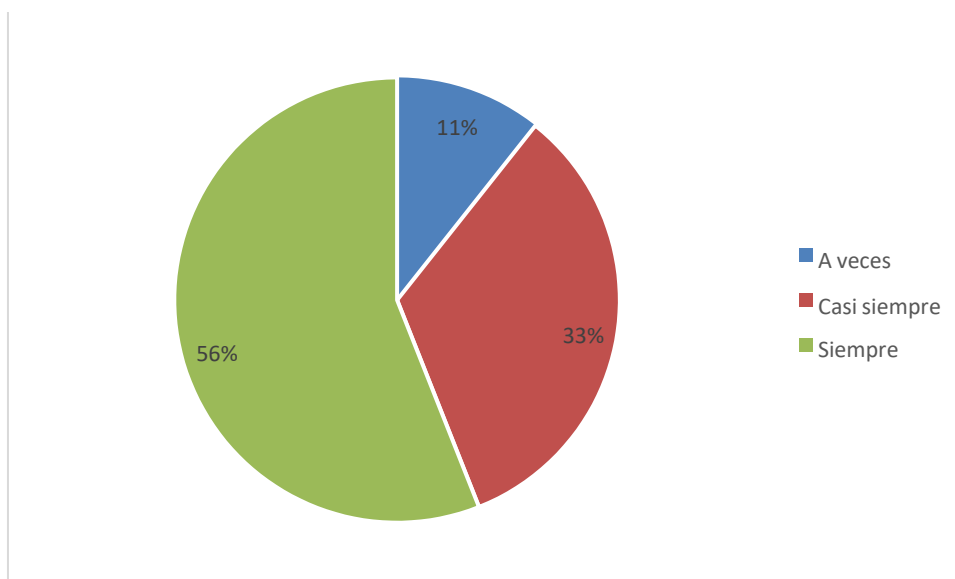
Tabla 18

Frecuencia respecto a la capacidad de pago de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	25	33,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 14

Frecuencia respecto a la capacidad de pago de la empresa



En relación a la interrogante, en qué medida el historial crediticio de la empresa ha influido en su capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento en momentos de necesidad, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

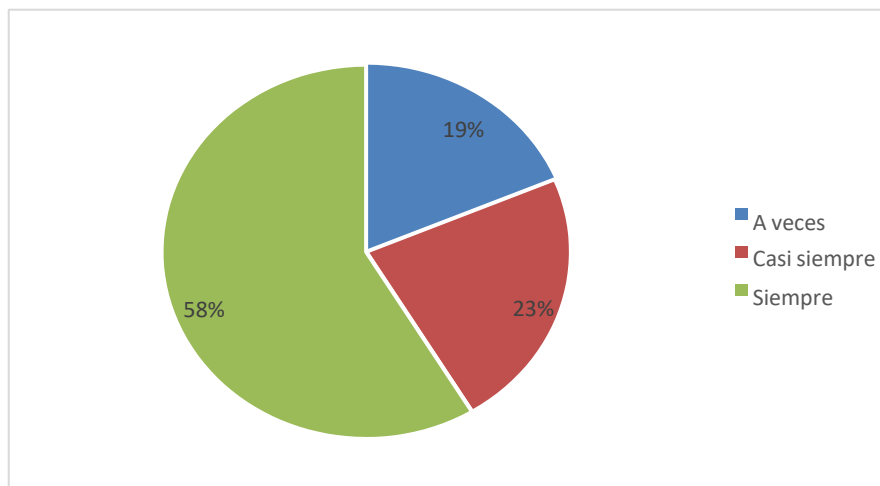
Tabla 19

Frecuencia respecto a la influencia del historial crediticio sobre la capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 15

Frecuencia respecto a la influencia del historial crediticio sobre la capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento



Respecto a la pregunta, consideras que la empresa ha mantenido consistentemente un buen registro de pagos y cumplimiento de deudas, el 29,3% respondió que a veces, el 37,3% consideró casi siempre y el 33,3%, siempre.

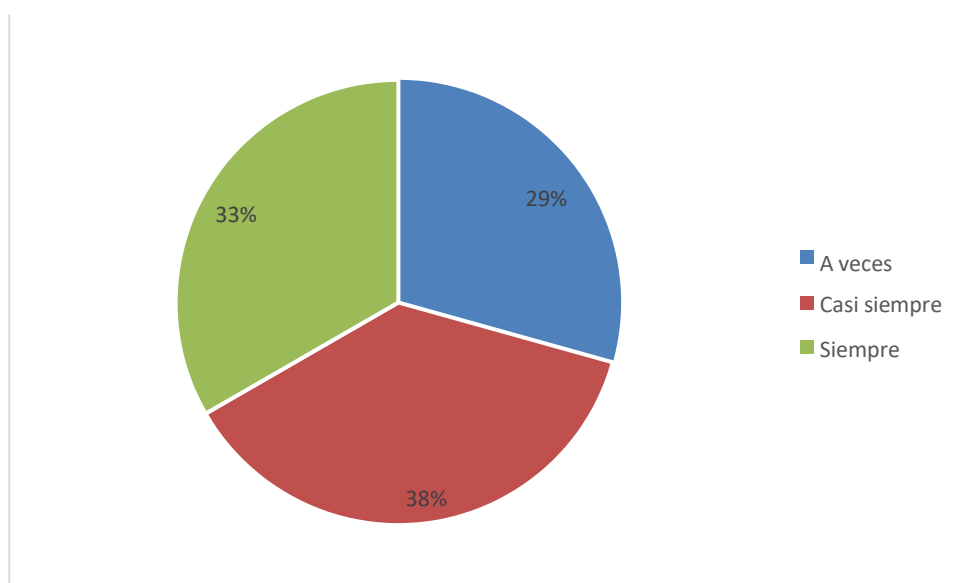
Tabla 20

Frecuencia respecto al registro de pagos y cumplimiento de deudas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	22	29,3
	Casi siempre	28	37,3
	Siempre	25	33,3
Total		75	100,0

Figura 16

Frecuencia respecto al registro de pagos y cumplimiento de deudas



En relación a la interrogante, cree que el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido a obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos financieros, el 12% respondió que a veces, el 17,3% consideró casi siempre y el 70,7%, siempre.

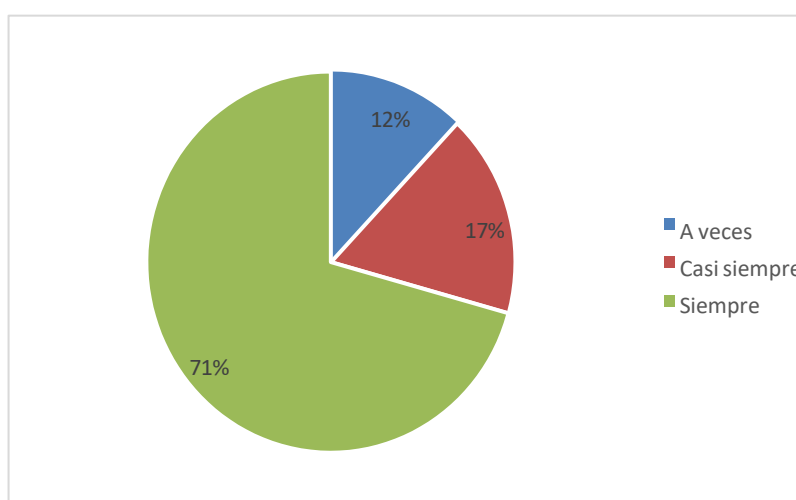
Tabla 21

Frecuencia respecto a si el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido en obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	9	12,0
	Casi siempre	13	17,3
	Siempre	53	70,7
	Total	75	100,0

Figura 17

Frecuencia respecto a si el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido en obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos



Respecto a la pregunta, considera que la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión, el 57,3% consideró casi siempre y el 42,7%, siempre.

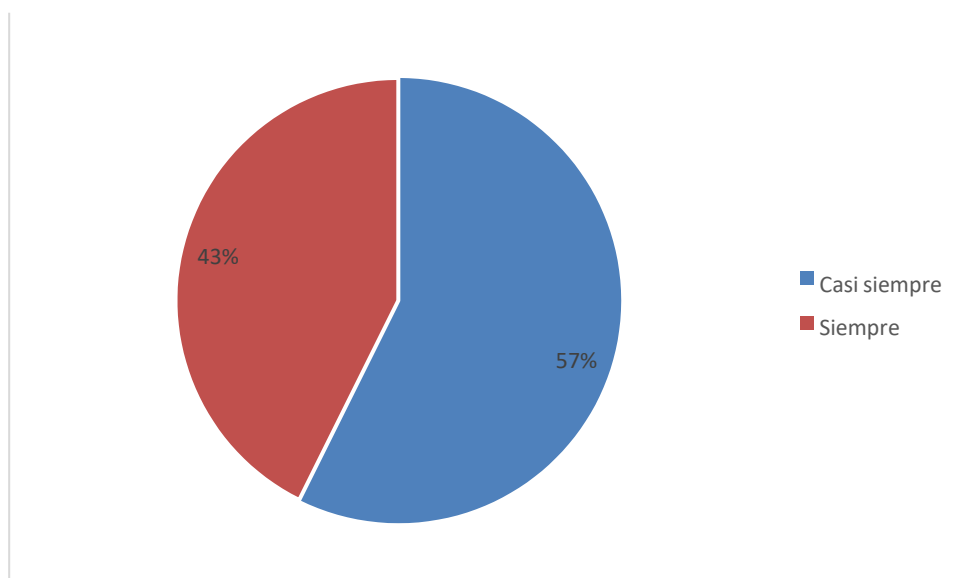
Tabla 22

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	43	57,3
	Siempre	32	42,7
	Total	75	100,0

Figura 18

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión



En relación a la interrogante, consideras que la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva en nuestras operaciones, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

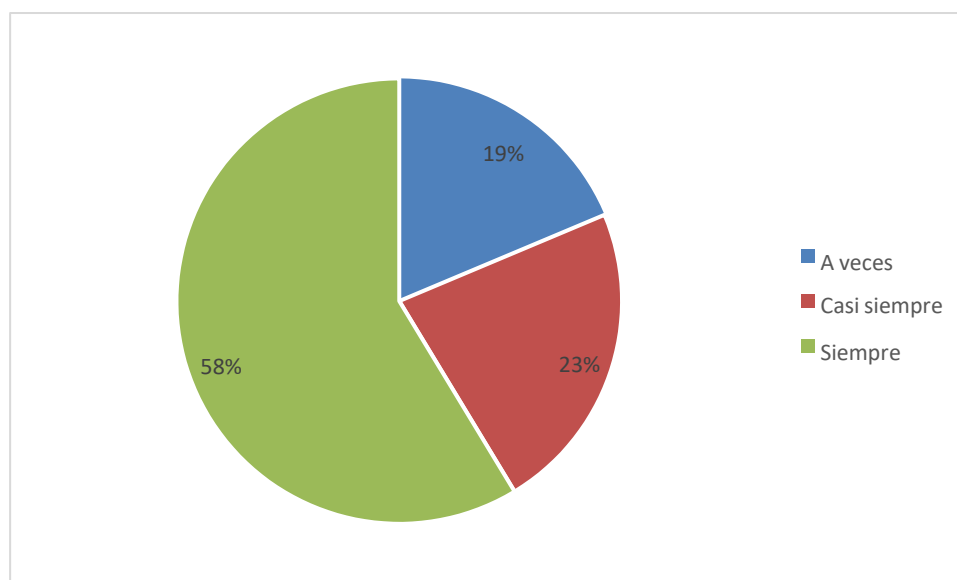
Tabla 23

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 19

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva



Respecto a la pregunta, consideras que la carga financiera de la empresa ha impactado en nuestra capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros, el 26,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 45,3%, siempre.

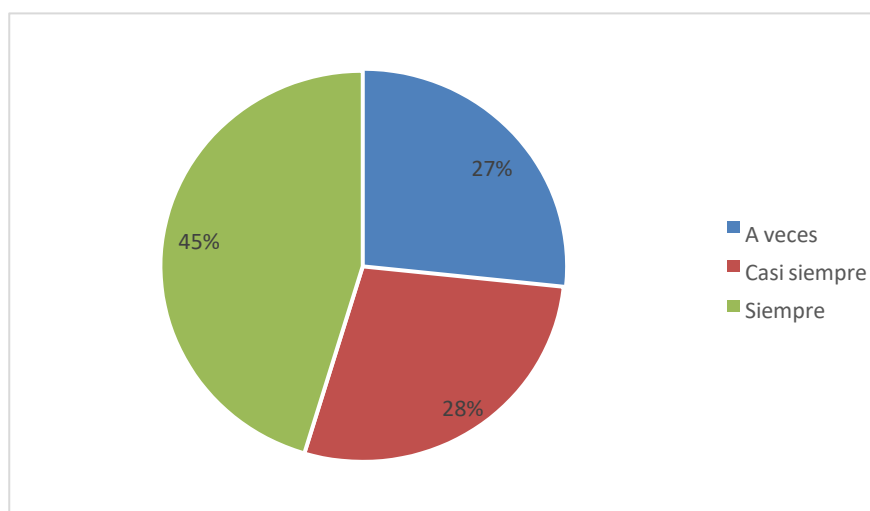
Tabla 24

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa ha impactado la capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	20	26,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	34	45,3
	Total	75	100,0

Figura 20

Frecuencia respecto a si la carga financiera de la empresa ha impactado la capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros



En relación a la interrogante acerca de si la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera de su empresa, el 10,7% respondió que a veces, el 32% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

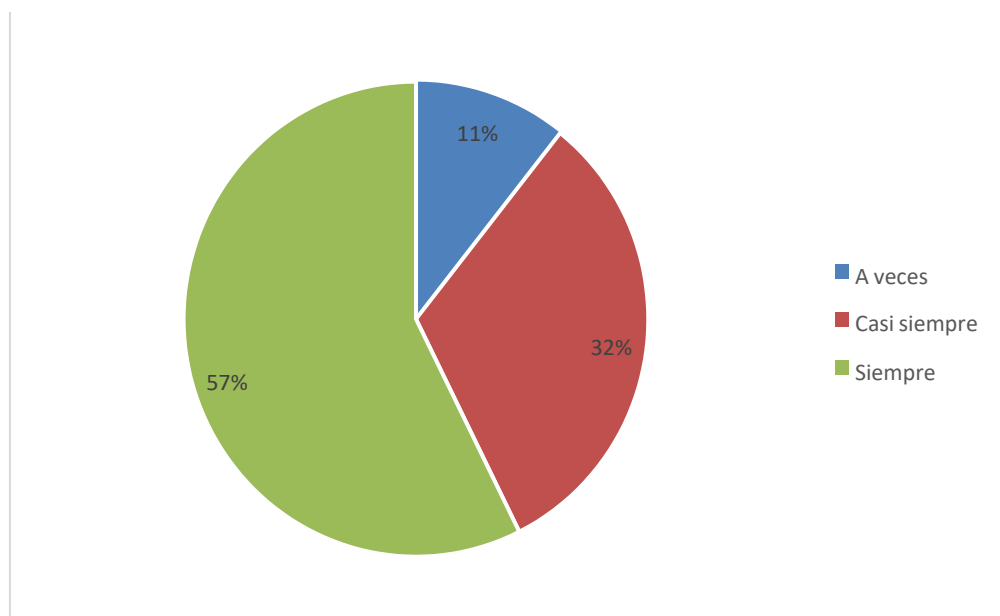
Tabla 25

Frecuencia respecto a si la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	24	32,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 21

Frecuencia respecto a si la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera



Respecto a la pregunta, en qué medida cree que una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento en el futuro, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

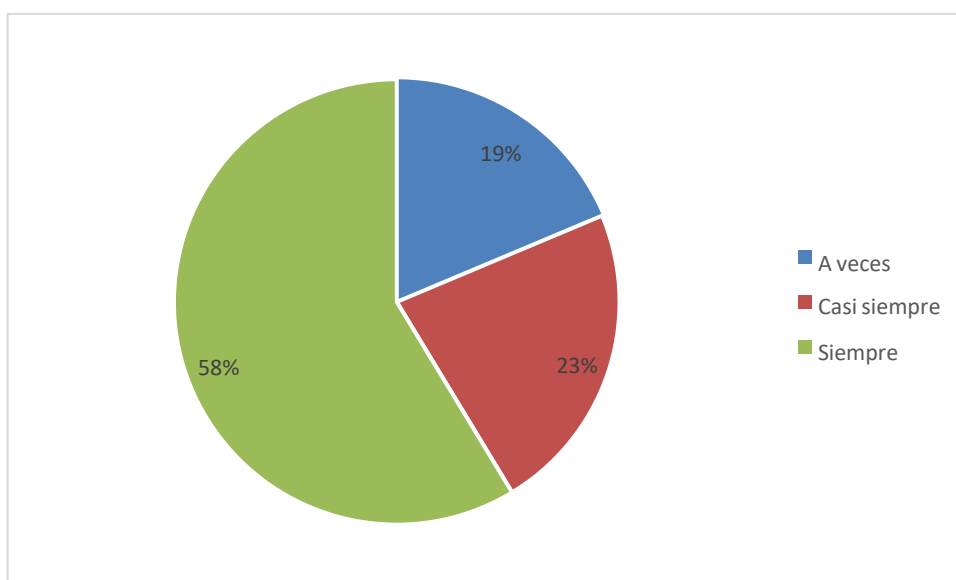
Tabla 26

Frecuencia respecto a si una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 22

Frecuencia respecto a si una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento



En relación a la interrogante, en qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo de su empresa, el 26,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 45,3%, siempre.

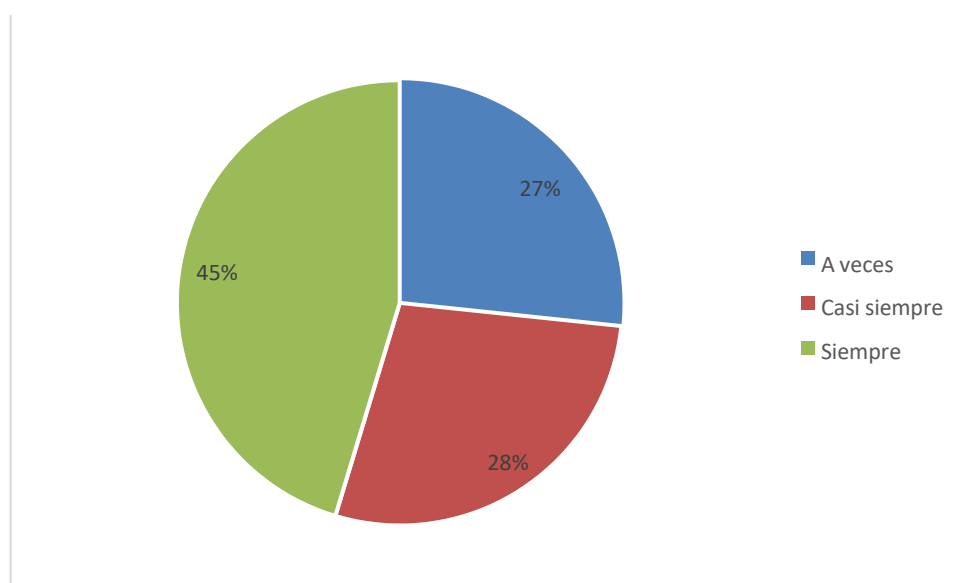
Tabla 27

Frecuencia respecto a en qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	20	26,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	34	45,3
	Total	75	100,0

Figura 23

Frecuencia respecto a en qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo



En relación a la interrogante, en qué medida considera que las políticas de cobranza de la empresa son efectivas para minimizar el riesgo de crédito en sus operaciones financieras, el 6,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 65,3%, siempre.

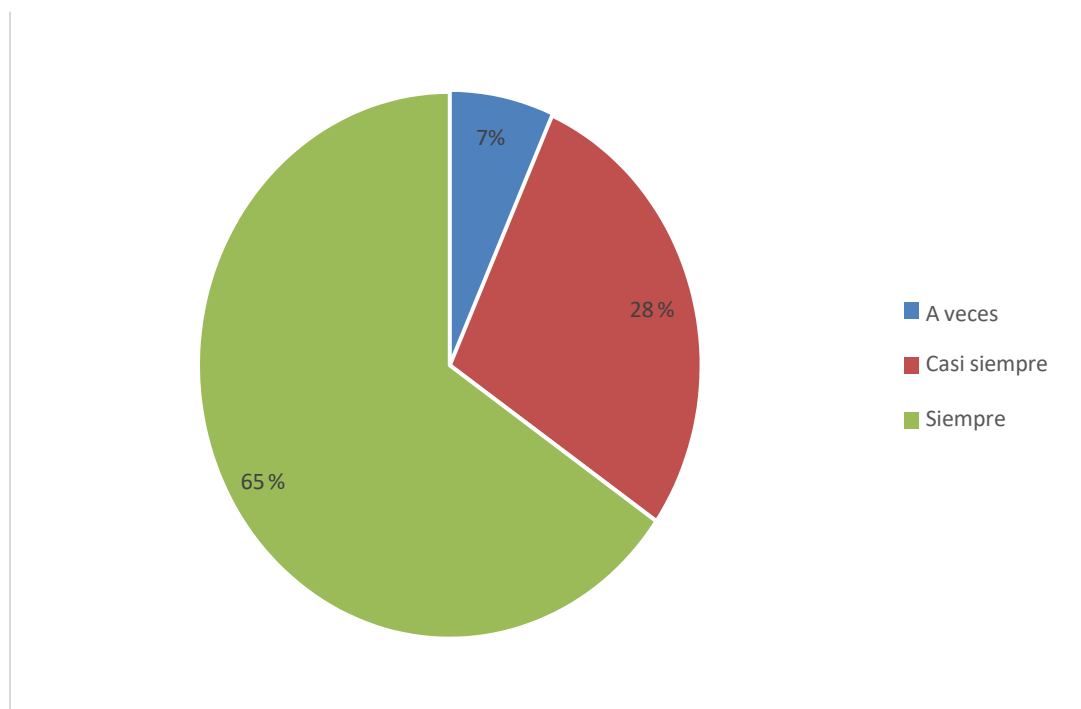
Tabla 28

Frecuencia respecto a las políticas de cobranza

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	5	6,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	49	65,3
	Total	75	100,0

Figura 24

Frecuencia respecto a las políticas de cobranza



Respecto a la pregunta, en qué medida percibe que las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado y las condiciones económicas para gestionar de manera efectiva el riesgo de crédito, el 18,7% respondió que a veces, el 25,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

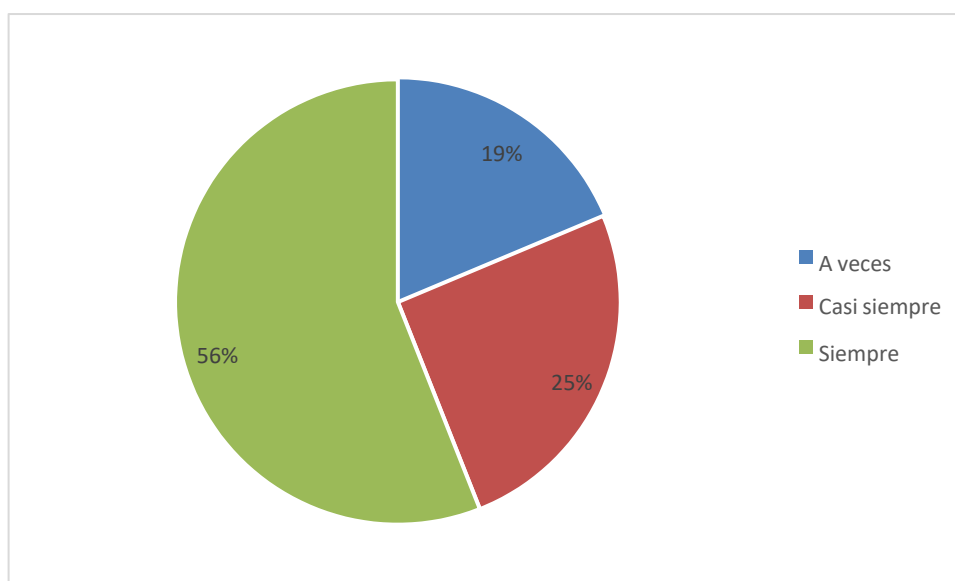
Tabla 29

Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	19	25,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 25

Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado



En relación a la interrogante, considera que las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable y brindar oportunidades de financiamiento a los clientes necesitados, el 14,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

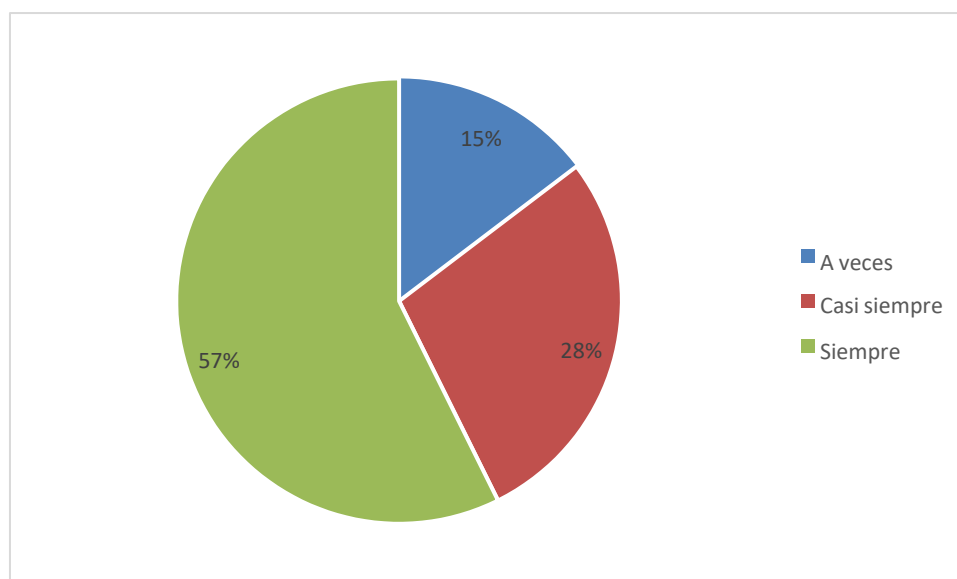
Tabla 30

Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	11	14,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 26

Frecuencia respecto a si las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable



Respecto a la pregunta, acerca de si la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago sólida entre sus clientes, el 4% respondió que a veces, el 24% consideró casi siempre y el 72%, siempre.

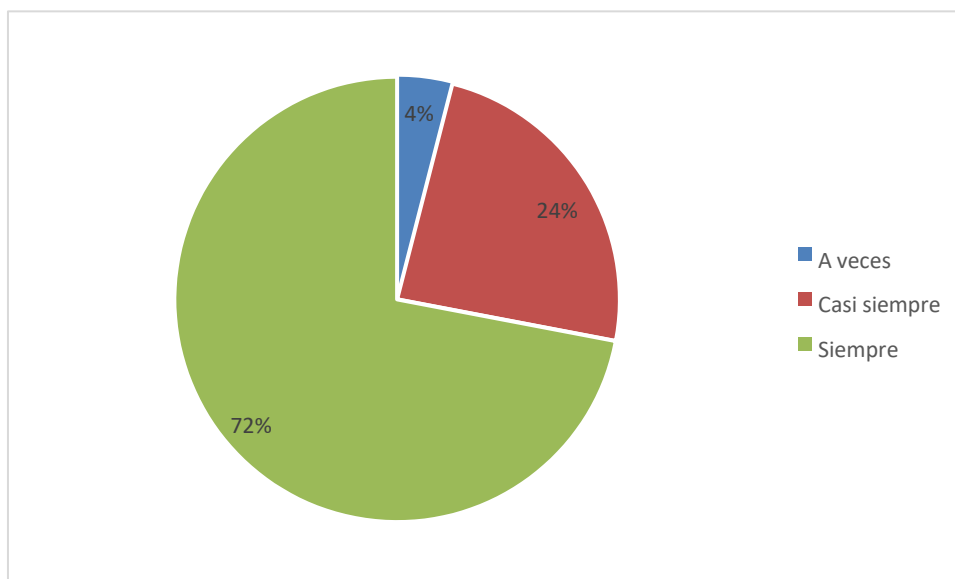
Tabla 31

Frecuencia respecto a si la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	4,0
	Casi siempre	18	24,0
	Siempre	54	72,0
	Total	75	100,0

Figura 27

Frecuencia respecto a si la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago



En relación a la interrogante, considera que la comunicación clara y constante con los clientes sobre los términos de pago y las obligaciones crediticias ha resultado en una mejora evidente en la cultura de pago de la empresa, el 36% respondió que a veces, el 20% consideró casi siempre y el 44%, siempre.

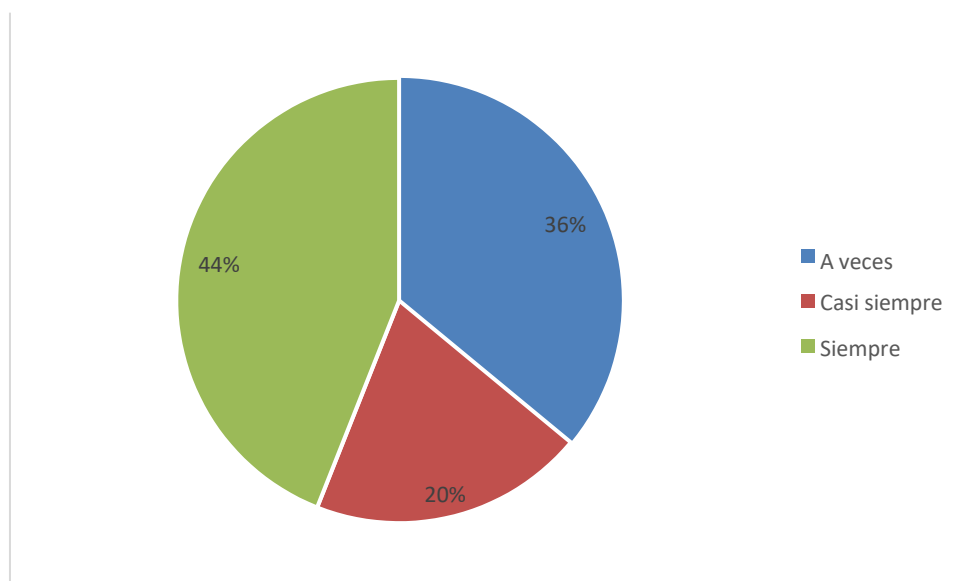
Tabla 32

Frecuencia respecto a la comunicación clara y constante con los clientes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	27	36,0
	Casi siempre	15	20,0
	Siempre	33	44,0
	Total	75	100,0

Figura 28

Frecuencia respecto a la comunicación clara y constante con los clientes



En relación a la consulta, ¿percibe que los clientes de nuestra compañía exhiben una conducta de pago constante y puntual en relación sus obligaciones crediticias?, el 62,7% consideró casi siempre y el 37,3%, siempre.

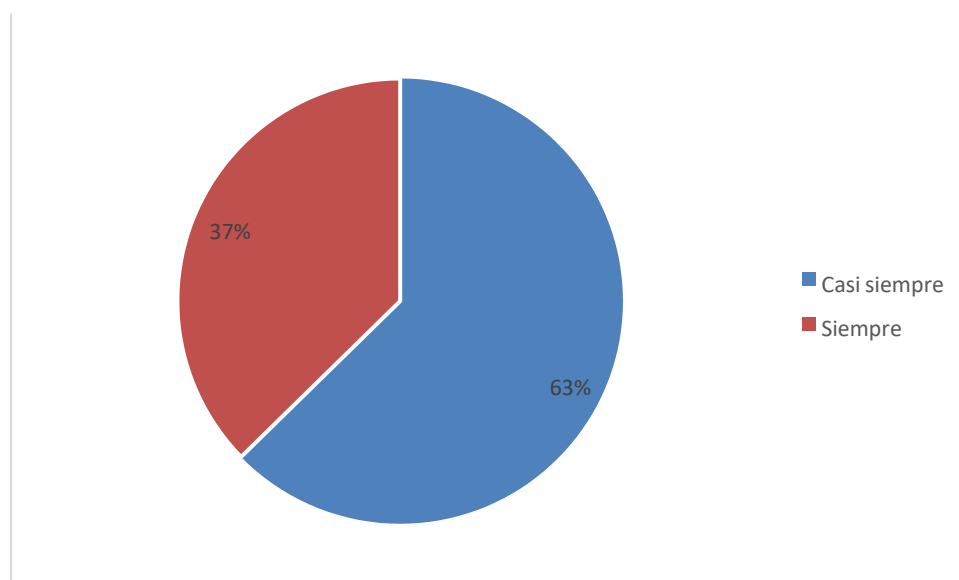
Tabla 33

Frecuencia respecto a si los clientes demuestran una cultura de pago consistente y oportuna en relación con sus obligaciones crediticias

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	47	62,7
	Siempre	28	37,3
	Total	75	100,0

Figura 29

Frecuencia respecto a si los clientes demuestran una cultura de pago consistente y oportuna en relación con sus obligaciones crediticias



En relación a la interrogante, en qué medida las exportaciones contribuyen al crecimiento de oportunidades de negocio para nuestra empresa, el 10,7% respondió que a veces, el 33,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

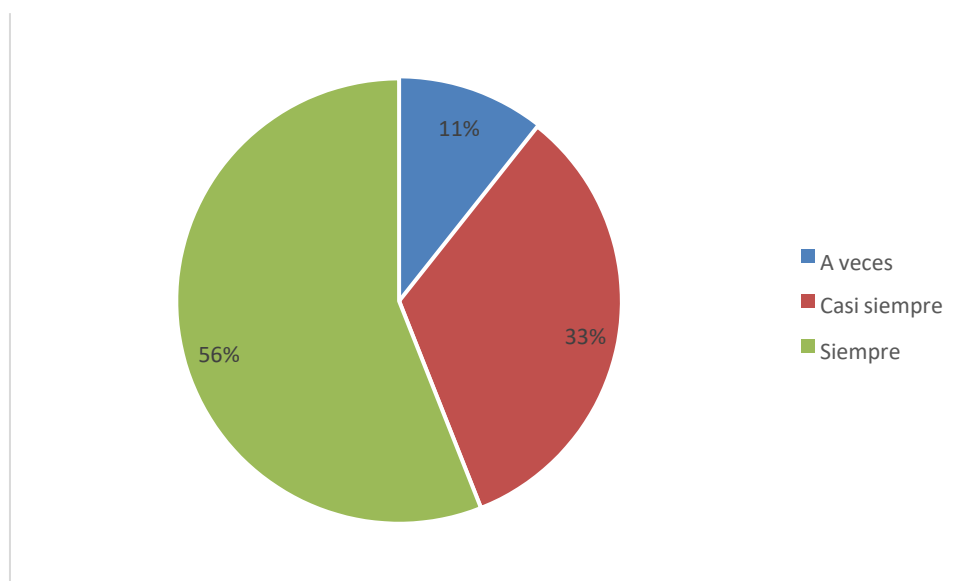
Tabla 34

Frecuencia respecto a si las exportaciones contribuyen al crecimiento de oportunidades de negocio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	25	33,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 30

Frecuencia respecto a si las exportaciones contribuyen al crecimiento de oportunidades de negocio



Respecto a la pregunta, en qué medida nuestras exportaciones amplían nuestra base de clientes y posibilidades de negocio, el 10,7% respondió que a veces, el 32% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

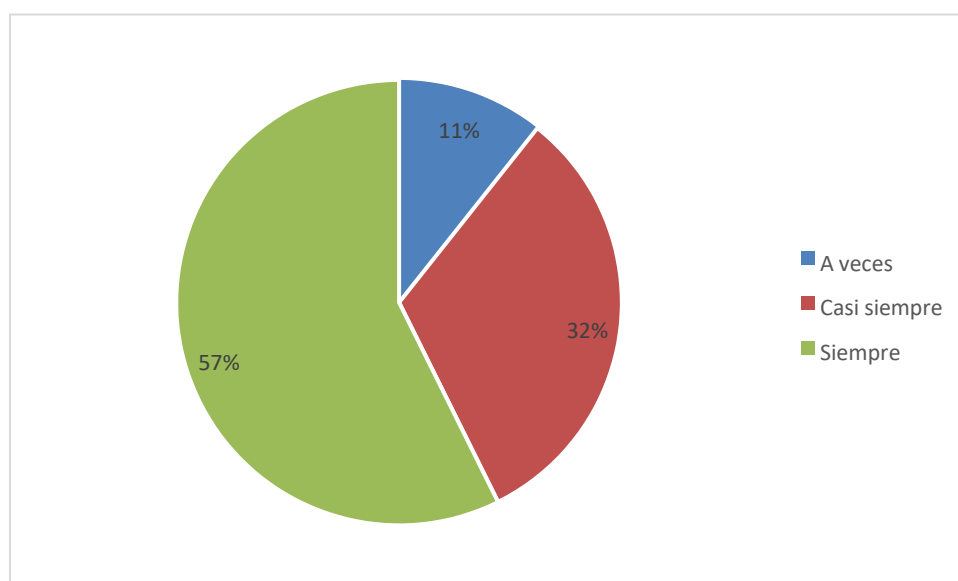
Tabla 35

Frecuencia respecto a si las exportaciones amplían la base de clientes y posibilidades de negocio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	24	32,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 31

Frecuencia respecto a si las exportaciones amplían la base de clientes y posibilidades de negocio



En relación a la interrogante, qué tan eficazmente crees que nuestras exportaciones diversifican nuestras oportunidades de ingresos y crecimiento, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

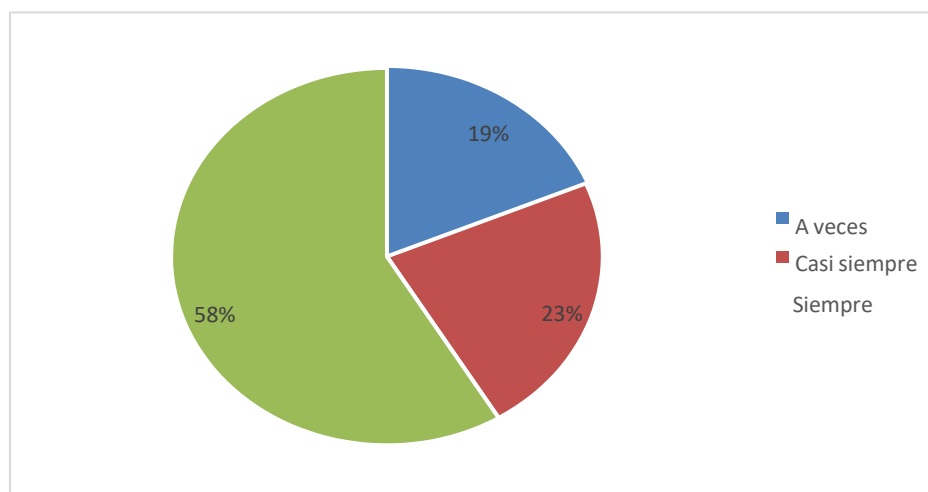
Tabla 36

Frecuencia respecto a si las exportaciones diversifican las oportunidades de ingresos y crecimiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 32

Frecuencia respecto a si las exportaciones diversifican las oportunidades de ingresos y crecimiento



En relación a la interrogante, en qué medida crees que los tratados de libre comercio han aumentado las oportunidades de crecimiento para nuestra empresa, el 26,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 45,3%, siempre.

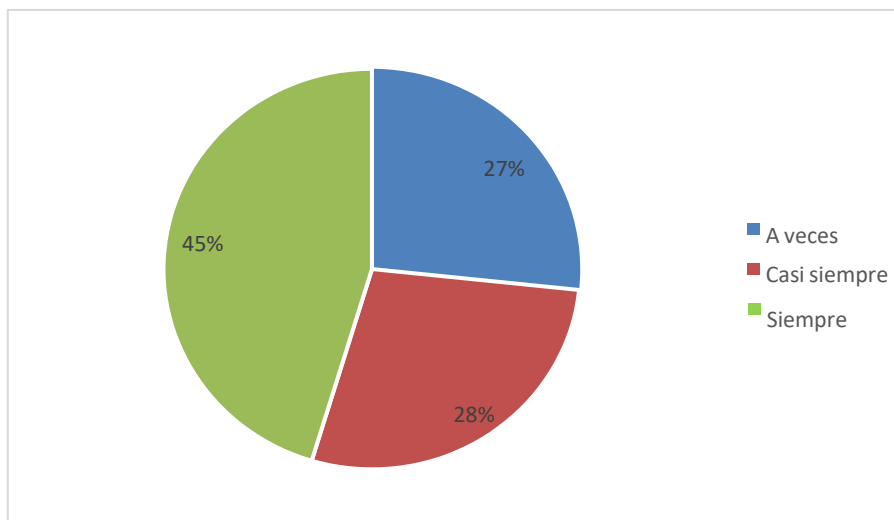
Tabla 37

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de crecimiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	20	26,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	34	45,3
	Total	75	100,0

Figura 33

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de crecimiento



Respecto a la pregunta, en qué medida percibes que los tratados de libre comercio han generado oportunidades para una mayor colaboración con otras empresas a nivel internacional, el 6,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 65,3%, siempre.

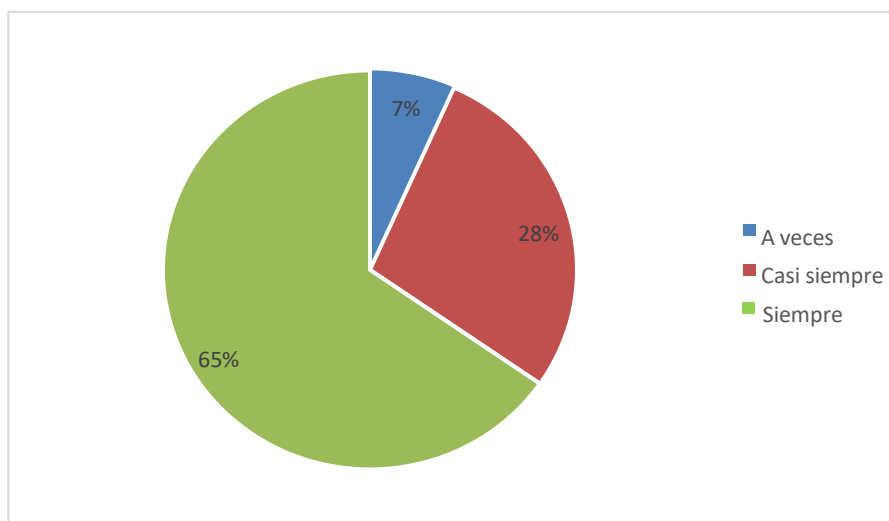
Tabla 38

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de colaboración con otras empresas a nivel internacional

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	5	6,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	49	65,3
	Total	75	100,0

Figura 34

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio aumentan las oportunidades de colaboración con otras empresas a nivel internacional



Respecto a la pregunta, cree que los tratados de libre comercio han contribuido a ampliar nuestra base de clientes y mercados, el 18,7% respondió que a veces, el 25,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

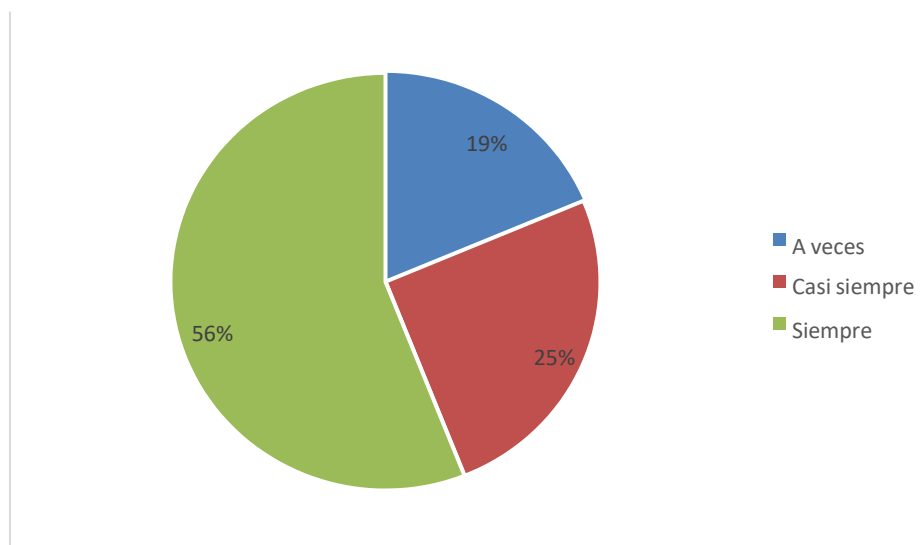
Tabla 39

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio amplían la cartera de clientes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	19	25,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 35

Frecuencia respecto a si los tratados de libre comercio amplían la cartera de clientes



En relación a la interrogante, crees que los recursos financieros de la empresa la posicionan para aprovechar las oportunidades emergentes en el mercado, el 14,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

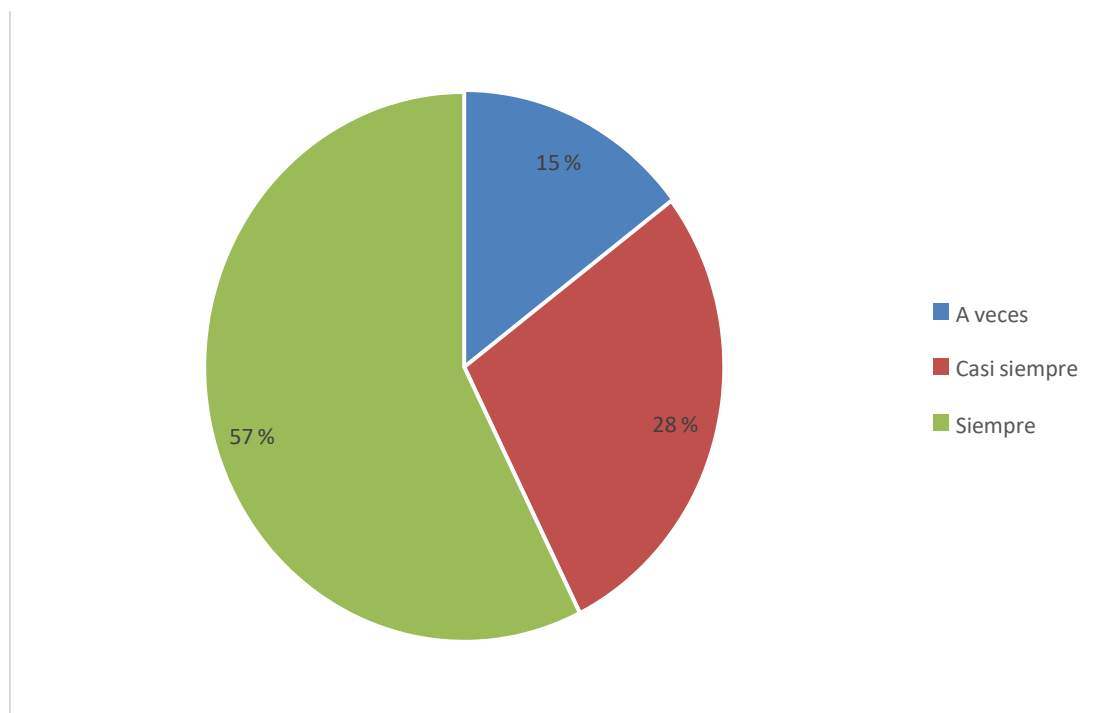
Tabla 40

Frecuencia respecto a los recursos financieros de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	11	14,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 36

Frecuencia respecto a los recursos financieros de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida consideras que la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa mejora su capacidad para capitalizar oportunidades de crecimiento en comparación con sus competidores, el 10,7% respondió que a veces, el 32% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

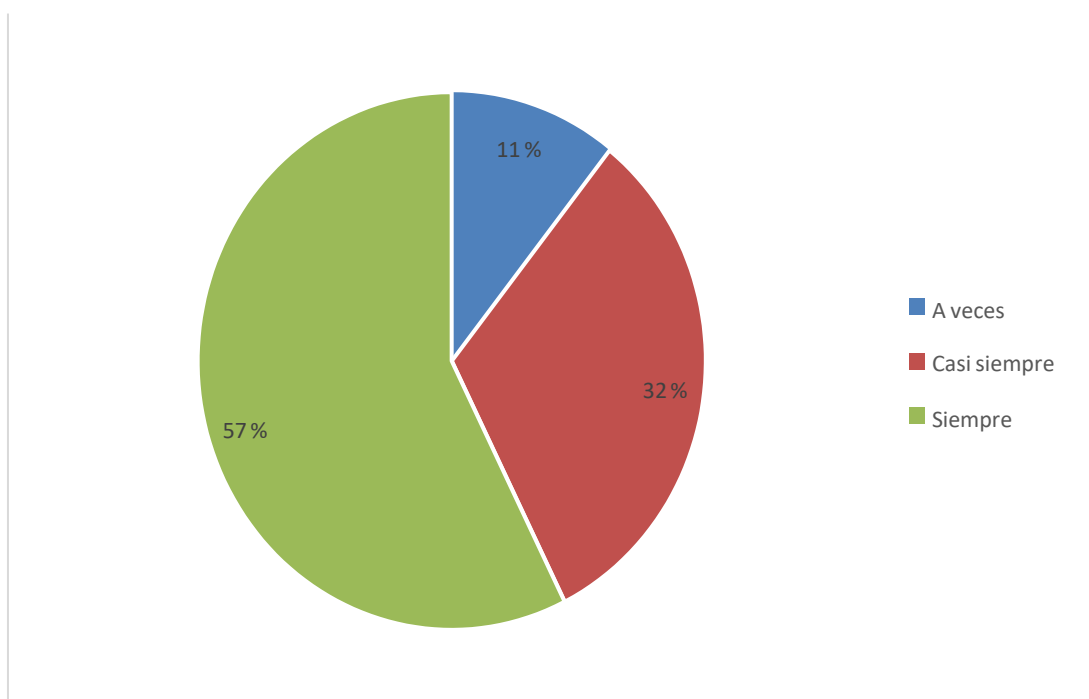
Tabla 41

Frecuencia respecto a la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	24	32,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 37

Frecuencia respecto a la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida consideras que las ventajas competitivas de la empresa la sitúan en una posición favorable para aprovechar oportunidades futuras y mantener su posición en el mercado, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

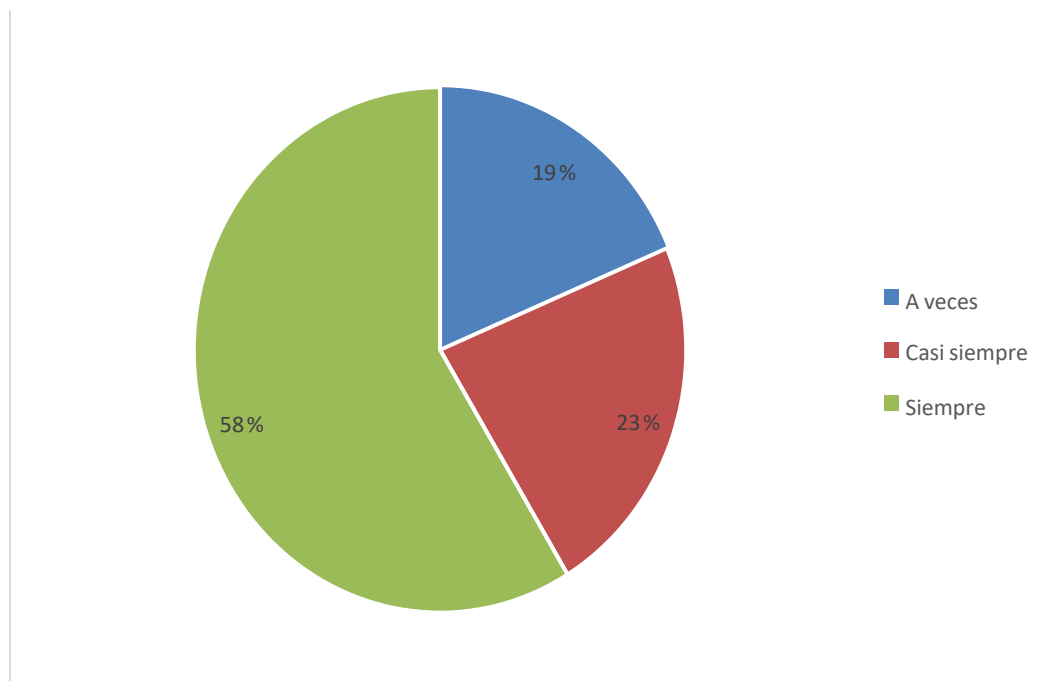
Tabla 42

Frecuencia respecto a las ventajas competitivas de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 38

Frecuencia respecto a las ventajas competitivas de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida considera que la utilidad de la empresa se ve influenciada por la rentabilidad de sus operaciones financieras, el 26,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 45,3%, siempre.

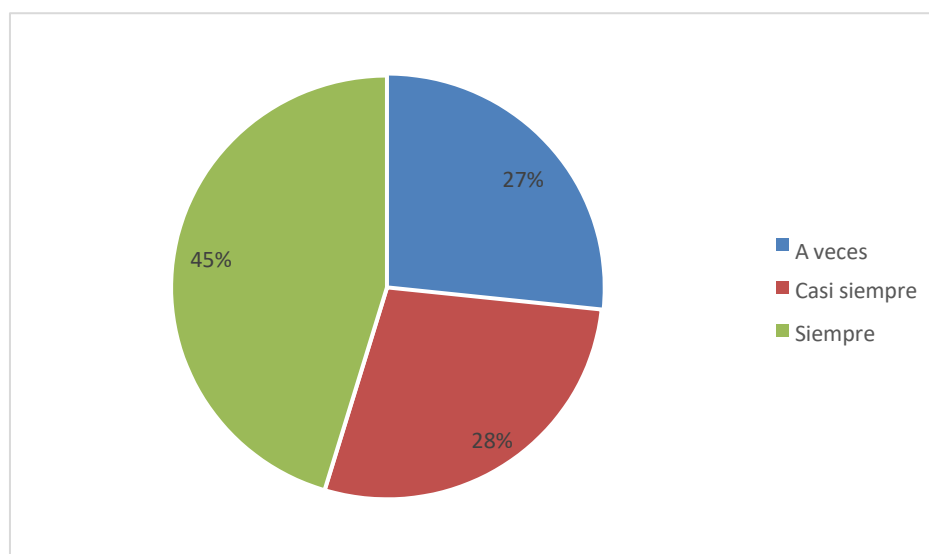
Tabla 43

Frecuencia respecto a si la utilidad de la empresa influye la rentabilidad de sus operaciones financieras

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	20	26,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	34	45,3
	Total	75	100,0

Figura 39

Frecuencia respecto a si la utilidad de la empresa influye la rentabilidad de sus operaciones financieras



Respecto a la pregunta, en qué medida percibe que la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa, el 6,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 65,3%, siempre.

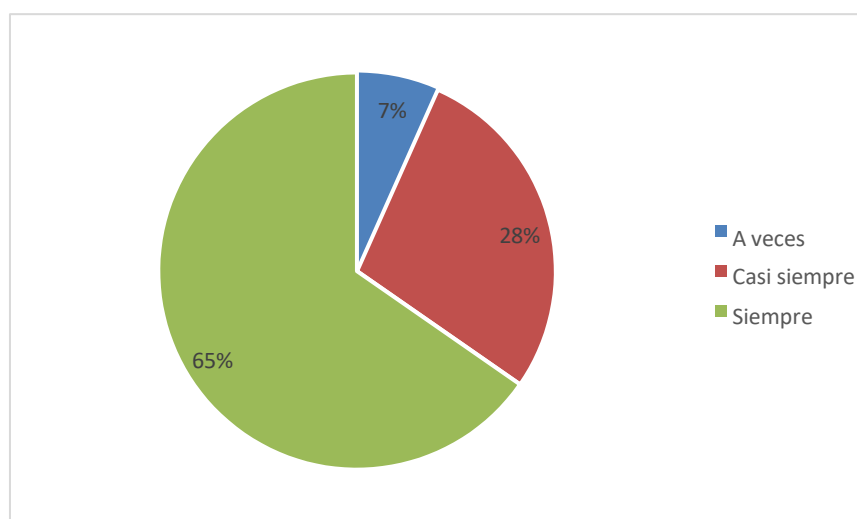
Tabla 44

Frecuencia respecto a si la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	5	6,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	49	65,3
	Total	75	100,0

Figura 40

Frecuencia respecto a si la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida cree que la rentabilidad de los préstamos demicrofinanzas contribuye positivamente a la utilidad de la empresa, el 18,7% respondió que a veces, el 25,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

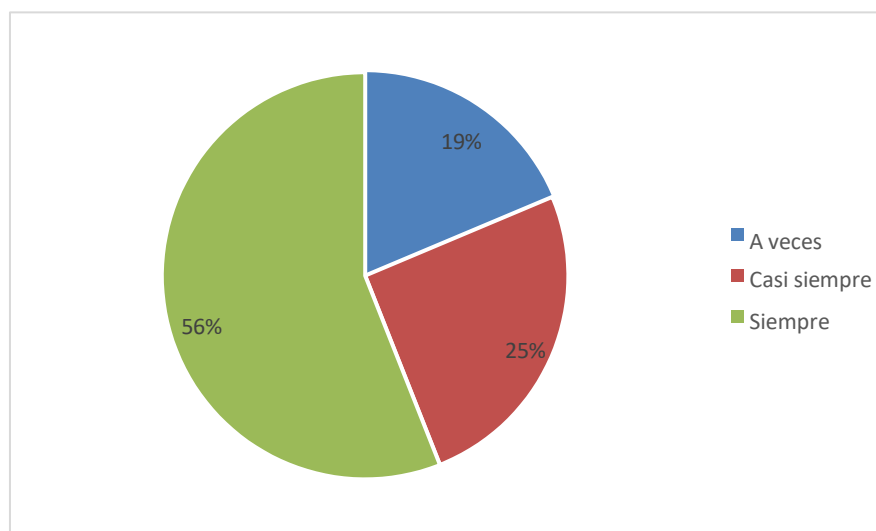
Tabla 45

Frecuencia respecto a si la rentabilidad de los préstamos de microfinanzas contribuye positivamente a la utilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	19	25,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 41

Frecuencia respecto a si la rentabilidad de los préstamos de microfinanzas contribuye positivamente a la utilidad



En relación a la interrogante, en qué medida considera que el aumento de las ventas ha contribuido positivamente a la rentabilidad de la empresa, el 14,7% respondió que a veces, el 28% consideró casi siempre y el 57,3%, siempre.

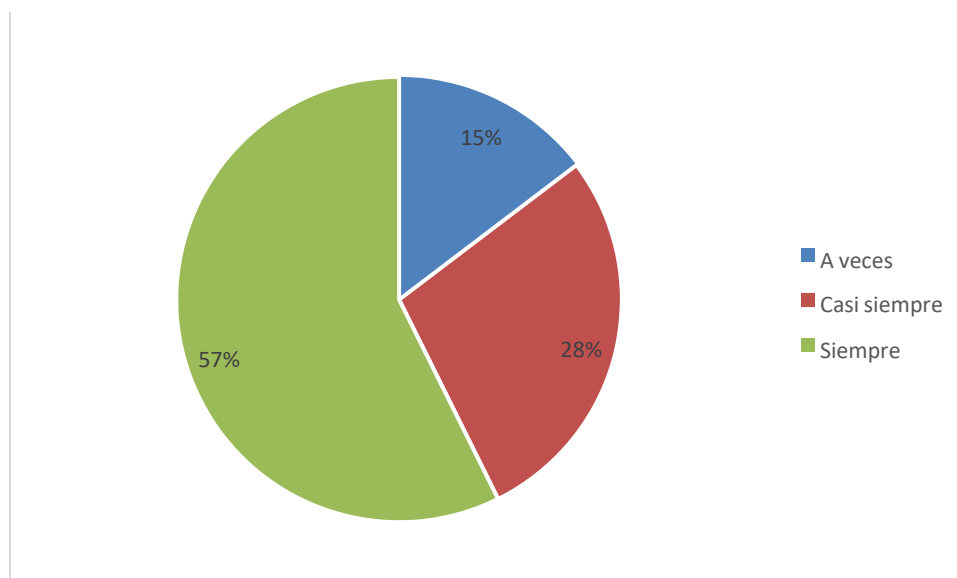
Tabla 46

Frecuencia respecto al aumento de las ventas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	11	14,7
	Casi siempre	21	28,0
	Siempre	43	57,3
	Total	75	100,0

Figura 42

Frecuencia respecto al aumento de las ventas



En relación a la interrogante, cree que las ventas consistentes a lo largo del tiempo han sido un factor clave para mantener la rentabilidad de la empresa, el 4% respondió que a veces, el 24% consideró casi siempre y el 72%, siempre.

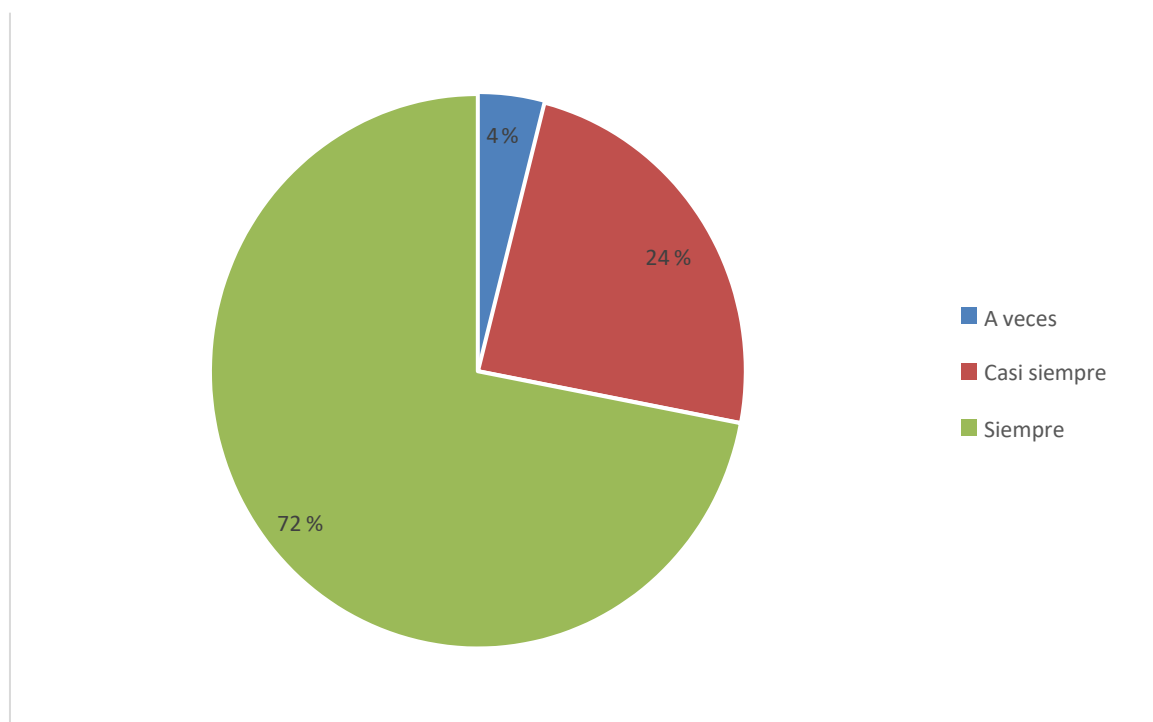
Tabla 47

Frecuencia respecto a la consistencia de las ventas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	4,0
	Casi siempre	18	24,0
	Siempre	54	72,0
	Total	75	100,0

Figura 43

Frecuencia respecto a la consistencia de las ventas



Respecto a la pregunta, cree que la diversificación de productos/servicios ha impactado en la relación entre las ventas y la rentabilidad, el 36% respondió que a veces, el 20% consideró casi siempre y el 44%, siempre.

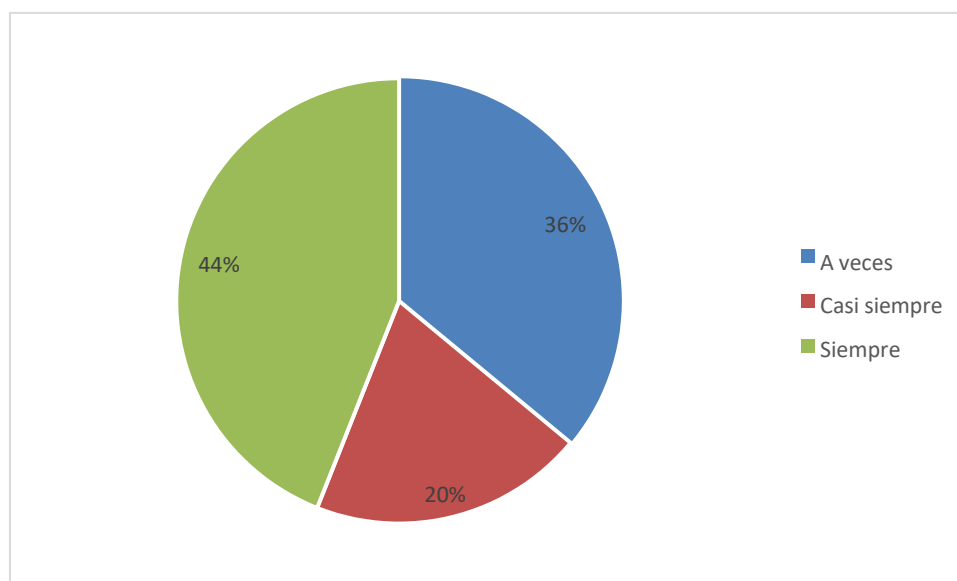
Tabla 48

Frecuencia respecto a la diversificación de productos/servicios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	27	36,0
	Casi siempre	15	20,0
	Siempre	33	44,0
	Total	75	100,0

Figura 44

Frecuencia respecto a la diversificación de productos/servicios



Respecto a la pregunta, en qué medida percibe que la alta calidad de nuestro producto impacta positivamente en la rentabilidad de nuestra empresa, el 62,7% consideró casi siempre y el 37,3%, siempre.

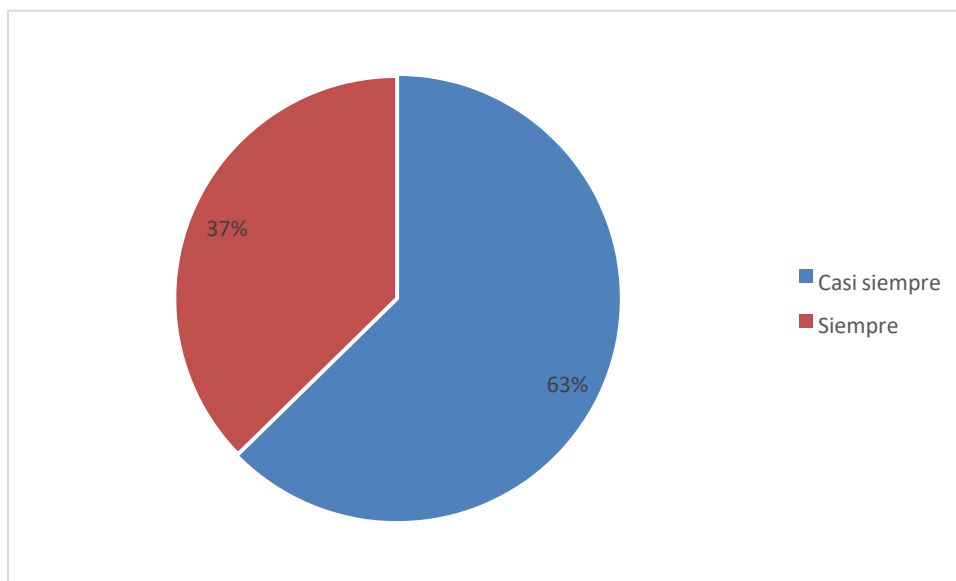
Tabla 49

Frecuencia respecto a la alta calidad del producto impacta sobre la rentabilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	47	62,7
	Siempre	28	37,3
	Total	75	100,0

Figura 45

Frecuencia respecto a la alta calidad del producto impacta sobre la rentabilidad de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida considera que la percepción positiva de nuestros clientes hacia la calidad del producto influye en la lealtad y repetición de compra, contribuyendo así a la rentabilidad de la empresa, el 10,7% respondió que a veces, el 33,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

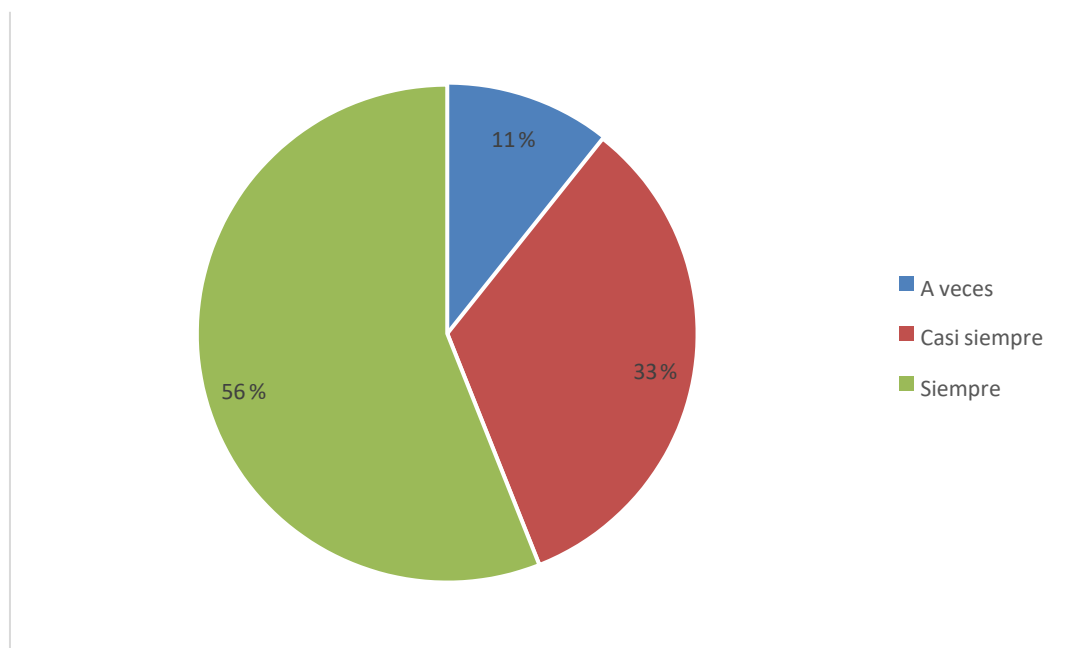
Tabla 50

Frecuencia respecto a la percepción de los clientes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	25	33,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 46

Frecuencia respecto a la percepción de los clientes



Respecto a la pregunta, en qué medida percibe que la reputación de alta calidad de nuestro producto en el mercado se traduce en una ventaja competitiva que impacta directamente en la rentabilidad de la empresa, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

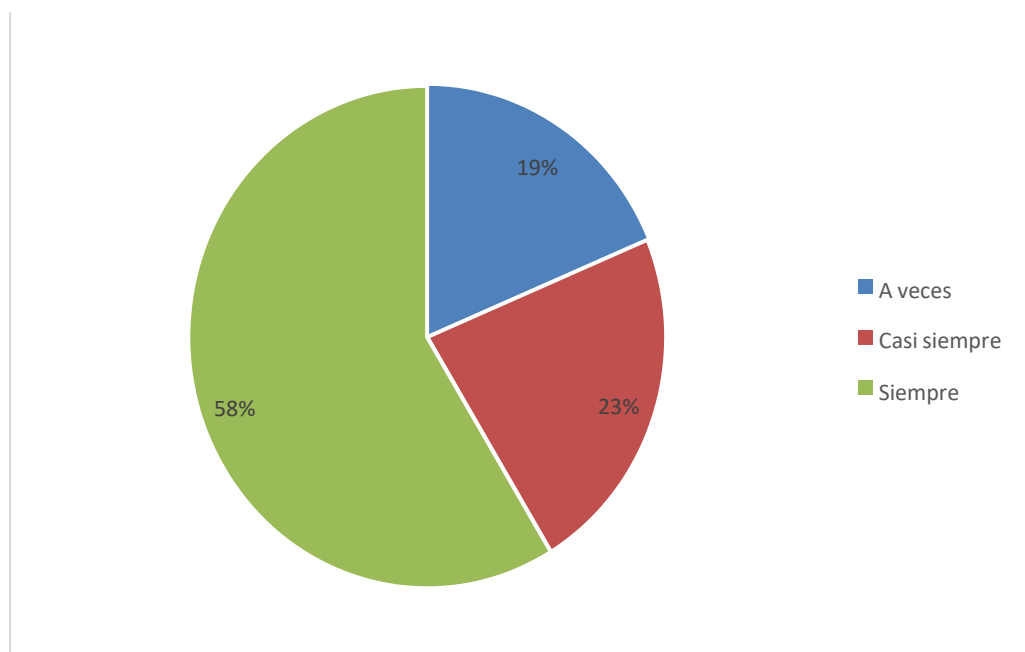
Tabla 51

Frecuencia respecto a la percepción de la reputación del producto en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 47

Frecuencia respecto a la percepción de la reputación del producto en el mercado



Respecto a la pregunta, en qué medida confías en la capacidad de los préstamos demicrofinanzas para respaldar y mantener las operaciones de manera eficaz, el 29,3% respondió que a veces, el 37,3% consideró casi siempre y el 33,3%, siempre.

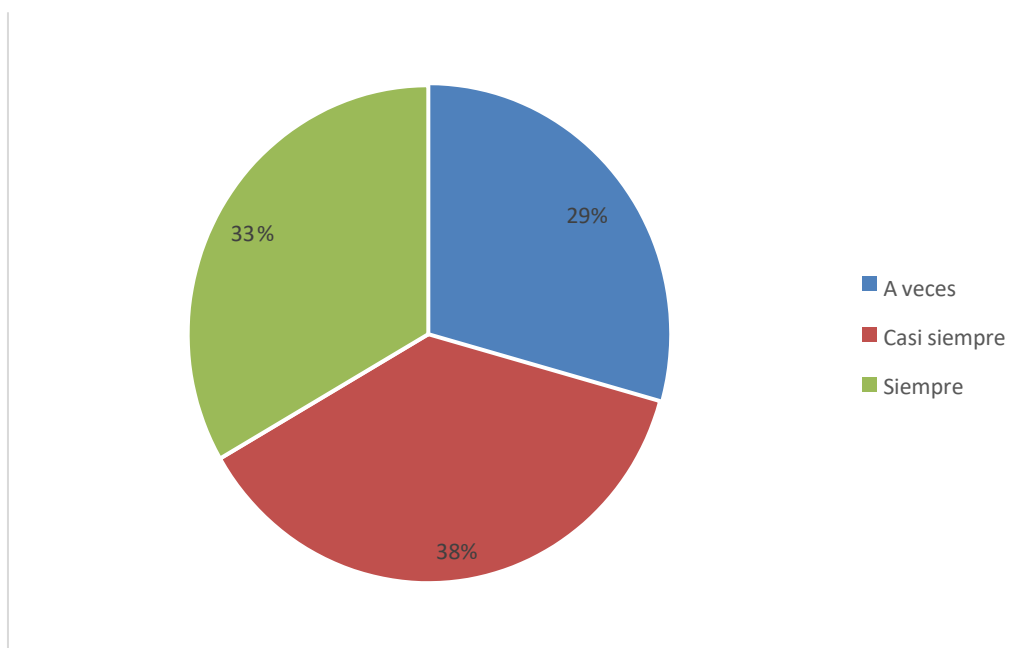
Tabla 52

Frecuencia respecto a la capacidad de los préstamos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	22	29,3
	Casi siempre	28	37,3
	Siempre	25	33,3
	Total	75	100,0

Figura 48

Frecuencia respecto a la capacidad de los préstamos



Respecto a la pregunta, considera que los depósitos de microfinanzas se realizan de manera oportuna y en cantidades suficientes para respaldar las operaciones financieras de la empresa, el 4% respondió que a veces, el 24% consideró casi siempre y el 72%, siempre.

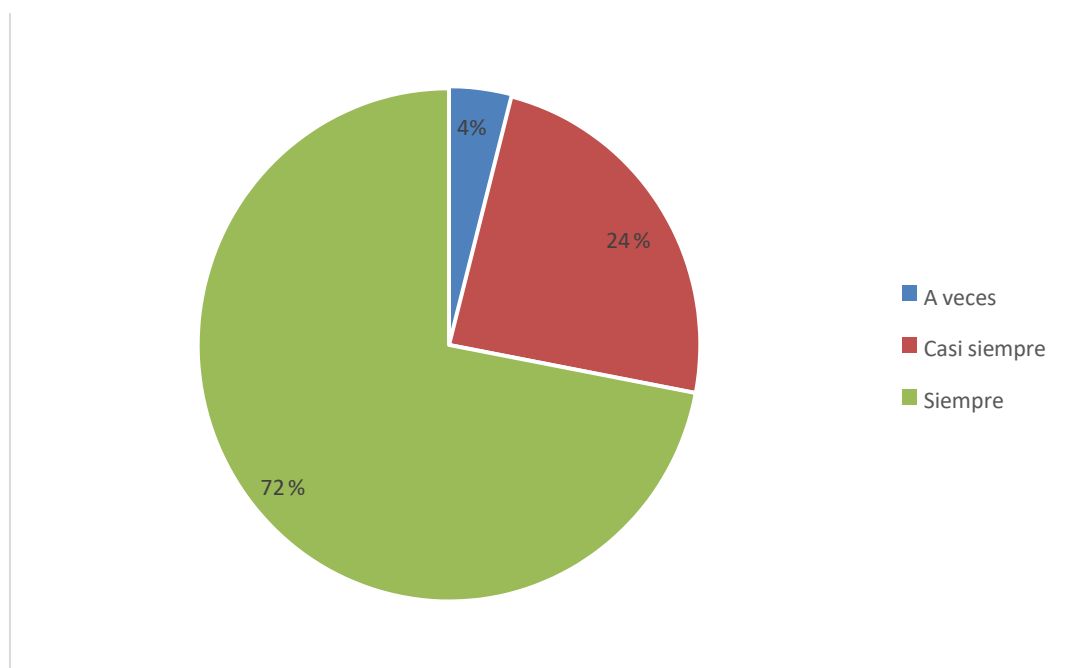
Tabla 53

Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	4,0
	Casi siempre	18	24,0
	Siempre	54	72,0
	Total	75	100,0

Figura 49

Frecuencia respecto a los depósitos de microfinanzas



Respecto a la pregunta, consideras que los préstamos de microfinanzas son una herramienta eficiente para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa, el 36% respondió que a veces, el 20% consideró casi siempre y el 44%, siempre.

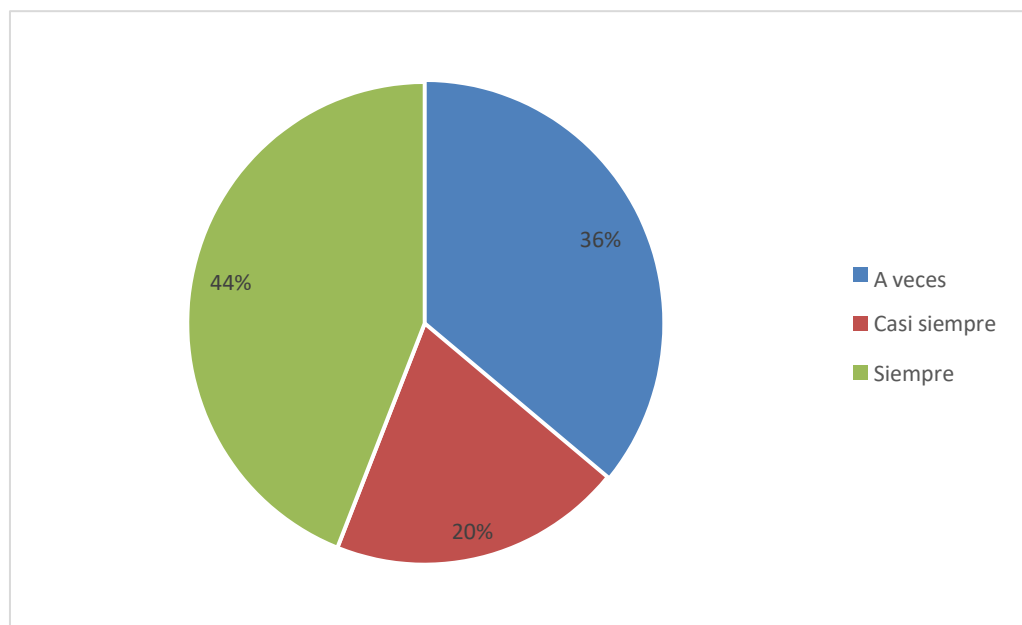
Tabla 54

Frecuencia respecto a si los depósitos de microfinanzas son herramientas eficientes para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	27	36,0
	Casi siempre	15	20,0
	Siempre	33	44,0
	Total	75	100,0

Figura 50

Frecuencia respecto a si los depósitos de microfinanzas son herramientas eficientes para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa



Respecto a la pregunta, en qué medida considera que la adopción de tecnologías innovadoras ha mejorado la eficiencia operativa de la empresa y ha contribuido a aumentar su productividad, el 62,7% consideró casi siempre y el 37,3%, siempre.

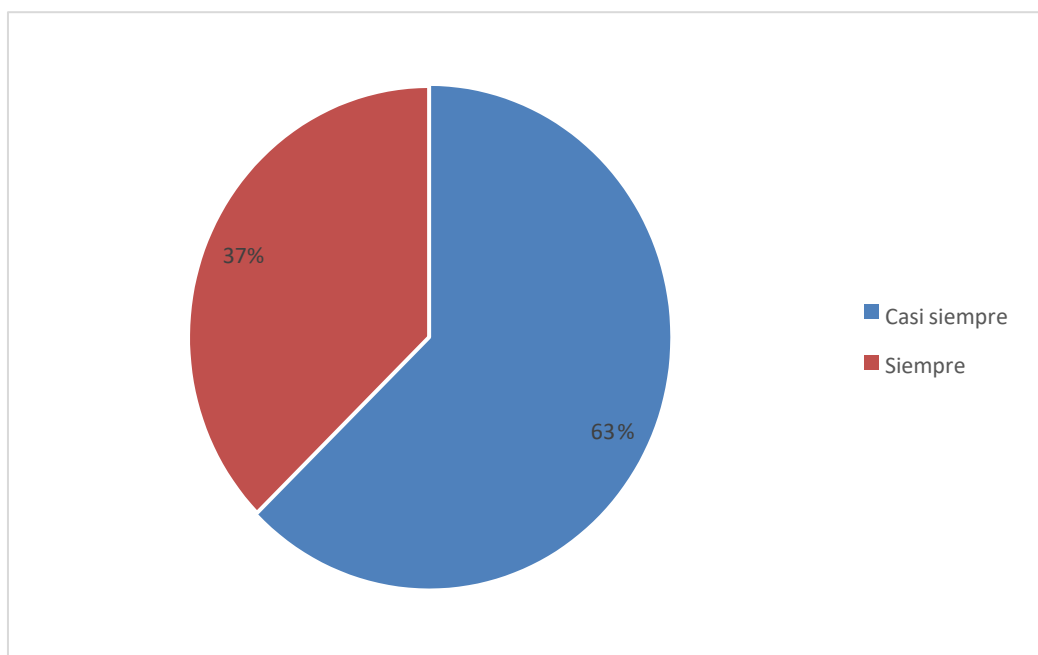
Tabla 55

Frecuencia respecto a la adopción de tecnologías innovadoras

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	47	62,7
	Siempre	28	37,3
	Total	75	100,0

Figura 51

Frecuencia respecto a la adopción de tecnologías innovadoras



Respecto a la pregunta, en qué medida considera que la adopción de nuevas tecnologías ha permitido a la empresa explorar y entrar en nuevos mercados o nichos, el 10,7% respondió que a veces, el 33,3% consideró casi siempre y el 56%, siempre.

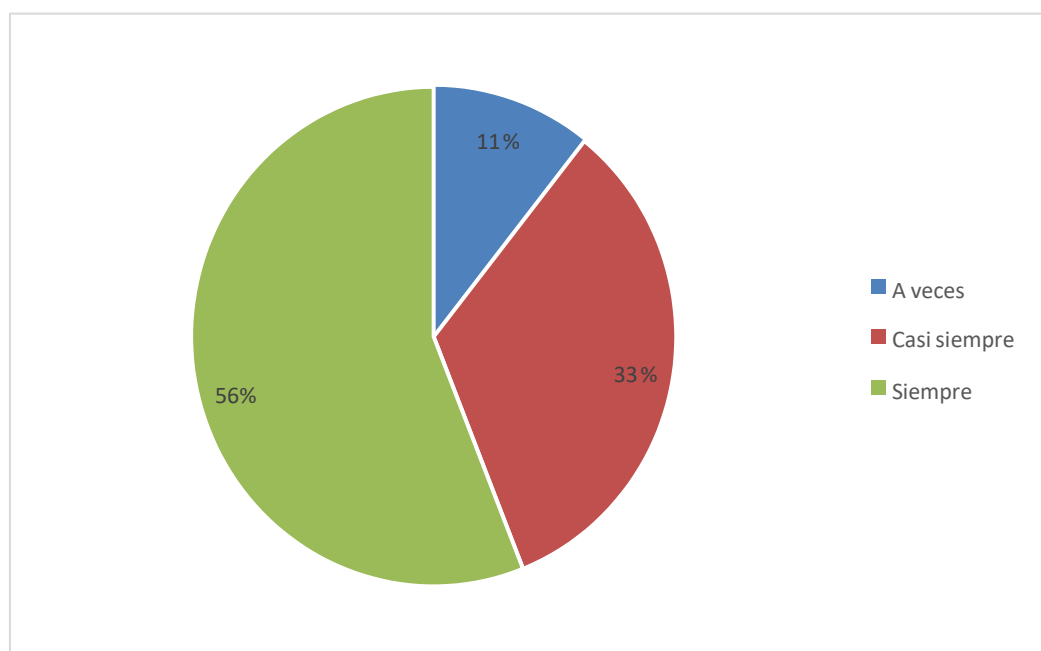
Tabla 56

Frecuencia respecto a si la adopción de tecnologías permite el ingreso a nuevos nichos de mercado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	8	10,7
	Casi siempre	25	33,3
	Siempre	42	56,0
	Total	75	100,0

Figura 52

Frecuencia respecto a si la adopción de tecnologías permite el ingreso a nuevos nichos de mercado



Respecto a la pregunta, cree que la cultura organizativa promueve la experimentación con tecnologías innovadoras como una forma de impulsar la productividad de la empresa, el 18,7% respondió que a veces, el 22,7% consideró casi siempre y el 58,7%, siempre.

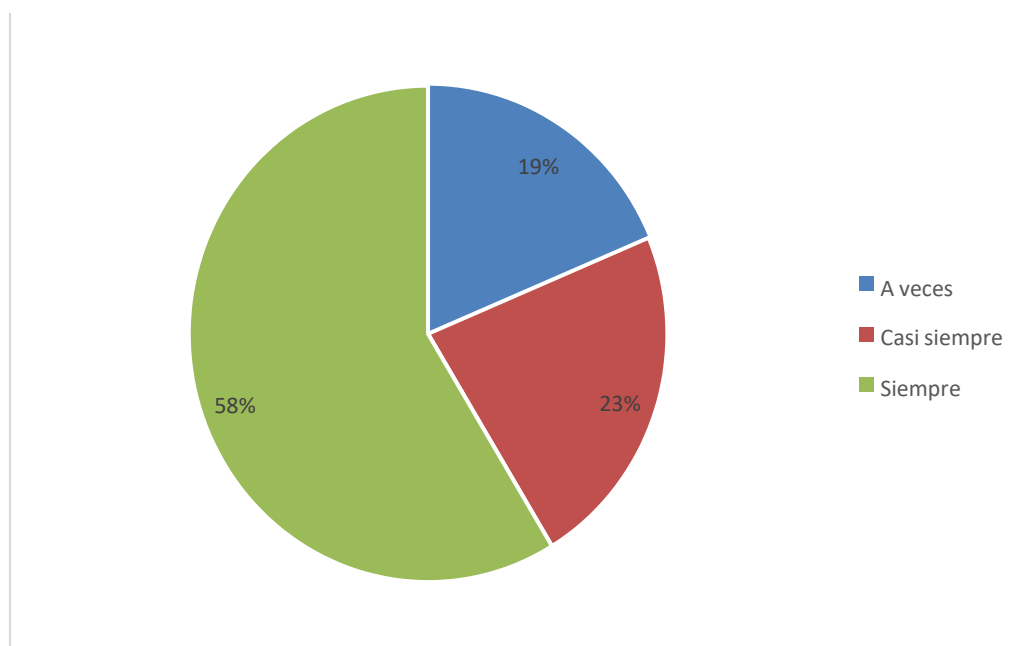
Tabla 57

Frecuencia respecto a la promoción de la cultura organizativa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	14	18,7
	Casi siempre	17	22,7
	Siempre	44	58,7
	Total	75	100,0

Figura 53

Frecuencia respecto a la promoción de la cultura organizativa



En relación a la interrogante consideras que la implementación de mejoras tecnológicas ha impactado positivamente en la Escala productiva de la empresa y ha impulsado una mayor productividad, el 29,3% respondió que a veces, el 37,3% consideró casi siempre y el 33,3%, siempre.

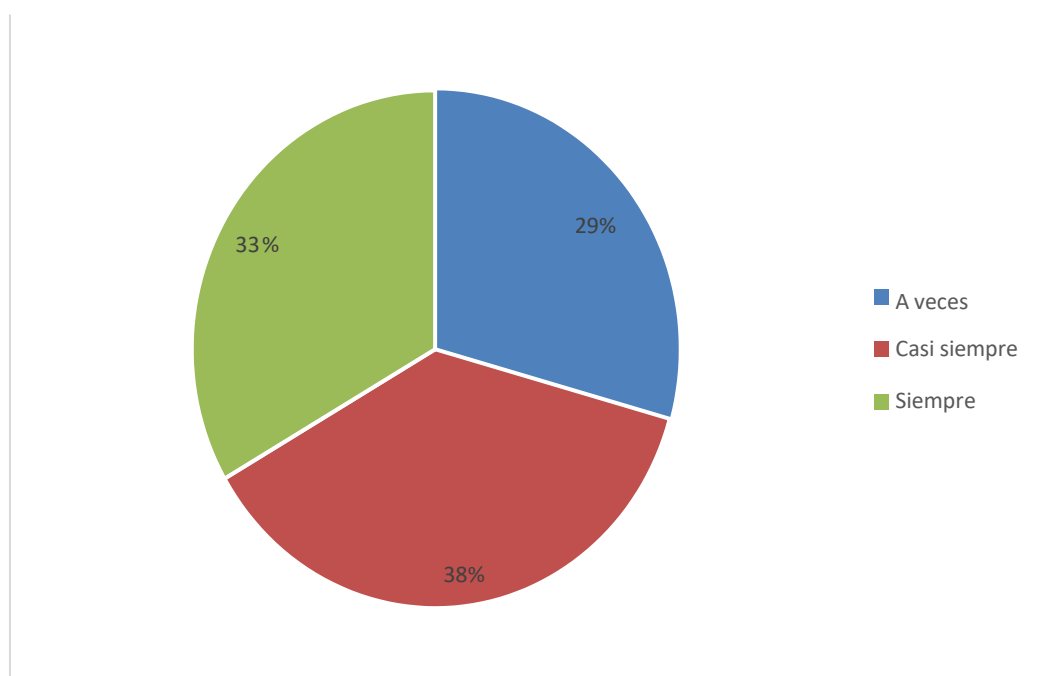
Tabla 58

Frecuencia respecto a la implementación de mejoras tecnológicas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	22	29,3
	Casi siempre	28	37,3
	Siempre	25	33,3
	Total	75	100,0

Figura 54

Frecuencia respecto a la implementación de mejoras tecnológicas



En relación a la interrogante en qué medida crees que nuestras operaciones encajan con la Escala productiva y contribuyen al aumento de la productividad, el 12% respondió que a veces, el 17,3% consideró casi siempre y el 70,7%, siempre.

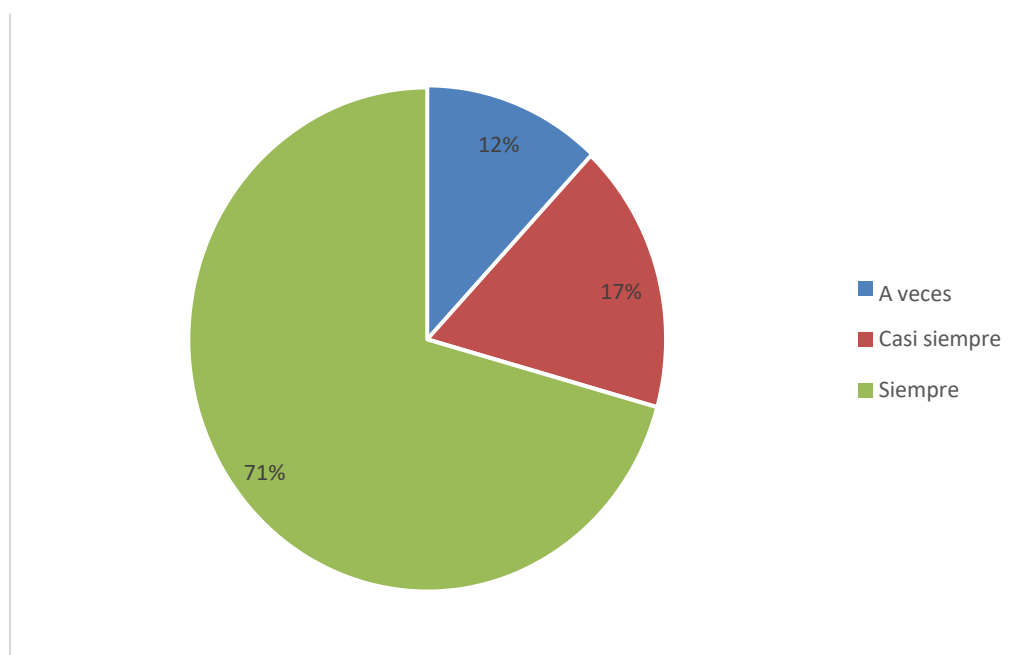
Tabla 59

Frecuencia respecto a si las operaciones encajan con la escala productiva

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	9	12,0
	Casi siempre	13	17,3
	Siempre	53	70,7
	Total	75	100,0

Figura 55

Frecuencia respecto a si las operaciones encajan con la escala productiva



En relación a la interrogante cree que las estrategias implementadas por la empresa han influido en la mejora de la Escala productiva, el 57,3% consideró casi siempre y el 42,7%, siempre.

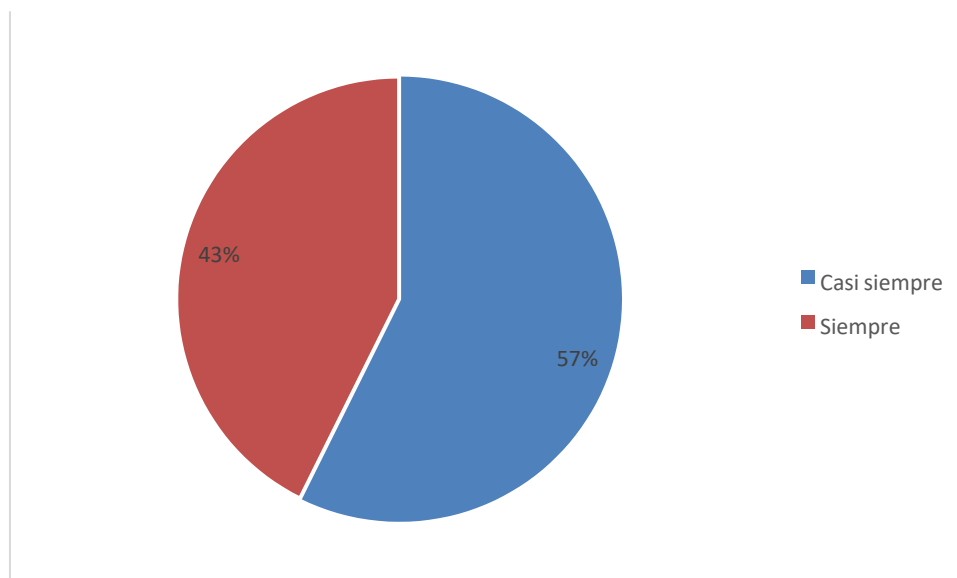
Tabla 60

Frecuencia respecto a las estrategias implementadas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casi siempre	43	57,3
	Siempre	32	42,7
	Total	75	100,0

Figura 56

Frecuencia respecto a las estrategias implementadas



V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el estudio de Aguilar (2020), se exploró la relación entre las MYPES como fuentes de autoempleo y empleo en el país. Los resultados mostraron una correlación significativa entre las variables con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.786. Este hallazgo sugiere que existe una conexión positiva entre el crecimiento de las MYPES y la generación de empleo, lo que a su vez contribuye al alivio de la presión social por empleo y bienestar. Estos resultados son coherentes con la importancia que se le otorga a las MYPES como actores clave en la economía local y nacional. En contraste, en el presente estudio se examinó la relación entre las microfinanzas y el desarrollo comercial de las MYPES en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021. Los resultados obtenidos indican una correlación aún más fuerte, con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.985**, respaldado por un nivel de significancia bilateral de 0.000. Esto sugiere una relación significativamente sólida entre las microfinanzas y el crecimiento comercial de las MYPES en este sector específico. Estos resultados sugieren que las microfinanzas pueden desempeñar un papel crucial en la promoción del desarrollo comercial de las MYPES, no solo como generadoras de empleo sino también como impulsores del crecimiento económico en industrias particulares. La correlación más alta encontrada en el presente estudio puede atribuirse a la focalización específica en el sector de alimentos y bebidas, así como a las particularidades del contexto en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021.

En conclusión, tanto el estudio de Aguilar (2020) como el presente trabajo resaltan la importancia de las MYPES en la generación de empleo y crecimiento económico. Además, los resultados del estudio actual aportan evidencia sólida de que las microfinanzas pueden desempeñar un papel significativo en el desarrollo comercial de estas empresas, especialmente en contextos específicos como el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos. Estas conclusiones tienen implicaciones valiosas para la toma de decisiones y el diseño

depolíticas orientadas al fomento del desarrollo sostenible de las MYPES y la economía local.

En el estudio de Bermúdez et al. (2020), se examinó la influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de las MYPES en el Mercado Central de Trujillo. Mediante el uso de un enfoque similar al presente estudio, se aplicó el coeficiente Rho de Spearman y se obtuvo una correlación de 0.301, indicando una relación directa entre la variable independiente (microfinanzas) y la variable dependiente (desarrollo empresarial). Además, un porcentaje significativo de participantes expresó acuerdo en que los microcréditos les generan beneficios, lo que respalda aún más la influencia positiva de las microfinanzas en el contexto específico de Trujillo. En contraste, en el presente trabajo se investigó la relación entre los servicios financieros y el desarrollo comercial de las MYPES en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021. Los resultados indicaron una correlación más alta, con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.922*, reforzado por un nivel de significancia bilateral de 0.00. Esto sugiere una conexión más sólida y estadísticamente significativa entre los servicios financieros y el desarrollo comercial en este sector particular. Si bien las correlaciones en ambos estudios son positivas y sugieren una relación entre las microfinanzas y el desarrollo empresarial, es notable que la correlación obtenida en el presente estudio es más alta que la encontrada por Bermúdez et al. (2020). Esto puede atribuirse a las diferencias en los contextos geográficos y sectoriales, así como a las particularidades de las muestras y las variables analizadas en cada estudio. En resumen, la comparación de los resultados entre los tres estudios revela que las microfinanzas desempeñan un papel positivo en el desarrollo empresarial de las MYPES en diferentes contextos. Si bien las magnitudes de las correlaciones pueden variar según el contexto específico, la tendencia general de una relación positiva entre las microfinanzas y el desarrollo empresarial se mantiene constante.

Estos hallazgos subrayan la importancia de las microfinanzas como herramienta para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las MYPES en diversas industrias y ubicaciones geográficas.

Zapata y Yactayo (2023) investigaron la conexión entre microfinanzas y capital de trabajo en MYPES en el mercado Pachacamac. Su análisis de 20 microempresarios reveló una correlación positiva moderada de 0.720 mediante Rho de Spearman, indicando una relación significativa en ese contexto. En contraste, el presente estudio abordó la relación entre endeudamiento financiero y desarrollo comercial de MYPES en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos en 2021. Los resultados mostraron una correlación aún más fuerte de 0.910**, con alta significancia bilateral (0.000), sugiriendo una relación sustancial entre endeudamiento financiero y desarrollo comercial en este sector. Aunque las magnitudes de correlación difieren, ambos estudios enfatizan la importancia de microfinanzas o endeudamiento financiero en el desarrollo empresarial. Zapata y Yactayo destacan la influencia de microfinanzas en el capital de trabajo, con implicaciones para la operatividad y crecimiento de MYPES. En resumen, la comparación de resultados subraya la relevancia y diversidad de relaciones entre microfinanzas o endeudamiento financiero y desarrollo empresarial en distintos mercados. Esto destaca la importancia de considerar factores financieros en decisiones estratégicas para impulsar el desarrollo de MYPES en diversos contextos económicos y comerciales.

La discusión en comparación con los resultados de Milques et al., (2022) y el presente estudio resalta perspectivas significativas sobre la influencia de las microfinanzas en el desarrollo comercial en contextos desafiantes y cambiantes. La desaceleración económica afectó negativamente el acceso a los alimentos debido a la reducción de ingresos y la pérdida de empleo. En contraste, en el presente estudio se investigó la relación entre los riesgos de

crédito y el desarrollo comercial de las MYPES en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante 2021. Los resultados reflejaron una correlación muy sólida de 0.982**, respaldada por un nivel de significancia bilateral de 0.000. Esto sugiere una relación sustancial y estadísticamente significativa entre los riesgos de crédito y el desarrollo comercial en el sector. Aunque los contextos son diferentes, ambas investigaciones destacan la importancia de las microfinanzas y los riesgos de crédito en el desarrollo comercial. Milques et al., (2022) señalan cómo la disminución económica afectó el acceso a los alimentos, mientras que el presente estudio resalta la relación entre los riesgos de crédito y el desarrollo comercial en el sector de alimentos y bebidas. En síntesis, la comparación de los resultados subraya la relevancia de las microfinanzas y los riesgos de crédito en situaciones económicas cambiantes. Tanto en contextos de pandemia como en el desarrollo comercial local, estas variables juegan un papel crucial en la sostenibilidad de las MYPES. Estos hallazgos resaltan la necesidad de considerar estrategias financieras sólidas y de gestión de riesgos para promover el éxito de las MYPES en diversos entornos.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1. Se concluyó de acuerdo a los resultados que hay un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.985** y un sigma (bilateral) de 0.000. Estos resultados respaldan de manera contundente que existe una conexión significativa entre las microfinanzas y el desarrollo comercial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021.
- 6.2. En síntesis, se puede inferir que el coeficiente de correlación Rho de Spearman, con un valor significativo de 0.922*, junto con un nivel de sigma (bilateral) de 0.00, respalda de manera sólida la relación entre los servicios financieros y el progreso comercial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021.
- 6.3. En conclusión, el análisis arrojó un significativo coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.910**, respaldado por un nivel de sigma (bilateral) de 0.000. Estos resultados brindan un sólido fundamento para afirmar una conexión entre el endeudamiento financiero y el progreso comercial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el ámbito de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021.
- 6.4. En resumen, el análisis ha puesto de manifiesto un coeficiente de correlación Rho de Spearman altamente significativo de 0.982**, con respaldo adicional en el nivel de sigma (bilateral) de 0.000. Estos resultados respaldan de manera inequívoca la validez de la hipótesis específica 3, demostrando una relación sustancial entre los riesgos de crédito y el progreso comercial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el sector de alimentos y bebidas en el Distrito de Los Olivos durante el año 2021.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1.** Una recomendación basada en los resultados obtenidos, sería que las autoridades y actores involucrados en el desarrollo económico del Distrito de Los Olivos consideren la promoción y facilitación de acceso a microfinanzas como una estrategia clave para impulsar y fortalecer el crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el sector de alimentos y bebidas. Estos resultados sólidos indican que la inversión en servicios financieros podría tener un impacto significativo en el avance comercial de estas empresas, contribuyendo así al desarrollo económico local en el futuro.
- 7.2.** Se sugiere, la implementación de programas y políticas orientadas a fortalecer y facilitar el acceso a servicios financieros para las micro y pequeñas empresas (MYPES)
- 7.3.** Se recomienda contar con el apoyo de asesores financieros o consultores especializados puede ayudar a las MYPES a tomar decisiones financieras más informadas y a diseñar estrategias de endeudamiento que se alineen con sus objetivos a largo plazo
- 7.4.** Se recomienda que las MYPES deben esforzarse por diversificar su base de clientes para reducir la dependencia de un solo cliente o grupo de clientes. Esto puede ayudar a mitigar el impacto negativo en caso de impagos por parte de un cliente importante.

VIII. REFERENCIAS

- Aguilar, J. (2020) *Las estrategias de costo y sostenibilidad de las MYPES de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycan durante el año 2019*. [Tesis de grado, Universidad Privada Telesup].
<https://repositorio.utelesup.edu.pe/bitstream/UTELESUP/1196/1/AGUILAR%20MATOS%20JEREMIAS.pdf>
- Bermúdez, L., Juárez, J., Rodríguez, A. y Trujillo, A. (2020). *Influencia de las microfinanzas en el crecimiento empresarial de las MYPES del Mercado Central, Trujillo, 2019*. [Tesis de grado, Universidad César Vallejo]. Repositorio de la Universidad César Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55160/B_Bermudez_RLE-Juares_OJP-Rodriguez_BA-Trujillo_SAN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bernilla C. (2008) *PYMES; Pequeña y Micro – Empresa*, Lima. San Marcos.
- Borja, E. (2022). *Análisis del micro financiamiento y sus implicaciones para las organizaciones de economía popular y solidaria, del sector asociativo*. [Tesis de grado, Universidad Técnica Del Norte].
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/12000/2/02%20IEF%20285%20TRABAJO%20GRADO.pdf>
- Carrillo, L., Carrillo, E. y Rubio, S. (2018) *Acceso a las microfinanzas como base para lasostenibilidad financiera de las fundaciones del barrio San Joaquín en la localidad de ciudad Bolívar*. [Tesis de grado, Pontificia Universidad Javeriana]
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/50469/Acceso%20a%20microfinanzas%20co%20base%20para%20la%20SF%20de%20las%20fundaciones.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Cóndor, K. y Taipe, J. (2019). *Gestión del riesgo crediticio y el índice de morosidad en mi banco – Agencia Chupaca – 2018*. [Tesis de grado, Universidad Peruana Los Andes]
[https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/897/T037_77019731_T .pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/897/T037_77019731_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Chiavenato, I. (2011). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México : McGraw. Hill.
- Chipana, Y. (2018). *Evaluación de la Gestión Crediticia en el Otorgamiento de Créditos en la Financiera Credinka Agencia Yunguyo. Periodo 2015– 2016*. Puno: Tesis para optar el título profesional de contador público de la Universidad Nacional del Altiplano.
- De La Cruz, L. (2019). *Estrategias financieras para mejorar la captación de clientes en cajas municipales de ahorro y crédito. Caso Caja Municipal de Ahorro y Crédito – Huancayo*. Huancayo: Publicación de Tesis de la Universidad Nacional del Centro.
- Del Águila, M. (2018) *Microfinanzas y microcréditos de la micro y pequeña empresa rubro ferretería del Jr. 07 de junio cuerdas 6 y 7 de la ciudad de Pucallpa, 2018*”; para obtener el Grado Académico de Bachillerato en Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Privada de Pucallpa.
- Díaz, A. (2018). *El microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de la microempresa en la ciudad de Tulcán*. [Tesis de grado, UR de los andes Autónoma <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456/9272/1/TUTCYA012-2018.pdf>
- Hermitaño, B. y Baldeón, R. (2023). *Las microfinancieras y el desenvolvimiento de las MYPES y los créditos en la provincia de Pasco 2017-2021*. [Tesis de grado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión]. Repositorio Institucional UNDAC. http://45.177.23.200/bitstream/undac/3304/1/T026_71247753_T.pdf

Huamán, J. y Samar, A. (2021). *Las microfinanzas y su influencia en el crecimiento y desarrollo, de las micros y pequeñas empresas productoras de café, en el distrito de Villa Rica, Pasco, año 2020*. [Tesis de grado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión].

http://repositorio.undac.edu/bitstream/undac/2287/1/T026_719359_T.pdf Kuga, H.

(2010) *Certeza, Periódico de actualidad y negocios*, edición quincenal, Noviembre 2010/ Perú – Nº 9 / p. 9. Lima - Perú.

Ledgerwood, J. (2008). *Microfinance handbook. An institutional and financial perspective*. Washington, DC: The World Bank.

Littlefield, E., Murdugh, J., y Hashemi, S. (2009), *Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals?* Focus Notes – CGAP, 24.

López, C. (2021). *Microcréditos y microfinanzas Panorama del microcrédito en el Rio de laPlata*. [Tesis de grado, Universidad de Cantabria]. Repositorio institucional de la Universidad

[https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/23110/Borrego_L%
%b3](https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/23110/Borrego_L%c3%b3)

López, P. (2021). *¿Cómo afecta la pandemia a la economía y negocios de las microempresarias?*. Fuente consultada: <https://www.bbva.com/es/pe/como-afecta-lapandemia-a-la-economia-y-negocios-de-las-microempresarias/>

Luna, G. (2009). *El Capital de Riesgo y la creación de Valor en las Micro, Pequeñas y Medianas empresa*. Tesis para obtener el grado de maestro en ciencias económicas, Instituto Politécnico Nacional, México D.F.

- Martínez, K. y Bajarano, L. (2018). *Las microfinanzas en el sector productivo rural de Santander*. [Tesis de grado, Universidad de La Salle]. Repositorio Institucional de la Universidad de La Salle. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1246&context=finanzas_comercio
- Milques, J., Gutiérrez, J., y Echeverría, J. (2022). Impacto de las microfinanzas en el desarrollo agrícola del Ecuador en época de pandemia. *Memorias Sucre Review*, 2(1). https://ojs.estudiantesucre.edu.ec/index.php/memorias_sucre_review/article/view/70
- ONU (2008), *Microfinance and microcredit: How can 100\$ change and economy?*
- Palacios, K. (2022). *Relación del manejo de las microfinanzas y el desarrollo empresarial de los empresarios del Centro Comercial Gamarra Wanka*. [Tesis de grado, Universidad Continental]. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12766/1/IV_FCE_3_16_TE_Palacios_Ore_2022.pdf
- Pardo, I. (2008). *Empresas y Personas: Gestión del Conocimiento y Capital Humano*. México: Díaz de Santos ediciones.
- Prado, A., Alcivar, E., Preciado, J. y Tapia, L. (2022). Microfinanzas y su incidencia en el sector agrícola y comercial en Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 28(5), 198-209. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8471684>
- Prudencio, E. y Trujillo, Y. (2022). *Las microfinanzas y su efecto en el crecimiento económico empresarial, en las MYPES del sector comercial del distrito de Chaupimarca, periodo 2021*. [Tesis de grado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión]. Repositorio Institucional http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/2808/1/T026_71252032_T.pdf

- Psico, J. (2010). *Microfinanzas una solución para el combate a la pobreza*. Lisboa: Editora
- Rojas, W. y Nieves, L. (2020). *Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas como parte de la sostenibilidad empresarial*. [Tesis de grado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional Universidad Cooperativa de Colombia. <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/042ccbb8-ba7f-4f7d-afbfa84a9f82db65/content>
- Sánchez, A. (2022). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la micro y pequeña empresa "agua de mesa grupo Fersa S.A.C" del distrito 26 de Octubre- Piura, 2020*. [Tesis de grado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Institucional ULADECH CATÓLICA. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29477/FINANCIAMIENTO_MYPE_SANCHEZ_MEJIA_ARTURO.pdf?sequence=1&isAllowed
- ≡y
- Snow, D., y Buss, T. (2007), *Development and the role of microcredit*. Policy Studies Journal, 29(2), pp. 296-307.
- Somavia, J. (2007), *Microfinance for decent work: Organization and responsibilities of the Social Finance Programme (SFP)*, International Labour Organization, 246 (2).
- Valderrama, S. (2016). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: San Marcos.
- Vela, L. (2008). *Caracterización de las MYPEs en el Perú*. http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf
- Villanueva, A. (2007). *Desarrollo empresarial: Éxito = Ser+Saber+Hacer*. Lima : Movimiento Manuela Ramos.

- Willins, P. y Pachas, M. (2021). “*Microcrédito formal y la sostenibilidad de las microempresas peruanas. Caso Lima*”. Presentado en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Vol. 24 - N.º 48 - 2021, pp. 3 – 12
- Yunus, L. (2008). *Importancia de las microfinanzas*. México: Mc Graw Hill.
- Zapata, A. y Yactayo, K. (2023). *Las microfinanzas y su relación con el capital de trabajo en las mypes del mercado Pachacamac, Villa El Salvador - Lima, 2019*. [Tesis de grado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1135/Yactayo%20Robles%2c%20Karen%20Adriana%3b%20Zapata%20Broncano%2c%20Angie%20Alexandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

IX. ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicador	Metodología																																				
<p>Problema general ¿En qué medida las microfinanzas se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?</p> <p>Problemas específicos a. ¿En qué medida los servicios financieros se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021? b. ¿En qué medida el endeudamiento financiero se relacionará con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021? c. ¿En qué medida los riesgos de crédito se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021?</p>	<p>Objetivo general Determinar si las Microfinanzas se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.</p> <p>Objetivos específicos a. Determinar si los servicios financieros se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021. b. Determinar si el endeudamiento financiero se relacionará con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021. c. Determinar si los riesgos de crédito se relacionarán con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021</p>	<p>Hipótesis general Las microfinanzas se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.</p> <p>Hipótesis específicas a. Los servicios financieros se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021. b. El endeudamiento financiero se relaciona con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021. c. Los riesgos de crédito se relacionan con el desarrollo comercial de las MYPES del rubro alimentos y bebidas del Distrito de Los Olivos, 2021.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>DIMENSIÓN</th> <th>INDICADORES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="6">Microfinanzas</td> <td rowspan="3">Servicios financieros</td> <td>Prestamos</td> </tr> <tr> <td>Depósitos</td> </tr> <tr> <td>Ahorros</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Endeudamiento financiero</td> <td rowspan="3">Riesgo de crédito</td> <td>Capacidad de pago</td> </tr> <tr> <td>Historial crediticio</td> </tr> <tr> <td>Carga financiera</td> </tr> <tr> <td rowspan="6">Desarrollo económico</td> <td rowspan="3">Oportunidades comerciales</td> <td>Morosidad</td> </tr> <tr> <td>Políticas de cobranza</td> </tr> <tr> <td>Cultura de pago</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Rentabilidad</td> <td rowspan="3">Productividad</td> <td>Exportaciones</td> </tr> <tr> <td>Tratados de libre comercio</td> </tr> <tr> <td>Ventajas competitivas</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Utilidad</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Ventas</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Eficacia eficiencia y economicidad</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Innovación tecnológica</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Escala productiva</td> </tr> </tbody> </table>	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	Microfinanzas	Servicios financieros	Prestamos	Depósitos	Ahorros	Endeudamiento financiero	Riesgo de crédito	Capacidad de pago	Historial crediticio	Carga financiera	Desarrollo económico	Oportunidades comerciales	Morosidad	Políticas de cobranza	Cultura de pago	Rentabilidad	Productividad	Exportaciones	Tratados de libre comercio	Ventajas competitivas			Utilidad			Ventas			Eficacia eficiencia y economicidad			Innovación tecnológica			Escala productiva	<p>Tipo: Básica</p> <p>Enfoque: cuantitativo</p> <p>Diseño: no experimental</p> <p>Corte: transversal</p> <p>Muestra: 75 trabajadores de MYPES del rubro bebidas del olivos, 2021</p>
VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES																																								
Microfinanzas	Servicios financieros	Prestamos																																								
		Depósitos																																								
		Ahorros																																								
	Endeudamiento financiero	Riesgo de crédito	Capacidad de pago																																							
			Historial crediticio																																							
			Carga financiera																																							
Desarrollo económico	Oportunidades comerciales	Morosidad																																								
		Políticas de cobranza																																								
		Cultura de pago																																								
	Rentabilidad	Productividad	Exportaciones																																							
			Tratados de libre comercio																																							
			Ventajas competitivas																																							
		Utilidad																																								
		Ventas																																								
		Eficacia eficiencia y economicidad																																								
		Innovación tecnológica																																								
		Escala productiva																																								

Anexo B: Formato de Cuestionario

Encuesta para Trabajadores, y Gerentes Generales y de Finanzas de MYPES de Alimentos y Bebidas del Distrito de Los Olivos

Por favor, conteste las siguientes preguntas con suma objetividad y veracidad, marcando las opciones de la escala de Likert:

Opciones	1	2	3	4	5
Indicador	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

		1	2	3	4	5
1	Con qué frecuencia utilizas préstamos de microfinanzas para mantener el flujo de efectivo en tu empresa.					
2	En qué medida confías en los préstamos de microfinanzas para mantener las operaciones de tu empresa.					
3	Consideras que la empresa cuenta con facilidad y accesibilidad de los préstamos de microfinanzas.					
4	Consideras que los depósitos en una entidad microfinanciera te brindan oportunidades de crecimiento y rentabilidad financiera.					
5	Indica en qué medida realizas depósitos en entidades microfinancieras					
6	Con qué frecuencia realiza los depósitos de microfinanzas de la empresa de los servicios financieros					
7	En qué medida considera que los servicios financieros de la empresa le brindan opciones flexibles y adaptadas a sus necesidades para gestionar y aumentar sus ahorros					
8	Considera confiable los servicios financieros ofrecidos para su empresa y lograr un crecimiento de sus ahorros					
9	En qué medida encuentra que los servicios financieros de la empresa son accesibles y convenientes para realizar sus depósitos de ahorros					
10	Con qué frecuencia y consistencia cumple con los pagos de la empresa hacia sus obligaciones financieras					
11	En qué medida confía en que los ingresos generados por la empresa son suficientes para cubrir los pagos de sus préstamos y mantener sus operaciones sin problemas					
12	Considera que la capacidad de pago de la empresa está dentro de los límites manejables, según sus ingresos					

13	En qué medida el historial crediticio de la empresa ha influido en su capacidad para acceder a diferentes fuentes de financiamiento en momentos de necesidad					
14	Consideras que la empresa ha mantenido consistentemente un buen registro de pagos y cumplimiento de deudas					
15	Cree que el historial crediticio positivo de la empresa ha contribuido a obtener condiciones favorables en términos de tasas de interés y plazos en préstamos financieros					
16	Considera que la carga financiera de la empresa es un factor determinante en la toma de decisiones estratégicas y de inversión					
17	Consideras que la carga financiera de la empresa es manejable y no representa una presión excesiva en nuestras operaciones					
18	Consideras que la carga financiera de la empresa ha impactado en nuestra capacidad para negociar condiciones favorables en futuros préstamos o acuerdos financieros					
19	En qué medida considera que la morosidad afecta negativamente la estabilidad financiera de su empresa					
20	En qué medida cree que una alta morosidad podría dificultar el acceso a préstamos y financiamiento en el futuro					
21	En qué medida percibe que la eficacia de las estrategias de recuperación de créditos impacta en la reducción de la morosidad y en la protección de los flujos de efectivo de su empresa					
22	En qué medida considera que las políticas de cobranza de la empresa son efectivas para minimizar el riesgo de crédito en sus operaciones financieras					
23	En qué medida percibe que las políticas de cobranza de la empresa se ajustan a las necesidades cambiantes del mercado y las condiciones económicas para gestionar de manera efectiva el riesgo de crédito					
24	Considera que las políticas de cobranza de la empresa contribuyen a mantener un equilibrio entre mantener la cartera de préstamos saludable y brindar oportunidades de financiamiento a los clientes necesitados					
25	En qué medida la empresa promueve activamente la importancia de una cultura de pago sólida entre sus clientes					
26	Considera que la comunicación clara y constante con los clientes sobre los términos de pago y las obligaciones crediticias ha resultado en una mejora evidente en la cultura de pago de la empresa					
27	Considera que los clientes de nuestra empresa demuestran una cultura de pago consistente y oportuna en relación con sus obligaciones crediticias					
28	En qué medida las exportaciones contribuyen al crecimiento de oportunidades de negocio para nuestra empresa					

29	En qué medida nuestras exportaciones amplían nuestra base de clientes y posibilidades de negocio					
30	Qué tan eficazmente crees que nuestras exportaciones diversifican nuestras oportunidades de ingresos y crecimiento					
31	En qué medida crees que los tratados de libre comercio han aumentado las oportunidades de crecimiento para nuestra empresa					
32	En qué medida percibes que los tratados de libre comercio han generado oportunidades para una mayor colaboración con otras empresas a nivel internacional					
33	Cree que los tratados de libre comercio han contribuido a ampliar nuestra base de clientes y mercados					
34	crees que los recursos financieros de la empresa la posicionan para aprovechar las oportunidades emergentes en el mercado					
35	En qué medida consideras que la capacidad de acceso a financiamiento de la empresa mejora su capacidad para capitalizar oportunidades de crecimiento en comparación con sus Competidores					
36	En qué medida consideras que las ventajas competitivas de la empresa la sitúan en una posición favorable para aprovechar oportunidades futuras y mantener su posición en el mercado					
37	En qué medida considera que la utilidad de la empresa se ve influenciada por la rentabilidad de sus operaciones financieras					
38	En qué medida percibe que la rentabilidad de las inversiones impacta directamente en la utilidad general de la empresa					
39	En qué medida cree que la rentabilidad de los préstamos de microfinanzas contribuye positivamente a la utilidad de la empresa					
40	En qué medida considera que el aumento de las ventas ha contribuido positivamente a la rentabilidad de la empresa					
41	Cree que las ventas consistentes a lo largo del tiempo han sido un factor clave para mantener la rentabilidad de la empresa					
42	Cree que la diversificación de productos/servicios ha impactado en la relación entre las ventas y la rentabilidad					
43	En qué medida percibe que la alta calidad de nuestro producto impacta positivamente en la rentabilidad de nuestra empresa					
44	En qué medida considera que la percepción positiva de nuestros clientes hacia la calidad del producto influye en la lealtad y repetición de compra, contribuyendo así a la rentabilidad de la Empresa					
45	En qué medida percibe que la reputación de alta calidad de nuestro producto en el mercado se traduce en una ventaja competitiva que impacta directamente en la rentabilidad de la empresa					
46	en qué medida confías en la capacidad de los préstamos de microfinanzas para respaldar y mantener las operaciones de manera eficaz					

47	Considera que los depósitos de microfinanzas se realizan de manera oportuna y en cantidades suficientes para respaldar las operaciones financieras de la empresa					
48	consideras que los préstamos de microfinanzas son una herramienta eficiente para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa					
49	En qué medida considera que la adopción de tecnologías innovadoras ha mejorado la eficiencia operativa de la empresa y ha contribuido a aumentar su productividad					
50	En qué medida considera que la adopción de nuevas tecnologías ha permitido a la empresa explorar y entrar en nuevos mercados o nichos					
51	Cree que la cultura organizativa promueve la experimentación con tecnologías innovadoras como una forma de impulsar la productividad de la empresa					
52	Consideras que la implementación de mejoras tecnológicas ha impactado positivamente en la Escala productiva de la empresa y ha impulsado una mayor productividad					
53	En qué medida crees que nuestras operaciones encajan con la Escala productiva y contribuyen al aumento de la productividad					
54	Cree que las estrategias implementadas por la empresa han influido en la mejora de la Escala productiva					

Anexo C. Ficha de validación de instrumento por juicio de experto



UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

FICHA DE VALIDACION (Juicio de Experto)

I. DATOS GENERALES

- 1.1. **Apellidos y Nombres:** Bazán Briceño, José Luis
 1.2. **Grado académico:** Maestría en Administración
 1.3. **Cargo e Institución donde labora:** Docente de EUPG-UNFV
 1.4. **Nombre del instrumento motivo de evaluación:** Cuestionario
 1.5. **Título de la Investigación:** "Microfinanzas y sostenibilidad en las MYPES comerciales del sector alimentos y bebidas en el distrito de los olivos, 2021"
 1.6. **Autor(a) del Instrumento:** Mucha Piñas, Ronald Arturo

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20%	Baja 21-50%	Regular 51-70%	Buena 71%-90%	Muy buena 91%-100%
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.				90%	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				90%	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la especialidad				90%	
4. Organización	Existe una organización lógica				90%	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				90%	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar la investigación				90%	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos.				90%	
8. Coherencia	Entre lo descrito en dimensiones e indicadores				90%	
9. Metodología	La formulación responde a la investigación				90%	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación				90%	

III. PROMEDIO DE VALORACION:

90%

- a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy Buena

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El Instrumento es aplicable en la investigación.

Lima, 12 de marzo del 2022

MG. JOSE LUIS BAZAN BRICEÑO
Firma y Nombre de Experto



**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**

**FICHA DE VALIDACION
(Juicio de Experto)**

I. DATOS GENERALES

- 1.1. **Apellidos y Nombres:** Sánchez Camargo, Mario Rodolfo
 1.2. **Grado académico:** Maestría en Metodología de la Investigación
 1.3. **Cargo e Institución donde labora:** Docente de EUPG-UNFV
 1.4. **Nombre del instrumento motivo de evaluación:** Cuestionario
 1.5. **Título de la Investigación:** "Microfinanzas y sostenibilidad en las MYPES comerciales del sector alimentos y bebidas en el distrito de los olivos, 2021
 1.6. **Autor(a) del Instrumento:** Mucha Piñas, Ronald Arturo

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20%	Baja 21-50%	Regular 51-70%	Buena 71%-90%	Muy buena 91%-100%
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.				90%	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				90%	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la especialidad				90%	
4. Organización	Existe una organización lógica				90%	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				90%	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar la investigación				90%	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos.				90%	
8. Coherencia	Entre lo descrito en dimensiones e indicadores				90%	
9. Metodología	La formulación responde a la investigación				90%	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación				90%	

III. PROMEDIO DE VALORACION:

90%

- a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy Buena

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El Instrumento es aplicable en la investigación.

Lima, 12 de marzo del 2022

MG. MARIO RODOLFO SANCHEZ CAMARGO
Firma y Nombre de Experto



**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**

**FICHA DE VALIDACION
(Juicio de Experto)**

I. DATOS GENERALES

- 1.1. **Apellidos y Nombres:** Pajuelo Camones, Carlos H.
 1.2. **Grado académico:** Doctor en Administración
 1.3. **Cargo e Institución donde labora:** Docente de EUPG-UNFV
 1.4. **Nombre del instrumento motivo de evaluación:** Cuestionario
 1.5. **Título de la Investigación:** "Microfinanzas y sostenibilidad en las MYPES comerciales del sector alimentos y bebidas en el distrito de los olivos, 2021
 1.6. **Autor(a) del Instrumento:** Mucha Piñas, Ronald Arturo

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20%	Baja 21-50%	Regular 51-70%	Buena 71%-90%	Muy buena 91%-100%
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.				90%	
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				90%	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la especialidad				90%	
4. Organización	Existe una organización lógica				90%	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				90%	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar la investigación				90%	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos científicos.				90%	
8. Coherencia	Entre lo descrito en dimensiones e indicadores				90%	
9. Metodología	La formulación responde a la investigación				90%	
10. Pertinencia	Es útil y adecuado para la investigación				90%	

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

- a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy Buena

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El Instrumento es aplicable en la investigación.

Lima, 12 de marzo del 2022

DR. CARLOS H. PAJUELO CAMONES
Firma y Nombre de Experto

