



# UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

## ESCUELA DE POSGRADO

### MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN



#### TESIS

**EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO DE  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA  
DE PUNO 2018 – 2019**

**PRESENTADA POR:**

**ERICK ALBERTO RODRIGUEZ TUPAYACHI**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:**

**MAESTRO EN CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN**

**CON MENCIÓN EN GESTIÓN GUBERNAMENTAL Y DESARROLLO  
EMPRESARIAL**

**PUNO, PERÚ**

**2022**



NOMBRE DEL TRABAJO

**EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACION CON EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES**  
**D**

AUTOR

**Erick Alberto Rodriguez Tupayachi**

RECUENTO DE PALABRAS

**23290 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**122022 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**101 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.3MB**

FECHA DE ENTREGA

**Dec 4, 2023 9:17 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Dec 4, 2023 9:18 PM GMT-5**

● **15% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 13% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Cross

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)

Universidad  
Nacional  
del Altiplano



Firmado digitalmente por  
CALLOHUANCA AVALOS Edgar  
Dario FAU 20145496170 hard  
Motivo: Soy el autor del documento  
Fecha: 07.12.2023 22:37:24 -05:00

  
Edgar Dario Callohuanca AVALOS  
ABOGADO  
CAP. 3330



Resumen



# UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

## ESCUELA DE POSGRADO

### MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

#### TESIS

### EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA

DE PUNO 2018 – 2019

PRESENTADA POR:

**ERICK ALBERTO RODRIGUEZ TUPAYACHI**

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

**MAESTRO EN CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN**

**CON MENCIÓN EN GESTIÓN GUBERNAMENTAL Y DESARROLLO**

**EMPRESARIAL**

APROBADA POR EL JURADO SIGUIENTE:

PRESIDENTE

.....  
Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

PRIMER MIEMBRO

.....  
Dr. JULIO CESAR CHOQUE VARGAS

SEGUNDO MIEMBRO

.....  
Dr. MANUEL ANCHAPURI QUISPE

ASESOR DE TESIS

.....  
Dr. EDGAR DARÍO CALLOHUANCA ÁVALOS

Puno, 26 de octubre de 2022

**ÁREA:** Finanzas Públicas y Privadas

**TEMA:** El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de puno 2018-2019.

**LÍNEA:** Gestión y responsabilidad social



## DEDICATORIA

Dedico este trabajo ante todo a Nuestro Padre celestial, por  
brindarme vida y salud lo cual me permitió lograr mis  
objetivos y metas.

A los discentes de la Maestría de Contabilidad  
Administración, que me han brindado sus  
conocimientos que me ayudaran a forjar mi  
vida profesional.

Dedico este trabajo a mis padres  
Rolando y Norma por siempre apoyarme  
brindarme su comprensión y amor, a mi  
pareja Maxels que siempre me apoya, a  
mis hermanos Christian y Leonardo que  
siempre me están apoyando y a toda mi  
familia que me incentivan a cumplir mis  
objetivos y metas.



## AGRADECIMIENTOS

A los Docentes de la Maestría en Contabilidad y Administración, por las enseñanzas brindadas, además del tiempo extra que me otorgaron para absolver mis inquietudes, y a todo aquel que de alguna forma u otra me ayudaron a llevar a cabo esta investigación.

Mi más sincero agradecimiento a todas las personas que me han colaborado para poder llevar a cabo esta investigación.

Agradezco también a mi alma mater la UNAP-UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO PUNO, por instruirnos y cobijarnos, así de la misma manera al personal administrativo de la maestría en Contabilidad y Administración que aportan para el desempeño tanto de la maestría como de la universidad.

A mi Asesor de tesis, por sus consejos, enseñanzas y consejos que permitieron culminar mi estudio.



## ÍNDICE GENERAL

	<b>Pág.</b>
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
ÍNDICE GENERAL	iii
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
ÍNDICE DE ANEXOS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	1

### CAPÍTULO I

#### REVISIÓN DE LITERATURA

1.1. Marco teórico	2
1.1.1. Sistema financiero	2
1.2. Antecedentes	20
1.2.1. Antecedentes internacionales	20
1.2.2. Antecedentes nacionales	23
1.2.3. Antecedentes locales	26

### CAPÍTULO II

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Identificación del problema	28
2.2. Enunciados del problema	29
2.3. Justificación	29
2.4. Objetivos	30
2.4.1. Objetivo general	30
2.4.2. Objetivos específicos	30



2.5. Hipótesis	30
2.5.1. Hipótesis general	30
2.5.2. Hipótesis específicas	30
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>MATERIALES Y MÉTODOS</b>	
3.1. Lugar de estudio	32
3.2. Población	32
3.3. Muestra	32
3.4. Método de investigación	33
3.5. Descripción detallada de métodos por objetivos específicos	34
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	
4.1. Determinar la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 – 2019.	38
4.2. Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	59
4.3. Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	64
4.4. Determinar la relación del crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	69
4.5. Contrastación de hipótesis	73
4.6. Discusión	74
CONCLUSIONES	75
RECOMENDACIONES	77
BIBLIOGRAFÍA	78
ANEXOS	85

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
1. Estadística fiabilidad Alfa de Cronbach	38
2. Usted se beneficiado de los créditos financieros para invertirlo en la empresa	39
3. Su empresa adquiere créditos regulados por la SBS de forma periodica	40
4. Actualmente usted viene pagando algún crédito financiero	41
5. Usted considera crucial realizar una evaluación en relación a su capacidad de pago previamente a la adquisición de un crédito en el sistema financiero	42
6. Usted previamente a adquirir un crédito financiero hace una evaluación interna en relación a la cuota que pagara mensual.	43
7. Usted concuerda con que el analisis previo a sacar un crédito es determinante para poder conocer la capacidad de pago de su empresa	45
8. Usted considera crucial que como empresa cuenten con una línea de crédito regulado por el sistema financiero por si ocurriera alguna emergencia	46
9. Usted tiene una línea de crédito disponible en caso requiera invertir para comprar de mercadería para su empresa	47
10. Usted considera que las entidades financieras otorgan las facilidades para poder adquirir un crédito respecto a las MYPES	49
11. Usted cuenta con información en relación a los requisitos que se deben adjuntar para obtener un crédito financiero	50
12. Usted cree que los requisitos que piden las entidades financieras reguladas son de sencillas de obtener	52
13. Usted cree que los requisitos deben de reducirse	53
14. Usted considera crucial que se requieran garantías para poder obtener un crédito financiero	54
15. En alguna oportunidad las financieras le pidieron a usted garantias para obtener un crédito financiero	55
16. Usted tiene con garantias para poder presentar en caso se le solicitara al momento de adquirir un crédito financiero	57
17. Correlación del crédito financiero con el desarrollo de las MYPES	58
18. Usted realiza cada mes una planificación de las compras de acuerdo a la posible demanda	59



<b>19.</b> Usted ejecuta un presupuesto antes de realizar las compras considerando las metas de la empresa	61
<b>20.</b> Las mercaderías que adquiere su empresa, tiene una rotación rápida	62
<b>21.</b> Correlación de las dos variables crédito financiero y volumen de compras	63
<b>22.</b> Usted considera que sus ingresos del mes serán suficiente para poder pagar la cuota mensual de un crédito financiero	64
<b>23.</b> Usted cree que sus ventas aumentarán si obtiene de un crédito	65
<b>24.</b> Los objetivos que se propuso en relación a las ventas son concretables de manera eficaz y eficiente	66
<b>25.</b> Correlación entre las dos variables crédito financiero y volumen de ventas	68
<b>26.</b> En el último trimestre ha dado más empleos en su empresa	69
<b>27.</b> Usted cree que los créditos que ha adquirido dan lugar a un incremento de puestos de trabajo en su empresa	70
<b>28.</b> Usted en sus planes a considerado requerir de más personal para su empresa en corto plazo	71
<b>29.</b> Correlación entre el crédito financiero con la dimensión creación de empleo	72

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
1. Usted se ha beneficiado de los créditos financieros para invertirlo en la empresa	39
2. Su empresa adquiere créditos regulados por la SBS de forma periodica	40
3. Actualmente usted viene pagando algún crédito financiero	41
4. Usted considera crucial realizar una evaluación en relación a su capacidad de pago previamente a la adquisición de un crédito en el sistema financiero	42
5. Usted previamente a adquirir un crédito financiero hace una evaluación interna en relación a la cuota que pagara mensual.	44
6. Usted concuerda con que el analisis previo a sacar un crédito es determinante para poder conocer la capacidad de pago de su empresa	45
7. Usted considera crucial que como empresa cuenten con una línea de crédito regulado por el sistema financiero por si ocurriera alguna emergencia	46
8. Usted tiene una línea de crédito disponible en caso requiera invertir para comprar de mercadería para su empresa	48
9. Usted considera que las entidades financieras otorgan las facilidades para poder adquirir un crédito respecto a las MYPES	49
10. Usted cuenta con información en relación a los requisitos que se deben adjuntar para obtener un crédito financiero.	51
11. Usted cree que los requisitos que piden las entidades financieras reguladas son de sencillas de obtener	52
12. Usted cree que los requisitos deben de reducirse.	53
13. Usted considera crucial que se requieran garantías para poder obtener un crédito financiero	54
14. En alguna oportunidad las financieras le pidieron a usted garantias para obtener un crédito financiero.	56
15. Usted tiene con garantias para poder presentar en caso se le solicitara al momento de adquirir un crédito financiero	57
16. Usted realiza cada mes una planificación de las compras de acuerdo a la posible demanda	60
17. Usted ejecuta un presupuesto antes de realizar las compras considerando las metas de la empresa	61
18. Las mercaderías que adquiere su empresa, tiene una rotación rápida	62



19. Usted considera que sus ingresos del mes serán suficiente para poder pagar la cuota mensual de un crédito financiero 64
20. Usted cree que sus ventas aumentarían si obtiene de un crédito 66
21. Los objetivos que se propuso en relación a las ventas son concretables de manera eficaz y eficiente 67
22. En el último trimestre ha dado más empleos en su empresa 69
23. Usted cree que los créditos que ha adquirido dan lugar a un incremento de puestos de trabajo en su empresa 70
24. Usted está considerando contratar más empleados en los meses próximos para su empresa 72



## ÍNDICE DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
1. Cuestionario ergonómico – competencia laboral	85
2. Matriz de consistencia	86

## RESUMEN

Este estudio sobre el crédito financiero y como se relaciona con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 – 2019. Parte del interés del investigador por el conocimiento de las micro y pequeñas empresas que pertenecen al sector comercial, la cual está incluida en el plan de desarrollo concertado de la región Puno al 2021. El problema general es, ¿Existe relación entre el crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas comerciales de la provincia de Puno 2018-2019? y los problemas específicos ¿Existe relación entre el crédito financiero y el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?, ¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con el volumen de ventas las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno? y ¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?. El objetivo de este estudio fue, determinar la relación del crédito financiero con el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno. El diseño usado en este estudio fue un diseño no experimental de corte transversal y se utilizó el método correlacional. Con la investigación se brinda un aporte teórico y aplicativo para todos los micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercial, para que así puedan desarrollar sus empresas con el acceso al crédito financiero.

**Palabras clave:** Contribución del crédito, crédito financiero, desarrollo de las MYPES, economía nacional, MYPES comerciales

## ABSTRACT

This study on financial credit and how it relates to the development of micro and small commercial enterprises in the province of Puno 2018 - 2019. Part of the researcher's interest in the knowledge of micro and small enterprises belonging to the commercial sector, which is included in the concerted development plan of the Puno region to 2021. The general problem is, Is there a relationship between financial credit in the business development of micro and small commercial enterprises in the province of Puno 2018-2019?, and the specific problems, Is there a relationship between financial credit and the volume of purchases in micro and small commercial enterprises in the province of Puno?, How is financial credit related to the volume of sales in micro and small commercial enterprises in the province of Puno?, and How is financial credit related to job creation in micro and small commercial enterprises in the province of Puno?. The objective of this study was to determine the relationship of financial credit with the entrepreneurial development of micro and small commercial enterprises in the province of Puno. The design used in this study was a non-experimental cross-sectional design and the correlational method was used. With this research, a theoretical and applied contribution is provided for all the micro and small businessmen dedicated to the commercial sector, so that they can develop their businesses with access to financial credit.

**Keywords:** Commercial MYPES, contribution of credit, financial credit, MYPES development, national economy.



*Dr. Mario Silva Dueñas*  
DOCENTE  
UNA - PUNO

## INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas en el país (Perú) según Regalado (2017) generan empleo de casi seis millones de personas, o 75% de la PEA y que su intervención en el PBI está cerca del 30%. No obstante, la capacidad de las micro y pequeñas empresas ha sido limitada por consiguiente no pueden desempeñarse en forma efectiva, sobre todo por el insuficiente acceso a los servicios financiero (créditos financieros) (Santander, 2013). Cómo se relaciona el crédito financiero con el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno. La presente investigación da a conocer la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 - 2019, el método que se utilizó fue correlacional el instrumento fue mediante la aplicación de encuestas, se cuantifico los resultados obtenidos con el programa SPSS.22 y los resultados obtenidos se tabularon y se aplicó un análisis de indicadores para que sea de ayuda con la contratación de hipótesis.

La investigación se presenta con el esquema brindado por la unidad de investigación, donde el Capítulo I revisión de literatura contiene los antecedentes y el marco teórico, en el Capítulo II planteamiento del problema se incluye la identificación del problema, los enunciados del problema así como el problema general y específicos, la justificación del estudio, los objetivos generales y específicos y por último la Hipótesis general y específicas, en el Capítulo III materiales y métodos contiene el lugar de estudio que en el caso de la investigación es la provincia de Puno, la población, la muestra que para el caso del estudio es de 379 empresarios MYPES del sector comercial, el método de investigación y la descripción detallada de métodos por objetivos específicos. Por último, se tiene al Capítulo IV resultados y discusión, donde se presentarán los resultados de la investigación, así como la discusión con otros autores, así como también las conclusiones y recomendaciones.



## CAPÍTULO I

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 1.1. Marco teórico

##### 1.1.1. Sistema financiero

Andía (2013) manifiesta que el sistema financiero está constituido por conjuntos de mercados, como instituciones y activos financieros donde se realiza las transacciones financieras, de igual forma Lara (2005) indica que estos mercados son intermediarios como bancos, financieras compañías de seguro y otros, incluyen también a las entidades supervisoras y de control.

##### A) El Sistema Financiero del Perú

La Asociación de Bancos en el Perú (ASBANC), indica que la banca peruana es la más sólida, competitiva y llamativa en las inversiones extranjeras, donde se da cumplimiento de patrones internacionales de proyección, ejecución y asumiendo con la responsabilidad de dificultades que se puedan originar. La banca peruana inicio con más lucidez desde la década de los 90, donde se planteó estrategias para lograr el crecimiento y un buen desempeño en el mercado financiero.

El sistema financiero es un conjunto de instituciones financieras que son reguladas por órganos y leyes del Estado, tales como la Ley General del Sistema Financiero, de Seguros y Orgánica de la SBS Ley N° 26702, leyes que son considerados como uno de los órganos más importantes que interactúan con el sistema financiero peruano, también con el Banco Central de Reserva del Perú y el Ministerio de

Economía y Finanzas. Estas instituciones financieras tienen la finalidad de actuar como terceros, recibiendo recursos de los agentes superavitarios colocados en favor de los agentes deficitarios.

## **B) Sistema de Intermediación Financiera**

Tong (2013) señala intermediación financiera a las empresas cuyo objetivo principal es la captación de depósitos y colocar préstamos, a los bancos y las cajas municipales incluyendo también a las empresas que prestan servicios especializados como factoring o arrendamiento financiero. Donde son agrupados en grupos como: micro finanzas, sector no bancario y sector bancario, los cuales describimos a continuación.

El proceso de la intermediación financiera es describir 2 agentes denominados unidades excedentarias u oferentes de dinero y unidades deficitarias o demandantes de dinero, en ambos casos actúan en presencia de entidades financieras como bancos y gobiernos como intervención de personas naturales o jurídicas. La diferencia entre ambos se manifiesta cuando los agentes excedentes aportan fondos, adquieren activos financieros y sus ahorros superan sus inversiones, los agentes deficitarios, en cambio, son aquellos que carecen de efectivo para mantener deudas, vender activos financieros y tener inversiones mínimas. El dinero realiza un papel crucial en el ciclo de ida y vuelta para poder satisfacer las necesidades del agente de acuerdo con su proceso.

De acuerdo con esta aclaración, el intermediario financiero es la clave para el desarrollo económico de un país, puede reducir el costo de captación de fondos para las entidades económicas con exceso de recursos y, en última instancia, hacer que los recursos del país estén mejor asignados. Las instituciones financieras involucradas son diferentes, y entraremos en más detalles en ellas.

## **C) Instituciones Microfinancieras en el Perú**

Conger *et al.* (2009) indica que se puede encontrar una amplia variedad de instituciones, así también Andía (2013) indica que estas instituciones ofrecen servicios financieros a las pequeñas y microempresas, así como a las personas de escasos recursos económicos. Estas pueden ser:

- a) Los Bancos: En Perú, los bancos son instituciones que están reguladas para brindar una amplia gama de servicios financieros. Estos servicios incluyen la recepción de depósitos, pero también implican préstamos a pequeñas empresas y microempresas, que comenzaron en la década de 1980. Al día de hoy, algunos de los bancos más grandes del Perú participan activamente en este sector. Fundado en 1998, Mibanco es un banco dedicado a atender a las micro y pequeñas empresas.
- b) Las Empresa financieras: Estas instituciones reguladas no ofrecieron cuentas corrientes hasta 2009, pero sí ofrecen la mayoría de los demás servicios bancarios comunes. De hecho, en junio de 2009 sólo había dos empresas financieras que prestaban servicios profesionales a pequeñas y medianas empresas.
- c) Las Cajas municipales: Es una institución regulada, de propiedad municipal, pero sin control mayoritario, que acepta depósitos y otorga préstamos exclusivamente a pequeñas y microempresas. Cajas fue fundada en 1982 como una casa de empeño local. Desde 2002, pueden operar en cualquier parte del país y brindar una variedad de servicios bancarios.
- d) Las Cajas rurales: Son instituciones reguladas con autoridad para aceptar depósitos y realizar diversos tipos de préstamos, pero no para administrar cuentas corrientes. Banco Rural fue fundado en 1992 como una organización dedicada al servicio de la agricultura. De hecho, han estado brindando servicios financieros a la agricultura, empresas y servicios en áreas urbanas y a la agroindustria desde sus inicios. Desde principios de este siglo, el negocio de las cajas de ahorro rurales se ha diversificado, incluyendo a las micro y pequeñas empresas.
- e) Las EDPYME: Es una entidad no bancarizada regulada que otorga préstamos a pequeñas y microempresas y no acepta depósitos. La mayoría de las EDPYMES se formaron de una ONG de microfinanzas antes de convertirse en instituciones reguladas a fines de la década de 1990. Cooperativas: Estas asociaciones son controladas por la (FENACREP). La cooperativa tiene derecho a aceptar depósitos y hacer varios préstamos a sus miembros.
- f) Las ONGs: Muchas de las organizaciones no gubernamentales utilizan las microfinanzas como uno de sus principales proyectos o servicios. La ONG de programas de microfinanzas más grande del país es miembro de COPEME, una asociación comercial que promueve el desarrollo de pequeñas y microempresas. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de COPEME, que las asesora sobre

buenas prácticas y estándares internacionales de buena gobernanza en el sector de las microfinanzas.

### **1.1.2. Crédito financiero**

El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución (Velorio, 2016).

Para Stuart (2001) el crédito se refiere al permiso para utilizar el capital de otros. En los negocios, la confianza es la confianza dada y recibida a cambio de dinero, bienes o servicios.

El BCRP la define como toda actividad económica que promete pagar a cambio de algún bien, servicio o dinero futuro. El crédito depende del comportamiento futuro del deudor, asume riesgos y adopta diversas formas de garantías.

Nuño (2012) define al crédito comercial como la venta de bienes o servicios mediante un acuerdo entre proveedor y cliente de aplazar el pago del intercambio comercial a una fecha determinada del crédito.

El crédito financiero es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio (Velorio, 2016).

Las relaciones son un tema del que se habla mucho en el mundo de los negocios y empresarial, dependiendo del tipo de relación pueden existir varios objetivos, centrándonos en temas crediticios, las relaciones con acreedores, prestamistas o bancos pueden ser de gran ayuda al encontrar diversos obstáculos para obtener un crédito.

Elsas (2005) hace referencia a la teoría de la relación de préstamo como aquella en la que la relación entre prestamistas y prestatarios está muy unida y puede beneficiar económicamente a ambos. Para Cole (1998) la duración de una relación entre el deudor y el potencial prestamista debiera ser una importante determinación para que ver si se puede extender crédito a la empresa.

Petersen & Rajan (1995) opinan respecto a la relación que no siempre es posible generarlas a través de contratos. Esto se refiere a transformar la relación en una mayor sensación de control, donde parte del capital pueda usarse para obtener crédito. Mencionaron múltiples relaciones y su duración, y dijeron que la competencia y las relaciones a largo plazo no son necesariamente compatibles.

Binks & Ennew (1997) hacen notar que la mayoría de pymes no requieren una relación cercana con sus bancos pues los servicios requeridos son comunes. Sin embargo, señalan que los aspectos positivos de la relación crean una mayor sensación de calidad, menos obstáculos, eliminan la idea de cambiar de banco y, en última instancia, hacen que la relación sea más sabia para ambas partes. Esta visión nos muestra que esta relación tiene un impacto positivo en la relación, incluso si la empresa no necesita los recursos en ese momento, se deben hacer conexiones para facilitar el crédito cuando sea necesario.

Las relaciones son un tema del que se habla mucho en el mundo corporativo y empresarial, dependiendo del tipo de relación pueden existir varios objetivos, centrándose en temas crediticios, las relaciones con acreedores, prestamistas o bancos pueden colaborar cuando se presentan diversos impedimentos a la hora de conseguir un crédito.

Elsas (2005) hace referencia a la teoría de la relación de préstamo como aquella en la que la relación entre prestamistas y prestatarios está muy unida y puede beneficiar económicamente a ambos. Para Cole (1998) la duración de una relación entre el deudor y el potencial prestamista debiera ser una importante determinación para que ver si se puede extender crédito a la empresa.

Petersen & Rajan (1995) opinan respecto a la relación que no siempre es posible generarlas a través de contratos. Esto se refiere a transformar la relación en una mayor sensación de control, donde parte del capital pueda usarse para obtener crédito. Mencionaron múltiples relaciones y su duración, y dijeron que la competencia y las relaciones a largo plazo no son necesariamente compatibles.

Binks & Ennew (1997) hacen notar que la mayoría de pymes no requieren una relación cercana con sus bancos pues los servicios requeridos son comunes. Sin embargo, señalan que los aspectos positivos de la relación crean una sensación de

mayor calidad, menos barreras y eliminan la idea de cambiar de banco, lo que en última instancia conduce a una relación más inteligente entre ambas partes. Esta perspectiva nos dice que las relaciones tienen un impacto positivo en las relaciones, e incluso si la empresa no necesita los recursos en ese momento, debe establecer vínculos para facilitar el crédito cuando sea necesario.

Crédito financiero es un término cada vez más popular y ampliamente analizado, pero básicamente enfatiza la idea única de proporcionar recursos financieros de cualquier forma, permitiendo a los pequeños empresarios obtener los fondos que necesitan para iniciar un negocio, mejorando así sus condiciones operativas.

Para Hernández & Martínez (2006) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Según Lerma *et al.* (2007) la financiación incluye proporcionar recursos económicos básicos para el inicio, desarrollo y gestión de cualquier actividad económica. Como recurso económico así obtenido, se recupera en un período de tiempo y se paga a un tipo de interés fijo o variable predeterminado.

Esencialmente, es importante señalar que el crédito financiero (recursos financieros) permite a muchos pequeños y microempresarios continuar invirtiendo en sus empresas, optando por comportamientos más competitivos medidos por la productividad alcanzada por las pequeñas unidades económicas, con el fin de lograr estabilidad económica y precisión técnica. Desarrollo institucional y, lo más importante, establecimiento de un entorno más formal.

Según la (USAID), las fuentes de financiamiento se refieren a recursos monetarios obligatorios para asegurar activos y proporcionar capital de trabajo. Las empresas pueden generar estos recursos a través de tres métodos principales. El primero es a través de los fondos generados como resultado directo de las operaciones de la empresa, como las ganancias retenidas. La segunda es solicitando fondos adicionales a los accionistas. El tercero es obteniendo fondos de fuentes externas como proveedores, hogares, intermediarios e instituciones financieras.

De acuerdo a lo planteado por Hernández & Martínez (2006) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. Según el estudio de Lerma *et al.* (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

#### **A) Historial de crédito o Antecedentes de Crédito**

Según el Consumo Responsable (2008) el historial crediticio es más importante de lo que a menudo se piensa. El historial crediticio es la suma del historial crediticio de una persona, es información relevante sobre sus prácticas comerciales y se usa ampliamente, incluso si no lo sabe. Su historial crediticio es su estado financiero. Esto le muestra al prestamista cómo ha administrado sus finanzas en el pasado y le ayuda a decidir si quiere hacer negocios con usted.

#### **B) Información financiera análisis**

Evaluación de información financiera diseñada para determinar la situación financiera del solicitante o deudor y su capacidad para generar suficiente flujo de efectivo para cumplir con sus obligaciones en tiempo y forma. Los siguientes factores deben ser considerados en su análisis:

- La fuente de donde se genera el recurso, el producto o servicio principal, el ciclo económico, los precios externos, las tasas de cambio;
- Cambios en el flujo de capital previsto del cliente frente a la ejecución real.
- Indicadores de liquidez, solvencia, pasivos y rentabilidad del deudor, incluyendo el análisis de los niveles de inventario y la naturaleza y rotación de las cuentas por cobrar y por pagar.

#### **C) Línea de crédito**

Según los hallazgos de Banca fácil (2014) , una línea de crédito es una forma continua de crédito que está disponible para su uso en cualquier momento dado y debe incorporarse en los acuerdos contractuales entre el banco y el cliente. Por lo general, el uso de una línea de crédito genera pagos de intereses según el monto prestado y, en ciertos casos, también puede generar cargos adicionales por el uso y el seguro relacionado (como el alivio).

#### **D) Garantías Crediticias**

La condición de la materia prima, el precio promedio de mercado y otros factores como la moda, la preferencia de marca y las alternativas se deben considerar al evaluar una garantía sobre una materia prima. Por lo general, los tasadores autorizados o los almacenes generales de depósito realizan investigaciones sobre las garantías anteriores. Cuando un activo crediticio esté garantizado con hipoteca inmobiliaria o sobre terreno, deberá emitirse la tasación correspondiente por un tasador de reconocida reputación, acompañada de un certificado del Registro Usual de la Propiedad Inmueble. Al realizar un análisis del valor líquido de la vivienda, se debe tener en cuenta la antigüedad considerable de la propiedad o el terreno, las características arquitectónicas, el uso actual, el deterioro funcional o económica y otros factores que aumentan o disminuyen el valor de la propiedad. Además, debe indicar si la propiedad está sujeta a restricciones, gravámenes hipotecarios, restricciones de construcción, tenencia vitalicia u otras restricciones.

#### **E) Requisitos para un préstamo**

Según entrevistas a directivos institucionales de la Caja de Ahorros de la Ciudad del Cusco, los requisitos para otorgar el crédito son los siguientes:

- Garantía física consistente en hipotecas en el beneficiario de la Caja de Ahorros de la Ciudad, con una tasa de cobertura del 80%.
- Manifestar capacidad de pago.
- Presentación de estados financieros: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujo de Efectivo y Estado de Resultados Integrales y Notas a los Estados Financieros del Ejercicio Anterior. Esta información debe ser actualizada cada tres meses.
- Declaraciones de renta de los últimos dos años.

## **F) Los tipos de crédito**

Para Velorio (2016) la cartera de préstamos o créditos se divide en 4 categorías: préstamos comerciales, préstamos para pequeñas y microempresas (MES), préstamos de consumo y préstamos hipotecarios para vivienda, los cuales se definen a continuación:

a) El crédito comercial: es un crédito directo o indirecto otorgado a personas naturales o jurídicas con el objeto de financiar la generación y venta de servicios, bienes en sus diferentes fases.

b) El Crédito a la Micro Empresa (MES): Son préstamos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas para financiar actividades productivas, comerciales o de prestación de servicios y que cumplan con las siguientes peculiaridades: La deuda del sistema financiero no supera los USD 30.000,00 o su equivalente en moneda nacional y debe ser consistente con la información crediticia vigente publicada por el regulador al momento del otorgamiento del crédito

c) Los Créditos de Consumo: Están comprendidos con los créditos otorgados a personas naturales para el pago de servicios, bienes no vinculados con actividades comerciales.

d) Los Créditos Hipotecarios para Vivienda: Aquellos concedidos a personas físicas para la obtención, edificación, rehabilitación, ampliación, mejora, remodelación y fraccionamiento de sus propias viviendas, siempre que, en uno u otro caso, dichos préstamos estén garantizados por préstamo hipotecario debidamente registrado. Ya sea que estos créditos se otorguen a través del sistema hipotecario tradicional, cartas hipotecarias, o a través de cualquier otro sistema de características similares.

Para Regalado (2017) las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

En la ley de Promoción y Formalización de Micro y Pequeñas Empresas, (2003) en su artículo 2 indica que las pequeñas y microempresas se refieren a unidades

económicas organizadas o administradas de cualquier forma por personas naturales o jurídicas con fines de minería, transformación, producción, comercialización o prestación de servicios.

### **1.1.3. Las microfinanzas**

Para Delfiner *et al.* (2006) el concepto de microfinanzas se refiere a la prestación de servicios financieros a grupos de bajos ingresos, especialmente los pobres. Las organizaciones que llevan a cabo estas actividades se denominan instituciones de microfinanzas (IMF), que pueden conceptualizarse como "cualquier organización, una cooperativa de crédito", banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres"

Para Cuasquer y Maldonado (2011) son servicios financieros para el desarrollo de pequeñas economías, especialmente microempresas. Contextualmente en la globalización, las microfinanzas se crearon como un método financiero destinado a promover la inclusión y democratización de los servicios financieros en sectores muchas veces excluidos de los bancos comerciales tradicionales, incluyendo pensiones, emergencias, microfinanzas, seguros, servicios de pago, servicios de ahorro, préstamos para la vivienda y otros. Apto para las personas de escasos recursos y micro, pequeñas y medianas empresas.

Para Yunus (2006) las microfinanzas pueden considerarse como una propuesta de desarrollo económico que intenta beneficiar a los hombres y las mujeres de bajos ingresos.

#### **A) Importancia de las microfinanzas**

Según ASBANC (2019) las microfinanzas muchas veces brindando servicios financieros a personas de escasos recursos y desvalidas son una importante herramienta para mejorar la vida de millones de peruanos, al brindar financiamiento a micro y pequeños empresarios MYPES participa en diferentes actividades económicas del país.

Para el microfinanciero (2014) la mejora de las microfinanzas en nuestro país ha sido un éxito muy importante, y su contribución al crecimiento económico, la creación de

empleo y la erradicación de la pobreza ha convertido a las microfinanzas en una de las fortalezas de nuestra economía. El gran impacto y expansión de las microfinanzas en el desarrollo se debe a que la oferta de productos a los más vulnerables es posible, sostenible, rentable y necesario, posibilitando que muchos se dediquen a actividades comerciales y productivas y mejoren sus ingresos y, tanto o más importante, los beneficios de la autoestima al integrarse activamente en su entorno social. Además, las mejoras en la economía del hogar ayudan a asegurar la educación de los niños y los protegen de los peligros de la vida en la calle.

### **B) Los servicios financieros brindados por las instituciones microfinancieras.**

Para Camacho (2010) dentro de los diversos Servicios financieros que brindan las instituciones micro financieras encontramos los siguientes:

- a) Los Microcréditos: Los microcréditos están destinados a determinados agentes, ya sean empresas o familias. La asignación de este recurso se basa en una evaluación de la capacidad de pago del beneficiario.
- b) El Microahorro: Los microahorros son recursos recaudados por las instituciones de microfinanzas, que son principalmente intermediarios que generan microcréditos. Sus principales características son montos reducidos y comisiones bajas. En este caso, los pequeños ahorros generan una protección adicional de los escasos recursos de sus ahorradores.
- c) Los Servicios de transferencias y pagos: Servicios directamente relacionados con pagos por servicios y facilidades de banca electrónica. Los recibos son comunes entre las personas de bajos ingresos, y dado que no es difícil encontrar familiares que se hayan mudado al extranjero, una parte de los ingresos del hogar se compone de las remesas. El costo de este servicio tiende a ser más bajo que el que ofrecen las empresas profesionales de transferencia de dinero.
- d) Los Seguros: Proporciona a las personas de bajos ingresos protección contra ciertos riesgos a cambio de primas periódicas. Las gentes con escasos ingresos son más susceptibles a los peligros de enfermedad, desempleo y muerte, y por tanto estos riesgos se ven afectados con mayor frecuencia. Este es el elemento menos desarrollado del sector de las microfinanzas.

#### 1.1.4. El Microcrédito

Son pequeños préstamos a corto plazo, generalmente otorgados a personas con bajos niveles de recursos, sin garantía y, por lo tanto, excluidos de la banca tradicional. Los microcréditos están dirigidos a personas que no pueden solicitar un préstamo por los sistemas tradicionales, como serían los bancos, por no cumplir con los requisitos que se exigen (Valle, 2005).

Por su parte Grandes (2012), considera que un microcrédito es un crédito de bajo monto tomado por personas de bajos recursos, que tiene como principal destino ser invertido en un emprendimiento productivo.

El microcrédito son préstamos de una cantidad menor o pequeña y de plazos menores centrados en impulsar a nuevos emprendedores o micro emprendedores, que teniendo un proyecto nuevo o pequeño no cuentan con el capital necesario para poder realizarlos, también sirven para solucionar pequeños contratiempos de las economías familiares.

##### A) Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado *et al.* (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

Bancos: En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger *et al.*, 2009). Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (ProInversión, 2007). Cabe señalar que el negocio principal del banco es obtener fondos de depósitos del público o bajo cualquier modelo contractual, y utilizar estos fondos, fondos propios y fondos obtenidos de otros orígenes de financiamiento para brindar crédito en China. Diversos modelos, o aplicándolos a negocios con riesgo de mercado.

Las EDPYME, una empresa de desarrollo de pequeñas y microempresas, es una institución no bancaria regulada que se especializa en otorgar préstamos a pequeñas y medianas empresas y no acepta depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG microfinancieras y a fines de los 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Conger *et al.*, 2009). Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (ProInversión, 2007).

Las cooperativas son instituciones controladas por la (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros (Conger *et al.*, 2009).

## **B) El Costo de los créditos**

Los intereses y sus pagos se convirtieron en un tema importante limitante para que las MYPES obtuvieran y respaldaran créditos. A veces, las tasas de interés altas son una forma en que las instituciones financieras intentan reducir el riesgo, pero si profundizamos más, esta situación puede conducir a reembolsos más críticos para los deudores cuando comienzan a tener dificultades para detectar la deuda. La amortización y la suspensión de las tasas de interés comenzaron a elevar seriamente los montos de los préstamos.

A veces la tasa de interés no se muestra así, el deudor sabe cuánto tiene que pagar bajo el contrato, y preferiblemente quiere pagar una cantidad igual de capital más intereses sobre la totalidad de la carta de crédito, donde la cantidad de interés estará inmersa en dicho pago, de esta manera, no hay forma de saber que porcentaje de la tasa de interés se está pagando, la demanda de recursos es el límite que el deudor puede negociar la tasa de interés en su contra.

Para Ayyagari *et al.* (2008) “el encontrar que las altas tasas de interés restringen el crecimiento de la empresa no sorprende desde que el obstáculo de la alta tasa de interés captura el costo del financiamiento y es en sí misma una variable endógena que depende de la habilidad del sistema financiero para satisfacer la demanda de capital”, Por ello se piensa que podría ser una restricción para todas las empresas en todos los países.

Petersen & Rajan (1995) consideran que los acreedores en mercados concentrados tienen una mayor seguridad en cuanto a los flujos futuros de la empresa por el conocimiento de la misma, tomando en cuenta que los bancos consideran recuperar su inversión inicial vía altas tasas de interés, ello orilla a que este tipo de empresas traten de usar menos financiamiento.

### **C) Garantía**

Dentro de una determinada estructura, otra variable que puede facilitar o enredar la obtención de un préstamo de un banco es la garantía. A veces la empresa puede garantizar el monto recibido sin ningún problema, pero a veces, especialmente en MYPES, nada puede ser utilizado como depósito o aceptado por una entidad financiera. Por otro lado, servirá como parte de facilitar el acceso al crédito.

Voordeckers & Steijvers (2006) realizan un estudio entre empresas belgas examinando simultáneamente la garantía que ofrece la empresa contra garantía propiedad del dueño o compromiso personal. Esto puede deberse a que MYPES no tiene activos y debe brindar una garantía personal para fines de crédito comercial. Confirmaron que la garantía disminuye con la duración de la relación entre prestatario y prestamista. Coco (2000) menciona dos tipos de garantía, algún activo que este siendo usado dentro del proyecto financiado o un activo que este fuera de dicho proyecto.

Berger & Udell (2004) consideran que los términos del contrato entre el prestamista y prestatario pueden originar el requerimiento de una garantía del negocio, del dueño o algún aval, el nivel de los mismos o su requerimiento dependerá de que tan sana está su situación financiera. En la realidad, se suele agregar garantía al prestar a las MYPES. Para los autores, en esta realidad, el banco fija parte de los bienes de la entidad o empresa con el objeto que, si no se paga el préstamo en un momento determinado, se pueda vender el activo y recuperar los fondos.

Preguntándose qué determina el uso de una garantía al contratar un crédito, Jiménez *et al.* (2009) estiman que el uso de la garantía involucra las características del prestatario, el prestamista, el mercado, la relación entre ellos, el préstamo en sí y las condiciones económicas. Con datos de la encuesta nacional de finanzas de la pequeña empresa de 1998, Steijvers *et al.* (2010) examinan el impacto de las características

de relación, propiedad familiar y efectos del uso de garantía en el préstamo a MYPES. Se mencionan que los beneficios de otorgar una garantía son menores costos de agencia, limitando posibles litigios y reduciendo la asimetría de información.

### **1.1.5. Desarrollo de las MYPES**

#### **A) Las MYPES**

Según su definición legal, las micro y pequeñas empresas son organizaciones comerciales integradas por personas naturales o jurídicas con el fin de extraer, transformar, producir, vender bienes o prestar servicios. Puede ser realizado por sus propietarios como personas naturales, o puede constituirse como persona jurídica, tomando la forma societaria que voluntariamente deseen (Mares, 2005).

Chorro (2010) menciona que, así como en otras áreas de la economía peruana, el mercado financiero para MYPES tiene un sector formal y uno informal. El análisis que aquí se presenta se centra en el crédito formal, es decir, el crédito otorgado por instituciones financieras reguladas. Muchas MYPES tienen acceso a otras fuentes de crédito, que van desde crédito de proveedores hasta financiamiento de intermediarios informales. Analizar este mercado informal requiere esfuerzos para recopilar y preparar información más allá de este marco de negociación. Para Regalado (2017) las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

Según la ley de Promoción y Formalización de Micro y Pequeñas Empresas, (2003) en el artículo 2 señala que una MYPE es una unidad económica integrada por personas naturales o jurídicas en cualquier forma de organización o gestión, cuya finalidad es extraer, transformar, producir, comercializar o prestar servicios.

Chorro (2010) menciona que la legislación peruana define a las MYPES (Micro y pequeña empresa) como: “La unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción,

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

El término de sector informal es definido como “el conjunto de unidades productivas de pequeño tamaño, con acceso limitado al capital, uso de tecnologías simples, poca división de trabajo y de la propiedad de los medios de producción y, generalmente operando en los márgenes del sistema legal institucional vigente”, incluye el trabajo por cuenta propia, las micro y pequeñas empresas y el trabajo doméstico. Es incuestionable la importancia de las microempresas en el país, tanto en número como en su capacidad para absorber empleos.

### **A) Características de las Micro y Pequeñas empresas**

Para Sandoval (2005) sostiene, que las características primarias de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) están orientadas por la cantidad de trabajadores y sus ventas anuales. El decreto superior, aprobado por el Ministro de Economía y Finanzas, podrá aumentar el límite de ventas cada dos años en no menos de la variación porcentual acumulada del producto interno bruto (PIB) nominal. Período de referencia.

Aprobación del TUO sobre Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y Acceso al Empleo Decente, aprobado el 30 de diciembre de 2008, en cumplimiento del artículo 5 del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, de septiembre de 2008, Pequeñas y las microempresas deben cumplir con las siguientes características de concurrencia:

La cantidad de empleados:

- Las microempresas tienen de 1 a 10 empleados.
- Las pequeñas empresas tienen de 1 hasta 100 empleados.

Los Niveles de ventas al año:

- Las microempresas: Pueden vender o comprar máximo hasta 150 UITs
- Las pequeñas empresas: Pueden vender o comprar hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

## **B) Clasificación de MYPES por actividad económica**

Rodriguez (2002) Las MYPES, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

- a. **LAS INDUSTRIALES:** Empresas cuya actividad principal sea la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas, incluyendo la extracción, manufactura y agricultura.
- b. **DE COMERCIO:** Son las empresas que trabajan para adquirir determinada clase de bienes o productos con el fin de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, incrementando así el costo o precio de compra, porcentaje denominado margen de utilidad. Se componen de mayoristas, minoristas o minoristas y comisionistas.
- c. **DE SERVICIOS:** Son aquellas empresas que atienden a la mayoría de las comunidades de una determinada zona a través del esfuerzo humano, y no tienen producto, servicio objeto y naturaleza física.

## **C) Indicadores del desarrollo de las MYPES**

Según, Delgado & Huanca (2018) para lograr el desarrollo de las MYPES se debe obtener un aumento de la eficacia en las pequeñas y medianas empresas lo cual se mide en los siguientes indicadores:

1.- Volumen de compras. – Las empresas confían en los proveedores porque les suministran suministros, bienes, etc. Sin embargo, cuando los proveedores tienen una posición dominante en el mercado porque son los únicos proveedores de insumos, cobran precios altos, reduciendo las ganancias de la empresa, lo que afecta negativamente el crecimiento de la empresa, por lo que tienen que vender el producto. Beneficio a precios más altos, pero este no es siempre el caso ya que los consumidores se desplazan a la competencia donde pueden encontrar productos a precios más bajos.

A su vez cada MYPES también puede ser proveedor de otras empresas, las cuales pueden garantizar las ventas de los productos que proveen por un tiempo

determinado, si pasan el contrato será más saludable para ellos, MYPES puede ser un proveedor de empresas estatales y privadas. Así, con respecto al acceso al crédito, De La Vega (2019) argumenta que si las MYPES tienen un contrato de proveedor con el sector público o privado, les ayuda a reducir la incertidumbre.

2.- Volumen de ventas. - Las empresas existen porque venden productos, bienes o servicios, por eso existen en el tiempo, pero realizar una venta no es fácil, se necesitan estrategias para activar al cliente a comprar lo que se ofrece, concientizarlo de la utilidad o los beneficios que obtendrá. obtener con la compra del producto. Así, FOMMI (1998) argumenta que las ventas son consideradas herramientas, específicamente diseñadas para cumplir con las metas de los productos o servicios de cada cliente, las cuales son especificadas por el comportamiento de compra del cliente. Clientes o consumidores, las empresas dependen de la rentabilidad de los consumidores, para Fischer & Espejo (2011) respaldado en la teoría de la oferta y la demanda de Marshall, afirmó que las empresas venderán más cuando los precios sean bajos y menos cuando los precios sean altos, y agregó que si los bienes ofrecidos son de buena calidad y ningún otro producto ofrece la misma utilidad, la ley no se aplica, si los costos de publicidad son altos, las ventas también aumentarían.

3.- Creación de empleo. - Generar nuevos puestos de trabajo, lo que muchas veces se asocia con una expansión de la economía, más inversión y una mejor distribución a sectores o empresas que necesitan más mano de obra. La creación de empleos de mayor calidad es fundamental para impulsar el crecimiento, reducir la pobreza y mejorar la cohesión social. A nivel nacional, esto requiere un entorno macroeconómico estable y políticas estructurales que fomenten la innovación, las cualificaciones y el desarrollo empresarial.

#### **D) Importancia de las MYPE en la economía del Perú.**

Zuñiga (2015) informa que las MYPE desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En cuanto a la cantidad de empresas, las pequeñas y medianas representaron el 99,5 % y las grandes empresas el 0,5%.

Para Tello (2014) en el Perú funcionan numerosos programas públicos y privados de apoyo a la pequeña y mediana empresa (PYME). Dentro del sector público, diversas

entidades han implementado iniciativas, incluyendo el Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) y el Ministerio de la Producción (MP). El enfoque, el alcance y las intervenciones de estos programas, así como la capacidad de gestión, varían ampliamente. Mientras que el MTPE y los ministerios de producción suelen tener un enfoque explícito en mejorar la productividad y la competitividad, el MIMDES es parte de una estrategia de reducción de la pobreza. Esta distinción implica diferentes estrategias de intervención, procesos de selección de beneficiarios y servicios proporcionados.

### **E) Crecimiento de las pymes en Perú**

El Ministerio de Producción (2015) menciona que actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de las MYPE crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

## **1.2. Antecedentes**

### **1.2.1. Antecedentes internacionales**

Larretape (2018) en su tesis donde el objetivo fue comprender el uso real de las Herramientas Financieras por parte de las pymes estudiadas y su contribución a la mejora de la calidad de la información destinada a mejorar la toma de decisiones y la creación de valor. Del análisis de la tabla de circulación, se puede ver que alrededor del 90% de las PYME encuestadas son pequeñas y microempresas. Asimismo, el 80% no cuenta con un área o jefe de finanzas, ejecutivo o administrador financiero. Del mismo modo, los propietarios de tales empresas suelen ser quienes toman la gran mayoría de las decisiones, con poca o ninguna autorización de ningún tipo, dijeron fuentes clave.

Amor (2017) sobre el problema del acceso al financiamiento de las pymes donde

concluyo que la incertidumbre de las condiciones macroeconómicas del país, la alta informalidad de la fuerza laboral, las estrategias de corto plazo de las PYMES y el escaso desarrollo financiero de la mayoría de estas empresas se han combinado para dificultar el acceso a cualquier tipo de instrumento en el sector bancario, porque vuelvo a recalcar que la importancia de desarrollar un mercado financiero que se adapte a las pymes no es una opción, sino una necesidad en la coyuntura actual.

Torres (2019) en su tesis sobre la implementación de los requerimientos de reservas mínimas de liquidez, en donde los resultados obtenidos se pueden afirmar que el aumento de las reservas bancarias del BCE conduce a una disminución de la cartera de crédito y de los depósitos, ya que existe una relación directa entre la generación de crédito y la generación de depósitos (menos crédito menos depósitos). Sin embargo, el efecto fue inmediato en el primer mes y luego volvió a los niveles anteriores. Por otra parte, el aumento de los encajes demostró tener poco efecto sobre la caída de la actividad económica.

Anton (2012) concluye que existen determinadas funciones de los agentes financieros susceptibles de influir en el crecimiento económico. Por lo tanto, mientras las instituciones financieras realicen estas funciones y crezcan sus actividades, es probable que los desarrollos financieros resultantes afecten el crecimiento económico.

Peñate (2013) en su investigación sobre los factores determinantes del crecimiento de las Pymes. Donde concluyo que los recursos y capacidades de una empresa son los factores que determinan el crecimiento, entre los que destacan los recursos tangibles, capital intelectual y capital financiero, este último es el factor más decisivo en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. En otra conclusión, afirmó que existe un fuerte vínculo entre la disponibilidad de capital financiero y el crecimiento económico. El crecimiento también está influido por otros factores, como el dinamismo del entorno. Por lo tanto, el crecimiento empresarial es un proceso complejo.

Gutierrez (2011) concluye que las microfinanzas han demostrado ser una alternativa eficaz y viable para llegar a grandes capas de población que el sistema financiero formal tradicional y las alternativas informales han sido incapaces de atender hasta la fecha. En definitiva, van a seguir creciendo como respuesta a algunos problemas

de desarrollo a niveles micro, meso y macro empresa.

Treviño (2013) en su trabajo de investigación sobre los factores endógenos en Pymes, donde concluyó que, las pymes no están enfocadas en dirigir esfuerzos a una administración formal que optimice los recursos de la empresa. La empresa debe tener una buena planificación y un buen control de los recursos, ya que generará un crecimiento de las ganancias. La gestión de los procesos formales de recursos humanos, desde la selección hasta la formación, genera gastos que no aumentan los beneficios. Además, la formación en habilidades directivas no tiene nada que ver con el éxito de una empresa.

Vaca (2012) en su investigación sobre los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Estas son las principales conclusiones, cuando una empresa carece de una oferta de deuda externa, no puede negociar y casi tiene que acceder a los términos ofrecidos por las instituciones financieras. Por tanto, se puede decir que cuando una empresa tiene fácil acceso al crédito, podrá optar por opciones más económicas y con ratios de endeudamiento competitivos. Si bien la experiencia previa de México limita el uso de recursos externos, también reduce la probabilidad de crecimiento y operaciones.

Sánchez & Aguilar (2014) concluye que se han beneficiado del crédito que otorgan las Instituciones Financieras Públicas como la Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento con sus programas de crédito tales como: Crédito Asociativo, Microcrédito y Crédito de Desarrollo Humano. También se benefician de créditos otorgados por ONGs de la región, tales como: Fundación Hogar de Cristo. Los beneficios de las microfinanzas que brindan las instituciones antes mencionadas se manifiestan principalmente en el acceso a la vivienda, mejora del consumo y mayor acceso a la educación y servicios médicos. Además, les proporciona un mayor grado de autonomía en su dependencia de los hombres en la familia.

Baquero & Cortés (2014) en su tesis relacionada al modelo de demanda de crédito bancario para empresas. Concluyendo que se acepta el supuesto general que indica que hay una relación positiva entre los pasivos bancarios y el tamaño de la empresa, la vitalidad empresarial y las garantías prendarias. Además, la presencia de mayores oportunidades de crecimiento significa mayores pasivos bancarios y existe un problema de asimetría de información ya que necesitan más información sobre los

proyectos y la salud financiera de la empresa.

Sanhueza (2011) concluye que la presente investigación da cuenta de la importancia que las unidades productivas locales de menor tamaño tienen dentro de la estrategia de desarrollo local, y de la relevancia de definir acciones de fomento de dichos actores, y de capacitación de los recursos humanos involucrados según los requerimientos de innovación del sistema productivo local.

### **1.2.2. Antecedentes nacionales**

Rosales (2021) en su trabajo de investigación sobre la Influencia del Crédito Bancario en el Crecimiento Empresarial donde concluyo que en el 2019, el crédito bancario incidió en el crecimiento empresarial de las pequeñas y microempresas (MYPES) en Victoria, con una correlación positiva total de 95,7% (0,957), con una diferencia de 91,6% (0,916) en el crecimiento empresarial por crédito. Con ello logro su objetivo general el cual fue determinar el impacto del crédito bancario en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de la Victoria en el 2019. Sin embargo, el resultado anterior es producto de que MYPES ha cumplido con ciertas condiciones económicas antes de otorgar el crédito bancario, tales como tener activos fijos, garantías, capacidad de pago, etc. Por lo tanto, el banco solo permitirá que MYPES continúe con sus operaciones económicas, pero no recibirá ningún crecimiento, ya que no hay evidencia de que sus ganancias aumenten.

Rocca (2017) en su tesis referida al financiamiento, bancario y su relación con el desarrollo económico de las MYPES. Se concluyó que en el año 2016 existió una relación entre el financiamiento bancario y el desarrollo económico en las MYPES, ciudad de Chiclayo, y que una de sus dificultades para obtener crédito bancario se debió a su alta tasa de interés quirografaria.

Cavero (2018) en su tesis sobre el Crédito Financiero y la Gestión Financiera donde concluyo que de los resultados evidenciados fueron generados mediante las opiniones recogidas de los ingenieros civiles y se determinó que existió una relación significativa entre el crédito financiero y la gestión financiera en las MYPES, Distrito de Ica en el año 2018. El valor obtenido es  $r=0.950$ , se logra una relación de causalidad, por lo que la gestión financiera de las MYPES en el distrito de Ica, 2018 depende claramente del crédito financiero.

Iglesias (2017) en su investigación sobre los efectos jurídicos en los contratos de créditos con tasas de interés no regulada por el Estado peruano. En eso, concluyo que las tasas de interés son altas en las áreas usurarias. En la teoría económica del Dr. Carlos Boloña Boloña, el punto de equilibrio del interés que cobran los bancos y las empresas no bancarias es alto. Hasta un 476% anual sin regulación. Para Walter Gutiérrez, sin embargo, las tasas de interés del mercado libre son ajustables.

Pilares (2016) concluye que los microcréditos influyen significativamente en el desarrollo económico de los microempresarios, La correlación es del 52,8%. Al evaluar su desarrollo económico durante 2015, encontré que los pequeños y microempresarios indicaron un puntaje promedio de 3.7 en la dimensión de desarrollo económico local, como lo demuestra el 84% de la población con una escala de calificación "alta", resultado que refleja La mayoría de los microempresarios han incrementado su poder adquisitivo y de ventas después de tomar préstamos, lo que ha resultado en un mercado más activo en este sector y por ende sus niveles de ingresos han aumentado. La dimensión desarrollo social se determinó con un puntaje promedio de 3.8, teniendo el 72.4% de la población una escala de calificación "Alta", que refleja la calidad de vida, orientación, empoderamiento y empleabilidad de los créditos para la mayoría de los microempresarios.

Velorio (2016) concluye que el crédito financiero es de gran importancia en el cumplimiento de obligaciones, entonces incide de manera directa en el desarrollo de la gestión financiera de las MYPES. La falta de historial crediticio afecta negativamente la capacidad de las MYPES de la zona de Los Olivos para obtener financiamiento externo, ya que son clientes de alto riesgo para las instituciones financieras. Además, concluyó que la evaluación de riesgo de las instituciones financieras afecta la estructura de financiamiento de las MYPES en la región de Los Olivos, ya que es difícil obtener nuevos financiamientos si las MYPE están altamente apalancadas.

Málaga (2015) concluye que los procedimientos aplicados permitieron concluir que el costo del financiamiento afecta en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, debido a que contrae compromisos crediticios de fuentes no formales al inicio de sus actividades, cuyos intereses son muy elevados, sin

determinar qué proyectos son prioritarios para la empresa. Entonces, incluso la evidencia documental sugiere que el sector más sensible es el de las microempresas. Los expertos creen que deberían recibir capacitación para revertir su pobre cultura empresarial. Además, he concluido que los datos obtenidos nos permiten determinar que la tasa anual efectiva de fuentes informales es de casi 120%, mientras que la tasa de EDPYMES está entre 49% para microempresas y 43% para microempresas. Pequeñas empresas, el banco cobra 32% para microempresas y 20,57% para pequeñas empresas. Este costo ya no recurre al financiamiento, y prefieren mantenerse a flote considerando que el costo es oneroso.

Prado (2010) concluyo que la investigación ha determinado, que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa. De la encuesta se desprende claramente que existen dos tipos de emprendedores; el primer tipo, existe desinformación sobre las formas formales e informales de financiamiento empresarial en la gestión financiera, las cuales son creadas por emprendedores formales e informales que en su mayoría son microempresarios. sector brinda financiamiento mientras carece de capacitación empresarial, el otro grupo es más exitoso, los pequeños empresarios, que tienen el conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el uso adecuado de sus recursos para obtener más ganancias, lo que les permite optimizar la gestión y el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en esta área de negocios.

Kong & Moreno (2014) concluyo que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPES en el Distrito de San José de 2010 a 2012, encontramos que la mayoría de las microempresas aún se encuentran en un estado de equilibrio, limitando sus capacidades de gestión a través de la asignación eficiente de fondos, pero a pesar de esto, debido a que los ingresos

financieros provienen principalmente de El exterior, la producción y los ingresos tienen el mayor impacto. Aunque una cierta proporción de empresarios, gracias a sus ahorros, crean una empresa con una fuente permanente de ingresos, la pérdida de su actividad principal (pesca, construcción naval) es particularmente pronunciada en la región.

Izquierdo (2017) concluye que las MYPE de Chiclayo no definen objetivos financieros para la operación del negocio, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Las MYPE de Chiclayo no realizaron una adecuada planificación financiera para el desarrollo y selección de estrategias, las cuales no tuvieron trascendencia en el logro de los objetivos del negocio, ni se establecieron estándares que permitieran controlar los objetivos financieros. Las herramientas aplicadas muestran los peligros de aplicar estrategias financieras para garantizar el logro de los objetivos, que son importantes para las decisiones financieras posteriores.

### **1.2.3. Antecedentes locales**

Concepción (2017) en su tesis sobre cursos de formación en instituciones financieras de la región, donde concluyo que el sistema financiero contribuye al desarrollo de un país a través de su generación de productos y servicios de intermediación financiera, por lo que el sector brinda capacitación y educación a quienes aspiran a trabajar en instituciones financieras, permitiéndoles poner en práctica sus conocimientos y habilidades que los llevarán a Posteriormente se convirtió en consultor empresarial, el programa cuenta con instructores dedicados que brindan un sistema integral de aprendizaje con créditos e incluyen una cultura organizacional basada en valores e integridad. Para las empresas encuestadas se observó que el contenido de la capacitación cursos que le serían de ayuda Utilice la cuota de mercado de cada uno de ellos como referencia.

Larico (2018) en su investigación sobre la gestión por resultados en pequeños empresarios de artesanías donde se concluye que la gestión por resultados impacta a pequeños empresarios artesanos de las regiones Ilave, Puno, Juliaca, Macusani y Azángaro de la región Puno - 2017. Demuestran buenos niveles de desempeño y control y empoderan a los pequeños empresarios artesanales en términos de calidad



y productividad. En términos de planificación estratégica, los pequeños empresarios artesanales la utilizan como una herramienta para mejorar su ventaja competitiva, es decir, sus habilidades, calidad y productividad, no sólo frente al mercado interno local, sino también frente a otras provincias vecinas.

Catacora (2013) en su trabajo de investigación sobre la competitividad de las MYPES. En cuanto a los factores internos, basados en un enfoque por competencias como son la formación, el nivel de estudios o docencia, el capital de trabajo, la propiedad de los talleres y áreas de trabajo, las ventas y la cantidad de trabajadores, se encontró del total de la muestra que el 51% tenía capacitación, de los cuales capacitación técnica 36,6%, capacitación gerencial 3%. En cuanto a los factores externos, en Puno se observó un 25,6% informal y un 5,8% formal, en Juliaca un 37% informal y un 12,3% formal. Competitividad significa contar con recursos humanos calificados que conocen nuevas herramientas de gestión para lograr una ventaja frente a otros que no las tienen.

## CAPÍTULO II

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 2.1. Identificación del problema

Se estima que las micro y pequeñas empresas en el Perú emplean alrededor de 6 millones de personas, lo que representa el 75% de la PEA, y su participación en el PIB ronda el 30%. Sin embargo, la capacidad de implementación efectiva del sector es limitada, principalmente por la dificultad para acceder a los servicios financieros (crédito financiero). Esto último aplica porque el sistema bancario formal no tiene capacidad institucional ni tecnología crediticia adecuada. Por lo general, los bancos peruanos se han mostrado reacios a hacer negocios con micro y pequeñas empresas porque tales actividades se consideran extremadamente riesgosas y costosas.

La relevancia del sector microempresarial como posible eje de desarrollo del país. En el contexto de la Compañía Financiera de Desarrollo (COFIDE) que otorga crédito a las pequeñas y microempresas con base en una tecnología relativamente similar a la de las cajas de ahorro municipales, el gobierno ha dado cierto impulso al desarrollo de las pequeñas y microempresas. Con el objetivo de revivir el papel de las cajas de ahorro rurales a través de los fondos de retorno, las preguntas planteadas en este documento ayudarán a comprender mejor el potencial de desarrollo económico de Puno.

Para las microfinanzas existen dos tipologías de emprendimientos con respecto a los créditos: el Crédito para la subsistencia y el Crédito para el Desarrollo Financiero, que se solicitan para mantener el negocio en marcha ante la ausencia de perspectivas claras de crecimiento futuro de la microempresa, requieren de una serie de acciones relacionadas

con el desarrollo de la microempresa. Es claro que el crédito de subsistencia prevalece más entre aquellos de escasos recursos, y el crédito de desarrollo es igualmente importante para ayudar a los segmentos más vulnerables de la población con mayor incidencia, y en ocasiones su impacto está en la tarea de lograr el desarrollo económico en un determinado territorio, posiblemente mayor y por lo tanto directamente relacionado con el desarrollo productivo local. En este sentido, nos hacemos las siguientes preguntas:

## **2.2. Enunciados del problema**

### **2.2.1. Definición del problema:**

- ¿Existe relación entre el crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas comerciales de la provincia de Puno 2018-2019?

### **2.2.2. Sistematización del problemas**

- ¿Existe relación entre el crédito financiero y el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?
- ¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con el volumen de ventas las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?
- ¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?

## **2.3. Justificación**

En Perú, la incidencia de la pobreza alcanzó el 54% de la población (ENNIV) en 2017, y la tasa de subempleo alcanzó el 43%. Es bien conocida la alta correlación entre pobreza y subempleo. Estos últimos se concentran en unidades de producción más pequeñas. A fines de la década de 1990, las microempresas representaban el 73 por ciento del empleo, aunque solo el 43 por ciento del PIB. Como resultado, la productividad laboral promedio de las microempresas es aproximadamente la mitad del promedio de la economía peruana, que es en sí misma una economía subdesarrollada. Por lo tanto, es claro que se requiere aumentar la productividad de las microempresas para reducir significativamente los niveles de pobreza a gran escala en el Perú. Entre las políticas relevantes para este propósito, destaca la promoción de las microfinanzas, ya que el acceso al crédito financiero puede incrementar la productividad, la producción y/o las ventas y la inversión, contribuyendo así a los ingresos de los hogares. De lo mencionado anteriormente se puede afirmar que el crédito financiero puede desempeñar un papel importante en el desarrollo local. De hecho, en los últimos años se han convertido en una de las herramientas más

utilizadas en la política de promoción del desarrollo. Por un lado, ayudan a reducir la pobreza y la exclusión social en la región, permitiendo que sectores marginales generen actividad económica y autoempleo, en la medida en que los proyectos financiados estén sujetos a una evaluación consistente de factibilidad y rentabilidad, así como a apoyo. Por lo que desde el punto de vista empresarial el trabajo de investigación es un aporte a todos los micro y pequeños empresarios para que puedan materializar la iniciativa de acceder a créditos además permitirá a las entidades que brindan créditos conocer la realidad e implementar nuevas formas de créditos.

Desde el punto de vista académico la investigación es un aporte para mejorar y desarrollar los conocimientos referentes a los créditos financieros y su incidencia en el desarrollo de las MYPES, así también permitirá contribuir como una nueva fuente de estudio como base para otros tipos de trabajos de investigación relacionadas al crédito financiero y el desarrollo de las MYPES.

## **2.4. Objetivos**

### **2.4.1. Objetivo general**

Determinar la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 – 2019.

### **2.4.2. Objetivos específicos**

- Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.
- Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.
- Determinar la relación del crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.

## **2.5. Hipótesis**

### **2.5.1. Hipótesis general**

Existe relación directa entre el crédito financiero y el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018- 2019.

### **2.5.2. Hipótesis específicas**

- Existe relación directa entre el crédito financiero y el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.



- Existe relación directa entre el crédito financiero y el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.
- Existe relación directa entre el crédito financiero y la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.

## CAPÍTULO III

### MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Lugar de estudio

El ámbito de investigación se desarrolló en la región Puno, abarcando la población de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, Puno es la segunda ciudad más poblada de Perú, con una población de alrededor de 135.288 en 2017. Se extiende desde el centro densamente poblado de Uros Curuni al noreste, la urbanización del distrito de Pacacola al norte, y la urbanización Ciudad de la Naturaleza Totorani al noroeste (carretera a Arequipa) hasta el centro de población densa al sur de Ichu y suroeste de las comunidades de Mi Perú (camino a Moquegua).

#### 3.2. Población

La población para el trabajo de investigación estuvo conformada por las MYPES comerciales de la provincia de Puno que según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática existen 23,954 MYPES.

#### 3.3. Muestra

Nuestra muestra para el estudio tuvo una población finita de MYPES comerciales Provincia de Puno con 23,954 MYPES como población total y tipo el tipo de muestreo será probabilístico y el método de muestreo al azar, por consiguiente:

Para Herrera (2019) si la población es finita, es decir, conocemos la población total y queremos saber cuánto del total tenemos que estudiar, entonces la fórmula será:

Donde:

N: es igual a la Población 23,954

p: es igual a la Probabilidad de éxito 50% =0.5

q: es igual a la Probabilidad de fracaso 50% =0.5

E: es igual al Nivel de precisión o error estimado = 0.5

Z: es igual al Coeficiente de confianza=1.96

Para la presente investigación se necesitó n= 379

Por consiguiente, para la investigación se necesitó la muestra de 379 empresarios de las MYPES comerciales de la Provincia de Puno.

### **3.4. Método de investigación**

#### **El Diseño de Investigación**

El diseño del trabajo de investigación es no experimental, descriptivo, correlacional y de corte transversal. La investigación no experimental, debido a que no se realizan experimentos, se observa la realidad y se analiza la situación en cuestión sin intervenir, transversal debido a que se recogen datos en un único momento (Sampieri *et al.*, 2010).

#### **Enfoque de Investigación**

El trabajo es de tipo cuantitativo, ya que se han utilizado elementos estadísticos para la recopilación de datos esto para poder probar la hipótesis la cual ha sido basadas en mediciones numéricas, análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Sampieri *et al.*, 2010).

#### **Método de Investigación**

Se ha utilizado el método deductivo, ya que se comenzó con una declaración general y poco a poco se llegó a una declaración específica (Sampieri *et al.*, 2010).

#### **Alcance de Investigación**

El estudio es correlacional debido a que la investigación se relaciona con el objetivo que es comprender la asociación o relación entre 2 o más conceptos, categorías o variables en un contexto específico. A veces solo se analiza la relación entre dos variables, pero la investigación a menudo encuentra vínculos entre tres, cuatro o más variables (Sampieri

*et al.*, 2010). Además, este estudio es descriptivo en el sentido de que intenta especificar propiedades y características importantes de los fenómenos analizados.

### **3.5. Descripción detallada de métodos por objetivos específicos**

#### **3.5.1. Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.**

##### **Método:**

El método usado fue Correlacional debido a que se determinó la relación entre el crédito financiero y el indicador volumen de compras ya que como lo mencionan Sampieri *et al.* (2010) este método mide dos o más variables a conocer, para encontrar primero si están o no relacionadas y también medir el grado de relación. Este resultado contribuyó a poder determinar el objetivo general. Para la utilización de este método se realizó:

- Análisis de datos obtenidos de las encuestas
- Evaluación estadística de los datos obtenidos

Adicionalmente para la determinación de las relaciones se utilizó

El método deductivo, ya que se comenzó con una declaración general y poco a poco se llegó a una declaración específica (Sampieri *et al.*, 2010). Esto se usó para la deducción de la hipótesis planteada, así como para verificar y comprobar la verdad de los objetivos además de la formulación de la conclusión.

El método descriptivo el cual según Sampieri *et al.* (2014) es la capacidad de seleccionar las características esenciales de un objeto de investigación y su descripción detallada de partes, clases o categorías de ese objeto; también apoya principalmente técnicas como encuestas, entrevistas, observaciones y revisiones de literatura, este sirvió para describir todos lo relacionado a el crédito financiero y el volumen de compras (Charaja, 2019).

##### **Técnica:**

- Se cuantifico los resultados obtenidos a partir de los datos obtenidos.
- Se cuantifico los datos obtenidos

- Con el uso de SPSS.22 y los resultados previamente tabulados, se aplicó un análisis de indicadores.
- Se interpretaron los resultados de acuerdo a los objetivos previamente planteados.
- El instrumento estadístico utilizado en la investigación cuenta con una escala de Likert de 3 puntos ya que se ofrece a los encuestados estar de acuerdo, desacuerdo o una opción neutral, lo que para esta investigación se requería. Este instrumento fue validado por expertos:
  - C.P.C. Manuel Amasifuen Reategui
  - C.P.C. Christopher Eber Arce Bartra
  - Dra. Zoraima J. Laura Castillo

#### **Metodología en el análisis de datos:**

Este análisis de la información recopilada se hace en base a la estadística descriptiva inferencias. Díaz (2013) indica que para desarrollar la prueba de normalidad se tiene que reunir 4 criterios los cuales son: Datos cuantitativos, normalidad en los datos, homocedasticidad y las medidas independientes; la cual por los datos recopilados mediante escala de Likert y para su análisis mediante SPSS se les asigna un valor por ello no cumplen el criterio de datos cuantitativos ya que los datos no pueden tener promedios, basado en esto es que la prueba de normalidad aplicada mediante la técnica de Kolmogorov-Smirnova, ha determinado que los datos no siguen la distribución normal. Como indican Levine *et al.* (2006) para estadística no paramétrica existen estadígrafos no paramétricos, por lo anteriormente mencionado, en esta investigación, se utilizó los estadígrafos no paramétricos como son el Chi cuadrado y el coeficiente de contingencia para determinar la correlación entre las dos variables, con la prueba de chi cuadrado se determina si estadísticamente existiera o no relación o asociación entre dos campos. Es por ello que para la determinación del grado se ha utilizado el coeficiente de contingencia el cual nos indica el grado de relación de cada una de las variables.

#### **3.5.2. Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.**

##### **Método:**

El método usado fue Correlacional debido a que se determinó la relación entre el crédito financiero y el indicador volumen de ventas ya que como lo mencionan Sampieri *et al.* (2010) este método mide dos o más variables a conocer, para

encontrar primero si están o no relacionadas y también medir el grado de relación. Este resultado contribuyó a poder determinar el objetivo general. Para la utilización de este método se realizó:

- Análisis de datos obtenidos de las encuestas
- Evaluación estadística de los datos obtenidos

El método deductivo, ya que se comenzó con una declaración general y poco a poco se llegó a una declaración específica (Sampieri *et al.*, 2010). Esto se usó para la deducción de la hipótesis planteada, así como para verificar y comprobar la verdad de los objetivos además de la formulación de la conclusión.

El método descriptivo el cual según Sampieri *et al.* (2014) es la capacidad de seleccionar las características esenciales de un objeto de investigación y su descripción detallada de partes, clases o categorías de ese objeto; también apoya principalmente técnicas como encuestas, entrevistas, observaciones y revisiones de literatura, este sirvió para describir todos lo relacionado a el crédito financiero y el volumen de ventas (Charaja, 2019).

#### **Técnica:**

- Se cuantifico los resultados obtenidos a partir de los datos obtenidos.
- Se cuantifico los datos obtenidos
- Con el uso de SPSS.22 y los resultados previamente tabulados, se aplicó un análisis de indicadores.
- Se interpretaron los resultados de acuerdo a los objetivos previamente planteados.
- El instrumento estadístico utilizado en la investigación fue validado por expertos:
  - C.P.C. Manuel Amasifuen Reategui
  - C.P.C. Christopher Eber Arce Bartra
  - Dra. Zoraima J. Laura Castillo

### **3.5.3. Determinar la relación del crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.**

#### **Método:**

El método usado fue Correlacional debido a que se determinó la relación entre el crédito financiero y el indicador creación de empleo ya que como lo mencionan Sampieri *et al.* (2010) este método mide dos o más variables a conocer, para encontrar primero si están o no relacionadas y también medir el grado de relación. Este resultado contribuyo a poder determinar el objetivo general. Para la utilización de este método se realizó:

- Análisis de datos obtenidos de las encuestas
- Evaluación estadística de los datos obtenidos

El método descriptivo el cual según Sampieri *et al.* (2014) es la capacidad de seleccionar las características esenciales de un objeto de investigación y su descripción detallada de partes, clases o categorías de ese objeto; también apoya principalmente técnicas como encuestas, entrevistas, observaciones y revisiones de literatura, este sirvió para describir todos lo relacionado a el crédito financiero y la creación de empleo (Charaja, 2019).

#### **Técnica:**

- Se cuantifico los resultados obtenidos a partir de los datos obtenidos.
- Se cuantifico los datos obtenidos.
- Con el uso de SPSS.22 y los resultados previamente tabulados, se aplicó un análisis de indicadores.
- El instrumento estadístico utilizado en la investigación fue validado por expertos:
  - C.P.C. Manuel Amasifuen Reategui
  - C.P.C. Christopher Eber Arce Bartra
  - Dra. Zoraima J. Laura Castillo

De forma general:

Se interpretaron los resultados de acuerdo a los objetivos previamente planteados.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La información que se presenta, es el resultado del análisis de la información obtenida en el cuestionario, con la finalidad de lograr los objetivos planteados en el trabajo de investigación.

#### **4.1 Determinar la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 – 2019.**

##### **Estadística de fiabilidad.**

Tabla 1

*Estadística fiabilidad Alfa de Cronbach*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,98	24

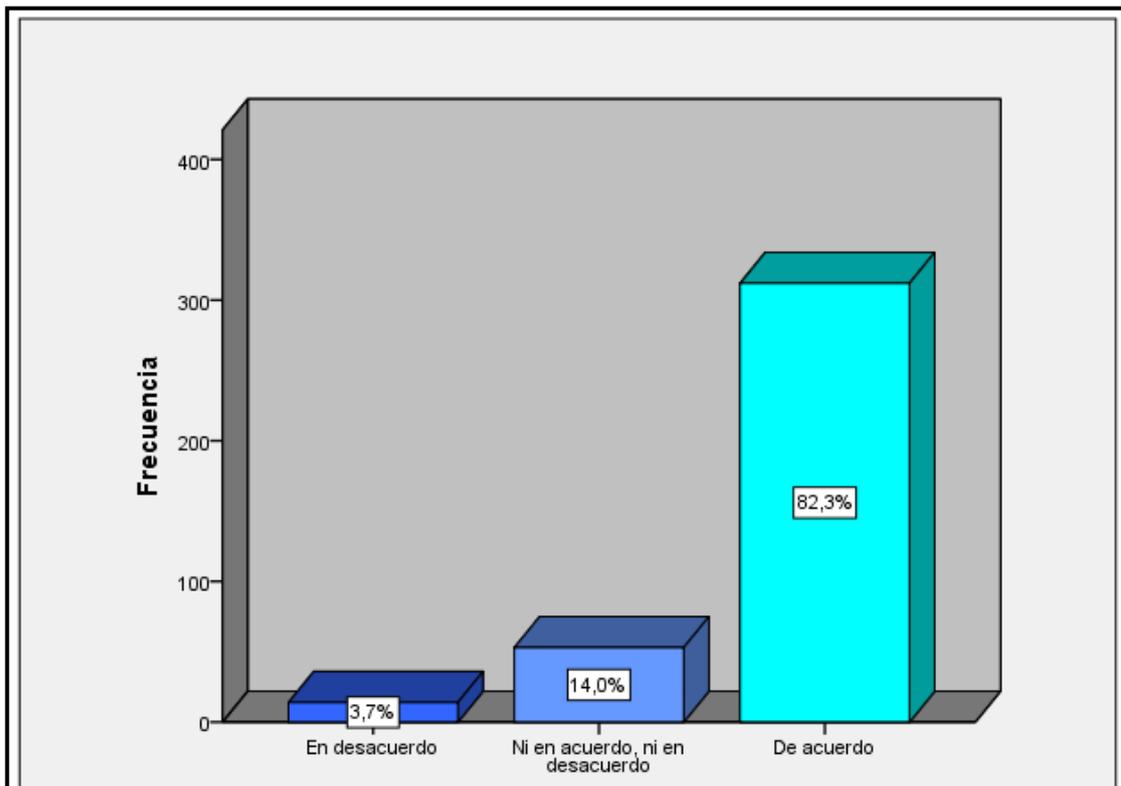
Fuente: Cuestionario a MYPES comerciales

En la tabla 1 sobre las estimaciones de confiabilidad se pueden observar mediante el coeficiente de consistencia obtenido de una muestra de 379 empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno, por lo que a través de la técnica utilizada la cual fue el alfa de Cronbach se obtuvo un resultado de 0.98, por consiguiente, podemos afirmar que según el alfa de Cronbach el cuestionario es confiable.

Tabla 2

*Usted se ha beneficiado de los créditos financieros para invertirlo en la empresa.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	14	3,7	3,7	3,7
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	53	14,0	14,0	17,7
	De acuerdo	312	82,3	82,3	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 1. Usted se ha beneficiado de los créditos financieros para invertirlo en la empresa*

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

Según la figura 1 y tabla 2 el 82.3% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que se han beneficiado directamente de los créditos financieros para invertirlo en la empresa, el 14.0% prefiere no opinar, el 3.7% de los

empresarios de las MYPES comerciales no se han beneficiado con algún crédito, esto es favorable ya que la mayoría ha tenido experiencia con créditos financieros.

Tabla 3

*Su empresa adquiere créditos regulados por la SBS de forma periodica*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	14	3,7	3,7	3,7
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	68	17,9	17,9	21,6
	De acuerdo	297	78,4	78,4	100,0
	Total	379	100,0	100,0	

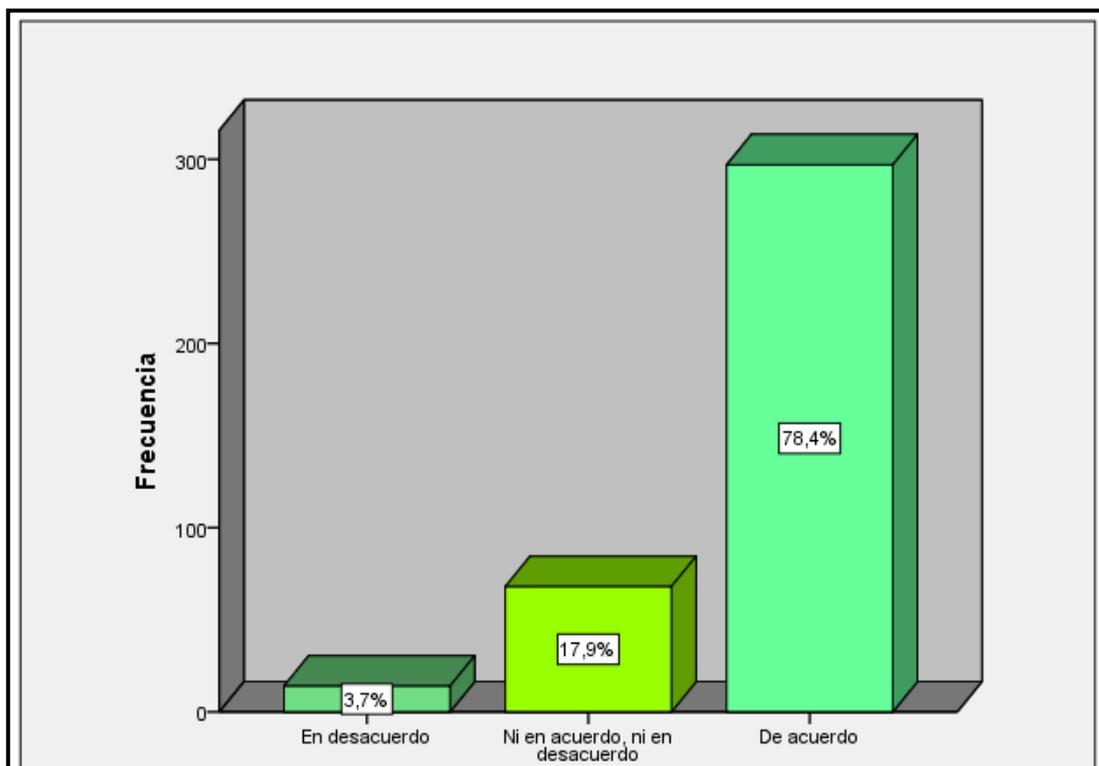


Figura 2. Su empresa adquiere créditos regulados por la SBS de forma periodica

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

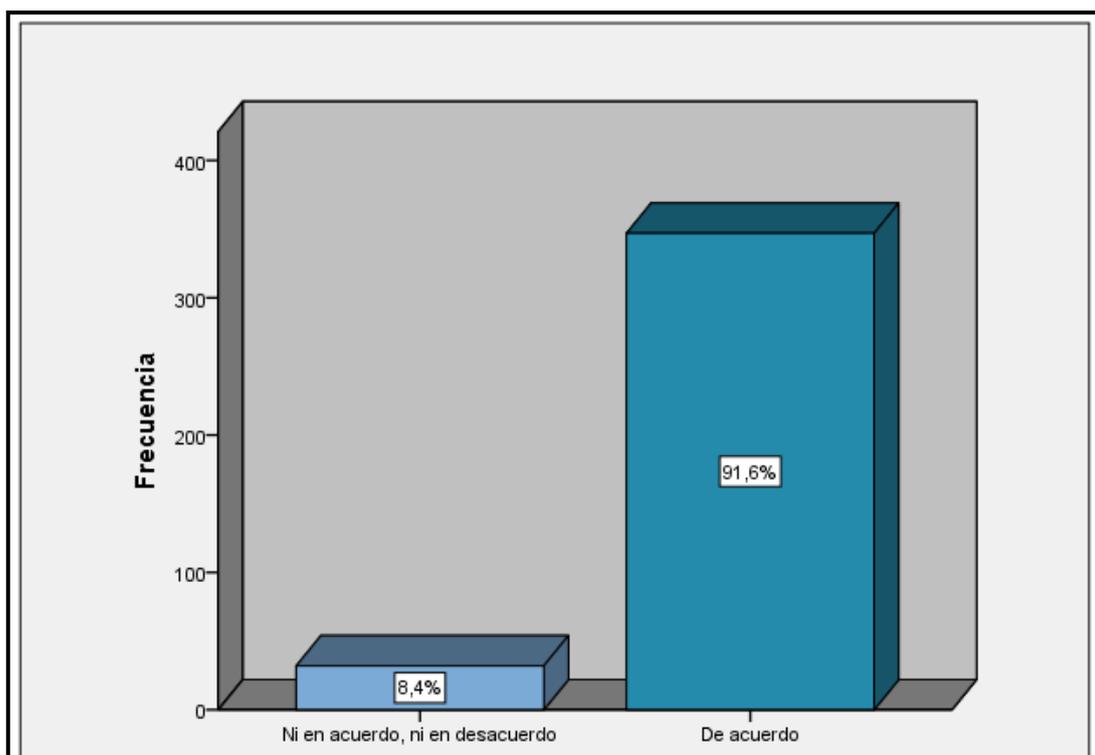
Según la figura 2 y tabla 3 el 78.4% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que como empresa suelen adquirir créditos en el sistema

financiero de manera constante, el 17.9% prefiere no opinar, el 3.7% de los empresarios de las MYPES comerciales no han adquirido créditos de manera constante, esto nos indica que la mayoría suele adquirir créditos de manera constante.

Tabla 4

*Actualmente usted viene pagando algún crédito financiero*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	32	8,4	8,4	8,4
De acuerdo	347	91,6	91,6	100,0
Total	379	100,0	100,0	



*Figura 3. Actualmente usted viene pagando algún crédito financiero*

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

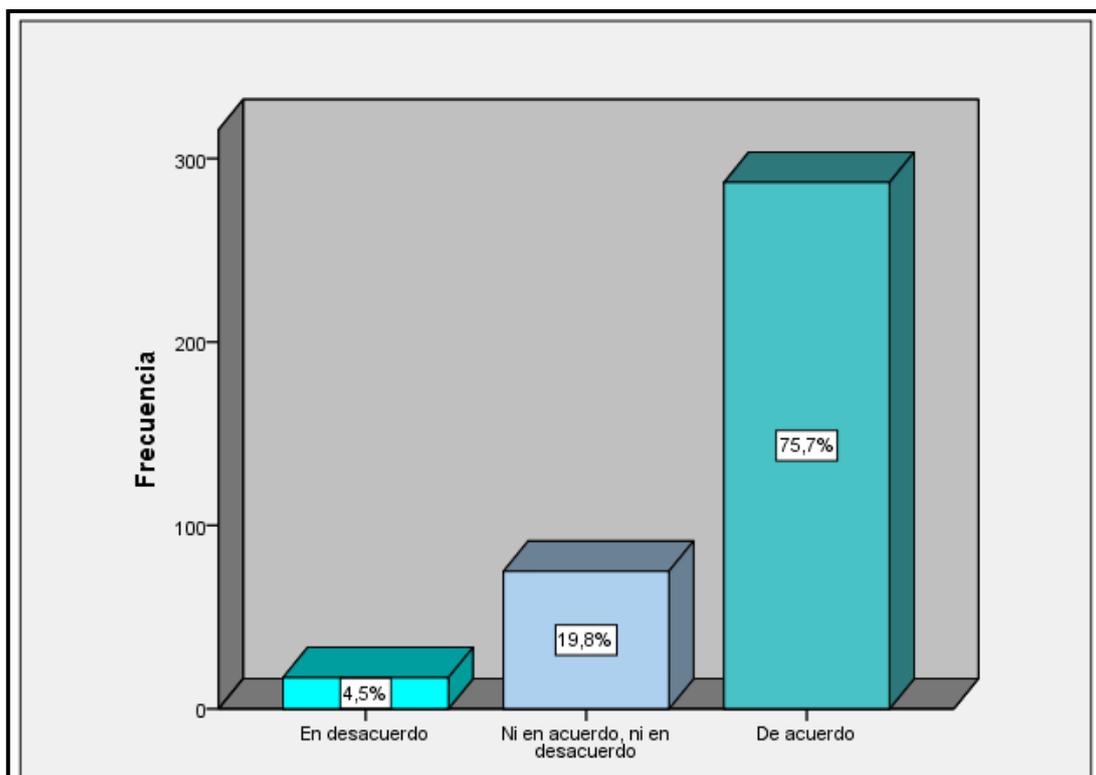
Según la figura 3 y tabla 4 el 91.6% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que actualmente vienen cancelando créditos con el sistema

financiero, el 8.4% prefiere no opinar, esto nos indica que por lo general la mayoría tiene créditos vigentes ya sean para su negocio o créditos personales.

Tabla 5

*Usted considera crucial realizar una evaluación en relación a su capacidad de pago previamente a la adquisición de un crédito en el sistema financiero*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	17	4,5	4,5	4,5
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	75	19,8	19,8	24,3
	De acuerdo	287	75,7	75,7	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 4. Usted considera crucial realizar una evaluación en relación a su capacidad de pago previamente a la adquisición de un crédito en el sistema financiero*

Fuente: Encuesta

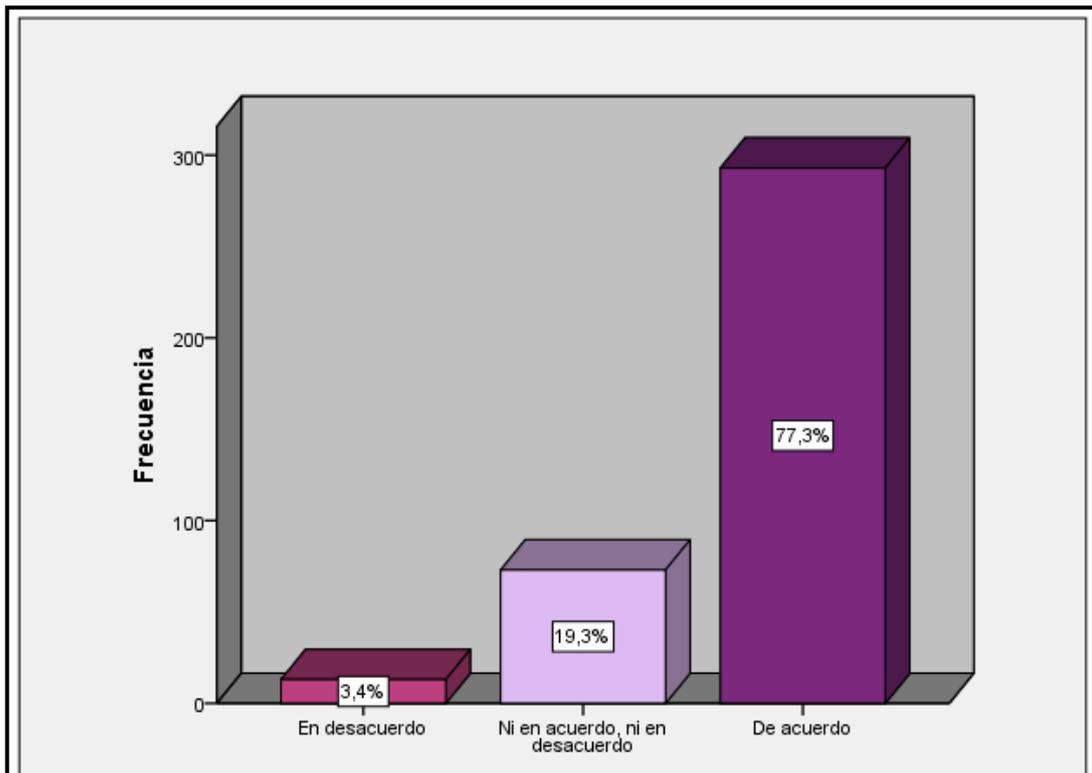
Elaboración: Propia

Según la figura 4 y tabla 5 el 75.7% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que consideran importante realizar una evaluación sobre su capacidad de pago antes de poder adquirir un crédito en el sistema financiero, el 19.8% prefiere no opinar y el 4.5% está en desacuerdo en considerar una evaluación sobre su capacidad de pago antes de adquirir un crédito en el sistema financiero, esto nos indica que la mayoría de empresarios llevan un adecuado control para los créditos financieros.

Tabla 6

*Usted previamente a adquirir un crédito financiero hace una evaluación interna en relación a la cuota que pagara mensual.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	13	3,4	3,4	3,4
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	73	19,3	19,3	22,7
	De acuerdo	293	77,3	77,3	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 5.* Usted previamente a adquirir un crédito financiero hace una evaluación interna en relación a la cuota que pagara mensual.

Fuente: Encuesta

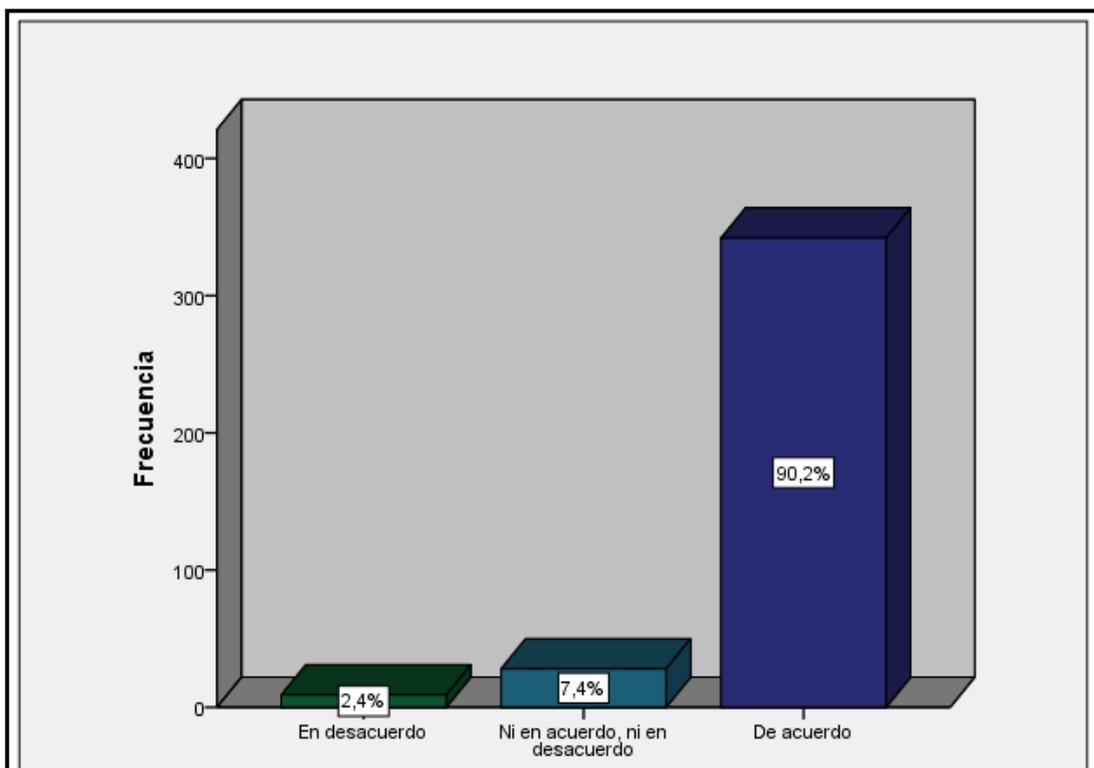
Elaboración: Propia

Según la figura 5 y tabla 6 el 77.3% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron están de acuerdo con que antes de adquirir un crédito se realiza autoevaluación sobre el monto de los pagos que se realizará de manera mensual, el 19.3% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 4.5% está en desacuerdo en considerar una evaluación sobre su capacidad de pago antes de adquirir un crédito en el sistema financiero, esto nos indica que la mayoría de empresarios llevan un adecuado control para los créditos financieros.

Tabla 7

*Usted concuerda con que el análisis previo a sacar un crédito es determinante para poder conocer la capacidad de pago de su empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	9	2,4	2,4	2,4
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	28	7,4	7,4	9,8
	De acuerdo	342	90,2	90,2	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 6. Usted concuerda con que el análisis previo a sacar un crédito es determinante para poder conocer la capacidad de pago de su empresa*

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

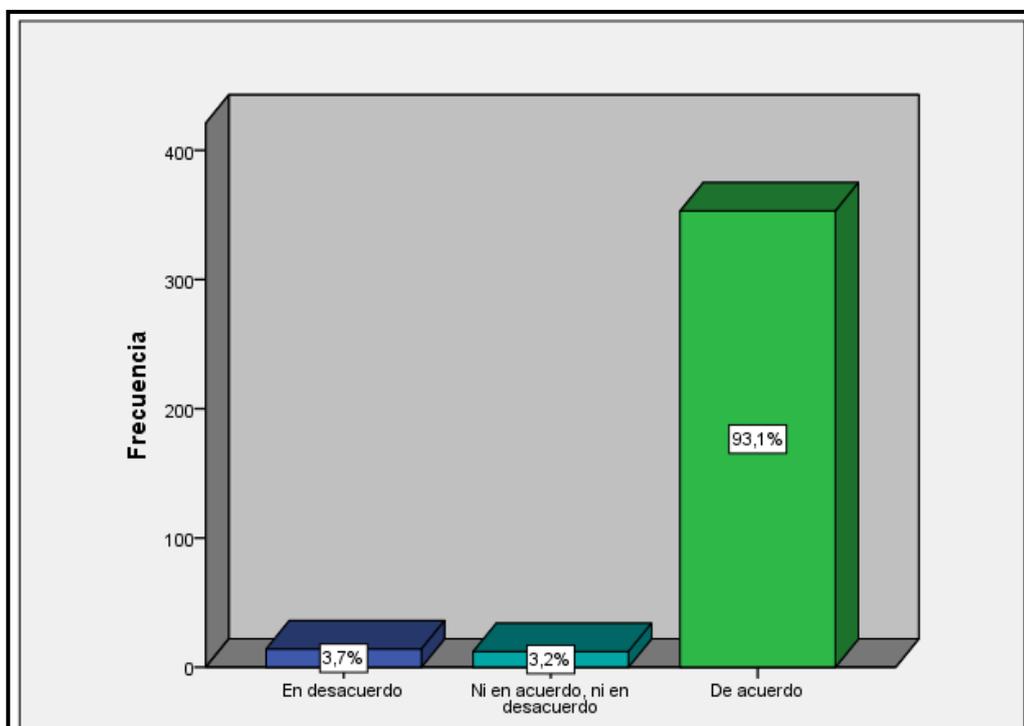
Según la figura 6 y tabla 7, el 90.2% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que consideran que la evaluación de los créditos determina

la capacidad de pago de su empresa, el 7.4% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 2.4% está en desacuerdo en considerar que la evaluación de los créditos determina la capacidad de pago de su empresa, esto nos indica que la mayoría de empresarios tienen conocimientos básicos de cómo funciona el sistema financiero.

Tabla 8

*Usted considera crucial que como empresa cuenten con una línea de crédito regulado por el sistema financiero por si ocurriera alguna emergencia*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	14	3,7	3,7	3,7
	Ni en acuerdo, ni en 12 desacuerdo		3,2	3,2	6,9
	De acuerdo	353	93,1	93,1	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 7. Usted considera crucial que como empresa cuenten con una línea de crédito regulado por el sistema financiero por si ocurriera alguna emergencia.*

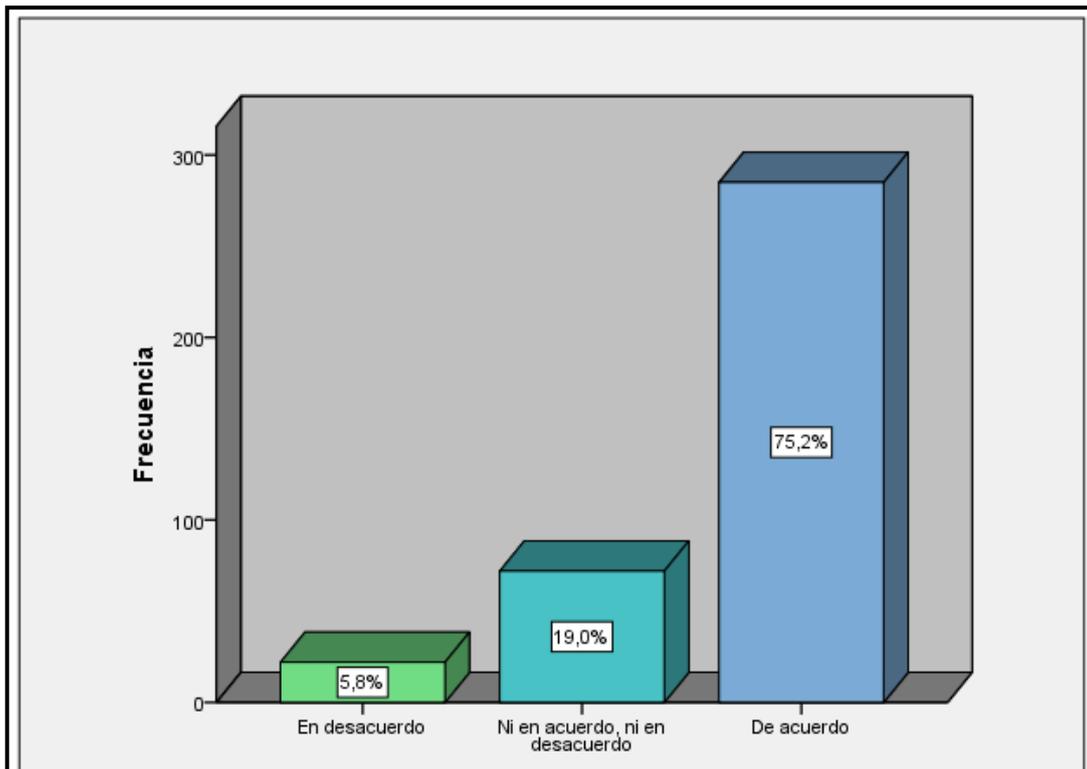
Fuente: Encuesta

Según la figura 7 y tabla 8, el 93.1% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que consideran importante que como empresa manejen una línea de crédito en el sistema financiero en caso de emergencia, el 3.2% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 3.7% está en desacuerdo en considerar importante que como empresa manejen una línea de crédito en el sistema financiero en caso de emergencia, esto nos indica que la mayoría de empresarios miran el crédito como respaldo económico ante cualquier emergencia.

Tabla 9

*Usted tiene una línea de crédito disponible en caso requiera invertir para comprar de mercadería para su empresa.*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	En desacuerdo	22	5,8	5,8	5,8
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	72	19,0	19,0	24,8
	De acuerdo	285	75,2	75,2	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 8.* Usted tiene una línea de crédito disponible en caso requiera invertir para comprar de mercadería para su empresa

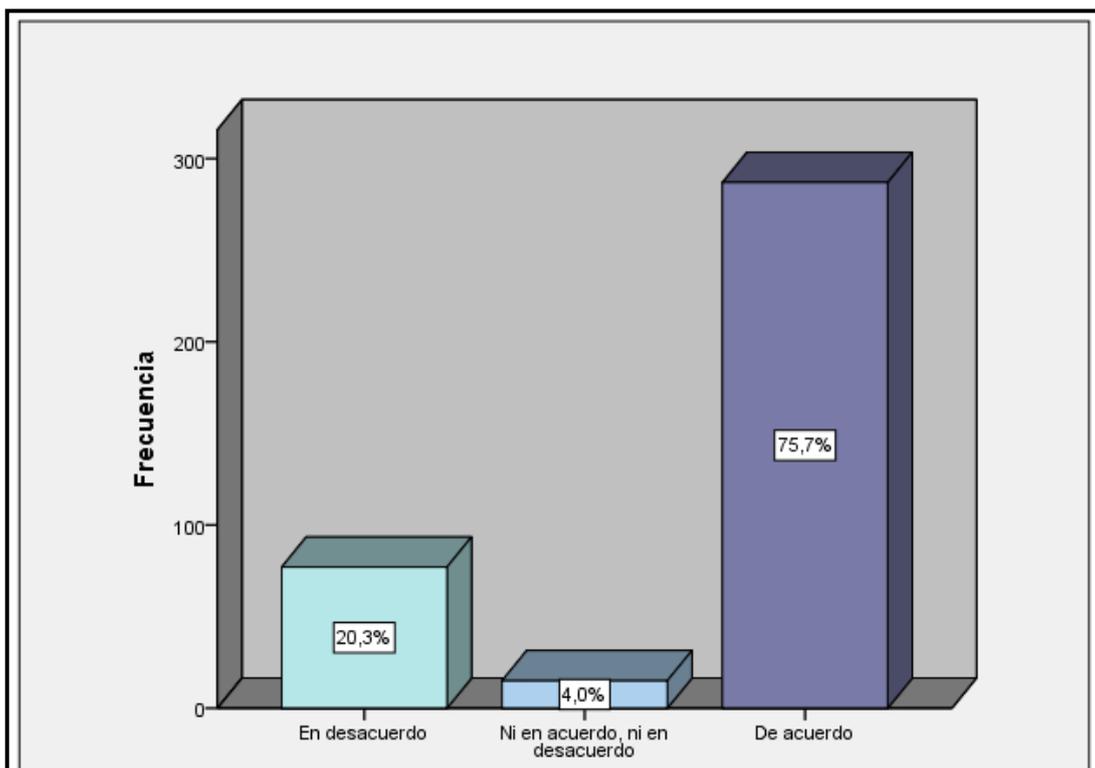
Fuente: Encuesta

Según la figura 8 y tabla 9, el 75.2% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que como empresa cuentan con una línea de crédito pre-aprobada para invertir en la compra de mercadería, el 19.0% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 5.8% indica que no cuenta con una línea de crédito pre aprobada, esto nos indica que la mayoría de empresarios cuentan con línea de crédito.

Tabla 10

*Usted considera que las entidades financieras otorgan las facilidades para poder adquirir un crédito respecto a las MYPES*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	77	20,3	20,3	20,3
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	15	4,0	4,0	24,3
	De acuerdo	287	75,7	75,7	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 9. Usted considera que las entidades financieras otorgan las facilidades para poder adquirir un crédito respecto a las MYPES*

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

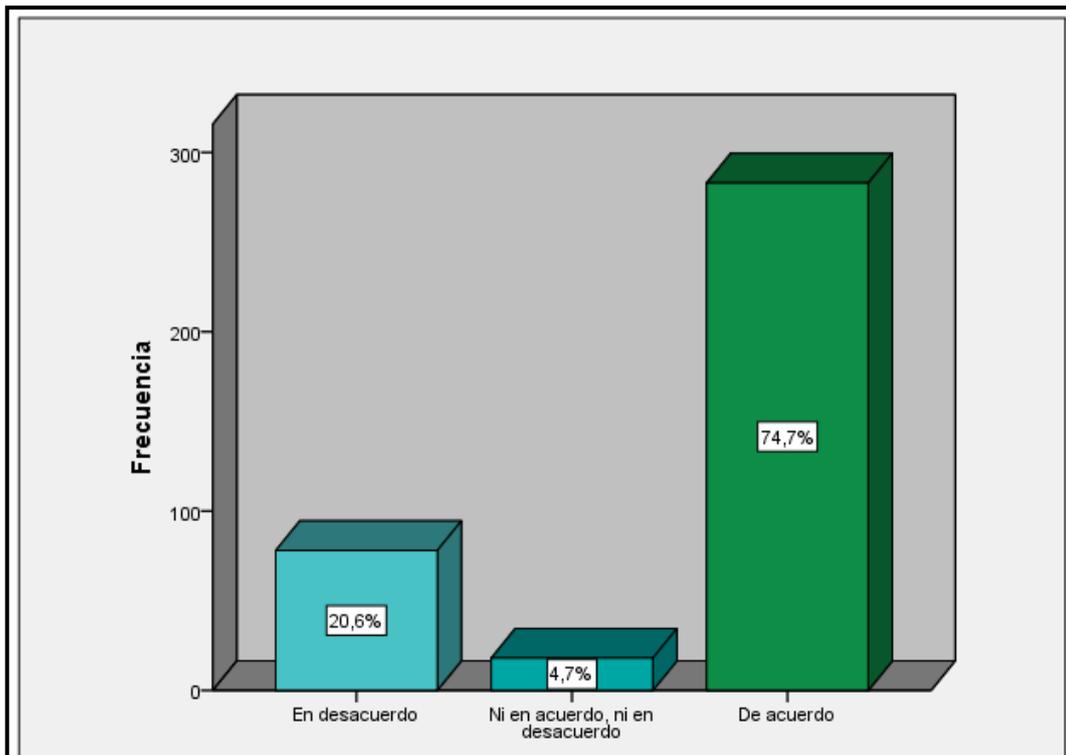
Según la figura 9 y tabla 10 el 75.7% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que están de acuerdo en considerar que las entidades

financieras brindan las facilidades para la adquisición de créditos respecto a las MYPES comerciales, el 4.0% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 20.3% indica que están en desacuerdo en considerar que las entidades financieras brindan las facilidades para la adquisición de créditos respecto a las MYPES comerciales, esto nos indica que la mayoría de empresarios consideran que las entidades financieras brindan facilidades para la adquisición de créditos.

Tabla 11

*Usted cuenta con información en relación a los requisitos que se deben adjuntar para obtener un crédito financiero*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	En desacuerdo	78	20,6	20,6	20,6
	Ni en acuerdo, ni en 18 desacuerdo		4,7	4,7	25,3
	De acuerdo	283	74,7	74,7	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 10.* Usted cuenta con información en relación a los requisitos que se deben adjuntar para obtener un crédito financiero.

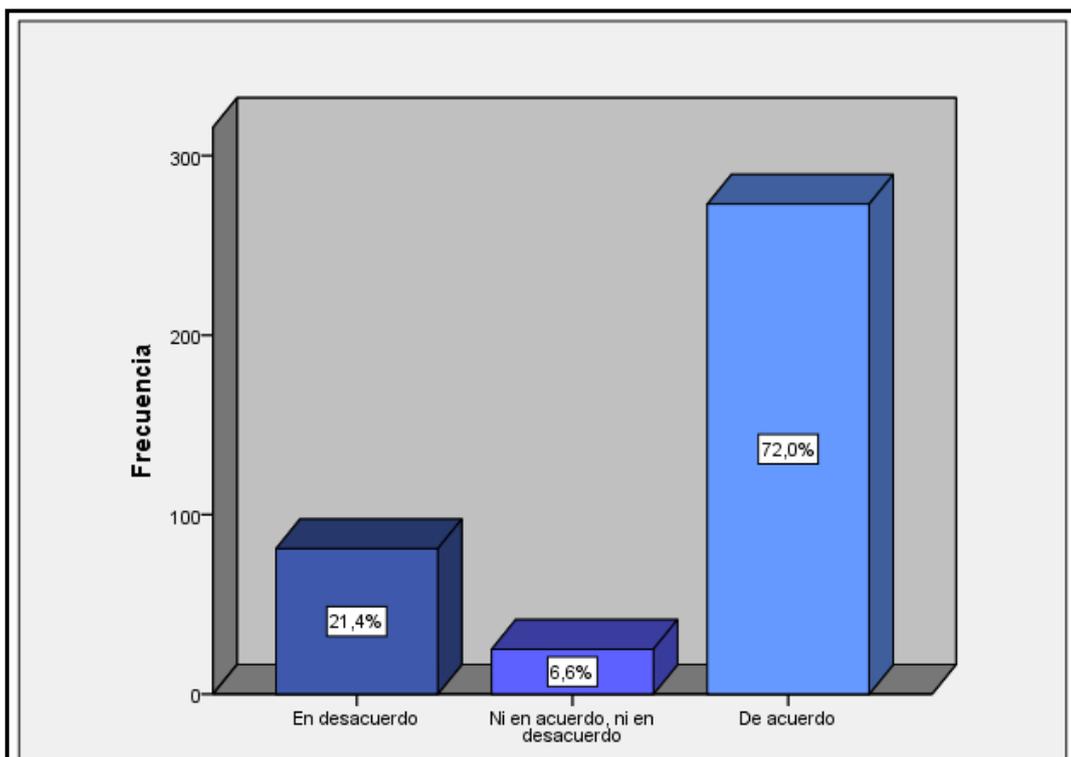
Fuente: Encuesta

Según la figura 10 y tabla 11, el 74.7% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indicaron que tienen conocimiento sobre los requisitos que se deben presentar para acceder a un crédito financiero, el 4.7% no sabe no opina y el 20.6% indican que no tienen conocimiento sobre los requisitos que se deben presentar para acceder a un crédito financiero, esto nos indica que la mayoría de empresarios conocen los requisitos para acceder a un crédito financiero.

Tabla 12

*Usted cree que los requisitos que piden las entidades financieras reguladas son de sencillas de obtener*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	81	21,4	21,4	21,4
	Ni en acuerdo, ni en 25 desacuerdo		6,6	6,6	28,0
	De acuerdo	273	72,0	72,0	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 11. Usted cree que los requisitos que piden las entidades financieras reguladas son de sencillas de obtener*

Fuente: Encuesta

Según la figura 11 y tabla 12, el 72.0% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar que los requisitos solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir, el 6.6% no están ni en acuerdo ni en

desacuerdo y el 21.4% indican que están en desacuerdo en considerar que los requisitos solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir, esto nos indica que la mayoría de empresarios consigue los requisitos exigidos por las entidades financieras de manera rápida lo que no significa que sean fáciles de conseguir.

Tabla 13

*Usted cree que los requisitos deben de reducirse.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	22	5,8	5,8	5,8
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	72	19,0	19,0	24,8
	De acuerdo	285	75,2	75,2	100,0
	Total	379	100,0	100,0	

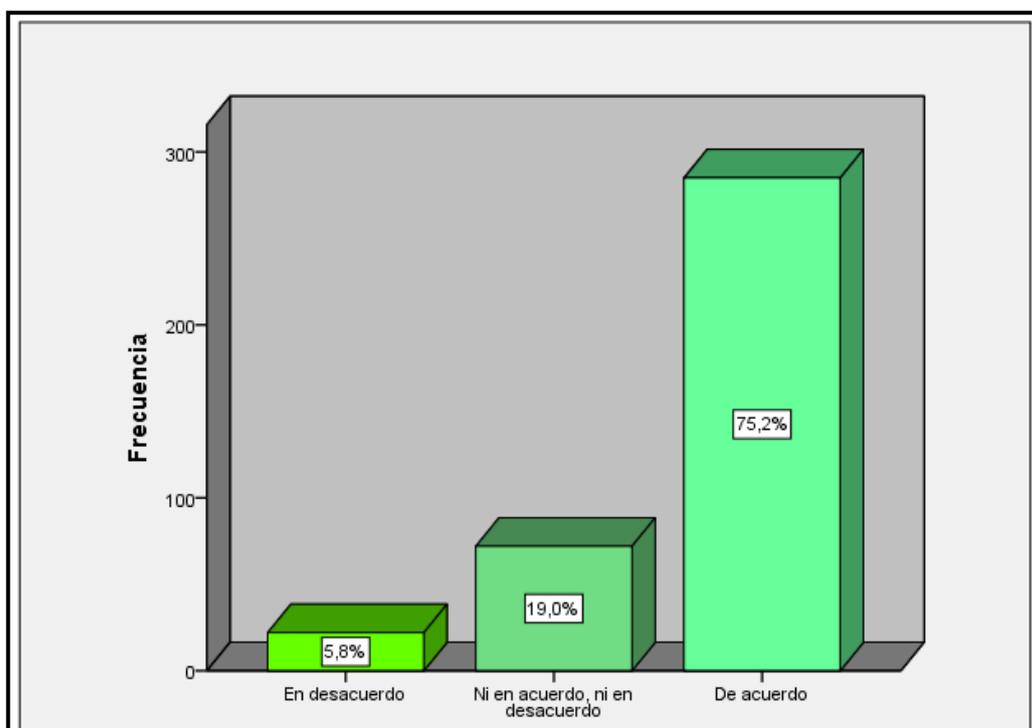


Figura 12. Usted cree que los requisitos deben de reducirse.

Fuente: Encuesta

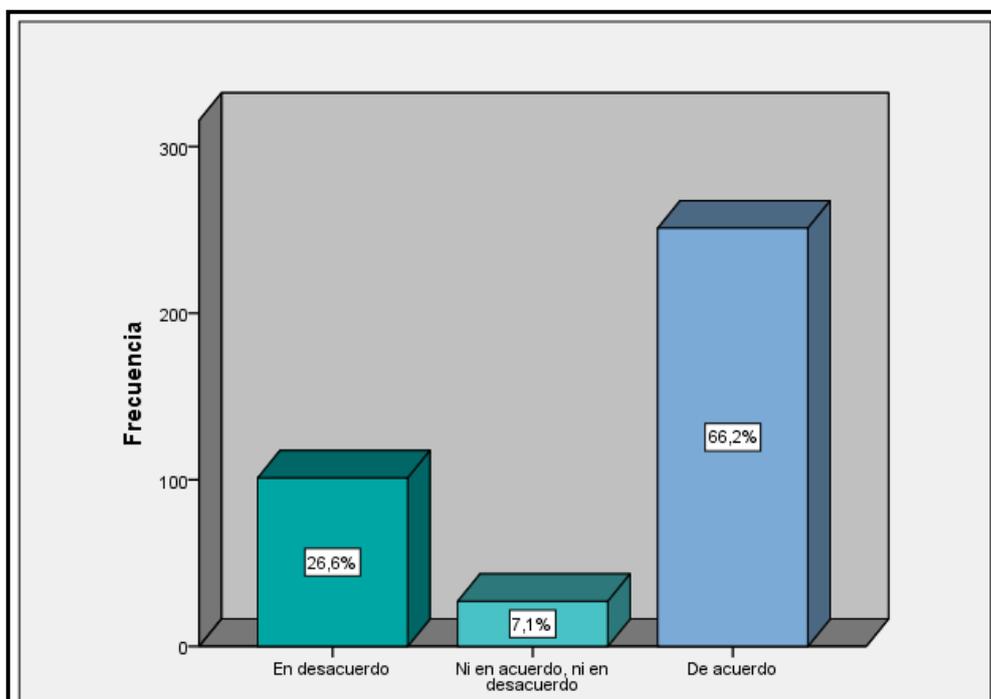
Según la figura 12 y tabla 14, el 75.2% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar que los requisitos deben de ser

menores para la adquisición de un crédito, el 19.0% no están ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 5.8% indican que están en desacuerdo en considerar que los requisitos deben de ser menores para la adquisición de un crédito, esto nos indica que la mayoría de empresarios tiene problemas con los requerimientos de las entidades financieras.

Tabla 14

*Usted considera crucial que se requieran garantías para poder obtener un crédito financiero*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	101	26,6	26,6	26,6
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	27	7,1	7,1	33,8
	De acuerdo	251	66,2	66,2	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 13. Usted considera crucial que se requieran garantías para poder obtener un crédito financiero*

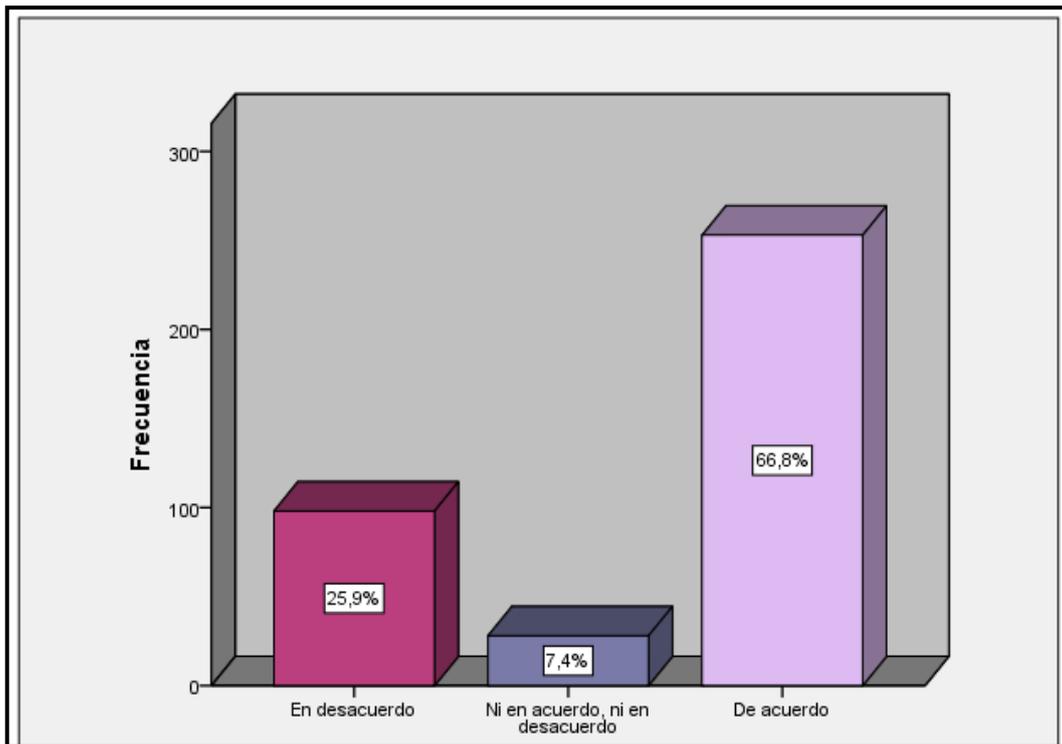
Fuente: Encuesta

Según la figura 13 y tabla 15, el 66.2% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar importante que se pidan garantías al momento de adquirir un crédito financiero, el 7.1% no están ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 26.6% indican que están en desacuerdo en considerar importante que se pidan garantías al momento de adquirir un crédito financiero, esto nos indica que la mayoría de empresarios conoce que para un crédito se necesita tener una garantía de pago.

Tabla 15

*En alguna oportunidad las financieras le pidieron a usted garantías para obtener un crédito financiero.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	98	25,9	25,9	25,9
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	28	7,4	7,4	33,2
	De acuerdo	253	66,8	66,8	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 14.* En alguna oportunidad las financieras le pidieron a usted garantías para obtener un crédito financiero.

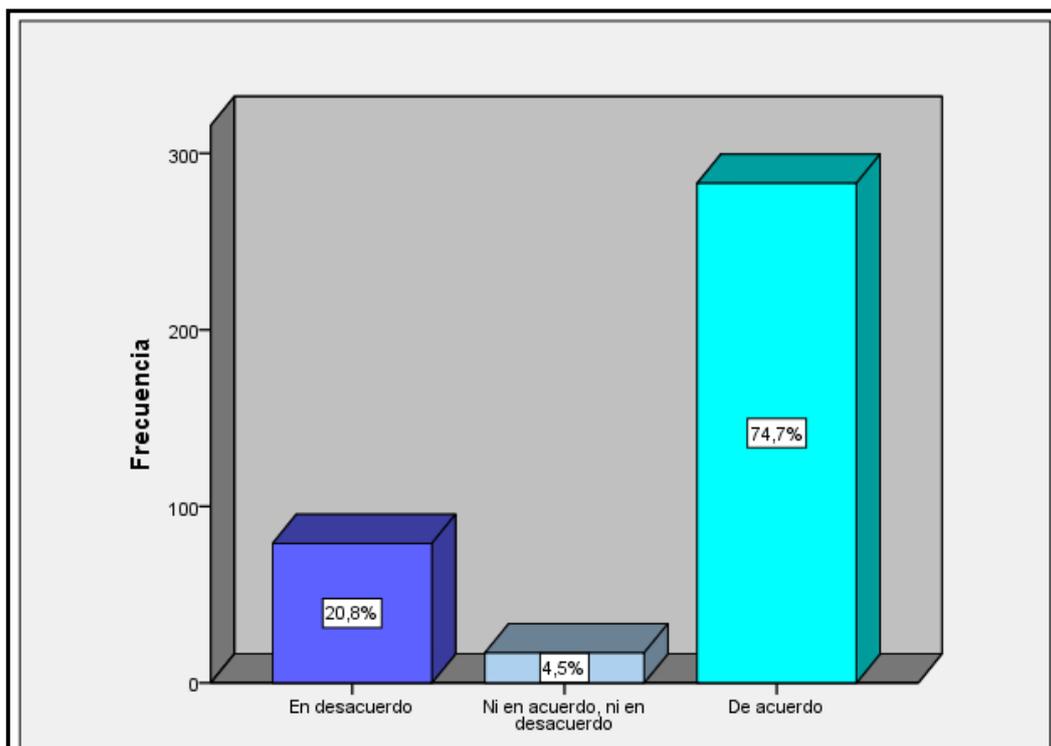
Fuente: Encuesta

Según la figura 14 y tabla 15, el 66.8% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno en alguna oportunidad las entidades financieras les han solicitado una garantía para poder adquirir un crédito, el 7.4% no sabe no opina y el 25.9% indican que en ninguna oportunidad las entidades financieras les solicitaron una garantía, esto nos indica que la mayoría de empresarios indica las entidades financieras les solicitaron una garantía para que puedan acceder a un financiamiento.

Tabla 16

*Usted tiene con garantías para poder presentar en caso se le solicitara al momento de adquirir un crédito financiero*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	79	20,8	20,8	20,8
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	17	4,5	4,5	25,3
	De acuerdo	283	74,7	74,7	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 15. Usted tiene con garantías para poder presentar en caso se le solicitara al momento de adquirir un crédito financiero*

Fuente: Encuesta

Según la figura 15 y tabla 16, el 74.7% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno cuentan con alguna garantía en caso les fuese solicitada por las entidades financieras, el 4.5% no sabe no opina y el 20.8% indican que no cuentan con alguna garantía en caso esta sea solicitada por las entidades financieras, esto nos indica

que la mayoría de empresarios tiene alguna garantía para poder adquirir un crédito financiero.

Tabla 17.

*Pruebas de chi-cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	3570,669 <sup>a</sup>	322	,000
Razón de verosimilitud	911,118	322	,000
Asociación lineal por lineal	286,191	1	,000
N de casos válidos	379		

a. 350 casillas (97,2%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,00.

Según la tabla 17 el valor calculado de la estadística Chi-cuadrado es 3570,669; lo cual nos indica que existe relación entre las variables, es decir, que la relación o dependencia entre las variables crédito financiero y desarrollo de las MYPES se da, con 911,118 de razón de verosimilitud y 286,191 de asociación lineal por lineal. Como el p-value o nivel de significancia es 0,000 y es menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) el resultado es significativo, es decir, se acepta la hipótesis; por lo tanto, el crédito financiero se relaciona significativamente con el desarrollo de las MYPES. Conviene señalar que las medidas nominales solo aprovechan información nominal. Únicamente informan el grado de asociación o relación existente, no de la dirección o naturaleza de tal asociación o relación. Para el sustento del contraste de hipótesis consideramos otras medidas basadas en Chi-cuadrado. Son medidas que intentan corregir el valor estadístico para hacerle tomar un valor entre 0 y 1, y para minimizar el efecto del tamaño de la muestra sobre la cuantificación del grado de asociación.

Medidas simétricas			
		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Coeficiente de contingencia	,951	,000
N de casos válidos		379	

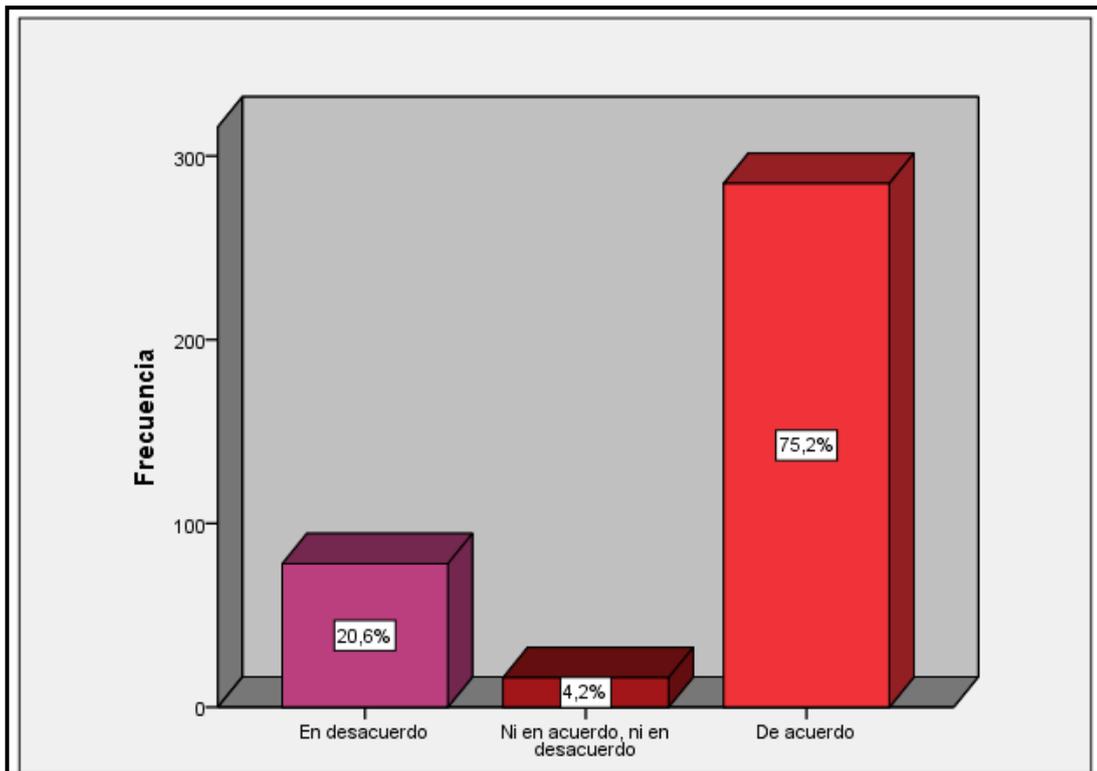
La tabla muestra las medidas simétricas de las variables crédito financiero y desarrollo empresarial. Cada medida aparece acompañada de su correspondiente nivel de significancia (0,000), el cual permite decidir sobre la independencia: puesto que el nivel de significancia de todas las medidas listadas es menor que 0,05 en todos los casos, podemos concluir que las variables de crédito financiero y desarrollo empresarial están relacionadas. Más aun el coeficiente de contingencia de las dos variables es 0,951; este valor nos indica que las dos variables están correlacionadas o existe una relación muy alta (cerca de 1). Este resultado coincide con Cavero (2018) donde el también determinó que existió una relación significativa entre el crédito financiero y la gestión financiera en las MYPES. Donde obtuvo una correlación positiva fuerte con el valor de  $r=0.950$ , que es casi semejante al valor obtenido en esta investigación.

#### 4.2 Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.

Tabla 18

*Usted realiza cada mes un presupuesto de compras de acuerdo a la demanda existente*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	78	20,6	20,6	20,6
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	16	4,2	4,2	24,8
	De acuerdo	285	75,2	75,2	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 16.* Usted realiza cada mes un presupuesto de compras de acuerdo a la demanda existente

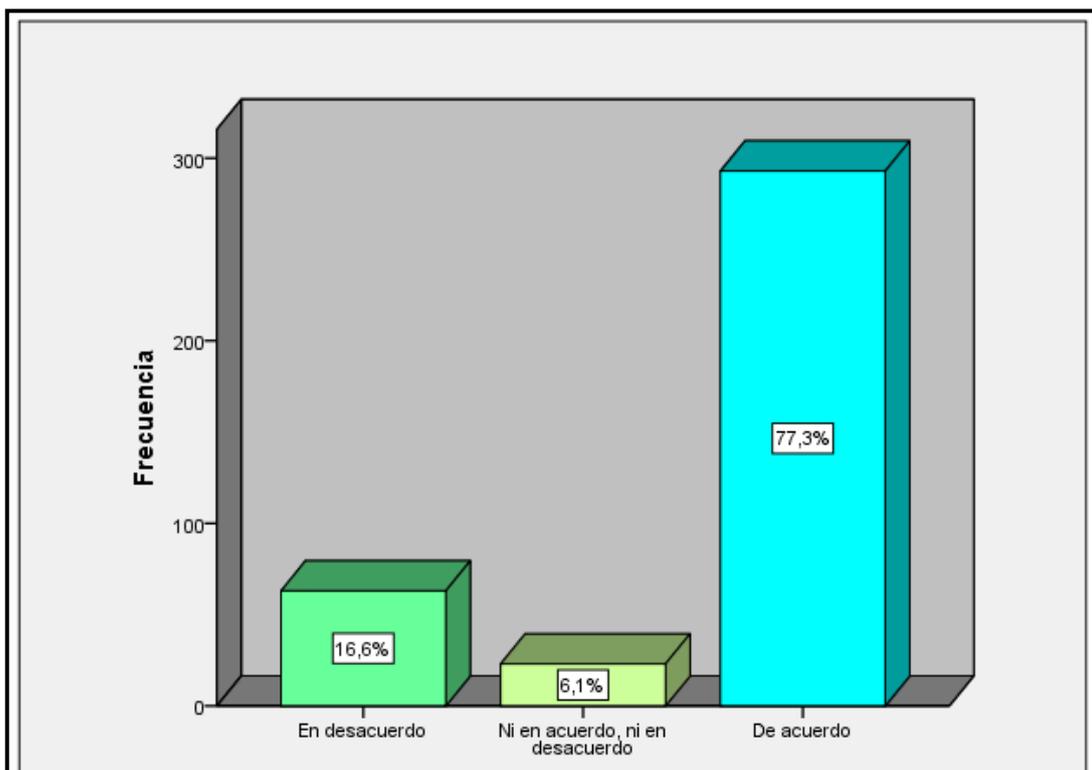
Fuente: Encuesta

Según la figura 16 y tabla 18, el 75.2% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno realizan de manera mensual un presupuesto de compras según la demanda existente, el 4.2% no sabe no opina y el 20.6% indican que no realizan de manera mensual un presupuesto de compras según la demanda existente, esto nos indica que la mayoría de empresarios realiza un presupuesto de compras según productos que se venden con mayor rapidez o son más rotativos.

Tabla 19

*Usted ejecuta un presupuesto antes de realizar las compras considerando las metas de la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	63	16,6	16,6	16,6
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	23	6,1	6,1	22,7
	De acuerdo	293	77,3	77,3	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 17. Usted ejecuta un presupuesto antes de realizar las compras considerando las metas de la empresa*

Fuente: Encuesta

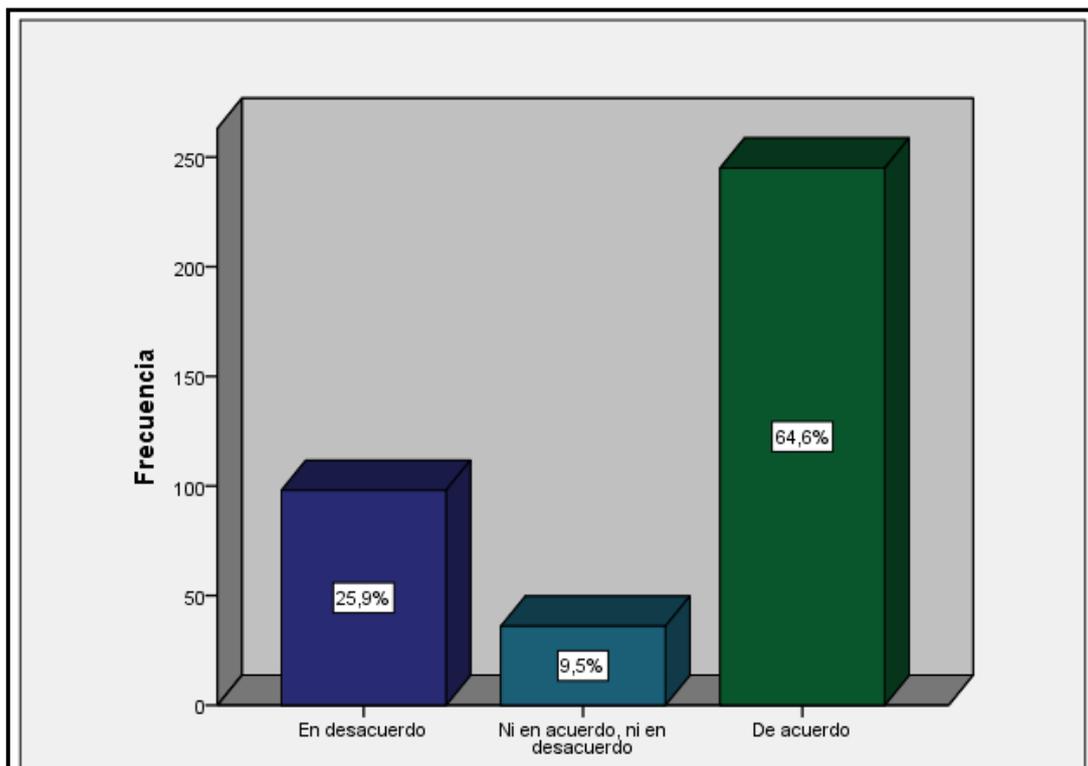
Según la figura 17 y tabla 19, el 77.3% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno realizan una planificación sobre las compras teniendo en cuenta las metas de la empresa, el 4.2% no sabe no opina y el 16.6% indican que no realizan una

planificación sobre las compras teniendo en cuenta las metas de la empresa, esto nos indica que la mayoría de empresarios realiza una planificación acorde a su meta.

Tabla 20

*Las mercaderías que adquiere su empresa, tiene una rotación rápida*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	98	25,9	25,9	25,9
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	36	9,5	9,5	35,4
	De acuerdo	245	64,6	64,6	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 18. Las mercaderías que adquiere su empresa, tiene una rotación rápida*

Fuente: Encuesta

Según la figura 18 y tabla 20, el 64.6% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno tienen mercaderías de rotación rápida, el 4.2% no sabe no opina y el

16.6% indican que no tienen mercaderías de rotación rápida, esto nos indica que la mayoría de empresarios tienen mercaderías de rápida rotación.

Tabla 21

*Correlación entre la variable crédito financiero y la dimensión volumen de compras*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	<b>Valor</b>	<b>gl</b>	
Chi-cuadrado de Pearson	2054,433 <sup>a</sup>	138	,000
Razón de verosimilitud	765,397	138	,000
Asociación lineal por lineal	286,684	1	,000
N de casos válidos	379		
		<b>Valor</b>	<b>Aprox. Sig.</b>
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	de ,919	,000
N de casos válidos		379	

Fuente: Cuestionario a MYPES comerciales

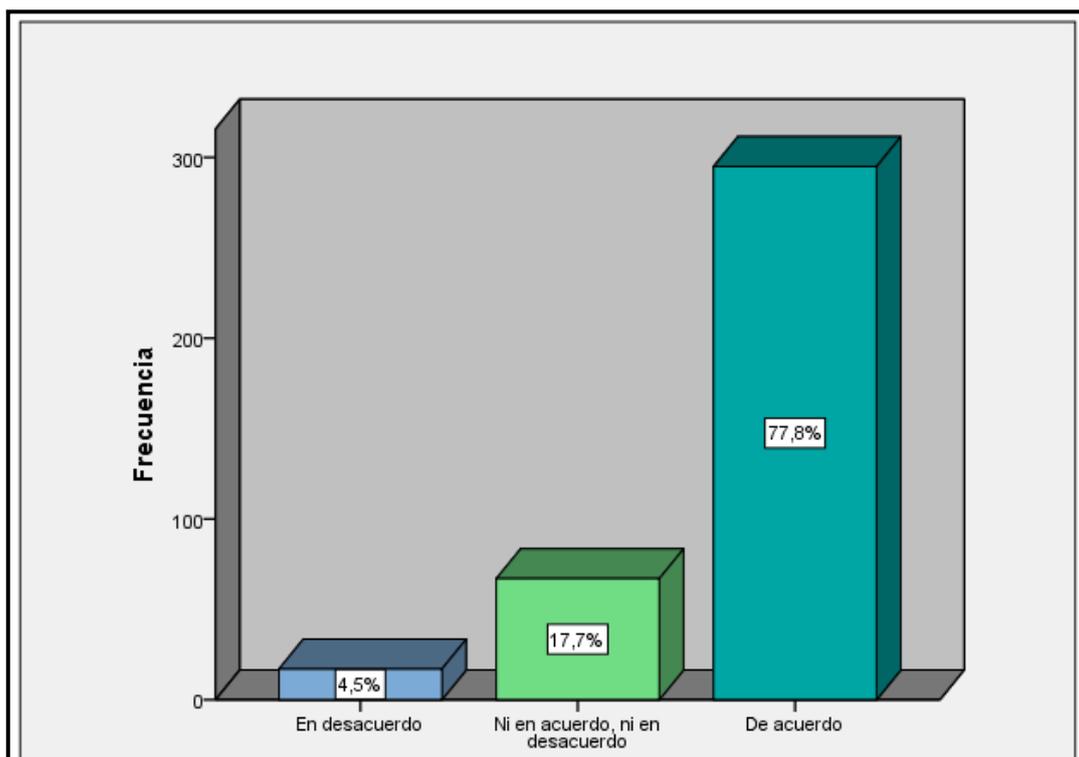
Según la tabla 21, la prueba de chi-cuadrado indica que existe correlación de la variable crédito financiero y la dimensión volumen de compras. Cada medida aparece acompañada de su correspondiente nivel de significancia (0,000), el cual permite decidir que el nivel de significancia de todas las medidas listadas es menor que 0,05 en todos los casos, podemos concluir que las variables de crédito financiero y desarrollo empresarial están relacionadas. Más aun el coeficiente de contingencia de la variable crédito financiero y el volumen de compras es de 0,919; este valor nos indica que la variable crédito financiero y volumen de compras están correlacionadas o existe una relación muy alta (cerca de 1).

### 4.3 Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.

Tabla 22

*Usted considera que sus ingresos del mes serán suficiente para poder pagar la cuota mensual de un crédito financiero*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	17	4,5	4,5	4,5
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	67	17,7	17,7	22,2
	De acuerdo	295	77,8	77,8	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 19. Usted considera que sus ingresos del mes serán suficiente para poder pagar la cuota mensual de un crédito financiero*

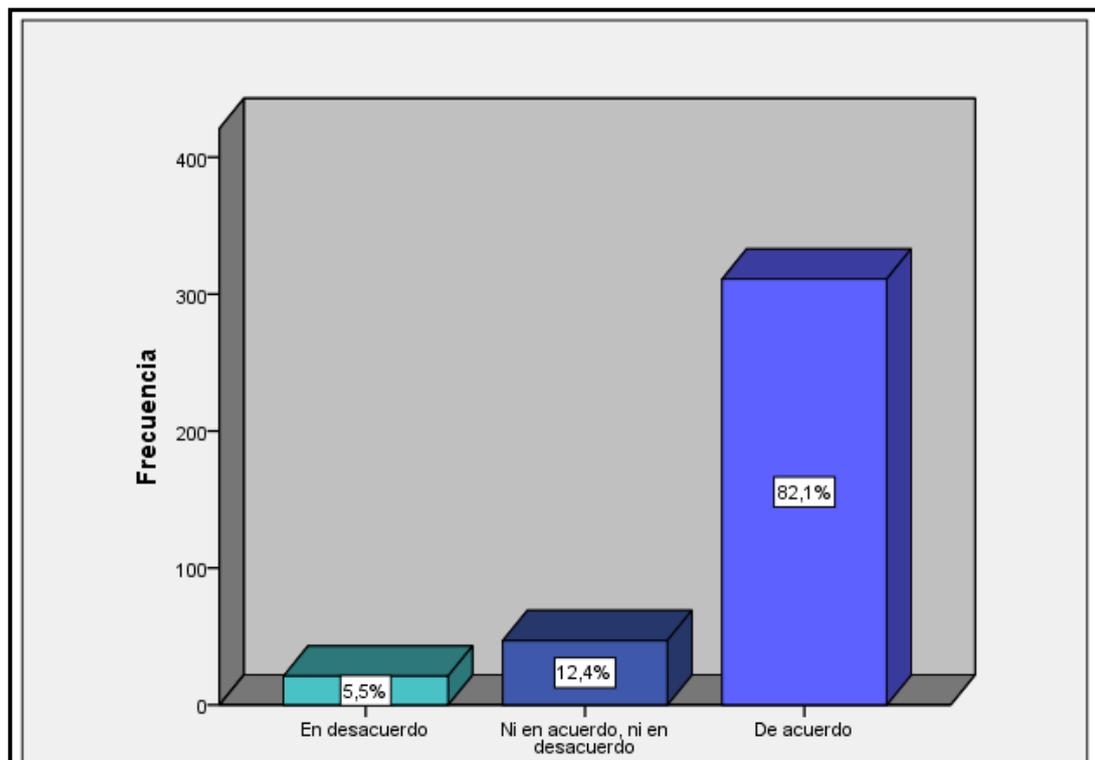
Fuente: Encuesta

Según la figura 19 y tabla 22, el 77.8% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar que sus ingresos mensuales serán suficientes para poder cancelar un crédito financiero, el 17.7% no está ni acuerdo ni en desacuerdo y el 16.6% está en desacuerdo en considerar que sus ingresos mensuales serán suficientes para poder cancelar un crédito financiero, esto nos indica que la mayoría de empresarios considera que tiene los ingresos para poder hacer frente a sus deudas crediticias.

Tabla 23

*Usted cree que sus ventas aumentarían si obtiene de un crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	21	5,5	5,5	5,5
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	47	12,4	12,4	17,9
	De acuerdo	311	82,1	82,1	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 20.* Usted cree que sus ventas aumentarían si obtiene de un crédito

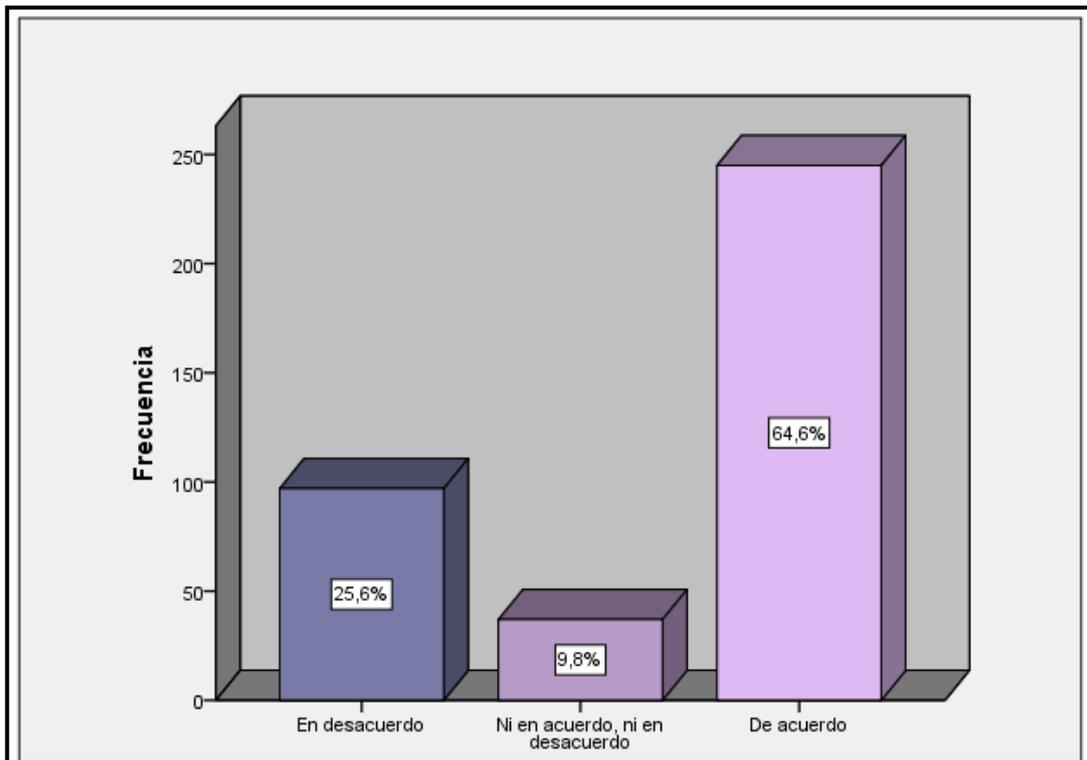
Fuente: Encuesta

Según la figura 20 y tabla 23, el 82.1% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar estar en la capacidad de poder incrementar sus ventas producto de la adquisición de un crédito, el 12.4% no está ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 5.5% está en desacuerdo en considerar estar en la capacidad de poder incrementar sus ventas producto de la adquisición de un crédito, esto nos indica que la mayoría de empresarios considera que los créditos financieros le ayudan a incrementar sus ventas.

Tabla 24

*Los objetivos que se propuso en relación a las ventas son concretables de manera eficaz y eficiente*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	97	25,6	25,6	25,6
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	37	9,8	9,8	35,4
	De acuerdo	245	64,6	64,6	100,0
	Total	379	100,0	100,0	



*Figura 21.* Los objetivos que se propuso en relación a las ventas son concretables de manera eficaz y eficiente

Fuente: Encuesta

Según la figura 21 y tabla 25, el 64.6% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indican que las metas propuestas respecto a las ventas son cumplidas de manera eficaz y eficiente, el 9.8% no sabe no opina y el 25.6% indica que las metas propuestas no son cumplidas en relación a las ventas, esto nos indica que la mayoría de empresarios indican que llegan a sus metas propuestas en ventas.

Tabla 25

*Correlación entre las dos variables crédito financiero y volumen de ventas*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	1922,155 <sup>a</sup>	138	,000
Razón de verosimilitud	816,103	138	,000
Asociación lineal por lineal	273,083	1	,000
N de casos válidos	379		
		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	de ,914	,000
N de casos válidos		379	

Fuente: Cuestionario a MYPES comerciales

Según la tabla 25, la prueba de chi-cuadrado indica que existe correlación de la variable crédito financiero y el volumen de ventas. Cada medida aparece acompañada de su correspondiente nivel de significancia (0,000), el cual permite decidir sobre la hipótesis nula o de independencia: puesto que el nivel de significancia de todas las medidas listadas es menor que 0,05 en todos los casos, podemos concluir que las variables de crédito financiero y desarrollo empresarial están relacionadas. Más aun el coeficiente de contingencia de la variable crédito financiero y el volumen de compras es de 0,914; este valor nos indica que la variable crédito financiero y volumen de ventas están correlacionadas o existe una relación muy alta (cerca de 1).

#### 4.4 Determinar la relación del crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.

Tabla 26

*En el último trimestre ha dado más empleos en su empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	80	21,1	21,1	21,1
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	18	4,7	4,7	25,9
	De acuerdo	281	74,1	74,1	100,0
	Total	379	100,0	100,0	

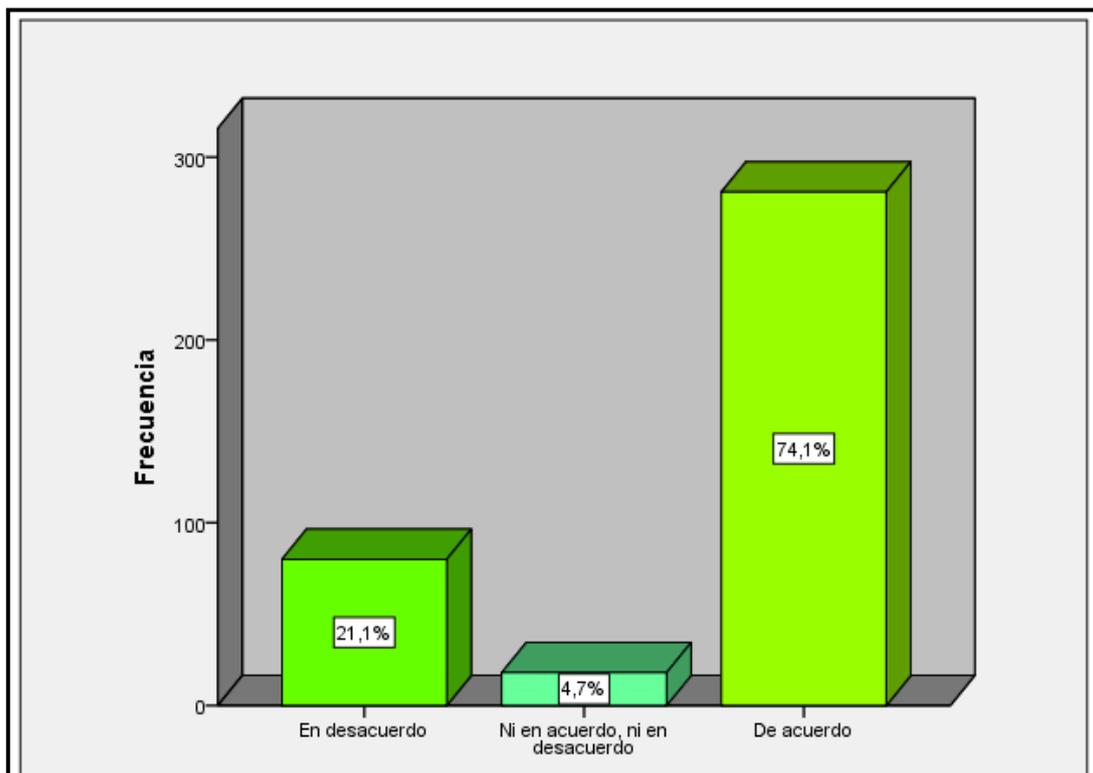


Figura 22. En el último trimestre ha dado mas empleos en su empresa

Fuente: Encuesta

Según la figura 22 y tabla 26, el 74.1% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno indican que en los últimos meses han generado más puestos de trabajo dentro de su empresa, el 4.7% no sabe no opina y el 21.1% indica en los últimos

meses no han generado más puestos de trabajo dentro de su empresa, esto nos indica que la mayoría de empresarios indican que generaron más puestos de trabajos.

Tabla 27

*Usted cree que los créditos que ha adquirido dan lugar a un incremento de puestos de trabajo en su empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	17	4,5	4,5	4,5
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	63	16,6	16,6	21,1
	De acuerdo	299	78,9	78,9	100,0
	Total	379	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia

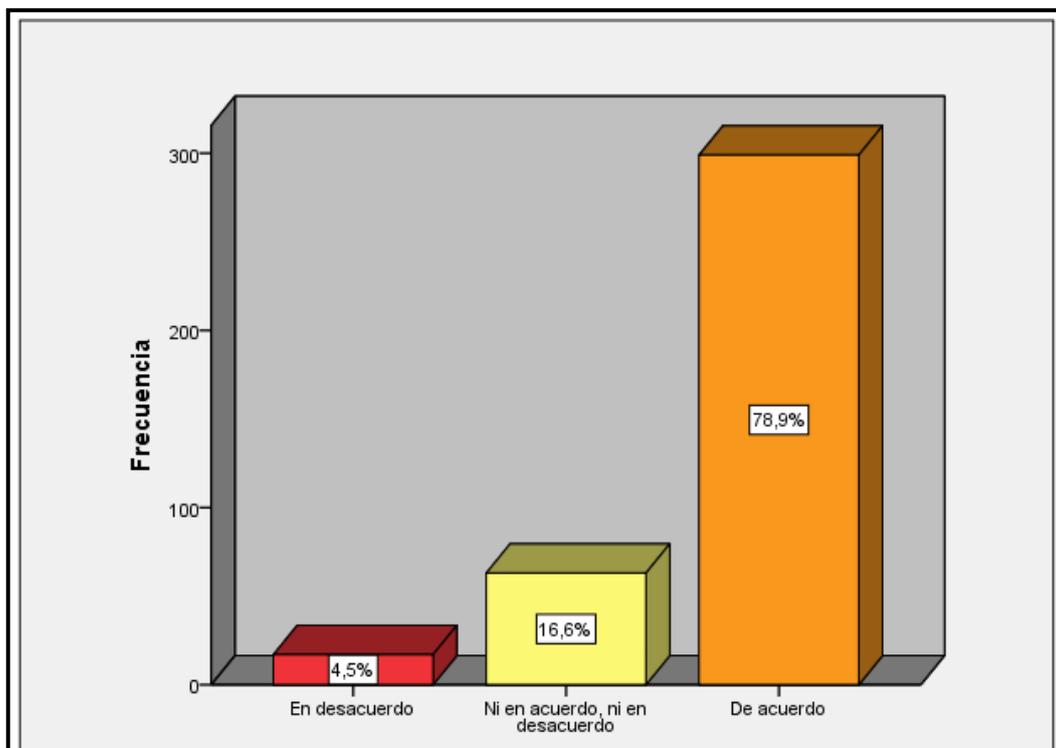


Figura 23. Usted cree que los créditos que ha adquirido dan lugar a un incremento de puestos de trabajo en su empresa

Fuente: Encuesta

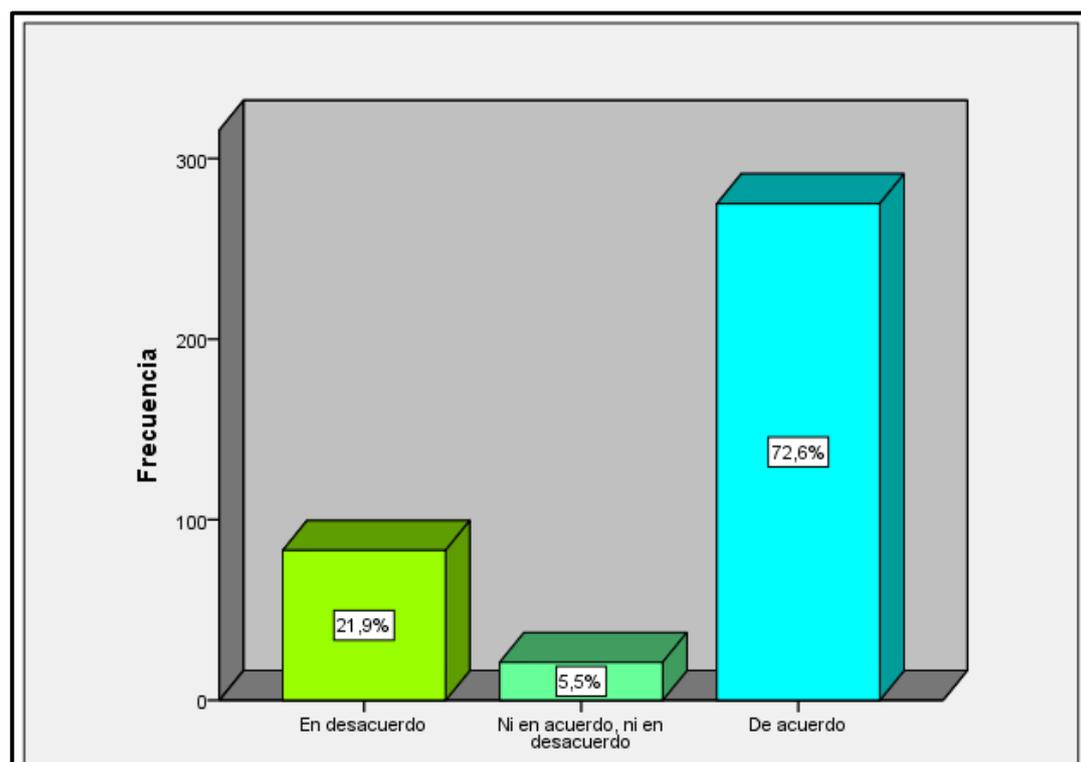
Según la figura 23 y tabla 27, el 78.9% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno están de acuerdo en considerar que los créditos adquiridos son un indicador de incrementar los puestos de trabajo en su empresa, el 4.7% no está ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 4.5% indica que están en desacuerdo en considerar que los créditos adquiridos son un indicador de incrementar los puestos de trabajo en su empresa, esto nos indica que la mayoría de empresarios consideran que los créditos que han adquirido les ha ayudado a incrementar puestos de trabajo dentro de su empresa.

Tabla 28

*Usted tiene planificado contratar más personal en los próximos meses para su empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	83	21,9	21,9	21,9
	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	21	5,5	5,5	27,4
	De acuerdo	275	72,6	72,6	100,0
	Total	379	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta



*Figura 24.* Usted tiene planificado contratar más personal en los próximos meses para su empresa

Según la figura 24 y tabla 28, el 72.6% de los empresarios de las MYPES comerciales de la provincia de Puno tienen planificado contratar más personal para su empresa en los próximos meses, el 4.7% no opina y el 4.5% indica que no han planificado contratar más personal para su empresa en los próximos meses, esto nos indica que la mayoría de empresarios tienen planeado contratar más personal esto para que así también incrementen sus ventas.

Tabla 29

*Correlación entre el crédito financiero con la dimensión creación de empleo*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	1551,249 <sup>a</sup>	115	,000
Razón de verosimilitud	648,987	115	,000
Asociación lineal por lineal	284,169	1	,000
N de casos válidos	379		
		Valor	Aprox. Sig.
Nominal por Nominal	Coeficiente de contingencia	de ,896	,000
N de casos válidos		379	

Fuente: Cuestionario a MYPES comerciales

Según la tabla 29, la prueba de chi-cuadrado indica que existe correlación de la variable crédito financiero y la dimensión creación de empleo. Cada medida aparece acompañada de su correspondiente nivel de significancia (0,000), el cual permite decidir sobre la hipótesis nula o de independencia: puesto que el nivel de significancia de todas las medidas listadas es menor que 0,05 en todos los casos, podemos concluir que las variables de crédito financiero y la dimensión creación de empleo están relacionadas. Más aun el coeficiente de contingencia de la variable crédito financiero y la creación de empleo es de 0,896; este valor nos indica que la variable crédito financiero y la creación de empleo

están correlacionadas o existe una relación muy alta (cerca de 1).

## **4.5 Contrastación de hipótesis**

### **4.5.1 Hipótesis general**

Se logró determinar que existe correlación positiva fuerte entre el crédito financiero y el desarrollo de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de Chi-cuadrado es 3570,669; y el nivel de significancia es 0,000 y es menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) el resultado es significativo, además el coeficiente de contingencia ( $C= 0,951$ ), esto significa que existe una relación alta, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables de estudio tienen una alta relación.

### **4.5.2 Hipótesis específica 1**

Se logró determinar que existe relación significativa entre el crédito financiero y volumen de compras de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de coeficiente de contingencia ( $C= 0,919$ ), por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables de estudio tienen una relación significativa.

### **4.5.3 Hipótesis específica 2**

Se logró determinar que existe relación significativa entre el crédito financiero y volumen de ventas de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de coeficiente de contingencia ( $C= 0,914$ ), por lo tanto, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables de estudio tienen una alta relación.

### **4.5.4 Hipótesis específica 3**

Se logró determinar que existe relación significativa entre el crédito financiero y la creación de empleo en las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de coeficiente de contingencia ( $C= 0,896$ ), por lo tanto, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables de estudio tienen una alta relación.

#### 4.6 Discusión

En el trabajo de investigación se determinó la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno, fue de mucha importancia, debido a que nos ayudó a poder definir aceptar la hipótesis propuesta o rechazarla respecto al crédito financiero y el desarrollo de las MYPES, asimismo lo menciona el autor Kong & Moreno (2014), en su tesis donde su también determino que la relación del crédito financiero con el volumen de compras fue considerable al igual que en este trabajo de investigación además fue de mucha importancia, debido a que nos ayudó a poder aceptar la hipótesis propuesta o rechazarla respecto al crédito financiero al brindar al cliente, además se coincidió con el Prado (2010), ya que demostró que los créditos financieros tiene una relación estrecha con la creación de nuevos puestos de trabajo debido a que las empresas con financiamiento han logrado tener una rentabilidad favorable además mejorando las condiciones de vida de la población. Así mismo se coincide con Peñate (2013) quien concluyo que los recursos y capacidades de una empresa son los factores que determinan el crecimiento, entre los que destacan los recursos tangibles, el capital intelectual y el capital financiero, este último es el factor más determinante para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, ya que como determinamos en esta investigación el capital financiero es crucial para que se desarrollen las MYPES. Se coincide con Gutierrez (2011) el cual concluye que las microfinanzas han demostrado ser una alternativa eficaz y viable para llegar a grandes segmentos de la población hasta ahora desatendidas por los sistemas financieros formales tradicionales y las alternativas informales, esto coincide con el resultado al que se ha llegado en esta investigación puesto que el acceso al crédito financiero de alguna u otra manera contribuye a que se desarrollen las empresas. A su vez se coincide con Pilares (2016) quien concluye que los microcréditos influyen significativamente en el desarrollo económico de los microempresarios, donde el grado de relación es del 52.8%, al igual que la relación positiva encontrada en esta investigación. También se coincide con Rocca (2017) en su tesis referida al financiamiento, bancario y su relación con el desarrollo económico de las MYPES, donde se concluyó que existió una relación entre el financiamiento bancario y el desarrollo económico de las MYPES de la ciudad de Chiclayo.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** Al 98% de confiabilidad según el alfa de cronbach, y mediante la prueba de Chi cuadrado afirmamos que los créditos financieros influyen significativamente en el desarrollo económico de los micro y pequeños empresarios de la Provincia de Puno, en donde el grado de relación obtenido por chi cuadrado es 3570,669; y el nivel de significancia es 0,000 y es menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) el resultado es significativo, además el coeficiente de contingencia ( $C= 0,951$ ). Al realizar su evaluación de su desarrollo económico comprendido en el año 2019, se confirma que los micro y pequeños empresarios, han demostrado que se incrementaron sus volúmenes de ventas, su capacidad de compras, y ha incrementado el empleo, después del préstamo recibido por una entidad financiera, lo que provocó mayor dinamización del mercado en el sector y por ende se elevaron sus niveles de ingreso.

**SEGUNDA:** Al 98% de confiabilidad mediante la prueba de coeficiente de contingencia afirmamos que efectivamente existe una relación significativa entre el crédito financiero y el volumen de compras de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde con el trabajo de investigación se obtuvo como resultado un grado de relación de ( $C= 0,919$ ). Al evaluar los resultados concluyo que si las MYPES acceden a un crédito financiero incrementarían significativamente en el volumen de compras que ayuda a tener precios más cómodos y además les da el beneficio para poder acceder a precios competitivos que les permitirá crecer y dinamizar la economía de las mismas.

**TERCERA:** Al 98% de confiabilidad mediante la prueba de coeficiente de contingencia afirmamos que efectivamente existe una relación significativa entre el crédito financiero y el volumen de ventas de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, en donde con el trabajo de investigación se obtuvo como resultado un grado de relación ( $C= 0,919$ ). Al evaluar los resultados concluyo que si las MYPES acceden a un crédito financiero incrementarían significativamente en el volumen de ventas esto le permitirá aumentar sus ingresos y su rentabilidad, esto les permitirá crecer y dinamizar la economía de las mismas.

**CUARTA:** Basado en la prueba de coeficiente de contingencia afirmamos que efectivamente existe una relación significativa entre el crédito financiero y la creación de empleo de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, donde con el trabajo de investigación se obtuvo como resultado un grado de relación ( $C= 0,896$ ). Al evaluar



los resultados concluyo que si las MYPES acceden a un crédito financiero incrementarían significativamente sus ingresos por ende se demostró que contratan más personal y ayudan en la creación de empleo de la Provincia de Puno además el incremento de personal es un indicador de que la empresa está creciendo.

## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Se recomienda habilitar un plan de acción en relación a mejorar las políticas y normativas de los créditos financieros para poder buscar estrategias que ayuden al desarrollo de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Puno, esto para que se permitan englobar todos los aspectos relacionados a las microfinanzas, además de inculcar una cultura crediticia para que los empresarios busquen créditos solo si son necesarios para efectuar inversiones que ayuden de alguna forma al crecimiento y desarrollo de las MYPES comerciales.

**SEGUNDA:** Se recomienda, mejorar la gestión de las MYPES en cuanto a las compras, ya que si bien es cierto existen empresarios que llevan un presupuesto pero las entidades financieras deberían de darles capacitaciones para que aprendan a calcular todos los costos necesarios, referente a llevar un adecuado control de sus inventarios, esto les permitirá a los empresarios buscar proveedores que tengan las mejores propuestas frente a los demás, asimismo, se recomienda realizar un análisis sobre los productos que se van a adquirir a través de las compras, esto ayudará a tener productos seleccionados que tengan una mayor rotación en el mercado.

**TERCERA:** Se recomienda ejecutar mejoras en cuanto a la planificación relacionado al volumen de ventas, creando un plan de acción en relación al volumen de ventas que es importante para las MYPES comerciales, de igual manera plantear estrategias para fidelizar a los clientes para que el volumen de ventas se pueda incrementar, ya que al tener clientes fidelizados ellos recomendaran a otras personas generando un aumento en las ventas.

**CUARTA:** Se recomienda ejecutar mejoras en cuanto a los perfiles de cada puesto de trabajo ya que los créditos financieros contribuyen a que el negocio pueda crecer, esto incrementa la contratación de personal, pero también se debe tener en cuenta que se puede capacitar al personal por un corto tiempo dándoles las cualidades requeridas para el puesto, esto generará que el trabajador tenga un mejor desenvolvimiento y por ende cumpla con las metas y objetivos trazados por las MYPES comerciales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., & Galarza, F. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. CLACSO.
- Amor, F. (2017). *El problema del acceso al financiamiento de las pymes. (Tesis de maestría)*. Universidad de Buenos Aires.
- Andía Valencia, W. (2013). *Manual práctico de finanzas empresariales. (Segunda)*. Ediciones Arte & Pluma de Juan Andía Chávez.
- Anton, J. (2012). *El impacto de las microfinanzas sobre el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo. (Tesis doctoral)*. Universidad Valladolid.
- ASBANC. (2019). *Las microfinanzas: Instrumento de crecimiento para las Mypes*. ASBANC Semanal: Gerencia de estudios economicos.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). How important are financing constraints? the role of finance in the business environment. *The World Bank Economic Review*, 22, 483–516.
- Banca fácil. (2014). *¿Qué es la Línea de Crédito?*  
<https://www.clientebancario.cl/clientebancario/educacion-financiera?articulo=que-es-la-linea-de-credito>
- Baquero, J., & Cortés, L. (2014). *Modelo de demanda de crédito bancario para empresas en Colombia. (Tesis de maestría)*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Berger, A., & Udell, G. (2004). The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior. *Journal of Financial Intermediation*, 13, 458–495.
- Binks, M., & Ennew, C. (1997). The relationship between U.K. banks and their small business customers. *Small Business Economics*.
- Camacho, L. (2010). *Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las pymes en la economía mundial*. Universidad de Lima.
- Catacora, M. (2013). *Modelo de gestión para la competitividad de las 15 MYPES de la Región Puno. (Tesis doctoral)*. Universidad Nacional del Altiplano.

- Cavero, C. (2018). *El Crédito Financiero y la Gestión Financiera de las mypes del distrito de Ica, año 2018. (Tesis doctoral)*. Universidad Alas Peruanas.
- Charaja, F. (2019). *El MAPIC en la investigación científica*. Corporación MERU E.I.R.L.
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: El caso de El Salvador*. Editorial Naciones Unidas.
- Cole, R. (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking & Finance*, 959–977.
- Concepción, D. (2017). *Cursos de formación en instituciones financieras de la región y su participación en el mercado de colocaciones de créditos, periodo 2014 – 2015. (Tesis de maestría)*. Universidad Nacional del Altiplano.
- Conger, L, Inga, P., & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Editorial supergráfica S.R.L.
- Conger, Lucy, Inga, P., & Webb, R. (2009). *Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Universidad de San Martín de Porres.
- Ley de Promoción y Formalización de Micro y Pequeñas empresas, Pub. L. No. Ley N°28015 (2003).
- Consumo Responsable. (2008). *¿Historial crediticio?*  
[http://www.consumoresponsable.com.uy/historial\\_crediticio.html/](http://www.consumoresponsable.com.uy/historial_crediticio.html/)
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica*. CEMLA.
- De La Vega, M. (2019). *Mayores fondos de garantías para financiar Mype elevarán su productividad*. Agencia peruana de noticias – Andina.
- Delfiner, M., Paihe, M., & Silvana, P. (2006). *Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación*. Superintendencia de Banca y Seguros de Perú.
- Delgado, W. K., & Huanca, M. W. (2018). *El crédito financiero y su relacion con el desarrollo de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Tarapoto, San Martin*. Universidad Peruana Unión.

- Díaz, A. (2013). *Estadística aplicada a la administración y la economía*. Mc Graw -Hill Interamericana Editores.
- El microfinanciero. (2014). Revista de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú. *EDITORIAL ENONTRIAS.A.*
- Elsas, R. (2005). Empirical determinants of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*.
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4ta ed.). Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.
- FOMMI. (1998). Manual para capacitación a empresarios: Técnicas de venta. *San Salvador*.
- Grandes, S. (2012). *¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones*. Ensayos de la Política Económica.
- Gutierrez, J. (2011). *Las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo: compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros*. (Tesis doctoral). Universidad del País Vasco.
- Hernández, G., & Martínez, P. (2006). Banking relationships: Effects on debt terms for small spanish firms. *Journal of Small Business Management*, 44, 315–333.
- Hernández, R., Fernández, C., & Del Pilar, M. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ta ed.). Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Sexta edición). [www.elosopanda.com%7Cjamespoetrodriguez.com](http://www.elosopanda.com%7Cjamespoetrodriguez.com)
- Herrera, M. (2019). *Formula para Cálculo de la Muestra Poblaciones Finitas*. Bioestadístico. <https://investigacionpediahr.files.wordpress.com/2011/01/formula-para-cc3a1lculo-de-la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf>
- Iglesias, M. (2017). *Efectos jurídicos en los contratos de créditos con tasas de interés no regulada por el Estado peruano y las controversias con la constitución política del*

- Perú – año 2015. (Tesis doctoral). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.
- Izquierdo, J. R. (2017). Estrategias de inversión y financiamiento para las micro y pequeñas empresa (MYPE) en Chiclayo- Lambayeque, Perú. *Epistemia*, 1, 10. <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/re.v1i1.577>
- Jiménez, G., Salas, V., & Saurina, J. (2009). Organizational distance and use of collateral for business loans. *Journal of Banking & Finance*, 33, 234–243. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.07.015>
- Kong, J., & Moreno, J. M. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2012. (Tesis de maestría)*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Lara, A. (2005). *Medición y Control de Riesgos Financieros*. Limusa.
- Larico, H. (2018). *La gestión por resultados en pequeños empresarios de artesanías de los distritos de Puno, Juliaca, Ilave, Azangaro y Macusani de la región Puno- año 2017. (Tesis doctoral)*. Universidad Nacional de Federico Villareal.
- Larretape, G. (2018). *Herramientas sencillas de análisis financiero. Ideas para su implementación en Pymes de San Miguel, Provincia de Buenos Aires. (Tesis de maestría)*. Universidad Nacional de Lujan.
- Lerma, A., Martín, A., Castro, A., Flores, E., Martínez, H., Mercado, C., Morales, A., Olivares, A., Rangel, M., Raya, A., & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. Cengage Learning Editores, S.A.
- Levine, D., Krehbiel, T., & Berenson, M. (2006). *Estadística para administración*. (4ta edición). Pearson Educación.
- Málaga, M. (2015). *El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las mirco y pequeñas empresas metalmeccánicas del Perú, 2011-2014. (Tesis doctoral)*. Universidad de San Martín de Porres.
- Mares, C. (2005). *Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en el Perú*.
- Ministerio de Producción. (2015). *Las Mipyme en cifras 2014*. Gráfica Publi Industria

E.I.R.L.

- Nuño, P. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. Red Tercer Milenio.
- Peñate, Y. (2013). *Factores determinantes del crecimiento de las Pymes: el papel de las capacidades dinámicas y la orientación emprendedora. (Tesis doctoral)*. Universidad de Oviedo.
- Petersen, M., & Rajan, R. (1995a). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49, 3–37.
- Petersen, M., & Rajan, R. (1995b). The effect of credit market competition on lending relationships. *Quarterly Journal of Economics*.
- Pilares, Y. (2016). *Los microcreditos y el desarrollo economico de los microempresarios usuarios de Mibanco en la asociación Pro vivienda los proceres del distrito de San Sebastian, Cusco- 2015. (Tesis de maestría)*. Universidad Andina del Cusco.
- Prado, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimizacion de gestión en las Mypes Textil- Cofecciones de Gamarra. (Tesis de maestría)*. [Universidad de San Martín de Porres]. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12727/356>
- ProInversión. (2007). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Regalado, R. (2017). *Las Mypes en Latinoamerica*. Organización Latinoamericana de Administración.
- Rocca, J. (2017). *Financiamiento bancario y su relación con el desarrollo económico de las Mypes de la Ciudad de Chiclayo, año 2016. (Tesis doctoral)*. Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Rodriguez, J. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Economía y Administración.
- Rosales, E. (2021). *Influencia del Crédito Bancario en el Crecimiento Empresarial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del distrito de La Victoria. (Tesis doctoral)*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Sánchez, O. C., & Aguilar, R. (2014). *El microcrédito para emprendimientos productivos a las mujeres que habitan en la cooperativa Monte Sanaí de la Ciudad de Guayaquil. (Tesis de maestría)*. Universidad de Guayaquil.
- Sandoval, O. (2005). *Diagnostico de la micro y pequeña empresa en la región San Martín. Recomendaciones para su fortalecimiento y competitividad*. Universidad Nacional de San Martín.
- Sanhueza, P. (2011). *Microempresa y Microfinanzas como Instrumento de Desarrollo Local Evaluación de Impacto del Microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile. (Tesis doctoral)* [Universidad Autónoma de Madrid]. Recuperado de: [https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865\\_sanhueza\\_martinez\\_paulina\\_alejandra.pdf?sequence=1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865_sanhueza_martinez_paulina_alejandra.pdf?sequence=1)
- Santander, C. (2013). *Estrategias para Inducir la Formalidad de la Mype de la Industria Gráfica- Offset por Medio de Gestion Competitiva*. [Pontificia Universidad Católica del Perú]. Recuperado de: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER\\_CJUNO\\_CINTYA\\_INDUSTRIA\\_GRAFICA.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1)
- Steijvers, T., Voordeckers, W., & Vanhoof, K. (2010). Collateral, relationship lending and family firms. *Small Business Economics*, 34, 243–259.
- Stuart, J. (2001). *Principios de la economía política*. FONDO DE CULTURA ECONOMICA ESPAÑA.
- Tello, S. (2014). *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Lex: Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia política.
- Tong, J. (2013). *Finanzas empresariales: la decisión de inversión*. Universidad del Pacífico.
- Torres, G. (2019). *El efecto de la implementación de los requerimientos de reservas mínimas de liquidez, del Banco Central del Ecuador, sobre los agregados financieros del sistema bancario. (Tesis de maestría)*. [Universidad Andina Simón Bolívar]. Recuperado de: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6569/1/T2817-MFGR-Torres-El efecto.pdf>



- Treviño, M. (2013). *Factores endógenos en Pymes Mexicanas que influyen en el crecimiento de utilidades. (Tesis doctoral)*. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. (Tesis doctoral)*. Universidad politécnica de Valencia.
- Valle, V. (2005). *Libro Blanco del Microcrédito*. FUNCAS.
- Velorio, M. (2016). *El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las Mypes del Distrito de los Olivos- Lima 2014. (Tesis de maestría)*. Universidad de San Martín de Porres.
- Voordeckers, W., & Steijvers, T. (2006). Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance*, 30, 3067–3086.
- Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla*. Editorial Paidós.
- Zuñiga, L. (2015). *Las Pyme y la Economía Peruana*. Diario La Republica.

## ANEXOS

### Anexo 1

### Matriz de los Créditos financieros y su Relación en el Crecimiento Empresarial de las MYPES comerciales en la provincia de Puno Periodo 2018-2019

	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	
<b>G E N E R A L</b>	¿Existe relación entre el crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas comerciales de la provincia de Puno 2018-2019?	Determinar la relación del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 - 2019.	Existe relación directa entre el crédito financiero y el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018- 2019	<p><b>Variable Independiente:</b> Relación del crédito financiero</p> <p><b>Variable Dependiente:</b> Desarrollo empresarial</p>	<p><b>Variable Independiente</b> Crédito financiero</p> <p><b>Indicadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Antecedentes de Crédito</li> <li>- Evaluación de Riesgos</li> <li>- Líneas de Crédito</li> <li>- Garantías de Créditos</li> <li>- Requisitos Exigidos</li> </ul> <p><b>Variable Dependiente</b> Desarrollo empresarial</p> <p><b>Indicadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Volumen de compras</li> <li>- Volumen de ventas</li> <li>- Creación de empleo</li> </ul>	
	<b>E S P E C I F I C O S</b>	¿Existe relación entre el crédito financiero y el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?	Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	Existe relación directa entre el crédito financiero y el volumen de compras en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	<p><b>Variable Independiente:</b> Crédito financiero</p> <p><b>Variable Dependiente:</b> Volumen de compras</p>	
		¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con el volumen de ventas las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?	Determinar la relación del crédito financiero con el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	Existe relación directa entre el crédito financiero y el volumen de ventas en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	<p><b>Variable Independiente:</b> Crédito financiero</p> <p><b>Variable Dependiente:</b> Volumen de ventas</p>	
	¿De qué manera se relaciona el crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno?	Determinar la relación del crédito financiero con la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno.	Existe relación directa entre el crédito financiero y la creación de empleo en las micro y pequeñas empresas comerciales de la Provincia de Puno	<p><b>Variable Independiente:</b> Crédito financiero</p> <p><b>Variable Dependiente:</b> Creación de empleo</p>		

**Anexo 2**  
**Cuestionario**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**ESCUELA DE POSGRADO**  
**PROGRAMA DE MAESTRÍA**



El presente cuestionario tiene el objetivo de recoger información relevante correspondiente al desarrollo de la investigación titulada: El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018 – 2019. Por tal motivo, agradecemos pueda responder con sinceridad la respuesta que crea conveniente marcando con una X.

En desacuerdo	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo
1	2	3

	<b>CRÉDITO FINANCIERO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	<b>Antecedentes crediticios</b>	1	2	3
1	Se ha beneficiado directamente de los créditos financieros para invertirlo en la empresa.			
2	Cómo empresa suele adquirir créditos en el sistema financiero de manera constante.			
3	Actualmente viene cancelando créditos.			
	<b>Evaluación de riesgos</b>	1	2	3
4	Considera importante realizar una evaluación sobre su capacidad de pago antes de poder adquirir un crédito en el sistema financiero.			
5	Antes de adquirir un crédito realiza una autoevaluación sobre el monto de los pagos que realizará de manera mensual.			
6	Concuerda con que el análisis previo a sacar un crédito determina la capacidad de pago de su empresa.			
	<b>Línea de crédito</b>	1	2	3
7	Considera importante que como empresa manejen una línea de crédito en el sistema financiero en caso de emergencias.			
8	Como empresa tiene una línea de crédito disponible en caso requiera invertir para comprar de mercadería.			
9	Considera que las entidades financieras brindan las facilidades para la adquisición de créditos respecto a las MYPES.			

	<b>Requisitos exigidos</b>	1	2	3
10	Tiene conocimiento sobre los requisitos que se debe presentar para acceder a un crédito financiero.			
11	Considera que los requisitos solicitados por las entidades financieras son rápidos de conseguir.			
12	Considera usted que los requisitos deben ser menores para la adquisición de un crédito.			
	<b>Garantía</b>	1	2	3
13	Considera importante que se pidan garantías al momento de adquirir un crédito en el sistema financiero.			
14	En alguna oportunidad las entidades financieras le solicitaron garantía para adquirir un financiamiento para su empresa.			
15	Cuenta con alguna garantía en caso le solicitaran las entidades financieras al momento de adquirir un crédito.			
	<b>DESARROLLO DE LAS MYPES</b>			
	<b>Volumen de compras</b>	1	2	3
16	Realiza de manera mensual un presupuesto de compras según la demanda existente.			
17	Realiza una planificación sobre las compras teniendo en cuenta las metas de la empresa.			
18	Las mercaderías adquiridas por la empresa, tiene una rápida rotación.			
	<b>Volumen de ventas</b>	1	2	3
19	Considera usted que sus ingresos mensuales serán suficiente para poder cancelar un crédito financiero.			
20	Considera estar en la capacidad de poder incrementar sus ventas producto de la adquisición de un crédito.			
21	Las metas propuestas respecto a las ventas son cumplidas de manera eficiente y eficaz.			
	<b>Creación de empleo</b>	1	2	3
22	En los últimos tres meses ha generado más puestos de trabajo dentro de su empresa.			
23	Considera que los créditos adquiridos son un indicador de incrementar los puestos de trabajo en su empresa.			
24	Tiene planificado contratar más personal para su empresa en los próximos meses.			

GRACIAS.



## DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo Erick Alberto Rodríguez Tupayachi  
identificado con DNI 73641209 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional,  Programa de Segunda Especialidad,  Programa de Maestría o Doctorado

Contabilidad y Administración con mención en gestión gubernamental y desarrollo empresarial

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación denominada:

"EL CREDITO FINANCIERA Y SU RELACION CON EL DESARROLLO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE  
PUNO 2018-2019"

Es un tema original.

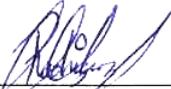
Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 25 de enero del 2024

  
FIRMA (obligatoria)



Huella



## AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo Erick Alberto Rodríguez Tupayochi,  
identificado con DNI 73641209 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional,  Programa de Segunda Especialidad,  Programa de Maestría o Doctorado

Contabilidad y Administración con mención en gestión Gubernamental y desarrollo Empresarial  
informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación denominada:

“ El Crédito financiero y su relación con el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas comerciales de la provincia de Puno 2018-2019 ”

para la obtención de  Grado,  Título Profesional o  Segunda Especialidad.

Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los “Contenidos”) que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 25 de enero del 2024

FIRMA (obligatoria)



Huella