

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAVELICA

(Creada por Ley N° 25265)



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD

INFORME FINAL DE TESIS

“LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE
YAULI - PERIODO 2015”

LINEA DE INVESTIGACION: ADMINISTRACION, TICS, COSTOS Y FINANZAS

PRESENTADO POR:

- Bach. Tania CAHUANA MULATO
- Bach. Maruja María JINES DE LA CRUZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

HUANCAVELICA – PERÚ

2017

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA (TESIS)

EN LA CIUDAD UNIVERSITARIA DE PATURPAMPA; AUDITORIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES, A LOS... 17... DÍAS DEL MES DE... Octubre... DEL AÑO 2017, A HORAS... 10:00 am SE REUNIERON, EL JURADO CALIFICADOR, CONFORMADO DE LA SIGUIENTE MANERA:

PRESIDENTE: Dr. Luis Julio Palacios Aguilar

SECRETARIO: Dra. Kenia Aguirre Vilchez

VOCAL: Mg. Magno Francisco Flores Palomino

RATIFICADOS LOS MIEMBROS DE JURADO CON RESOLUCIÓN N° 0405-2017-FCE-R-UNIT; DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA TITULADO:

" LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAOI - PERIODO 2015 "

CUYO AUTOR ES (EL) (LOS) GRADUADO (S):

BACHILLER (S): Cahuana Mulato Tania y Jines de la Cruz Maruja Maria

A FIN DE PROCEDER CON LA SUSTENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA TITULADO ANTES CITADO.

FINALIZADO LA SUSTENTACIÓN Y EVALUACIÓN; SE INVITA AL PÚBLICO PRESENTE Y AL SUSTENTANTE ABANDONAR EL RECINTO; Y LUEGO DE UNA AMPLIA DELIBERACIÓN POR PARTE DEL JURADO, SE LLEGÓ AL SIGUIENTE RESULTADO:

BACHILLER: Cahuana Mulato Tania

PRESIDENTE: APROBADA

SECRETARIO: APROBADA

VOCAL: APROBADA

RESULTADO FINAL: APROBADA POR UNANIMIDAD

BACHILLER: Jines de la Cruz Maruja Maria

PRESIDENTE: APROBADA

SECRETARIO: APROBADA

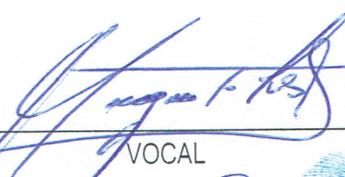
VOCAL: APROBADA

RESULTADO FINAL: APROBADA POR UNANIMIDAD

EN CONFORMIDAD A LO ACTUADO FIRMAMOS AL PIE.


PRESIDENTE


SECRETARIO


VOCAL


Tania Cahuana Mulato
D.N.I N° 71142384


Maruja Maria Jines de la Cruz
DNI N° 46807458

Esta tesis:

“LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI - PERIODO 2015”

Ha sido aprobada por:



Dr. Luis Julio PALACIOS AGUILAR (Presidente)



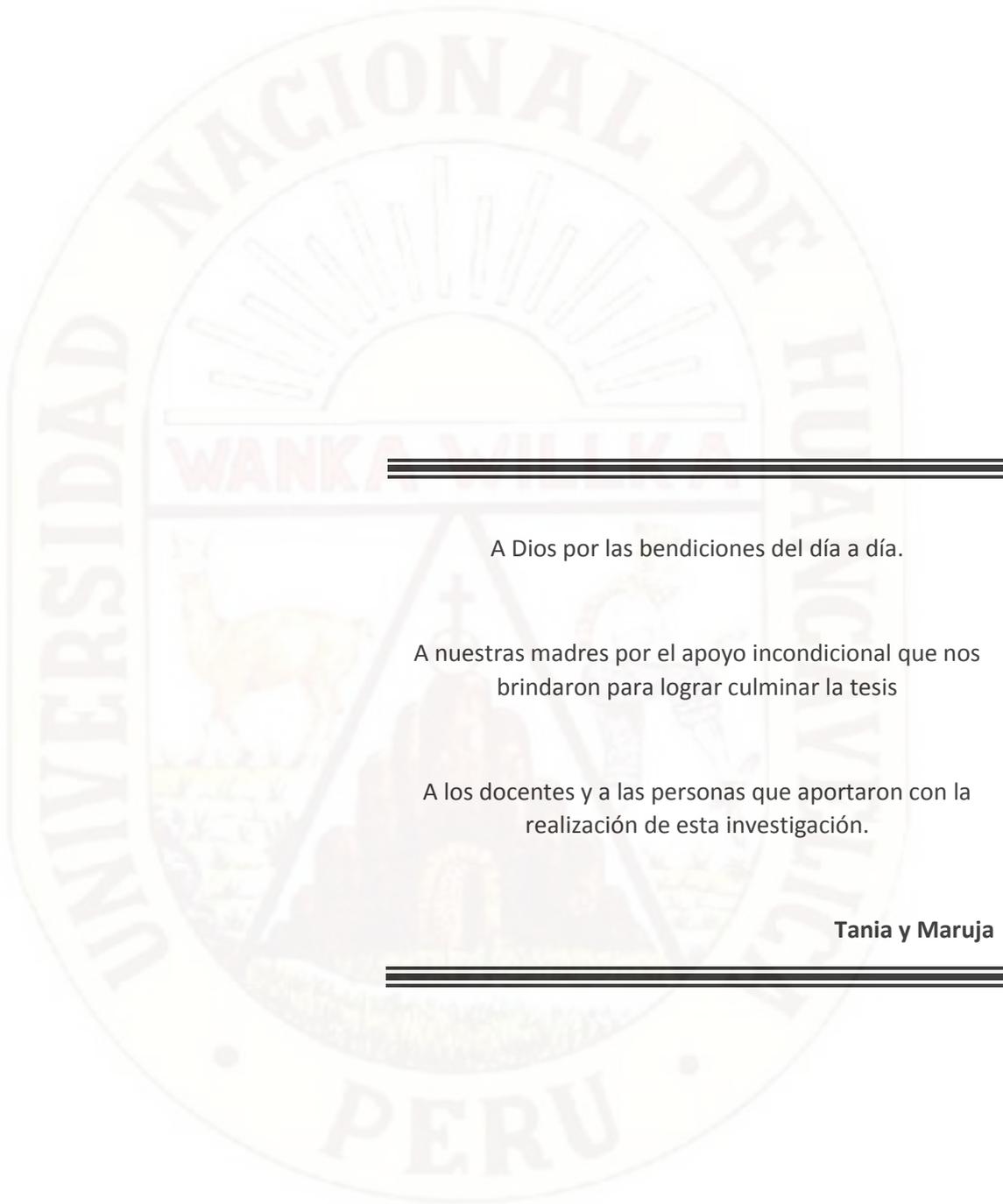
Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ (Secretario)



Mg. Magno Francisco FLORES PALOMINO (Vocal)



Mg. Emiliano REYMUNDO SOTO (Asesor)



A Dios por las bendiciones del día a día.

A nuestras madres por el apoyo incondicional que nos
brindaron para lograr culminar la tesis

A los docentes y a las personas que aportaron con la
realización de esta investigación.

Tania y Maruja

ÍNDICE

CARATULA.....	I
HOJA DEL ASESOR.....	II
HOJA DEL JURADO.....	III
DEDICATORIA	IV
INDICE.....	V
RESUMEN.....	VI
INTRODUCCION	VII
CAPITULO I	
PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del Problema.....	09
1.2 Formulación del Problema	13
1.3 Objetivo General y Específicos.....	13
1.4 Justificación	14
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes	16
2.2 Bases Teóricas.....	38
2.5 Hipótesis.....	74
2.4 Definición de Términos	75
2.5 Identificación de Variables	77
2.6 Operacionalización del Variables.....	78
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
3.1 Ámbito de Estudio.....	79
3.2 Tipo de Investigación	79
3.3 Nivel de Investigación	80
3.4 Diseño de Investigación.....	80
3.5 Métodos de Investigación	81
3.6 Población, Muestra y Muestreo.....	83

3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	83
3.8 Procedimiento de Recolección de Datos	87
3.9 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	87

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados de las microfinanzas y el Desarrollo Económico del Distrito de Yauli	90
4.1.1 Resultados del Nivel de las microfinanzas.....	91
4.1.2 Resultados del Desarrollo Económico en el Distrito de Yauli	95
4.1.3 Resultados de la Relación de microfinanzas y Desarrollo Económico.....	99
4.2 Prueba de la Significancia de la Hipótesis Principal	102
4.2.1 Prueba de la Significancia de las Hipótesis Específicas	104
4.3 Discusión de Resultados.....	109-112

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANEXOS

Matriz de Consistencia

Matriz de Operacionalización

Base de datos

Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario de Encuesta

Validez del Instrumento

Ficha de Opinión de Expertos

Resoluciones

RESUMEN

La investigación titulada: “**LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI - PERIODO 2015**” nace a partir de la participación de las microfinanzas sobre las micro y pequeñas empresas el cual es de vital importancia para lograr un crecimiento económico sostenido y lograr el éxito en este mundo globalizado. Sobre esta base se ha formulado el problema en los siguientes términos ¿Cuál es la relación de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro empresas textiles del Distrito de Yauli, periodo 2015? Asimismo, el objetivo general fue planteado en los siguientes términos: Determinar la relación entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli, periodo 2015. Como método general se utilizó el método científico y como específicos el inductivo, deductivo, sintético, analítico; para la recolección de datos, el proceso y la contrastación de la hipótesis se han empleado técnicas de investigación documental y campo los instrumentos fueron los libros y el cuestionario de encuesta de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas, la misma que tiene asociado un nivel de validez mediante la opinión de los expertos y confiabilidad por el estadístico alfa de cronbach del 88.50% para al variable microfinanzas y la variable desarrollo económico del 79.50%. Para el tratamiento de los datos se ha acudido al análisis estadístico, usando la estadística descriptiva e inferencial con el estadístico “r” de pearson. Los resultados arribados muestran que se ha rechazado la hipótesis nula, por consiguiente, se ha aceptado la hipótesis alterna en el sentido de que existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, periodo 2015 al nivel del 0,05. Como conclusión del trabajo en mención se tiene el hecho que se ha determinado que las microfinanzas se relaciona de forma positiva y significativa con el desarrollo económico de los micro empresarios textiles del distrito de Yauli, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=84\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 50,9% de los casos de las microfinanzas es regular y en el 37.50% de los casos el desarrollo económico es alto.

Palabras claves: Microfinanzas, desarrollo económico, servicios financieros, rentabilidad.

INTRODUCCIÓN

Señores miembros del jurado, presentamos ante Uds. el trabajo de investigación titulado **“LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI - PERIODO 2015”** con el cual aspiramos obtener el Título Profesional de Contador Público.

La investigación es resultado de un conjunto de acciones realizadas, sobre la base de una planificación previa, a fin de determinar el nivel de relación entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli- periodo 2015.

Para ello se ha formulado como problema de investigación, el siguiente planteamiento: ¿Cuál es la relación de los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015? El objetivo que guio la investigación fue: Determinar la relación entre los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

La hipótesis planteada fue: Las microfinanzas se relacionan de forma positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli –periodo 2015. Se tiene como unidad de análisis a las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli, para ello se ha utilizado como metodología el método científico.

El trabajo está estructurado en cuatro capítulos: el primero, trata sobre el planteamiento del problema, la formulación del problema general y de los problemas específicos, la formulación del objetivo general y los objetivos específicos, finalmente la justificación del estudio.

El segundo capítulo, se refiere a los temas relacionados con el marco teórico, donde se resalta los antecedentes de la investigación, las bases teóricas referentes a las dos variables de estudio referidos a las microfinanzas y el desarrollo económico, las principales teorías que orientan su desarrollo, asimismo la formulación de la hipótesis general y las hipótesis específicas, la definición de términos básicos, la operacionalización de las variables en estudio y sus dimensiones.

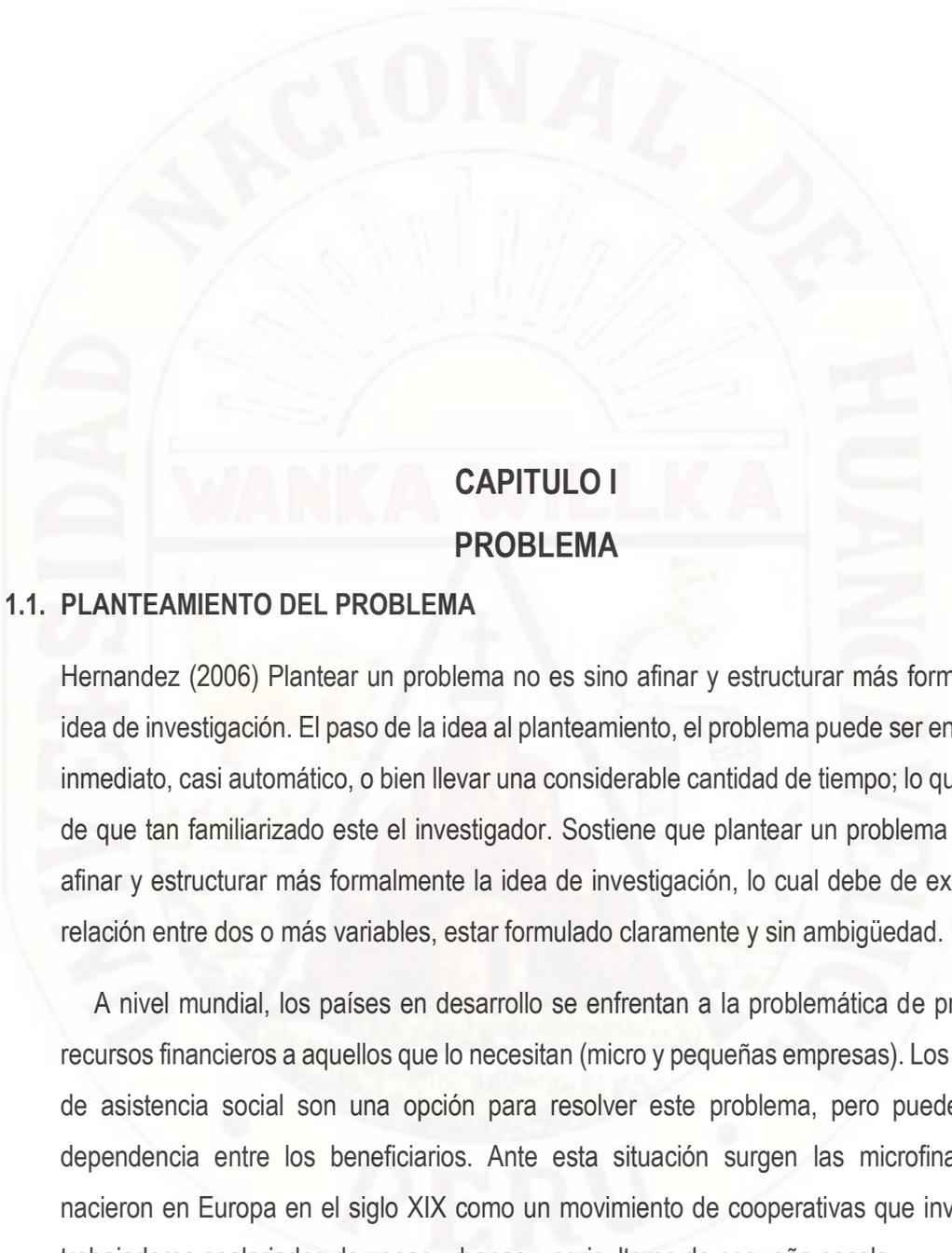
El tercer capítulo, contiene aspectos relacionados con la metodología de investigación, precisando en ella el tipo de diseño de investigación, el método y técnicas de investigación, la población, muestra, técnicas e instrumento de recolección de datos y muestreo además de la organización y procesamiento de los datos.

El cuarto capítulo, contiene los resultados de la investigación; en el mismo que se tienen las tablas y gráficas de los datos recabados a través de los diferentes instrumentos; sobre todo se presenta la prueba de hipótesis.

Asimismo, en la parte final comprende las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexo

Las Tesistas





CAPITULO I

PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hernandez (2006) Plantear un problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. El paso de la idea al planteamiento, el problema puede ser en ocasiones inmediato, casi automático, o bien llevar una considerable cantidad de tiempo; lo que depende de que tan familiarizado este el investigador. Sostiene que plantear un problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación, lo cual debe de expresar una relación entre dos o más variables, estar formulado claramente y sin ambigüedad.

A nivel mundial, los países en desarrollo se enfrentan a la problemática de proporcionar recursos financieros a aquellos que lo necesitan (micro y pequeñas empresas). Los programas de asistencia social son una opción para resolver este problema, pero pueden generar dependencia entre los beneficiarios. Ante esta situación surgen las microfinanzas, que nacieron en Europa en el siglo XIX como un movimiento de cooperativas que involucraba a trabajadores asalariados de zonas urbanas y agricultores de pequeña escala.

Las micro y pequeñas empresas se han constituido como una de las principales fuentes de desarrollo de los países de Latinoamérica. Hay que tener claro que la micro y pequeña empresa genera gran parte del empleo y la producción de bienes y servicios de las economías en desarrollo. Pese a esto, a menudo son ignoradas en la formulación y ejecución de políticas

del gobierno y de entidades que deberían servir de apoyo y fomento de cada país. Sin embargo, en los últimos tiempos esta percepción ha comenzado a cambiar, durante estos últimos años los gobiernos de los países de América Latina han establecido políticas para promover el desarrollo de estas micro y pequeñas empresas mediante créditos y otros tipos de ayudas.

Así mismo el panorama de internacionalización y globalización que viven los países actualmente, han obligado a que los micro empresarios comiencen a pensar en un mercado más allá de lo local al que estaban acostumbrados. Las mypes son sin duda componentes vitales para el desarrollo económico y social de un país, hay que considerar que las pequeñas empresas, deben proyectarse internacionalmente para poder sobrevivir ante la competencia que ya se han comenzado a sentir, en algunas economías.

Las políticas para el desarrollo de las mypes enfrentan importantes obstáculos como en algunos casos: falta de legislación, falta de promoción e infraestructura suficientes, falta de crédito y medios de financiación, falta de instrumentos de capacitación a medida de sus necesidades; y hay que considerar que las mypes aportan mayor flexibilidad en la producción de bienes y servicios a la economía en términos agregados, mejoran la competitividad en el mercado, y moderan las posiciones monopólicas de las grandes corporaciones.

En los países en vías de desarrollo se ha visto recientemente un auge de actividad exportadora, básicamente liderado por mypes y emprendedores que por primera vez se aventuran en este tipo de proyectos. Las mypes son caracterizadas en algunos casos mayoritarios como empresas familiares, razón por la que algunos casos carecen de una política y fomento de préstamos. Por tal razón una buena política de apoyo a las mypes mejoraría este sector y sin dudad, sería el tejido emprendedor.

En los países de América latina las micro y pequeñas empresas tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país.

Las pequeñas empresas que acceden al financiamiento bancario es relativamente baja, salvo en el caso de Chile en el cual más de 72% de las empresas lo hace. Argentina se ubica

por debajo de gran parte de los países de América Latina en este aspecto, ya que sólo 38% de las pequeñas empresas accede al financiamiento bancario.

En cuanto a las medianas empresas se observa en general que todos los países presentan mejores indicadores de acceso al crédito y se presenta menos heterogeneidad. En Argentina, el 58,9% de las empresas de este segmento accede a este financiamiento. Por su parte, en el caso de grandes empresas se presentan indicadores más elevados aún, y en casi todos los países se tiene que más de 70% de grandes empresas disponen de préstamos bancarios o líneas de crédito. Esto indica que independientemente del país que se analice, en general las mypes tienen un menor acceso al crédito bancario.

Las encuestas realizadas por el Banco Mundial sostiene que existen 15 diferentes obstáculos considerados, de cuales se seleccionaron los cinco que las empresas argentinas señalan como los más importantes que enfrentan (combinando los resultados para pequeñas y medianas empresas), a los fines de evaluar qué proporción de empresas los seleccionó como obstáculo en cada país. Los obstáculos a considerar son: a) administración tributaria, b) acceso al financiamiento, c) prácticas de competidores del sector informal (o competencia desleal), d) inestabilidad política, y e) legislación laboral, presentados de acuerdo al orden de importancia que tienen como obstáculos para las pequeñas empresas de Argentina.

A continuación se examina el caso del acceso al financiamiento como obstáculo. Para las pequeñas empresas argentinas el acceso al financiamiento es el segundo obstáculo más importante que limita su desarrollo económico, mientras que para las medianas y las grandes es el principal.

Puede apreciarse que 13,5% de las pequeñas empresas argentinas considera el acceso al financiamiento como un obstáculo, situándose en el cuarto lugar del ranking (por encima del guarismo correspondiente a otros seis países, entre los que se encuentran Brasil y Chile). Por otro lado, para el caso de empresas medianas la proporción que lo considera un obstáculo es 19,2% (tercera posición en el ranking de países) y para las grandes empresas 8,4% (cuarta posición).

A partir de dicho análisis, puede resumirse que las micro y pequeñas empresas a nivel Latinoamérica consideran un obstáculo importante el acceso al financiamiento.

A nivel nacional las micro y pequeñas empresas constituye el sector empresarial más importante en la generación de empleos del Perú, aportando el 88% de los empleos del sector empresarial y generando 7,2 millones de puestos de trabajo; juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Las micro y pequeñas empresas enfrentan restricciones como problemas de escasas capacidades operativas, limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología, dificultad de acceso a financiamiento, factores que presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad y desarrollo económico. Esta escasez de recursos puede originar una serie de fracasos que muchas veces ocasiona el repliegue en el mercado exterior y dedicándose a atender solo al mercado local y, en el peor de los casos, al cierre de la empresa por los recursos mal invertidos.

Los cuatro principales factores que limitan el crecimiento de la micro y pequeña empresa es la informalidad, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El 39.5% de empresas reportó este problema, Asimismo, el 36.7% de empresas respondió que la demanda es limitada, el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria. La falta de conocimiento del mercado es otro principal problema de las micro y pequeñas empresas y por no analizar a la competencia no son capaces de darle valor agregado a su producto o servicio. Además, por no aplicar técnicas e innovación tecnología no logran saber qué esperan los clientes. Tampoco pueden explorar nuevos mercados o aumentar sus ventas.

La falta de una organización interna. Esto, por lo general, se refleja en una escasa supervisión de estándares de desempeño, lo cual provoca ineficientes procedimientos así como un inadecuado servicio al cliente. La falta de una producción planificada. Esto es, la ausencia de un sistema que le permita a las micro y pequeñas empresas medir y controlar la calidad. Debido a esto pueden presentarse constantes diferencias en los productos y una falta de capacidad para surtir pedidos grandes o especiales.

Falta de Innovación tecnológica. Existen pocos sistemas pensados específicamente para las

micro y pequeñas empresas y de estos la mayoría no cuentan con una buena capacidad de adaptación, lo que provoca que las mypes no puedan desarrollar todo su potencial y la falta de financiamiento. Pocas instituciones otorgan líneas de crédito a sus clientes y normalmente se exigen garantías o prendas hipotecarias que ponen en riesgo la operación misma del empresa sujeta de crédito.

Hoy en día las micro y pequeñas empresas constituyen un sector sumamente importante para la economía del distrito de Yauli Provincia y departamento de Huancavelica, debido a que aportan en un mayor porcentaje a la oferta laboral, sin embargo, el desarrollo económico de dichas micro y pequeñas empresas se encuentra estancado por diversos factores, principalmente por la falta de apoyo financiero. Este tipo de empresas necesitan desarrollo, sin duda la empresa no podría autofinanciarse ni incrementar su capital de trabajo ya que necesariamente necesita del financiamiento de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios, la cual contribuya al desarrollo y crecimiento de su economía.

En el Distrito de yauli la principal actividad económica es la textilera por ende existe una cantidad de micro y pequeñas empresas que emprenden esta actividad, la cual a la vez están inmersos a diversos factores que limitan su crecimiento y desarrollo.

Entre esos factores tenemos: problemas de información, escasas de capacidades operativas, informalidad, escasa innovación tecnología, dificultad de acceso a los servicios financieros, riesgos de crédito, endeudamiento financiero, estos factores presionan a poco acceso de las oportunidades comerciales y a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad y bajo nivel de desarrollo económico. Esta escasez de recursos puede originar una serie de fracasos que muchas veces ocasiona el repliegue en el mercado nacional y exterior, y dedicándose a atender solo al mercado local y, en el peor de los casos, al cierre de las micro y pequeñas empresas.

Las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli no cuentan con financiamiento adecuado, ya que muchas veces las entidades financieras como: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y Cooperativas de Ahorro y Crédito no lo aprecian como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, lo ven como un sector de riesgo crediticio, ya que no poseen capital patrimonial suficiente para garantizar los créditos solicitados.

Las microempresarios tienen pocas oportunidades comerciales por la insuficiencia de activos líquidos que no le permiten hacer innovaciones tecnológicas, que le conlleven a mejorar su proceso de producción y optimizar la utilización de sus recursos; es por ello que su capacidad de competitividad se ve recortada ante la competencia, y si no se mejora esta debilidad no serán competitivas dentro del mercado, entonces se debe de impulsar la participación y estrategias de alianza entre las microfinanzas y los microempresarios para que brinden mejores alternativas de financiación.

La falta de innovación tecnológica y calidad de sus productos, hace que operen a escalas reducidas y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad. Asimismo, enfrentan graves restricciones que les impide desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre las nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos artesanales y la capacitación especializada para los microempresarios, entonces para superar estas debilidades, es necesario que los microempresarios textiles cuenten con recursos financieros y así mismo con una asistencia técnica especializada en el sector textil.

La baja rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles se da en consecuencia de la poca producción y el bajo nivel de ventas de sus productos textiles generando así baja utilidad y bajo nivel de crecimiento económico; si este problema aún sigue persistiendo en el futuro, no se lograría la optimización de su economía, entonces una de las formas de atender esta problemática sería la masiva difusión de productos y servicios financieros a tasas de intereses razonables acorde a las necesidades de los microempresarios textiles.

La obtención de un crédito financiero a largo plazo tiene un alto costo financiero y de difícil acceso, sobre todo para las micro y pequeñas empresas textiles y mucho más aun para aquellas micro y pequeñas empresas que recién emprenden su actividad económica por el riesgo crediticio que estas pueden representar en su capacidad de pago y el endeudamiento por parte de las micro y pequeñas empresas, hacia las entidades financieras, pero a la vez el financiamiento es factor clave que contribuye al desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas textiles.

La participación de las microfinanzas en las micro empresas es de vital importancia para lograr un crecimiento económico sostenido, en este sentido, estas instituciones financieras tienen que centran su función en otorgar servicios financieros adecuados y a tasas de intereses razonables que conlleven a una buena consolidación productiva, ya que es uno de los medios

para que estas puedan obtener ventajas competitivas y lograr el éxito en este mundo globalizado.

Las microfinanzas tienen características comunes tales como ser un sector orientado a proporcionar servicios financieros de pequeña escala sin la garantía de la banca tradicional. Las microfinanzas tienen características tradicionales tales como transacciones pequeñas y saldos mínimos mediante préstamos, ahorros o seguros; préstamos para la actividad empresarial; procesos de solicitud simplificados; tasas de interés a nivel del mercado; y préstamos libres de garantía.

El enfoque original del negocio de las microfinanzas era satisfacer la demanda de crédito en el sector informal contribuyendo así a su desarrollo económico, en donde el mercado objetivo está conformado por empresas que no tienen acceso a servicios financieros. Por este motivo, las microfinanzas en América Latina se definen como servicios financieros dirigidos específicamente a las microempresas (propietarios, empleados y operarios)

Para promover el desarrollo empresarial muchos programas empezaron a proporcionar servicios adicionales, además de préstamos, para ayudar a los microempresarios a mejorar sus negocios.

La presente investigación tiene como finalidad determinar el grado de relación que existe entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Hernandez (2006), sostiene que es conveniente formular un problema, a través de una o varias preguntas, ya que plantearlo en forma de preguntas tiene la ventaja de presentarlo de manera directa, minimizando la distorsión.

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es la relación de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cuál es la relación de los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015?

- ¿Cuál es la relación del endeudamiento financiero y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015?
- ¿Cuál es la relación de las microfinanzas y la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015?

1.3. OBJETIVOS

Hernandez (2006), es necesario establecer qué pretende la investigación, es decir, cuáles son sus objetivos. Unas investigaciones buscan, ante todo, contribuir a resolver un problema en especial; en tal caso debe mencionarse cuál es y de qué manera se piensa que el estudio ayudará a resolverlo; otras tienen como objetivo principal probar una teoría o aportar evidencia empírica en favor de ella.

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli-periodo 2015.

1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS

- Determinar la relación entre los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.
- Determinar la relación entre el endeudamiento financiero y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015
- Determinar la relación entre las microfinanzas y la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Carrasco (2009), Todo trabajo o proyecto de investigación, necesariamente requiere ser justificado, es decir, debe explicarse por qué se realiza. Responder a la pregunta por qué se investiga, constituye en esencia la justificación del estudio investigativo.

1.4.1. Justificación Práctica

La realización del presente estudio sobre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli se justifica en razón de que busca analizar a las microfinanzas y su contribución con al desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles en el distrito de Yauli.

La presente investigación beneficiará a las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, otorgándoles información sobre la relación de las “microfinanzas” y el “desarrollo económico”, información que será utilizada para lograr un mayor crecimiento de las micro y pequeñas empresas textiles.

1.4.2. Justificación Metodológica

Los métodos, procedimientos, Técnicas e instrumentos empleados en la presente investigación, son sometidas a pruebas de validez y confiabilidad, por lo que podrán ser utilizadas en otros trabajos de investigación de manera eficiente.

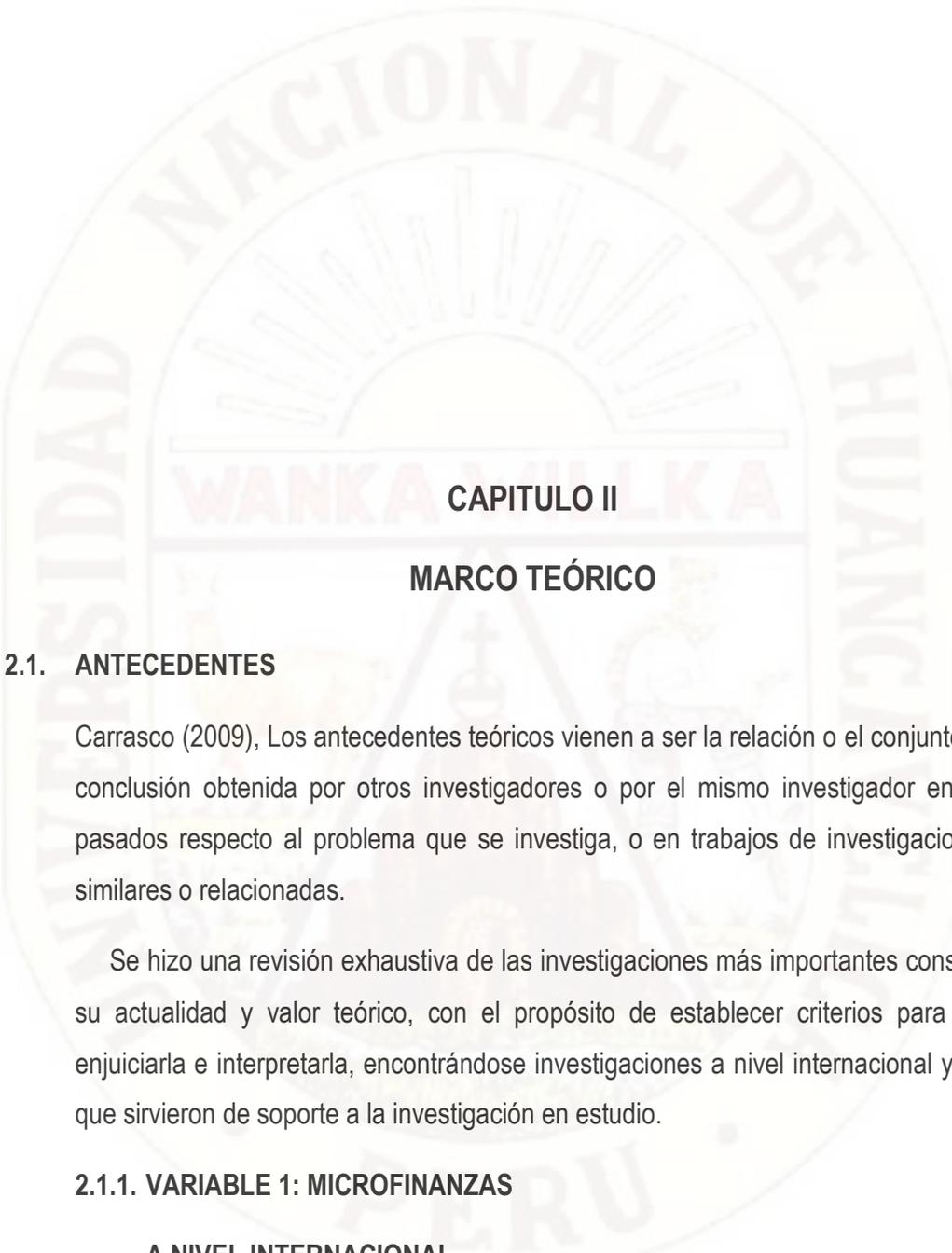
La presente investigación, servirá para diseñar una propuesta metodológica que ayude a mejorar el sistema económico de las micro y pequeñas empresas textiles por medio de las microfinanzas.

1.4.3. Justificación Teórica

La investigación realizada servirá como antecedente para la realización de otros trabajos de investigación; a razón de que esta mostrará una evidencia empírica sobre la relación entre las “microfinanzas” y el “desarrollo económico” del Distrito de yauli.

1.4.4. Justificación Social

La población del distrito de yauli es de extrema pobreza, en tal sentido la actividad textilera es una de sus principales fuentes de ingreso, por ello el acceso a los servicios financieros es de vital importancia ya que contribuye al crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas textiles, es así que la presente investigación beneficiara directamente a los micro empresarios textiles del distrito de yauli.



CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Carrasco (2009), Los antecedentes teóricos vienen a ser la relación o el conjunto de toda conclusión obtenida por otros investigadores o por el mismo investigador en tiempos pasados respecto al problema que se investiga, o en trabajos de investigaciones muy similares o relacionadas.

Se hizo una revisión exhaustiva de las investigaciones más importantes considerando su actualidad y valor teórico, con el propósito de establecer criterios para ubicarla, enjuiciarla e interpretarla, encontrándose investigaciones a nivel internacional y nacional que sirvieron de soporte a la investigación en estudio.

2.1.1. VARIABLE 1: MICROFINANZAS

A NIVEL INTERNACIONAL

- Sevilla (2006), *Las Microfinanzas como una Alternativa de Desarrollo Económico, La Experiencia de Finca Internacional en el Ecuador*, concluye que: las microfinanzas si constituyen una herramienta efectiva para la lucha contra

la pobreza, siempre y cuando sean manejadas con programas enfocados en la solidaridad más que la rentabilidad.

Gracias a las potencialidades que las microfinanzas han presentado, el desarrollo dentro del mercado financiero de nuevas formas de brindar servicios financieros formales a los hogares de bajos ingresos y los pequeños empresarios y microempresarios, crece cada vez más, ahora es posible hablar de un nuevo segmento de mercado, que puede alcanzar una rentabilidad moderada, cumpliendo así la doble misión: ayudar por medio de la oferta de servicios financieros sin barreras de acceso a los pobres y poder ser sostenibles en términos financieros.

Para que se cumpla esta doble misión es importante señalar que no se debe pensar en las microfinanzas como créditos subsidiados (considerados como un regalo), es decir, no se debe confundir préstamos con obsequios para la ayuda a los más pobres.

Si se espera que el futuro de las microfinanzas tenga éxito tanto en el ámbito social como en el económico se deben establecer tasas de interés parecidas a las del mercado, tasas de interés justas y competitivas que ayuden a mantener el criterio de sostenibilidad en el tiempo, ya que solo gracias a los excedentes las Instituciones pueden mantenerse y expandirse.

- Muñoz (2006), en su tesis *Las Microfinanzas y el desarrollo local en Los Polvorines - Argentina*, se concluye que las microfinanzas se encuentran estratégicamente imbricadas en los procesos de financierización y desintermediación financiera a nivel global, se indicó la existencia de múltiples modalidades microfinancieras para destacar que la multiplicidad es menor a medida que aumentan las presiones por mercantilizar las prácticas. Esto refuerza la tendencia que convierte a las finanzas del desarrollo en microfinanzas y luego a estas, cada vez más, en un fin en sí mismo, como una actividad rentable más. Al profundizarse esta tendencia que considera a la comunidad sólo como una fuente de presión social y garantía de devolución de los préstamos, se reduce el potencial que las microfinanzas tienen para promover procesos de desarrollo desde lo local y, así, generar otro tipo de

desarrollo. Esto sucede debido a que concebir y practicar las microfinanzas como una actividad lucrativa o tendiente a serlo, lleva a que su racionalidad sea la de la maximización de la rentabilidad.

El desarrollo territorial y la población pasan a un segundo plano, o bien, quedan relegados a consideraciones propias de la voluntad de los directivos, responsables, dueños o accionistas mayoritarios de las organizaciones que ofrecen microfinanzas, en lugar de ser objeto propio de la actividad microfinanciera en sí, como es más probable que suceda cuando se trata de asociaciones basadas en sus miembros. En este sentido, desde la perspectiva de los procesos de desarrollo desde lo local, resulta cuestionable que los discursos de “alivio de la pobreza”, “mejoramiento de la calidad de vida de los pobres” (o similares), sean utilizados para que las microfinanzas adquieran una legitimidad tal que justifique la reforma de marcos regulatorios que profundizan las políticas de desregulación financiera y liberalización. Este cuestionamiento se basa en que el nuevo nicho de mercado del capital financiero es, en gran parte, fruto de las primeras reformas estructurales con lo que es esperable que más reformas con el mismo contenido político, no logren mejorar las condiciones de vida de las mayorías sino incrementar su deterioro.

Específicamente, del desarrollo de las microfinanzas analizado en este trabajo, se desprenden al menos tres importantes enseñanzas para la perspectiva de los procesos de desarrollo desde lo local. Se destaca, en primer lugar, el aprendizaje sobre el campo de las finanzas del desarrollo en lo que hace a su falta de viabilidad por la no devolución de los préstamos y el recurso a técnicas innovadoras desarrolladas por el movimiento micro financiero para hacer frente a dicha problemática las cuales, a su vez, plantean el desafío de ser resignificadas a beneficio de toda la comunidad, principalmente en lo que hace a las posibles consecuencias de la transferencia de riesgos del prestamista al prestatario (mecanismo de “grupo solidario”) que rige un sistema de vigilancia y control entre los vecinos, previamente inexistente.

En segundo lugar, el reconocimiento de la existencia de actores económicos marginados del sistema financiero formal los cuales, ante nuevas posibilidades de acceso a los servicios financieros, amplían sus posibilidades de desarrollo,

aunque, claro está, sujetos a las desfavorables condiciones de acceso a esos servicios financieros (principalmente por los altos costos en tiempo y dinero que las microfinanzas significan para los usuarios) y a que se trate de actores económicos “micro”.

En tercer lugar, aunque en permanente tensión con corrientes que sobreestiman el papel de las microfinanzas, principalmente del microcrédito a través de testimonios como los de Yunus (“hacia un mundo sin pobreza”), ha podido mostrarse que las microfinanzas como estrategia aislada pierden toda eficacia. Las evaluaciones provenientes del enfoque que analiza las microfinanzas como una herramienta para el empowerment de la mujer, muestran que ese objetivo (y, en el mismo sentido, se extiende aquí al desarrollo desde lo local) requiere de acciones específicas para ser alcanzado y que no se logra automáticamente a partir de la oferta de servicios micro financieros.

- Lacalle (2012), en la tesis *El impacto de las microfinanzas sobre el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo - España*, se concluye: que el objetivo principal de este trabajo ha sido analizar el impacto de la micro financiación en el crecimiento económico utilizando para ello un modelo que incorpora la variable microfinanciera y realizando un análisis econométrico de datos de panel. Como paso previo, se ha enmarcado el estudio dentro de la rama de investigación que analiza el papel de la financiación en el crecimiento económico y justificado teóricamente la incorporación de la micro financiación cuando dicho análisis se centra en países en vías de desarrollo.

Entre las aportaciones de esta tesis, se destaca el análisis de la micro financiación desde un punto de vista macroeconómico al considerar el posible efecto que esa financiación dirigida a capas desfavorecidas de países en vías de desarrollo puede tener sobre el crecimiento económico. Para ello, se ha propuesto una variable para medir la micro financiación, construido una base de datos al respecto y analizado su impacto en un modelo de crecimiento económico. De tal manera, se ha elaborado y cuantificado la variable microfinanciera a considerar en el modelo de crecimiento económico de países en vías de desarrollo, previa revisión del correspondiente marco teórico y la incorporación de las hipótesis que lo justifican. Partiendo de la revisión de la

literatura, que analiza el papel de la financiación en el crecimiento económico, se puede concluir que existen determinadas funciones de los agentes financieros susceptibles de influir en el crecimiento económico. De esta forma, en la medida que los agentes financieros desempeñen estas funciones y se produzca un crecimiento de la actividad de los mismos, el desarrollo financiero resultante es susceptible de influir en el crecimiento económico. Sin embargo, en los países en vías de desarrollo una gran parte de la población no tiene acceso a la financiación ni a los servicios de los agentes financieros tradicionales debido a condición de pobres. Por tanto, independientemente de que los intermediarios financieros estén desarrollando sus funciones y expandiendo su actividad, si una parte importante de la población no tiene acceso a este desarrollo financiero, el impacto que éste puede tener sobre el crecimiento económico presenta una gran limitación. Por el contrario, al poner en la balanza tanto el desarrollo de los intermediarios financieros tradicionales como la financiación canalizada a través de Instituciones Microfinancieras que gestionan microcréditos hacia los pobres, estamos explorando una visión más completa y adaptada al impacto de la profundización financiera en el crecimiento económico de países en vías de desarrollo.

Las funciones de los intermediarios financieros propuestas por la comunidad científica, y que justifican la influencia de la financiación en el crecimiento económico, no aseguran la canalización de financiación a todas las capas de la sociedad debido a que las estructuras de gestión de los agentes financieros tradicionales se han mostrado ineficaces para financiar a una parte muy importante de la población de los países en vías de desarrollo. Las personas con escasos recursos, que representan una parte muy importante de la población en los países en vías de desarrollo, quedan de esta manera excluidas del sistema financiero tradicional por motivos de rentabilidad y debido a que los sistemas de gestión utilizados no están adaptados para esta tipología de clientes. Por el contrario, las IMF han sido capaces de articular mecanismos de gestión adaptados a la realidad de los pobres y superar las dificultades encontradas por los intermediarios financieros tradicionales. La financiación a personas sin recursos y su alto riesgo, los altos costes unitarios, la falta de información y de garantías han sido afrontados por las IMF de manera mucho

más eficaz gracias a sistemas de gestión adaptados a estas características. En virtud a esto, los microcréditos ofrecidos por estas instituciones han conseguido alcanzar un grado de profundización financiera mucho más elevado que el experimentado por los intermediarios financieros tradicionales.

La hipótesis general de esta tesis es que la canalización de financiación a las capas desfavorecidas de los países en vías de desarrollo a través de la micro financiación influye positivamente en el crecimiento económico de dichos países. La justificación de esta hipótesis reside en que este colectivo representa una parte muy importante de la población y de la capacidad productiva de los países en vías de desarrollo y, por tanto, la apertura de financiación hacia ellos debería haber tenido un impacto en el crecimiento económico de dichos países.

Esta hipótesis la presentábamos en la introducción en base a tres hipótesis parciales: impulso de la actividad económica a través de la financiación, cumplimiento de las obligaciones de pago y rentabilidad de la inversión. Los resultados econométricos encontrados en esta tesis nos han mostrado un impacto positivo y significativo de la micro financiación sobre el crecimiento económico a largo plazo, algo que tal y como hemos argumentado a lo largo de este trabajo sólo se puede producir cuando el sistema de micro financiación es sostenible y consigue recuperar gran parte de los fondos prestados. Si esto no fuera así, la influencia de este tipo de financiación no podría percibirse en el crecimiento económico a largo plazo, ya que el incumplimiento de las obligaciones de pago (tasas de morosidad excesivas) habría influido negativamente en dicha variable.

- Alvarez, Lovo & Najarro (2012), En el trabajo de investigación *“El Impacto de la Regulación sobre la Industria de las Microfinanzas en el Salvador: Caso Accovi de R. L.”* se llegó a las siguientes conclusiones:
 - a) Conclusión sobre la importancia de las microfinanzas para el desarrollo económico y social de la microempresa en El Salvador

El surgimiento de las instituciones microfinancieras ha estado dirigido a proporcionar un servicio institucionalizado, de mayor calidad y mejores condiciones al sector informal, la principal importancia que se les atribuye

a las IMF'S es la de romper el círculo vicioso de la pobreza a través de la prestación de sus servicios, canalizando capital productivo a la población que ha estado excluida de dichos servicios.

Muchos estudios han demostrado que los programas de crédito que proporcionan servicios financieros a hogares de bajos recursos se transforman en fuentes de capital semilla que permiten cierta estabilidad en la parte reproductiva de los negocios y de todo el núcleo familiar.

El acceso al crédito en algunos casos puede conducir a aumentos considerables en los ingresos, solamente si se manejan de forma adecuada, es decir, invertir los recursos en el negocio o invertirlos en cualquier actividad productiva, una mejora del ingreso de este tipo usualmente conlleva a un efecto positivo en otros aspectos, mejoras en sus condiciones de vida, del bienestar familiar, incluso la nutrición y la educación, también mejora en forma radical la capacidad de ahorro de la familia. Sería razonable asumir que el microcrédito permite a las microempresas emprender proyectos que, aunque son de baja productividad; antes no era posible llevarlos a cabo por la falta de acceso a servicios financieros (debido a la carencia de garantías reales) por lo que el micro financiamiento conlleva una importante contraparte social.

b) Conclusión sobre la tendencia de las instituciones de microfinanzas en El Salvador

La mejora de la reglamentación y la supervisión de las microfinanzas es una tendencia y un gran desafío en América Latina, donde los controles prudenciales impiden el desarrollo total de verdaderas reformas financieras.

Los procesos de regulación no solo se traducen en beneficios para la institución que los lleva a cabo, es un gran esfuerzo disciplinario que implica inversión de recursos financiero, humanos, técnicos y organizativos, que a la larga buscan un mayor desempeño de la entidad; pero en este periodo de transición deben ser sacrificados viejos esquemas que no encajan con los nuevos marcos regulatorios.

En El Salvador las intermediarias financiera no bancarias bajo la LIFNB han demostrado que la regulación es rentable tanto para ellas como para el usuario potencial, durante el 2002, es decir a un año de que iniciaran el proceso de regulación las instituciones mencionadas fortalecieron sus niveles patrimoniales en más del 9% y aunque obtuvieron menos ganancias que en el 2001, debido a que cayeron los márgenes de intermediación, pudieron incrementar sus activos en cerca del 20%, la reducción de las ganancias se debió al efecto de la dolarización de la economía, las bajas tasas de interés y la sobre liquidez del sistema, lo que incidió en los ingresos de operación que disminuyeron 4.5%, con todo las ganancias obtenidas por las intermediarias financieras no bancarias fue a nivel global de \$2.6 millones contra 34, lo que no está nada mal, además del saneamiento que están haciendo al interior de estas en donde se fortalecen estructuras organizacionales que llevaran a incrementos en la productividad y la eficiencia a partir de la experiencia de ACCOVI.

A partir de la evaluación de desempeño, de las entrevistas realizadas a los directivos de la intermediaria financiera no bancaria ACCOVI de R.L. y del sondeo de opinión llevado a cabo podemos destacar algunas ventajas y desventajas que un proceso de regularización en general implica.

La regulación financiera permite incrementar el fondo patrimonial, ya no solo por el lado de las aportaciones de sus asociados o de donaciones, sino además de recursos proveniente del público en general, esto se traduce en una posibilidad de incremento en la cobertura y diversificación de servicios.

Las carteras de créditos se incrementan ya que pueden ofrecer nuevos productos y/o servicios financieros que pueden ser dirigidos a una población incluida de servicios financieros, por ejemplo los microempresarios de subsistencia, a los que se puede ofrecer microcréditos de bajos montos, plazos muy cortos y en donde no es requisito indispensable presentar estados financieros del negocio y es

evidente que muchos no los tienen y además las garantías exigidas son más bien una presión a nivel simbólico y una forma legal conveniente y funcional para la microfinanciera (carácter prendario); pero ello implica que deben adoptarse tecnologías y mecanismos novedosos que permitan reducir los costos pues los microcréditos suelen ser muy costosos operativamente, generan una serie de papeleo en las agencias, se emplea mayor cantidad de recursos en su seguimiento y recuperación; pero en gran volumen son rentables.

- Rodríguez (2008), En el trabajo de investigación *“Impacto de las Microfinanzas en Medellín Colombia”* sostiene que: La fidelidad a la verdad exige reconocer que el microcrédito no es la solución única a la pobreza. El microcrédito facilita la inserción de la microempresa en el sistema económico, pero no puede asegurar la rentabilidad, crecimiento y permanencia en el mercado de las microempresas a las que financia. Por eso en muchos escenarios el microcrédito es visto más como una alternativa de subsistencia que de generación de riqueza.

La revisión de varios textos reseñados y no reseñados en este artículo permitió descubrir que en muchos casos el impacto positivo no proviene del microcrédito tomado individualmente sino de lo que este permite (creación de unidades productivas) y del conjunto de servicios financieros y no financieros asociados a este.

El contexto económico, legal, social y cultural también influye significativamente en el impacto del microcrédito, limitándolo o potenciándolo. Otro descubrimiento de esta revisión bibliográfica es que varios autores coinciden en que quienes viven la pobreza (ya sea de capacidades, patrimonial o alimentaria) en condiciones menos severas, tienen un mayor potencial para aprovechar los beneficios del microcrédito.

Adicionalmente el impacto depende también del énfasis del programa de microfinanzas que se esté desarrollando, que puede estar más orientado al desarrollo empresarial, a los hogares o a los individuos. Suele depender

también de la duración, es decir, del tiempo que el cliente lleve vinculado al programa.

La lectura de las diversas experiencias a lo largo de diferentes países, también deja la impresión de que el microcrédito no es instrumento que por sí mismo tenga la capacidad de generar empleo masivo, pues el desarrollo de negocios o microempresas depende de mucho más que el simple acceso a recursos financieros. Pero si le es propia la capacidad para generar autoempleo y por ende nuevos ingresos a poblaciones no atendidas por el sistema financiero, sin detrimento de terceros. Por ende, el microcrédito es una semilla de crecimiento económico al posibilitar la creación de nuevas unidades productivas y al dinamizar los flujos de recursos financieros.

A NIVEL NACIONAL

- Gómero (2000), en el proyecto de investigación científica *“participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima Metropolitana”*, concluye que: En el sistema financiero nacional se vienen desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micro negocios, lo cual ha dado origen a las microfinanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector micro empresarial, deficiencia que se ve alimentada por la falta financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las MYPES.

Si bien las empresas que movilizan microcréditos son más ágiles en los desembolsos, pero esta bondad es contrarrestada por la elevada tasa de interés que cobrar por sus operaciones activas, el hecho más relevante es el caso de MI BANCO, cuya tasa de interés está totalmente divorciada a lo que realmente podría soportar los microempresarios. Hay que tener presente que las mayores agilidades de los desembolsos no implican necesariamente óptima cobertura de los créditos.

El elevado costo de financiamiento para las micro y pequeñas empresas no solo es exclusividad de quienes movilizan microcréditos, sino también de la

banca comercial, que prácticamente al sector micro empresarial, lo consideran como marginal dentro de su cartera de colocaciones. Este grado de marginalidad, según la posición de los bancos, es producto del alto riesgo que representan y los elevados costos operativos que implican mantenerlos dentro de su cartera de colocaciones.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú todavía no han desarrollado suficientes fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se pueden localizar en el financiamiento, ámbito tecnológico, de capacitación y búsqueda de mercados. Estas debilidades han originado que este sector empresarial tenga una marginal participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas, estas últimas si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, pero no se constituyen en las generadoras de fuentes de empleo.

Los intermediarios financieros especializados en microcréditos, si bien es cierto que son más ágiles para la intermediación, específicamente en el otorgamiento de crédito a los micro negocios, pero su mayor grado de agilidad en los desembolsos y grado de cobertura se ve reflejado una mayor tasa de interés. Este costo de crédito, es marginal dentro de la toma de decisiones dentro de los microempresarios, ya que estos ponderan con mayor grado, la oportunidad de los créditos para resolver sus problemas de capital, de trabajo o de inversión en tecnología.

Los microempresarios textiles y de confecciones consideran que los factores críticos de éxito de sus negocios son: el financiamiento, el mercado y la tecnología. Estos factores, por las debilidades estructurales que presentan, tan igual como es común para las micro y pequeñas empresas, impiden que las microempresas de este sector, a pesar del desarrollo alcanzado no logren desarrollarse en su verdadera potencialidad.

Un factor que lleva a concluir que los microempresarios textiles tienen una escasa cultura financiera, es la falta de conocimiento de la corporación financiera de desarrollo, como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las micro y pequeñas empresas. No solo desconoce el apoyo

financiero que brinda esta institución para impulsar su desarrollo, sino que, además, por desconocimiento, no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

Las micro y pequeñas empresas textiles consideran que los bancos no apoyan oportunamente y estratégicamente por la carencia de base hipotecaria para respaldar su solicitud de crédito. Así mismo estiman conveniente la creación de un Banco especializado en las micro y pequeñas empresas para resolver su problema de financiamiento. Si bien, estos empresarios han acudido, con mayor frecuencia a los bancos, pero argumentan que no han podido resolver su problema de financiamiento en forma oportuna.

- Prado (2010), en la tesis *“El Financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las micro y pequeñas empresas textil-confecciones de gamarra”*, concluye que: La prioridad del empresario de la micro y pequeña empresa textil confecciones de gamarra o quien dirija la empresa; debe ser 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.

Se desprende de la investigación, que existe dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la micro y pequeñas empresas de este sector empresarial.

Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector textil confecciones de gamarra, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que

se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejara en la maximización de la utilidad.

De la investigación se desprende, que la adquisición de activos fijos ocupa el segundo lugar en requerimiento de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarios para el crecimiento de la micro y pequeña empresa de este sector, las maquinarias de tecnología de punta permite el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto; la adquisición de los activos de inversión con recursos propios no es factible, por lo cual, se recurre al financiamiento, que permite lograr los objetivos de inversión y expansión empresarial sin afectar el capital de trabajo.

La investigación determina la importancia del flujo de caja, para asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.

Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un endeudamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento,

adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

- Flores, (2010), en el trabajo de investigación: *“Financiamiento Bancario y no Bancario para pequeñas empresas textiles de Lima Metropolitana del 2001 al 2006”*, concluye que: el trabajo de investigación es una gran contribución al sector textil peruano, a la búsqueda de un espacio cada vez mayor en el mercado internacional, actualmente tan competitivo, pero a la vez con tantas posibilidades de generar empleo y divisas para nuestro país, contribuyendo de esta forma al crecimiento económico y al desarrollo.

La presencia de las micro y pequeñas empresas como unidad básica en el proceso de desarrollo económico de los pueblos, es indiscutible. No obstante, el estudio de su problemática y participación en el desarrollo productivo ha sido postergado en innumerables oportunidades por la falta de una política integral que asocie a las empresas, gobierno y trabajadores; por ello es esencial para la estabilidad y crecimiento de este sector empresarial, la existencia de políticas económicas, claras y coherentes, pero en un ambiente de respeto al libre mercado.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú, como en gran parte de Latinoamérica, constituyen la forma empresarial más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo, pues el 48% de la población económicamente de la PEA es absorbida por la micro empresa. Por otro lado, sólo el 6% de los conductores de las micro y pequeñas empresas acceden al sistema bancario privado formal. Como sabemos el Sistema Financiero, se divide en dos grandes campos, los intermediarios financieros bancarios y los intermediarios financieros no bancarios con sus respectivos órganos de control y supervisión, como lo son la Superintendencia de Banca y Seguros y la CONASEV. En esta macro estructura ubicamos a COFIDE a las EDPYMES, Cajas Rurales, Municipales, financieras y los bancos que canalizan recursos a los agentes económicos deficitarios, entre ellos, las micro y pequeñas empresas.

Los Bancos, son intermediarios financieros, que tienen por función asistir financieramente a las empresas deficitarias de capital. Como bien se conoce los entes prestamistas pueden conceder préstamos, pero debidamente coberturas con respaldo patrimonial de los entes solicitantes de crédito. Para que las empresas, como las micro y pequeñas empresas, accedan a un crédito es necesario la presentación de un proyecto de inversión, el cual pasará a un comité calificador para su evaluación. Este mecanismo, por ejemplo, lo emplea COFIDE para sus diferentes líneas de crédito.

Los intermediarios financieros bancarios también han estado inmersos en la crisis local como internacional; muestra de ello es el crecimiento de su cartera pesada, la quiebra de algunos y el salvamento de algunos de ellos, como fue el Banco Latino, situación que los ha llevado a ser mesurados y cuidadosos con sus operaciones activas. Para ser sujetos bancables, actualmente se necesita ser una empresa sólida, con buenos ratios financieras, con un buen respaldo patrimonial, con ingresos que asegure el retorno de los créditos, es decir, que sean catalogados como clientes exclusivos de los bancos.

La no exclusividad o clientes dudosos implican limitación en los créditos para solventar el capital de trabajo y de inversión en las micro y pequeñas empresas, lo cual le imposibilita acumular valores de competitividad. Esto es lo que sucede en las micro y pequeñas empresas textiles que, por las limitaciones que tienen para el acceso del crédito, tiene serios problemas, por ejemplo, para cumplir con sus metas de producción. Esto se ha convertido en una cadena perniciosa, que no permite acumular fortalezas para repotenciar el principal brazo productivo del país.

Una verdadera cultura de competitividad, la falta de creación de valor, el desconocimiento para abrir nuevos espacios de mercado, las faltas de una gerencia estratégica han originado que las micro y pequeñas empresas proyecten una imagen de serias debilidades al Sistema Bancario; organismos que han respondido con la limitación de sus créditos; hecho que por cierto ha impedido formar una franja micro empresarial con óptimas potencialidades en el medio.

Sin duda, los bancos juegan un papel de primer orden en el desarrollo productivo, la actual coyuntura económica aunada a la globalización exige, Alianzas Estratégicas entre ambos sectores, como forma de afrontar la elevada competencia que se viene dando en el mercado. Como las micro y pequeñas empresas, observaron serias restricciones en la banca tradicional o comercial, orientaron sus necesidades de crédito a la Banca de Consumo, incluido MI BANCO, cuyos costos financieros, en vez de dar solución a sus problemas de liquidez agravaron su situación financiera, llegando al extremo de perder sus activos por los elevados costos crediticios que imponían estos intermediarios financieros. Con mercados con elevada competencia, es difícil soportar un costo financiero por más del 100%, tal como cobra la Banca de Consumo, pero fue así como operaban y siguen operando en el actual escenario financiero.

- Aguilar, (2013), según en el trabajo de *investigación “Microfinanzas Crecimiento Regional en el Perú”*, sostiene que la expansión de la actividad financiera es producto no solo de un aumento de la intermediación bancaria sino también del crecimiento de la intermediación de un conjunto de instituciones Microfinancieras (IMF) reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), especializadas en ofrecer servicios financieros de pequeña escala (principalmente créditos y depósitos) a hogares de medios y bajos ingresos y a micro y pequeñas empresas (MYPE) y con una marcada actuación regional. Este subsector del sistema financiero peruano está conformado por Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME), financieras y un banco especializado en microfinanzas.

Por otra parte, hay que resaltar la actuación descentralizada de estas instituciones, pues la mayoría de ellas tiene un ámbito de operación regional, es decir, que sus mercados relevantes corresponden a regiones específicas en las cuales, desarrollan sus actividades en base al establecimiento de relaciones personalizadas con sus clientes y en el conocimiento de las características del entorno local en que estos se encuentran, por ende se esperaría que esta

característica de la intermediación micro financiera contribuya a dinamizar los mercados financieros locales y por ende, la actividad económica regional.

El desarrollo de las finanzas (instrumentos, instituciones y mercados) permite mitigar los efectos de las asimetrías de información y los costos de transacción cambiando las estructuras de incentivos y las limitaciones enfrentadas por los agentes económicos. Por otro lado, también se ha señalado que el desarrollo de un sistema financiero podría tener un efecto positivo en la reducción de la pobreza porque permite que los agentes aprovechen oportunidades económicas de desarrollo explotando sus talentos e iniciativas y no se vean limitados por la riqueza heredada o las conexiones sociales que poseen.

En conclusión, la expansión del acceso a servicios financieros permite crecer a las empresas y mejorar la distribución agregada de recursos con el consiguiente efecto positivo sobre el crecimiento económico.

A NIVEL LOCAL

- Quispe y Barreto, (2014), en la tesis *“Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo económico de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”*. En el Desarrollo económico de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”. Se ha concluido que la participación las microfinanzas tiene una relación positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas del Distrito de Huancavelica.

Se ha determinado que el limitante principal para el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas es la cantidad excesiva de requisitos que solicitan las entidades Microfinancieras para obtener el crédito respectivo. La influencia hallada es positiva lo cual nos indica que la participación de las Microfinancieras es de forma limitada, lo cual se evidencia en el poco desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas comerciales de la localidad de Huancavelica.

- Quinte, (2011), en la tesis *“Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica”*.

Se ha concluido que en estos últimos años las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) se han convertido en el brazo productivo del país y además en el soporte de importante sector del mercado laboral, representando el 98% del total de empresas del país, logrando una participación del 42% en el PBI y participando en un 60% de la PEA del país.

Según los resultados se pudo concluir que solo las micro y pequeñas empresas que tienen condición jurídica formal acceden a créditos con facilidad en comparación de las micro y pequeñas empresas informales. Del 100% de las micro y pequeñas empresas que se prestaron dinero de las entidades financieras el 88,37% demuestran puntualidad en el cumplimiento del pago de sus cuotas mensuales.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas (60,74%) solicitaron préstamo para capital de trabajo y solamente una pequeña proporción (39,53%) lo hicieron para inversión fija. La solicitud de préstamo para inversión fija por pocas empresas se debe, entre otras razones, a las altas tasas de interés y la ausencia de nuevos proyectos de inversión altamente rentables, los que definitivamente limitan la posibilidad de desarrollo económico de la mayoría de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Huancavelica.

Los créditos otorgados por las cajas de ahorro y crédito no han sido efectivos para el desarrollo sostenible de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Huancavelica, lo cual implica que los créditos obtenidos por las micro y pequeñas empresas no han influido significativamente ni en el volumen de las ventas ni en las utilidades promedio mensuales y mucho menos en los indicadores de desarrollo de las micro y pequeñas empresas prestatarias.

2.1.2. VARIABLE 2: DESARROLLO ECONOMICO

A NIVEL INTERNACIONAL

- Ignacio, (2011), en su tesis *“Financiamiento del Desarrollo Económico, Diversificación de Instrumentos Financieros en una Economía en Desarrollo” Buenos Aires - Argentina*. Los sistemas financieros conducen al desarrollo económico. A veces, los prerrequisitos del contexto institucional y legal no son muy exigentes (se necesita, sin embargo, estructuras legales acordes con una

economía de mercado), Permitirán alcanzar el máximo bienestar social. Esos modelos fueron clasificados como pertenecientes a una teoría financiera del desarrollo económico, y se podría agregar aquí que representan además una versión “fuerte” de ellas, debido a la autosuficiencia de las estructuras de mercado para generar endógenamente los arreglos institucionales (en las finanzas y en la producción) que permiten aumentar continuamente el bienestar. En este caso se asume un fuerte componente casual que va desde el sistema financiero a la economía real. Los malos resultados radican en la incapacidad de gran parte de la teoría económica de comprender los procesos de desarrollo económico. Los enfoques discutidos tienen debilidades significativas. Cuando se mira la exogeneidad del desarrollo financiero, no se tiene en cuenta que la innovación, diversificación y expansión del sistema financiero solo tiene lugar si son acompañadas por el desarrollo económico.

- Roberts, (2003), en la tesis *“El Microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico Buenos Aires – Argentina”* concluye El microcrédito ha demostrado en los últimos años ser una herramienta eficaz en la lucha contra la pobreza. Sin embargo, medir su rentabilidad económica y comprobar su éxito como negocio no es una tarea fácil. Los distintos programas de microcrédito en el mundo nos indican cómo es posible su funcionamiento y sustentabilidad en el tiempo.

Este sistema basado en la confianza como estímulo para el desarrollo de las microempresas, ha dado resultado como motor generador de riqueza. Y por consiguiente ha demostrado que existen medios más eficientes para disminuir la pobreza, distintos del asistencialismo. Somos conscientes que aun cuando el microcrédito está dirigido a aquellas personas de menores recursos, no es un instrumento eficaz para ayudar a los más pobres entre los pobres, ya que requiere de ciertas capacidades mínimas para poder emprender una actividad.

La cultura del microcrédito, es esencial para el éxito de cualquier programa en el mundo. Ahora, definir cuales factores son parte de esta cultura y cuáles deben ser adaptados al lugar donde se implemente el programa, no es tan claro. Sin duda, que el sistema de grupos es básico para reducir los costos del programa y transferirlos a los clientes, pero pueden existir otras formas de

implementar una garantía colectiva que se adecue mejor a la situación particular de cada programa. Por otra parte, la participación de los clientes en la organización, es una forma de buscar que los miembros de la comunidad valoren y cuiden la oportunidad que se les otorga, aunque en muchos casos los mismos clientes prefieren no involucrarse por lo que hay que buscar otros mecanismos para hacerlos partícipes de la organización del programa. Un concepto clave para la cultura del microcrédito, que también debería aplicarse en el sistema bancario tradicional, está en reducir los costos al mínimo, de forma de minimizar el costo de recibir financiamiento que deben pagar los clientes a través de la tasa de interés. Para lograr este objetivo, es mejor no contar con fondos subsidiados de manera que el programa busque trabajar de la forma más eficiente. Por el otro lado, deben saber escuchar bien a los clientes, captar sus necesidades y, dentro de la flexibilidad que permite el programa, adaptarse a las necesidades de los clientes para brindarles un servicio óptimo. En algunos casos, de este servicio personalizado surgen después nuevos servicios como el ahorro.

A NIVEL NACIONAL

- kong y Moreno, (2014), en la tesis *“Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo Económico de las MYPES del Distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010 – 2012”* Concluye que: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo económico 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 micro y pequeñas empresas del distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes

externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a las micro y pequeñas empresas de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las micro y pequeñas empresas.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las micro y pequeñas empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos

- Bautista, (2005), en el trabajo de investigación “*Desarrollo Económico en Base a la Innovación Tecnológica de MYPES*” Arequipa – Perú sostiene que: para asegurar el desarrollo económico de las Microempresas es indispensable su formalización además que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Microempresas y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Microempresas por falta de financiamiento.

El reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las microempresas, la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, universidades, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor.

A NIVEL LOCAL

- Quispe y Barreto, (2014), en la tesis *“Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo económico de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”*. Se ha concluido que la participación las microfinanzas tiene una relación positiva y significativa con el desarrollo económico de las MYPES del Distrito de Huancavelica.

Se ha determinado que el limitante principal para el acceso al crédito de las MYPES es la cantidad excesiva de requisitos que solicitan las entidades Microfinancieras para obtener el crédito respectivo.

La influencia hallada es positiva lo cual nos indica que la participación de las Microfinancieras es de forma limitada, lo cual se evidencia en el poco desarrollo económico de las MYPES comerciales de la localidad de Huancavelica.

- **Quinte, (2008)**, en la tesis *“Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica”*, Se ha concluido que en estos últimos años las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) se han convertido en el brazo productivo del país y además en el soporte de importante sector del mercado laboral, representando el 98% del total de empresas del país, logrando una participación del 42% en el PBI y participando en un 60% de la PEA del país.

Según los resultados se pudo concluir que solo las MYPES que tienen condición jurídica formal acceden a créditos con facilidad en comparación de las MYPES informales. Del 100% de las Micro y Pequeñas Empresas que se prestaron dinero de las entidades financieras el 88,37% demuestran puntualidad en el cumplimiento del pago de sus cuotas mensuales.

La mayoría de las MYPES (60,74%) solicitaron préstamo para capital de trabajo y solamente una pequeña proporción (39,53%) lo hicieron para inversión fija. La solicitud de préstamo para inversión fija por pocas empresas se debe, entre otras razones, a las altas tasas de interés y la ausencia de nuevos proyectos de inversión altamente rentables, los que definitivamente limitan la posibilidad de desarrollo económico de la mayoría de las MYPES en el distrito de Huancavelica.

Los créditos otorgados por las cajas de ahorro y crédito no han sido efectivos para el desarrollo sostenible de las MYPE en el distrito de Huancavelica, lo cual implica que los créditos obtenidos por las MYPE no han influido significativamente ni en el volumen de las ventas ni en las utilidades promedio mensuales y mucho menos en los indicadores de desarrollo de las MYPE prestatarias.

2.2. BASES TEORICAS

2.2.1. VARIABLE 1: MICROFINANZAS

Velasquez, (2007) Las "Microfinanzas" se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros.

Las microfinanzas abarcan la oferta de servicios financieros dirigida a personas con un bajo nivel de ingresos que realizan actividades socioeconómicas en pequeña escala, generalmente de autoempleo. Dichos servicios suelen concentrarse en el crédito, aunque cada vez son más los casos que abarcan también facilidades para depositar y mantener reservas, hacer pagos, enviar remesas, cambiar monedas, proveerse de seguros, pensiones, etc., es decir, instrumentos para el manejo de la liquidez y de los riesgos financieros. (Teoría de Ledgerwood, González y Robinson).

Alvarez, Lovo & Najarro (2012), sostiene que el surgimiento de las instituciones microfinancieras ha estado dirigido a proporcionar un servicio institucionalizado, de

mayor calidad y mejores condiciones al sector informal, la principal importancia que se les atribuye a las instituciones microfinancieras es la de romper el círculo vicioso de la pobreza a través de la prestación de sus servicios, canalizando capital productivo a la población que ha estado excluida de dichos servicios, los microempresarios.

Muchos estudios han demostrado que los programas de crédito que proporcionan servicios financieros a hogares de bajos recursos se transforman en fuentes de capital semilla que permiten cierta estabilidad en la parte reproductiva de los negocios y de todo el núcleo familiar. El acceso al crédito en algunos casos puede conducir a aumentos considerables en los ingresos, solamente si se manejan de forma adecuada, es decir, invertir los recursos en el negocio o invertirlos en cualquier actividad productiva, una mejora del ingreso de este tipo usualmente conlleva a un efecto positivo en otros aspectos, mejoras en sus condiciones de vida, del bienestar familiar, incluso la nutrición y la educación, también mejora en forma radical la capacidad de ahorro de la familia. Sería razonable asumir que el microcrédito permite a las microempresas emprender proyectos que, aunque son de baja productividad; antes no era posible llevarlos a cabo por la falta de acceso a servicios financieros (debido a la carencia de garantías reales) por lo que el microfinanciamiento conlleva una importante contraparte social.

La mejora de la reglamentación y la supervisión de las microfinanzas son una tendencia y un gran desafío en América Latina, donde los controles prudenciales impiden el desarrollo total de verdaderas reformas financieras. Los procesos de regulación no solo se traducen en beneficios para la institución que los lleva a cabo, es un gran esfuerzo disciplinario que implica inversión de recursos financiero, humanos, técnicos y organizativos, que a la larga buscan un mayor desempeño de la entidad; pero en este periodo de transición deben ser sacrificados viejos esquemas que no encajan con los nuevos marcos regulatorios.

La regulación financiera permite incrementar el fondo patrimonial, ya no solo por el lado de las aportaciones de sus asociados o de donaciones, sino además de recursos proveniente del público en general, esto se traduce en una posibilidad de incremento en la cobertura y diversificación de servicios. Las carteras de créditos se incrementan ya que pueden ofrecer nuevos productos y/o servicios financieros

que pueden ser dirigidos a una población excluida de servicios financieros, por ejemplo los microempresarios de subsistencia, a los que se puede ofrecer microcréditos de bajos montos, plazos muy cortos y en donde no es requisito indispensable presentar estados financieros del negocio y es evidente que muchos no los tienen y además las garantías exigidas son más bien una presión a nivel simbólico y una forma legal conveniente y funcional para la microfinanciera (carácter prendario); pero ello implica que deben adoptarse tecnologías y mecanismos novedosos que permitan reducir los costos pues los microcréditos suelen ser muy costosos operativamente.

El ente regulador también exige indicadores más altos que los que pedidos a la banca comercial; como, por ejemplo, mayor requerimiento del fondo patrimonial lo que limita la capacidad de crecimiento; menor capacidad de negocios debido a límites de asunción de riesgo; los negocios bancarios limitan la libre competencia ya que les resulta más fácil fondearse desde instituciones.

Rodriguez, (2008), sostiene que la fidelidad a la verdad exige reconocer que el microcrédito no es la solución única a la pobreza. El microcrédito facilita la inserción de la microempresa en el sistema económico, pero no puede asegurar la rentabilidad, crecimiento y permanencia en el mercado de las microempresas a las que financia. Por eso en muchos escenarios el microcrédito es visto más como una alternativa de subsistencia que de generación de riqueza.

La revisión de varios textos reseñados y no reseñados en este artículo permitió descubrir que en muchos casos el impacto positivo no proviene del microcrédito tomado individualmente sino de lo que este permite (creación de unidades productivas) y del conjunto de servicios financieros y no financieros asociados a este.

El contexto económico, legal, social y cultural también influye significativamente en el impacto del microcrédito, limitándolo o potenciándolo. Otro descubrimiento de esta revisión bibliográfica es que varios autores coinciden en que quienes viven la pobreza (ya sea de capacidades, patrimonial o alimentaria) en condiciones menos severas, tienen un mayor potencial para aprovechar los beneficios del microcrédito.

Adicionalmente el impacto depende también del énfasis del programa de microfinanzas que se esté desarrollando, que puede estar más orientado al desarrollo empresarial, a los hogares o a los individuos. Suele depender también de la duración, es decir, del tiempo que el cliente lleve vinculado al programa.

La lectura de las diversas experiencias a lo largo de diferentes países, también deja la impresión de que el microcrédito no es instrumento que por sí mismo tenga la capacidad de generar empleo masivo, pues el desarrollo de negocios o microempresas depende de mucho más que el simple acceso a recursos financieros. Pero si le es propia la capacidad para generar autoempleo y por ende nuevos ingresos a poblaciones no atendidas por el sistema financiero, sin detrimento de terceros. Por ende, el microcrédito es una semilla de crecimiento económico al posibilitar la creación de nuevas unidades productivas y al dinamizar los flujos de recursos financieros.

Virreyra, (2010), Las microfinanzas, se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros. En los últimos tiempos las microfinanzas, en especial los microcréditos, han sido consideradas como una importante e innovadora herramienta para luchar contra la pobreza. La verdadera riqueza de un país es su capacidad de movilizar recursos humanos; por eso, el objetivo del desarrollo es alcanzar condiciones que permitan disfrutar una mejor calidad de vida y no solamente un aumento de los ingresos y de la riqueza. En este marco, el problema de la lucha contra la pobreza es fundamentalmente un problema de acceso de los individuos a posibilidades para realizarse como personas basadas en elecciones libres y responsables.

En las últimas dos décadas la microfinanciación ha sido considerada un importante instrumento para luchar contra la pobreza, ya que al facilitar el acceso de los hogares pobres a servicios financieros formales puede contribuir a mejorar sus condiciones de vida y promover el desarrollo económico. Además, muchos consideran que es eficiente, dado que algunas instituciones creadas por la

conversión de organizaciones no gubernamentales en micro bancos, han mostrado que es posible dar servicio financiero a esos hogares y a la vez cubrir los costos, e incluso, lograr una moderada rentabilidad.

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo del micro y pequeña empresa es la escasa posibilidad de acceder a un financiamiento que se adecue a las necesidades propias de este sector. En un contexto de este tipo, el microcrédito puede beneficiar a los agentes económicos mediante la oferta de servicios microfinancieros específicos, a los cuales, en algunas ocasiones, se da también la posibilidad de asociar otros tipos de servicios. Por esta razón, la definición de “microcrédito” puede incluir actividades tanto de intermediación financiera como sociales, y la elección de los servicios que se quiere ofrecer es el elemento que diferencia los dos enfoques tradicionalmente definidos como “minimalista” e “integrado”. Es decir, además de actividades financieras, los programas de microcrédito pueden brindar también servicios de asistencia para la constitución de grupos de productores, el desarrollo de la confianza en sí mismos y en los propios recursos y el fortalecimiento de las capacidades individuales.

Por estas razones resulta muy importante poner de relieve el hecho de que el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social. A partir de los problemas de las MYPES para acceder al financiamiento, ha surgido la necesidad de encontrar diferentes formas de concesión de créditos que permitan responder a los requerimientos de los agentes económicos excluidos de los circuitos financieros tradicionales. Generalmente, los programas de microcrédito se implementan a través de instituciones públicas o privadas con el fin de ofrecer crédito, asistencia técnica y formación a sujetos que no tienen acceso al sector bancario formal para que ellos puedan poner en marcha o, más bien, ampliar una actividad económica a pequeña escala que les permita incrementar su propio ingreso y alcanzar un mejor nivel de vida para sus núcleos familiares.

El objetivo fundamental de estos programas es entonces el mejoramiento de la situación social y económica de un estrato de población que, en muchos casos, no posee una fuente constante de ingresos o cuya actividad es demasiado reducida como para poder constituir una garantía suficiente, debido a lo cual se caracteriza

por estar completa o parcialmente excluido de los circuitos bancarios tradicionales. En la práctica, los programas de microcrédito pueden utilizar diferentes metodologías y ser muy distintos en lo que respecta a los elementos que los componen (monto y plazo de los préstamos, condiciones de pago, elección de los beneficiarios, otros). Sin embargo, el monto del préstamo es en general bastante limitado y la combinación de un valor reducido con frecuentes fechas de pago facilita el reembolso de la deuda y de los intereses (no se debe olvidar que en programas de este tipo la tasa de interés puede ser bastante elevada). Un reembolso regular del préstamo permite, además, el acceso a sucesivas erogaciones y estimula al cumplimiento de las condiciones generales de financiamiento, a la vez que responsabiliza a los beneficiarios del crédito. En este plano cabe mencionar que las empresas de menor tamaño se ven, en general, afectadas por un problema de falta de garantías disponibles y esto agrava de manera considerable su posibilidad de acceder a los servicios ofrecidos por el sector financiero formal.

2.2.1.1. Servicios Financieros

Azaiez, (2000), en la revista *“La importancia del acceso a los servicios financieros”*, sostiene que es importante reconocer que la microfinanciación ya no se limita a los servicios de crédito. Los préstamos no constituyen siempre mecanismos de asistencia adecuados para los más desfavorecidos, ya que el endeudamiento supondría empeorar su situación de miseria. La microfinanciación ha evolucionado y ha pasado a ser una iniciativa que “dota de bancos a los que no los tienen”, es decir, que integra en el sistema financiero legal a los que están fuera con ofertas de servicios y productos específicos de acuerdo con sus necesidades. Las pruebas demuestran que las personas pobres se benefician al acceder no sólo a préstamos para microempresas, sino también a una amplia gama de servicios financieros, como los micropréstamos, el microahorro, las remesas y otros servicios de transferencia de dinero, además de otros productos especializados, como los microseguros o los micropréstamos para comprar una vivienda. Debido, sobre todo, a que suelen estar bastante asentados en su zona de acogida y a que no contemplan la posibilidad de regresar o reasentarse en otro lugar en un

plazo breve de tiempo, los desplazados internos en situaciones prolongadas se perfilan como un objetivo ideal para las estrategias que intentan aumentar la autosuficiencia económica y reducir su vulnerabilidad. Por lo tanto, los servicios financieros pueden ser muy oportunos.

Por otra parte, algunos gobiernos pueden obstaculizar significativamente la prestación de servicios financieros a los desplazados internos porque piensan erróneamente que, si les ayudan, no retornarán nunca. Al contrario, fomentar la autosuficiencia puede facilitar el retorno cuando llegue el momento, dado que los desplazados internos estarán mejor preparados en términos económicos para emprender la transición. Por tanto, habrá que centrarse en proteger los derechos de los desplazados que se encuentran a la espera de una solución porque, de ese modo, se incrementará su capacidad de regresar más adelante, aunque es necesario tener en cuenta que, en determinados casos, el retorno no es una opción viable. Los servicios financieros no pueden estabilizar la situación por sí solos, pero, si se acompañan de otros programas de generación de renta o de medios de subsistencia o si los desplazados internos cuentan con algún tipo de ingresos estables, fomentar el ahorro, agilizar la transferencia de dinero (mecanismos de remesas) y ofrecer créditos y seguros adecuados puede contribuir de forma significativa a reducir el riesgo y la vulnerabilidad de los que se hallan en situaciones de desplazamiento prolongado

Los servicios financieros son los servicios proporcionados por la industria financiera, que abarca un amplio rango de organismos que gestionan los fondos, incluidas las cooperativas de crédito, bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros, compañías de financiación al consumo y muchas otras.

Servicios Financieros Bancarios

- Concesión de préstamos, pólizas de crédito, tarjetas, o la contratación de depósitos.

- Mantener a salvo el dinero, además de facilitar la retirada cuando sea necesario
- La emisión de cheques y pagarés para que las facturas se pueden pagar y otros tipos de pagos
- Permitir las transacciones financieras en las sucursales o mediante el uso de cajeros automáticos
- Proporcionar transferencias electrónicas de fondos
- Facilitación de las órdenes permanentes y domiciliación de recibos, por lo que los pagos de las facturas se pueden hacer de forma automática
- Proveer un sistema de banca por Internet para facilitar a los clientes el visualizar y operar sus cuentas
- Cambio de moneda
- Servicios Financieros no necesariamente Bancarios
- Corredurías de seguros para conseguir las mejores condiciones
- Asesoramiento financiero personal o corporativo
- Intermediación en los mercados financieros
- Asesoramiento en Capital riesgo

Servicios Financieros no necesariamente Bancarios

- Corredurías de seguros para conseguir las mejores condiciones
- Asesoramiento financiero personal o corporativo
- Intermediación en los mercados financieros
- Asesoramiento en Capital riesgo

García, (2007), en el reporte *“Promoviendo el Acceso a los Servicios Financieros Caracas –Venezuela”* sostiene que: falta mucho por hacer en la región para alcanzar a los países industriales en la provisión de servicios financieros a la población. Mediante la utilización de los datos de la encuesta de FELABAN y otras fuentes, se construyó un indicador de acceso financiero, que trata de aproximar el porcentaje de la población adulta que tiene acceso a los servicios bancarios. El indicador muestra que los países se pueden dividir en tres grupos, los de muy bajo acceso, los de bajo a mediano acceso y los de

mediano acceso. Sólo Chile pertenece al tercer grupo y ningún país de la región se puede calificar como de alto acceso.

La primera conclusión es que no es fácil explicar la naturaleza de los costos de acceso a los servicios bancarios. Como se explicó en este estudio, a nivel mundial, pero especialmente en América Latina, por razones prudenciales, los bancos deben cobrar costos más altos en la provisión de crédito a empresas pequeñas y micro en la región en relación a los costos que enfrentan las empresas grandes. Sin embargo, en algunos países, regulaciones inadecuadas tienden a incrementar los costos de acceso.

La segunda conclusión, también relacionada con distorsiones regulatorias, es que el impuesto a las transacciones bancarias, presente en un grupo de países de la región, incentiva la desintermediación financiera y recae con mayor fuerza sobre la población de menor ingreso y las empresas pequeñas. La recomendación lógica es la eliminación de este impuesto. Sin embargo, dado a su alta capacidad de recolección impositiva y a su fácil administración, es difícil que los gobiernos lo eliminen en su totalidad. Para que este impuesto no sea necesario se requiere, además de las reformas regulatorias discutidas en este documento, reformas al sistema tributario y administración de gastos fiscales.

La tercera conclusión es que factores de naturaleza social son cruciales en las limitaciones de acceso de las MYPES y las microempresas al crédito. Entre dichos aspectos destacan: bajos ingresos, informalidad y falta de cultura financiera. Los factores sociales frenan tanto la demanda de servicios financieros (muy pobres para poder ahorrar o con muy poca educación para entender las complejidades de los productos financieros) como la oferta de dichos servicios (una parte importante de la población no es considerada “sujeto de crédito” por el sistema bancario). Aunque este es un problema cuya resolución es de largo plazo, en la región ya se iniciaron programas designados a atacar el problema; especialmente el de cultura financiera; pero dichos esfuerzos aún están en sus inicios.

La cuarta conclusión es que existe una relación muy importante entre calidad institucional y acceso de la población a los servicios bancarios. Entre los

obstáculos institucionales más importantes en la región destacan las ineficiencias burocráticas, la falta de protección a los derechos de los acreedores y las deficiencias de los registros de propiedad. Este último problema se traduce en que los bancos no confían en el valor del colateral que presentan los deudores potenciales. Es por ello, que, en su evaluación de solicitudes de crédito de las MYPES y las microempresas, los bancos se enfocan más en la información directa sobre el deudor que en el colateral o las garantías.

Préstamo

Merino, (2009), Un préstamo es la acción y efecto de prestar, un verbo que hace referencia a entregar algo a otra persona, quien debe devolverlo en un futuro. El prestamista otorga una cosa para que quien recibe el préstamo pueda utilizarla en un periodo de tiempo. Una vez finalizado ese plazo, debe devolver la cosa prestada.

Depósito

Dominguez, (2015), menciona que, en el ámbito bancario, el concepto de depósito se aplica, en un sentido amplio, a los contratos por los cuales una de las partes -quien realiza el depósito o depositante-, entrega a la otra que es el depositario-, un bien mueble (en este caso dinero) para que lo custodie y, al cabo de un plazo de tiempo, lo reintegre en las condiciones estipuladas en el contrato.

Ahorro

Merino,(2010), Es la acción de ahorrar (guardar dinero para el futuro, reservar parte del gasto ordinario o evitar un gasto o consumo mayor) y la cosa que se ahorra. El ahorro, por lo tanto, es la diferencia que existe en el ingreso disponible y el gasto efectuado.

2.2.1.2. Endeudamiento Financiero

Gitman, (2000), el nivel de deuda de una organización indica la cantidad de dinero prestado por otras personas que se utiliza para tratar de obtener

utilidades. El nivel de endeudamiento señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

Capacidad de Pago

Jauregui, (2000), se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir sus deudas a corto y largo plazo. Las deudas a corto plazo, se cubren mediante el uso de los activos corrientes (efectivo, caja, bancos, cuentas por cobrar) y se calculan mediante la siguiente relación. Resulta primordial la capacidad de pago, que no es otra cosa que la capacidad financiera de endeudamiento que se tiene. Es decir, la liquidez con la que se cuenta. Y este, precisamente, es un factor clave para determinar sus posibilidades de cubrir sus deudas a corto plazo.

Historial Crediticio

Se recopila información de acreedores y de fuentes públicas disponibles sobre el historial crediticio de los prestatarios. Se información sobre personas y pequeñas empresas relativas a créditos de las entidades que participan en el sistema, y luego la cruza con información relativa a sentencias judiciales y quiebras, se compila información en un fichero común y luego elabora un informe crediticio para los usuarios del sistema.

Los antecedentes crediticios son más importantes de lo que normalmente se cree. El historial de crédito, es la suma de los antecedentes crediticios de una persona, son una información relevante sobre su comportamiento comercial y es sumamente utilizado, incluso aunque usted lo desconozca. Un historial de crédito es un perfil financiero. Permite a las entidades financieras saber cómo ha manejado sus finanzas en el pasado y los ayuda a decidir si desean hacer un negocio con usted. (*Corporación*

Financiera Internacional (Guía informativa sobre sistemas de información crediticia).

Carga Financiera

Dominguez, (2015), conjunto de todas las cantidades que han de abonarse en una operación financiera, en el que no sólo se incluyen los intereses nominales, sino también todos los costes complementarios como son: corretajes de intermediarios, honorarios de notarios, gastos de gestoría, impuestos, etc., que deben ser cuantificados y sumados a los restantes costes o restados de los rendimientos, para calcular el tipo de interés efectivo de la operación.

Costes en que incurre una empresa cuando toma dinero a préstamo para aumentar su capital. Gastos que deben ser satisfechos por el cliente originado en operaciones de crédito, pero que no constituyen una remuneración a las instituciones financieras, tales como los impuestos, corretaje de intermediarios, etc. Coste financiero de los recursos ajenos a medio y largo plazo.

Conjunto de todas las cantidades que han de abonarse en una operación financiera, en el que no sólo se incluyen los intereses nominales, sino también todos los costes complementarios como son: corretajes de intermediarios, honorarios de notarios, gastos de gestoría, impuestos, etc., que deben ser cuantificados y sumados a los restantes costes o restados de los rendimientos, para calcular el tipo de interés efectivo de la operación.

2.2.1.3. Riesgo de Crédito

Guerra, (2007), las instituciones financieras desarrollan una actividad de gran responsabilidad, debido a que sus negocios involucran los ahorros del público y los recursos que tienen establecidos con algún propósito, los cuales no se pueden poner en riesgo por parte de estas instituciones. Con el propósito de proteger a los ahorradores y clientes de las instituciones bancarias, al sistema financiero y, por consiguiente, a la economía nacional, existen entidades que controlan las actividades que llevan a cabo estas instituciones, buscando

mantener en niveles aceptables los diferentes tipos de riesgo y evitar, por lo tanto, la posibilidad de grandes pérdidas. La anterior labor de vigilancia y regulación está a cargo de instituciones como la Superintendencia de Bancos y el Banco Central. Los principales factores que determinan el Riesgo en las Instituciones Financieras son:

Factores internos, que dependen directamente de la administración propia y/o capacidad de los ejecutivos de cada Institución.

Factores externos, que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc.

Para identificar el perfil de riesgo de una Institución Bancaria, debe definirse en función del objetivo principal que persigue, y con ello se determinará si su mayor riesgo es de Mercado, Crédito u Operativo.

“Riesgo Crediticio”: este hace referencia a la posibilidad de grandes pérdidas, por el hecho que un cliente no cumpla con las obligaciones de crédito a las cuales se comprometió.

Los tipos de riesgo de crédito

❖ Riesgo de crédito soportado por las empresas

El principal riesgo de crédito que asumen las empresas es la venta a plazo en la que asume el riesgo de que el cliente que ha comprado una mercancía finalmente no pague. En este sentido, la mayoría de empresas cuenta, o contratan servicios externos, con departamentos de valoración del riesgo que estudian la viabilidad de venta a plazo a cada cliente.

❖ Riesgo de crédito soportado por instituciones financieras

Una de las actividades cotidianas de bancos e instituciones financieras son la concesión de créditos a clientes, tanto individuales como corporativos. Estos créditos pueden ser en forma de préstamos o líneas de crédito (como tarjetas de crédito) y otros productos. La entidad

financiera asume el riesgo de que el deudor incumpla el pago de su deuda e intereses pactados. Los bancos suelen exigir ciertas garantías e imponen ciertas cláusulas adicionales que varían según la valoración de riesgo del cliente; así por ejemplo pueden cobrar unos tipos de interés más altos para clientes con más riesgo o pueden imponer un límite de endeudamiento a empresas a las que se les ha concedido un crédito.

Morosidad

Remacha, (2012), la mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos.

Por otro lado, la mora prolonga inesperadamente el plazo de cobro que conduce a un aumento considerable del período de maduración de su empresa, lo que provoca dos efectos que convergen en un mismo problema: un aumento de la estructura circulante que conlleva un crecimiento de las necesidades de financiación, y a su vez una falta de liquidez.

Crédito y Morosidad

El crédito, en cualquiera de sus manifestaciones bien sea comercial o financiera, forma parte consustancial de la vida de cualquier empresa, de tal forma que resulta de lo más habitual solicitar y conceder aplazamientos en las operaciones comerciales, así como también es de lo más normal que el complemento de financiación a los recursos propios para llegar a alcanzar las necesidades de financiación que requiere el desarrollo de la empresa se cubra con recursos obtenidos fuera de la empresa (recursos ajenos).

Cualquiera que sea la manifestación del crédito, todos ellos contienen en el fondo un compromiso de pago. El deudor programa estos compromisos en función de disponibilidades futuras y posibilidades de generación de recursos.

La mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos. Por otro lado, la mora

prolonga inesperadamente el plazo de cobro que conduce a un aumento considerable del período de maduración de su empresa, lo que provoca dos efectos que convergen en un mismo problema: un aumento de la estructura circulante que conlleva un crecimiento de las necesidades de financiación, y a su vez una falta de liquidez.

Si la mora no es definitiva, sino que su manifestación provoca efectos temporales de retraso voluntario motivado (por la falta de tesorería no poder pagar) los efectos perversos son inicialmente temporales, pero a la larga pueden convertirse en el mecanismo que ahoga a cualquier empresa, por solvente que inicialmente pueda parecer.

Políticas de Cobranza

Buero, (2010), La administración del crédito y las cobranzas se encuentra entre las actividades más difíciles de realizar. Esta actividad está incluida entre las muchas que desempeña una empresa que produce artículos para la venta, o que compre dichos artículos para luego revenderlos. Cualquiera que sea la modalidad de las operaciones, se espera obtener un margen de utilidad razonable con relación a sus costos y gastos. Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de los créditos, los instrumentos que utilice la firma para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas, y la aversión al riesgo de los empresarios, entre otras, van a ser las variables que los empresarios con agudeza de visión financiera tendrán que considerar a fin de orientar efectiva y eficientemente la gerencia de crédito y cobranzas. Así, se pretende lograr los objetivos propuestos para la empresa donde el volumen de sus ventas y el nivel de sus utilidades netas periódicas dependen de las ventas a crédito.

Al igual que el crédito, la cobranza cumple una función complementaria y reguladora del flujo monetario en el área financiera específicamente, sin embargo, surgen problemas en la ejecución de esta que obliga a que se fijen normas para regular el proceso; por tal razón las elaboraciones de normas para orientar mejor los objetivos deberán ser señalados por la política general

de la empresa. La regulación de estas políticas estará dada por la rigidez o flexibilidad de la situación económica que se viva en el país y que afecta al comercio en general y a la empresa en particular que necesita del ejercicio del cobro para recuperar su inversión.

El objetivo principal de la cobranza es el pago rápido, oportuno con menos problemas de mora y bajos costos de operación, situación a la que toda empresa que otorga créditos desea llegar; incluyendo en esto que el cliente debe mantener su identidad y buena voluntad para con la empresa, manteniéndose estas relaciones aun en tiempos difíciles.

Cultura de pago

Bettina Wittlinger, (2008), La Cobranza es un importante servicio que permite el mantenimiento de los clientes al igual que abre la posibilidad de “volver a prestar”; es un proceso estratégico y clave para generar el hábito y una cultura de pago en los clientes. La cobranza puede ser vista también como un área de negocios cuyo objetivo es generar rentabilidad convirtiendo pérdidas en ingresos.

Inflación

Diaz, (2010), es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. En la práctica, la evolución de la inflación se mide por la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Para comprender el fenómeno de la inflación, se debe distinguir entre aumentos generalizados de precios, que se producen de una vez y para siempre, de aquellos aumentos de precios que son persistentes en el tiempo.

En primer lugar, se utiliza la palabra proceso, lo que da idea de tiempo que transcurre entre dos momentos; además se agrega que ese proceso debe ser continuado. Ahora bien, ¿cuán continuado o prolongado debe ser para que pueda hablarse de inflación? Porque en este aspecto caben muchas posibilidades. En un extremo, inflaciones crónicas como las que se observan en la Argentina, no ofrecen margen para la duda, pero ¿cómo tratar un “golpe”

de suba de precios que los lleva de un nivel a otro en un período relativamente breve (no puede ser instantáneo), digamos uno o dos trimestres, para alcanzar luego un nivel superior en el que se mantienen relativamente estables? Determinar con precisión la duración del período (¿un trimestre?, ¿un semestre?, ¿un año?), a partir de la cual la suba continuada de los precios constituye un proceso inflacionario es materia controvertible, no hay un límite exacto; se podría hablar, si dicho período no es prolongado, de golpe inflacionario.

Esto lleva inmediatamente a otro punto. La definición habla de suba o ascenso continuado de los precios. Aquí conviene tener sumo cuidado en no confundir suba de precios con precios altos. Es obvio que después de transcurrido un proceso inflacionario, los precios serán más altos, pero si cierto mes se constata que los precios de tal o cual artículo o del promedio, en estos centros de venta los menores precios no hayan venido subiendo a similar

Entre otras, la de instalar en amplias capas de la población la creencia que “la culpa” de la inflación la tienen los comerciantes que, en su desmedido afán de lucro, aplican márgenes de ganancia sobre el costo de su producto demasiado elevados. Para que esta presunción pudiera en principio aceptarse, debiera primero verificarse que esos márgenes aumentan junto con la inflación.

El tercer componente de la definición se refiere a que lo que sube de manera continuada es el nivel general de precios y no el precio de un bien o de un conjunto de bienes en particular, por importantes que éstos fueren en la composición de la canasta de consumo familiar. Subas de precios se dan permanentemente en la medida que una economía se mantiene activa.

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. El índice de medición de la inflación es el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Este índice mide el porcentaje de incremento en los

precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país. Existen otros índices, como el Índice de Precios al Productor, que mide el crecimiento de precios de las materias primas.

Causas de la Inflación

- ❖ Inflación por consumo o demanda. Esta inflación obedece a la ley de la oferta y la demanda. Si la demanda de bienes excede la capacidad de producción o importación de bienes, los precios tienden a aumentar.
- ❖ Inflación por costos. Esta inflación ocurre cuando el precio de las materias primas (cobre, petróleo, energía, etc) aumenta, lo que hace que el productor, buscando mantener su margen de ganancia, incremente sus precios.
- ❖ Inflación autoconstruida. Esta inflación ocurre cuando se prevé un fuerte incremento futuro de precios, y entonces se comienzan a ajustar éstos desde antes para que el aumento sea gradual.
- ❖ Inflación generada por expectativas de inflación (círculo vicioso). Esto es típico en países con alta inflación donde los trabajadores piden aumentos de salarios para contrarrestar los efectos inflacionarios, lo cual da pie al aumento en los precios por parte de los empresarios, originando un círculo vicioso de inflación.

2.2.2. VARIABLE 2: DESARROLLO ECONÓMICO

Martin, (2011) El desarrollo económico es el proceso del crecimiento del ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la estructura social y económica de un país, tales como importancia creciente de la producción industrial junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de Importaciones y exportaciones, etc.

La teoría de la dependencia que surge en Brasil en los años sesenta del siglo XX y las bases de la teoría de la dependencia surgieron en 1950 como resultado, entre otros, de las investigaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Uno de los autores más representativos fue Raúl Prebisch. El

punto principal del modelo Prebisch es que para crear condiciones de desarrollo económico dentro de un país es necesario: (*Teoría de la Dependencia- Andre Gunder Frank, Raul Prebisch, Theotonio Dos Santos, Enrique Cardoso, Edelberto Torres-Rivas, y Samir Amin*)

- Controlar la tasa de cambio monetario, poniendo mayor énfasis en políticas fiscales que en políticas monetarias.
- Promover un papel gubernamental más eficiente en términos de desarrollo nacional.
- Crear una plataforma de inversiones, dando prioridad al capital nacional.
- Permitir la entrada de capitales externos siguiendo prioridades ya establecidas en planes de desarrollo nacionales.
- Promover una demanda interna más efectiva en término de mercados internos como base para consolidar el esfuerzo de industrialización en Latinoamérica en particular y en naciones en desarrollo en general.
- Generar una mayor demanda interna incrementando los sueldos y salarios de los trabajadores.
- Desarrollar un sistema de seguro social más eficiente por parte del gobierno, especialmente para sectores pobres a fin de generar condiciones para que estos sectores puedan llegar a ser más competitivos.
- Desarrollar estrategias nacionales que sean coherentes con el modelo sustitución de importaciones, protegiendo la producción nacional al imponer cuotas y tarifas a los mercados externos.

La teoría de la dependencia combina elementos neo-marxistas con la teoría económica keynesiana (ideas económicas liberales que surgieron en Estados Unidos y Europa como respuesta a la depresión de los años 20). A partir del enfoque económico de Keynes, la teoría de la dependencia está compuesta por 4 puntos fundamentales:

- Desarrollar una considerable demanda interna efectiva en términos de mercados nacionales;
- Reconocer que el sector industrial es importante para alcanzar mejores niveles de desarrollo nacional, especialmente porque este sector genera mayor valor agregado a los productos en comparación con el sector agrícola;

- Incrementar los ingresos de los trabajadores como medio para generar mayor demanda agregada dentro de las condiciones del mercado nacional;
- Promover un papel gubernamental más efectivo para reforzar las condiciones de desarrollo nacional y aumentar los estándares de vida del país.

El proceso de desarrollo económico como un proceso de crecimiento y cambio estructural de las economías. Por cambio estructural se entiende la transición de una actividad económica basada en las actividades primarias (agricultura, minería) a otras más productivas, básicamente la industria, pero también los servicios.

Castillo, (2011), Entendemos por “desarrollo” sólo aquellos cambios en la vida económica que no le son forzados de afuera, sino que surgen de dentro, de su propia iniciativa. Si sucede que estos cambios no se producen en la misma esfera económica, y que el fenómeno que nosotros llamamos desarrollo económico tiene su base sencillamente en el hecho de que los datos cambian y que la economía se adapta a ellos, entonces no deberíamos hablar de desarrollo económico porque no provoca fenómenos cualitativamente nuevos sino sólo procesos de adaptación de la misma calidad que los cambios en los datos naturales.

El desarrollo económico se define como el proceso en virtud del cual la renta real per cápita de un país aumenta durante un largo período de tiempo. En otros términos, el desarrollo es un proceso integral, socioeconómico, que implica la expansión continua del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión en el mejoramiento total de la sociedad. También se conoce como proceso de transformación de la sociedad o proceso de incrementos sucesivos en las condiciones de vida de todas las personas o familias de un país o comunidad. El desarrollo económico abarca más bien cinco pasos posibles:

- Introducción de un producto nuevo o de calidad nueva.
- Introducción de un nuevo método de producción.
- Creación de un nuevo mercado.
- Conquista de una nueva fuente de oferta de materias primas o de bienes semielaborados.

- Nueva organización empresarial (por ejemplo, creación de monopolios o ruptura de monopolios existentes)

El desarrollo económico es un proceso nuevo de producción, que implica nuevas combinaciones de factores, que necesita financiamiento por dinero creado, que no es función de las variables y funciones previas del sistema económico, sino que supone un cambio discontinuo en la historia de la economía real, y que tiende a concentrarse en algunos sectores del sistema económico. El desarrollo conjuga la capacidad de crecimiento con la capacidad de transformación de la base económica y con la capacidad de absorción social de los frutos del crecimiento.

Además implica una elevación sostenida del ingreso real por habitante, un mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo, una composición equilibrada de la actividad Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho económica, una difusión generalizada de los beneficios del progreso entre toda la población, una efectiva autonomía nacional de las decisiones que afectan fundamentalmente el curso y el nivel de la economía, una elevada capacidad de transformación de las condiciones determinantes, en lo institucional y lo material, de la vida económica, social y cultural del país, una aptitud de la sociedad para el disfrute pleno de los dones económicos y culturales, que en esencia constituyen la denominada calidad de vida

Uriarte, (2009), el desarrollo económico de las MYPES, es un fenómeno cuantificable, reduciéndole a un movimiento determinado de cierta magnitud económica y por medio de un enfoque empírico: por ingresos real per cápita y obtención de bienes y servicios al menor costo;

Fenómeno de naturaleza compleja que comprende conjuntos de cambios no necesariamente cuantificable; y alguno(s) de ellos de orden cualitativo; estudiando con un enfoque positivista. La cuantitativa: crecimiento equilibrado; productividad, distribución, grupos económicos y función de inversiones intangibles; en lo cualitativo: distribución, grupos económicos y función de inversiones intangibles; en lo cualitativo: los efectos en los cambios de los valores y actitudes sociales, hábitos, sentimientos y el historicismo.

Desarrollo Económico y la Micro y Pequeña Empresa

Las mejores estrategias para permitir el desarrollo en un país radican principalmente de la necesidad de estos, “las mejores ideas nacen de la necesidad”, según Jeffrey Sachs, la manera en la que se podría eliminar la pobreza extrema es ayudando a subir el primer nivel de la escalera de desarrollo, una vez ocurrido esto es que podemos establecer estrategias que nos posibiliten no sólo crecer económicamente sino lograr el desarrollo socio-económico sostenido, es así que Mohamed Yunus apostó por ofrecer financiamiento al sector pobre (primer eslabón de la escalera del desarrollo), esto fue revolucionario en el sector financiero debido a que nadie se atrevía a apostar en estas personas por ser “altamente riesgosas” y posibles entes moratorios, sin embargo él lo hizo y esto impulsó el desarrollo de Bangladesh, país que aún continúa creciendo sostenidamente.

El concepto del desarrollo ha sido utilizado, en referencia a la historia contemporánea, en dos sentidos distintos. El primero, se refiere a la evolución de un sistema social de producción en la medida que éste, mediante la acumulación y el progreso de las técnicas, se hace más eficaz, es decir eleva la productividad del conjunto de su fuerza de trabajo. Así pues, el desarrollo consiste tanto en una serie de cambios espontáneos y discontinuos en los causes de la corriente, como en las alteraciones del equilibrio existente con anterioridad, y en ello se diferencia básicamente de la corriente circular o de la tendencia al equilibrio.

El crecimiento de la economía, tal como se refleja en el crecimiento de la población y de la riqueza, no se debe entender como desarrollo. Este fenómeno no representa características cualitativas. El desarrollo, en nuestro sentido, es un fenómeno ajeno a lo que puede observarse en la corriente circular o en la tendencia hacia el equilibrio. La combinación de materiales y fuerzas significa producir. Producir otras cosas o las mismas con distinto método significa combinar estos materiales de una manera diferente. Mientras la nueva combinación pueda surgir de la antigua mediante continuas adaptaciones, hay un cambio, tal vez un crecimiento, pero no se da un nuevo fenómeno ni desarrollo en nuestro sentido. Cuando no sea este el caso, y las nuevas combinaciones aparezcan de modo discontinuo, entonces es cuando surge el fenómeno característico del desarrollo.

La idea de desarrollo posee por lo menos tres dimensiones: 1) La del incremento de la eficacia del sistema social de producción; 2) la satisfacción de las necesidades elementales de la población; y, 3) la de la consecución de objetivos a los que aspiran grupos dominantes de una sociedad y que compiten en la utilización de recursos escasos. El aumento de la eficacia del sistema de producción no es una condición suficiente para que se satisfagan mejor las necesidades elementales de la población, incluso se ha observado la degradación de las condiciones de vida de una masa poblacional como consecuencia de la introducción de técnicas más avanzadas. El desarrollo significa lograr una creciente eficacia en la manipulación creadora de su medio ambiente, economía, tecnológico, cultural y social, así como sus relaciones con otras unidades políticas y geográficas. Capaz de convertir a todos los tipos históricos de desarrollo económico. La posibilidad de que esto suceda radica en el hecho de que en todo modo de producción se da las fuerzas productivas, las relaciones de producción y las superestructuras correspondientes.

2.2.2.1. Oportunidades Comerciales

CAMEX-PROM PERU (comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo), las Oportunidades comerciales se dan:

- ✓ Por medio de eventos de promoción comercial (ferias, misiones comerciales, ruedas de negocio).
- ✓ A través de Promoción directa (sitio web propio, e-mails, cartas, faxes, catálogos, folletos, etc.), y en sitios web especializados/centros de información.

Exportación

De acuerdo a la organización mundial de comercio (2005), OMC, la exportación consiste en la obtención por la venta de productos y servicios a otros países. De ahí los vendedores (exportadores) gozan del privilegio de tener clientes fuera de sus fronteras (importadores) y por supuesto se deben de tomar muy en cuenta las normas aplicables al mercado meta en cuestión.

Por lo general, según puntos de vista económicos, las exportaciones generan ingresos para el país vendedor, por lo que son fuentes de riqueza. Además, la

exportación es una forma de incursionar en los mercados internacionales, siendo una de las maneras más usuales para varias compañías

CAMEX-PROM PERU (comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo), la exportación es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

¿Por qué y para qué debería exportar?

- El mercado local no es suficientemente rentable.
- Reducir el riesgo de vender en un solo mercado.
- Aprovechar beneficios ofrecidos por otros países.
- Ganar experiencia compitiendo con empresas de otros países

¿Quién puede exportar?

- De preferencia, aquellas personas jurídicas (empresas) que se encuentren debidamente constituidas y que puedan emitir facturas (RUC).

¿Qué se puede exportar?

Cualquier producto que no se encuentre restringido (Ej.: Armas, químicos tóxicos, algunas especies animales) o prohibido (Ej.: patrimonio nacional, drogas).

¿A dónde exportar?

- Mercados más cercanos
- Mercados grandes o en rápido crecimiento (económico, social)
- Mercados similares culturalmente
- Mercados donde la competencia es menos agresiva
- Mercados fácilmente accesibles
- ¿Qué implica exportar?
- Vender nuestros productos al exterior.
- Comprometerse en vender productos de calidad.
- Comprometerse en cumplir plazos y obligaciones.
- Tener en cuenta que se debe producir lo que se demanda.
- Contar con oferta exportable.
- Los principales problemas de las MYPES para su internacionalización son:
- informalidad

- Baja productividad y calidad
- Limitadas capacidades técnicas y gerenciales
- Escaso nivel de información de mercados
- Dificultades para acceder a los mercados financieros y tecnológicos
- Limitado capital

Tratado de Libre Comercio

Sánchez, (2003), "Teoría del tratado de libre comercio-UNAH" Es un acuerdo escrito concluido por dos naciones soberanas o por una nación y una organización internacional (por ejemplo, la unión europea). La facultad de concertar tratados es un atributo esencial de la soberanía. El principio de que los tratados concluidos de forma correcta son obligatorios para los signatarios, que deben adherirse a los mismos de buena fe, es una regla cardinal del derecho internacional.

Intercambio entre países de bienes y materias primas sin restricciones del tipo de aranceles, cuotas de importación, o controles fronterizos. Esta política económica contrasta con el proteccionismo o el fomento de los productos nacionales mediante la imposición de aranceles a la importación u otros obstáculos legales para el movimiento de bienes entre países.

CAMEX-PROM PERU (comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo)

- ✓ Incorporar a las MYPES en la dinámica económica para generar mayor capacidad empresarial y productiva.
- ✓ Articulación de MYPES con grandes empresas peruanas para aumentar oferta productiva y competir en nuevos mercados.
- ✓ Inclusión de mayoría de negocios y personas a beneficios del crecimiento
- ✓ Formalizar y hacer competitivas las MYPES.

Acuerdos comerciales

- TLC USA
- TLC Canadá
- SGP / SGP plus (UE)
- CAN

- Mercosur
- Chile
- TLC Europa
- TLC con Chile
- TLC con Rusia

Ventajas Competitivas

Alvarado, (2006), Conocer las necesidades de los consumidores, no asegura su permanencia en el mercado puesto que otras diez empresas también lo saben y están interesadas en atender el mismo mercado que nuestra empresa, entonces tendremos que compartirla y para poder acceder con mejores posibilidades a dicho mercado se hace necesario diseñar una ventaja competitiva que logre una ventaja sobre las demás. Entonces Ventaja Competitiva, se puede definir como alguna característica de la empresa que la distinga o diferencie (es decir que la proteja) de las demás empresas.

La apertura de los mercados de los países industriales apenas ayudaría a la mayoría de los países en vías de desarrollo a lograrlo pues o bien no son capaces de exportar o tienen pocas posibilidades de hacerlo. La discusión en torno a la liberalización del comercio mundial debe por tanto vincularse a la cuestión de cómo los países en desarrollo pueden mejorar su capacidad competitiva internacional. Una de las vías es ampliar las ventajas competitivas industriales para reducir la dependencia de los inestables precios de las materias primas. Michael E. Porter, realizó un estudio en más de 100 empresas exportadoras ubicadas en 10 países diferentes.- La pregunta que se planteó en dicho estudio fue ¿por qué empresas de un país dominan el mercado mundial en una industria específica?, encontrando que los grupos de compañías prosperas tienen en común ventajas que no gozan sus competidores; buen número de trabajadores especializados, compradores exigentes y proveedores experimentados. Otra razón fundamental era la enorme competencia entre las empresas dentro de sus respectivos mercados nacionales. Sostiene que para lograr la prosperidad de una nación depende de la productividad con que se aprovechen los recursos de la nación y que el comercio internacional es un elemento importante para mejorar la productividad nacional.

Para ello es necesario comprender cuales son los determinantes de la productividad, respuesta que solo se puede obtener si nos concentramos en industrias específicas y no en la economía en general. Estos determinantes, Porter denomina modalidades de conducta de las empresas en su lucha por protegerse de sus competidores:

1. La ventaja competitiva nace fundamentalmente del mejoramiento, de la innovación y del cambio.

Esta característica plantea que la innovación, no solo es incorporación de tecnologías nuevas, métodos nuevos o maneras de hacer cosas. Sino también puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en el proceso de producción, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de organizarse o capacitarse.

2. La ventaja competitiva abarca todo el sistema de valores.

Se refiere al conjunto de actividades que intervienen en la creación y uso de un producto. Y donde la competitividad de cada uno de estas actividades garantiza la competitividad del producto final.

3. La ventaja competitiva solo se sostiene con un mejoramiento continuo.

Una vez obtenida la ventaja competitiva, esta debe mantenerse mediante la búsqueda incesante de formas diferentes y mejores de hacer las cosas, para ello la empresa debe estar sometida a presiones externas que estimulan y guían estos cambios empresas o industrias que permanecen estacionarias a la larga son superadas por los competidores.

4. Implantar estrategias de enfoque internacional.

Hay que vender en todo el mundo y no concretarse solo al mercado nacional. Adicional a estos factores económicos, se considera al gobierno, quien puede ayudar a mejorar o disminuir la ventaja de una nación. Los reglamentos pueden modificar las condiciones de demanda nacional, las inversiones en el ramo educativo pueden cambiar la situación de los factores, las compras realizadas por el gobierno pueden estimular determinadas industrias. Es decir, las políticas del gobierno pueden fortalecer o socavar la industria nacional.

❖ **Calidad Total**

Ser competitivo significa trabajar con calidad. Durante muchos años se pensó que la calidad estaba orientado al producto físico lo cual distorsionó el pensamiento gerencial, pues era buscar la calidad del producto a cualquier costo. El producto podía ser bueno, pero tenía un costo tan alto que le restaba competitividad, pues había otras organizaciones que lo hacían igual de bueno y a menos costo. Cuando el mundo ingresó a la era de la globalización, la calidad tuvo que desterrar el sesgo que adolecía y unirse a la apertura mundial pues “las empresas ya no pueden preocuparse solamente de hacer un buen producto, sino que también deben orientarse al cliente, a sus trabajadores y a los dueños, a fin de obtener la máxima rentabilidad”, incluyendo una disminución en los costos para no dejar de ser competitivos.

❖ **Productividad**

La productividad, es un elemento importante a la hora de considerar ingresar al mercado internacional, por cuanto no basta solo producir producto de calidad, sino que también debe ser competitivo en precio.

❖ **Innovación**

Es necesario que las empresas respondan rápidamente ante cualquier cambio que presente el mercado internacional, en tipo de producto, diseño o modelo, tipo de acabado, nivel de precios o cualquier otra característica, para garantizar el no salir del mercado, sino en base a la capacidad de innovación podamos adaptarnos a los nuevos requerimientos del mercado internacional sin mayores costos adicionales. En conclusión, las micro y pequeñas empresas deben tener la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios que presente el mercado internacional para poder mantenerse en ellos y si es posible incrementar su presencia en él.

❖ **Organización Flexible de la Producción**

Los consumidores en los diferentes mercados están cada vez mejor informados y por ello son más exigentes. - En consecuencia, salen productos cada vez más específicos, inclusive caprichosos- Es necesario,

entonces, estar cada vez más atentos a estas exigencias para poder atenderlos. Por ello la tendencia mundial va hacia la producción en menores escalas, es decir los volúmenes de producción son cada vez más pequeños (limitados); la producción de las empresas debe tener en cuenta segmentos de mercado muy diferentes entre sí; en consecuencia, deben procurar ser muy flexibles en la producción.

La flexibilidad en la producción se refiere a que los procesos productivos deben ser fáciles de modificar y poco costosos, con el objeto de poder producir diferentes tipos de productos. - Cuanto más versátil sea el proceso productivo, la empresa tendrá mayores posibilidades de adaptarse a las circunstancias y exigencias del mercado.

La forma como se organice la producción es un factor importante de la flexibilidad y productividad, ello implica: Contar con adecuados métodos de producción y con la capacidad de variarlos de acuerdo al tipo de producto a fabricar y en función del concepto “de tiempos y movimiento”.

- Adecuada ubicación de las máquinas y equipos en el taller de acuerdo a criterios lógicos de producción, así como adecuada planificación de los espacios del taller, como por ejemplo; ubicando zonas de maquinado, de ensamblado, de acabado, de almacén, etc.
- Contar personal obrero y de mandos intermedios calificados en; clasificación de madera, técnicas de secado, como organizar un proceso productivo, y técnicas de acabado. Y lo más importante personal innovador.

❖ **Organización Administrativa**

Los conductores de las micro y pequeñas empresas deben estar capacitados para realizar una gestión empresarial eficaz no solo en el ámbito administrativo, sino ser el líder en la conducción en el proceso de innovación con miras a reducir costos y mejorar la calidad del producto en forma continua, en un mercado competitivo cambiante como es el mercado internacional. El sector debe contar con un equipo de

profesionales competentes del sector, de manera que puedan prestar una asistencia técnica adecuada.

❖ **Industria Auxiliar Competitiva**

Se requiere de una industria auxiliar competitiva que provea de los insumos y materiales adecuado para poder complementar la fabricación de los diversos productos que elabore las empresas del sector secundario. Una de las razones del éxito de la industria exportadora de muebles italiana, es que cuentan con una industria auxiliar competitiva en términos de innovación y productividad.

❖ **Mercado Interno Competitivo**

Se requiere de mercados nacionales sólidos y bien desarrollados de manera que sean exigentes en calidad, desarrollando de esta manera a las micro y pequeñas empresas. Esta exigencia de calidad debe caracterizarse no solo en exigir precios bajos, sino también en productos fabricados con madera seca, adecuadamente ensamblados y con un buen acabado.

2.2.2.2. Rentabilidad

Sánchez, (2001) El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier

medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Utilidad

Rawls (2010) el «concepto de utilidad», según el sentido tradicional, significa “satisfacción de un deseo”, y admite comparaciones interpersonales que pueden al menos ser sumadas al margen. Supone también que la utilidad se mide mediante algún procedimiento independiente de las elecciones que implican riesgo, postulando una capacidad para jerarquizar diferencias entre diversos niveles de satisfacción. Este principio clásico de utilidad requiere que las instituciones estén proyectadas para maximizar la suma absoluta de expectativas de las personas realmente representativas. A esta suma se llega valorando cada expectativa por el número de personas en la posición correspondiente, y luego sumando. Así, al duplicarse el número de personas en la sociedad se duplica la utilidad total. (Por supuesto que según la idea utilitarista, las expectativas que se miden son las satisfacciones totales, disfrutadas y previstas; y no, como en la justicia como imparcialidad, únicamente los bienes primarios). En cambio, el principio de utilidad media exige que la sociedad maximice no el total sino la utilidad media (per cápita). Este parece ser un punto de vista más moderno y fue sostenido por Mill y Wicksell. Para aplicar esta concepción a la estructura básica se requiere que las instituciones estén establecidas de manera que maximicen las expectativas de los representantes individuales, valorado según el porcentaje de la suma total.

Ventas

Según Philip Kotler, el concepto de venta es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea. El concepto de venta sostiene que los consumidores y los negocios, si se les deja solos, normalmente no adquirirán una cantidad suficiente de los productos de la organización; por ello, ésta debe emprender una labor agresiva de ventas y promoción.

El concepto de venta supone que es preciso estimular a los consumidores para que compren. Para ello, las empresas que ponen en práctica este concepto, utilizan todo un arsenal de herramientas de venta y promoción para estimular más compras. Cabe destacar, que el concepto de venta se practica en su forma más agresiva en el caso de bienes no buscados (como seguros de vida y fosas en los cementerios). En el área de organizaciones sin fines de lucro, también practican el concepto de venta los recaudadores de fondos, las oficinas de inscripción de universidades y los partidos políticos.

La gran debilidad del concepto de venta radica en el hecho de que los prospectos son literalmente "bombardeados" con mensajes de venta. El resultado es que este público termina identificando éstas acciones como una publicidad insistente o marketing basado en las ventas bajo presión; lo cual, genera el riesgo de crear una resistencia natural hacia las empresas u organizaciones que la practican.

En síntesis, el concepto de venta tiene un trasfondo filosófico que orienta la atención de la empresa u organización hacia vender lo que produce (productos, servicios, ideas, etc.). Para ello, dirige sus esfuerzos hacia todas las actividades que le permitan estimular a sus prospectos para que tomen una decisión favorable (como comprar, realizar donaciones, inscribirse en un partido político, etc...).

Calidad del producto

Centurion, (2012), La calidad hoy en día despierta una sensación positiva, transmitiendo la idea de que algo es mejor, es decir, la idea de excelencia. Esta representa más bien una forma de hacer las cosas en las que, fundamentalmente, predominan la preocupación por satisfacer al cliente y por mejorar, día a día,

procesos y resultados. La Calidad ha evolucionado hasta convertirse en una forma de gestión que introduce el concepto de mejora continua en cualquier organización y a todos los niveles de la misma, y que afecta a todas las personas y a todos los procesos. La calidad se ha convertido en una necesidad estratégica y en un arma para sobrevivir en mercados altamente competitivos. La empresa que desea ser líder debe saber qué espera y necesita su clientela potencial, tiene que producir un buen producto y servicio, debe cuidar las relaciones con sus clientes. En conclusión, la calidad es aquella que dice que aquel producto o servicio que nosotros adquiramos satisfaga nuestras expectativas sobradamente. Es decir, que aquel servicio o producto funcione tal y como nosotros queramos y para realizar aquella tarea o servicio que nos tiene que realizar.

Objetivos de la Calidad

Existen diversas razones objetivas que justifican este interés por la calidad y que hacen pensar que las empresas competitivas son aquellas que comparten, fundamentalmente, estos tres objetivos:

- a) Buscar de forma activa la satisfacción del cliente, priorizando en sus objetivos la satisfacción de sus necesidades y expectativas (haciéndose eco de nuevas especificaciones para satisfacerlos)
- b) Orientar la cultura de la organización dirigiendo los esfuerzos hacia la mejora continua e introduciendo métodos de trabajo que lo faciliten
- c) Motivar a sus empleados para que sean capaces de producir productos o servicios de alta calidad.

Gestión de Calidad Total

Pillou, (2004), en su artículo sobre calidad, manifiesta que la Gestión de Calidad Total, se refiere a la implementación de un plan empresarial basado en un procedimiento de calidad que involucra a todos los empleados, es decir una estrategia completa por la cual una compañía entera usa todos los recursos para satisfacer a sus beneficiarios en términos de calidad, costo y plazo. Se debe desarrollar un "espíritu de calidad" y todos deben compartirlo para que la gestión de calidad total tenga éxito.

2.2.2.3. Productividad

La Productividad, Eficiencia, Eficacia y Economía.

Dichos Indicadores se miden a través de Indicadores de Gestión los cuales nos permiten establecer el grado en el cual son adecuados los niveles de Productividad, Eficiencia, Eficacia y a la vez, identificar las acciones correctivas a emprender. Así, por ejemplo: Cuando la Gestión está fallando en la Eficacia, las acciones correctivas estarán orientadas a mejorar la calidad del producto, la satisfacción del cliente y de la empresa. En cambio, si es la Eficiencia de la Gestión la que muestra resultados pocos satisfactorios, el mejoramiento se obtendrá mejorando aspectos tales como la Gestión de Suministros, los Procesos Productivos y la utilización de la tecnología para mejorar algunas alternativas. El único camino para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o utilidades) es aumentando su Productividad.

Eficiencia

La eficiencia es la obtención de resultados en unidades y/o valores a nivel de área, actividad u operación, en comparación con ciertos patrones de medición y recursos utilizados. La eficiencia busca cumplir una meta con la obtención de costos, esfuerzos y tiempos mínimos, con la calidad deseada y en la cantidad propuesta; es decir, se busca una óptima utilización de los recursos de la producción; así habrá Eficiencia cuando exista:

- a) Cantidad de bienes o servicios
- b) Factores de producción empleados
- c) Resultados logrados
- d) Recursos empleados
- e) Cantidad de bienes y servicios
- f) Factores de producción empleados
 - El empleado rinde el máximo de trabajo con un mínimo de esfuerzo y tiempo.
 - El empleado logra máxima precisión y seguridad en su trabajo, con el mínimo costo.
 - Las instalaciones de la fábrica son funcionales, de tal manera que permiten una fluidez óptima en las operaciones.

Eficacia

Es el cumplimiento de objetivos, es el logro de los efectos deseados. Según Peter Drucker la eficacia es –hacer las cosas correctas. También se dice que es la capacidad para determinar los objetivos apropiados. La Eficacia implica elegir las metas acertadas. Capacidad para lograr el efecto que se desea o se espera, sin que se priven para ello los recursos o los medios empleados. Mide los resultados alcanzados en función de los objetivos que se han propuesto, presuponiendo que esos objetivos se mantienen alineados con la Visión que se ha definido como relación entre el logro real y el potencial deseado.

Se refiere al grado en que la organización realiza la Misión que se le encomendó. Incluye los impactos cualitativos del programa, así como los Resultados. Medibles e implica el grado en que el consumidor está satisfecho con los atributos intangibles del proceso y del output. Un programa eficaz con los inputs adecuados contribuirá a un conjunto de beneficios para una sociedad, pero es importante recordar que los beneficios interesantes para los clientes pueden ser los resultados de un conjunto de programas.

Economicidad

La economía en el desarrollo de las operaciones es lograr el costo mínimo posible, o sea gastar solamente lo razonablemente necesario o prudente para alcanzar un objetivo, una meta o un resultado. En términos pragmáticos, lo más económico es no gastar ningún dinero, pero él no gastar impide alcanzar los Objetivos o las Metas deseadas para la Organización o Institución, por lo tanto, la economía debe visualizarse en función de dichos Objetivos o Metas.

El Sistema de Contabilidad es el medio de que se valen las entidades para poder medir los costos invertidos en la obtención de las Metas, Objetivos o resultados deseados. Además, deben suministrar información razonable y oportuna de los costos, lo cuales deben estar involucrados en el logro de los Objetivos, Metas o resultados deseados o en el proceso para lograrlos. Racionalización del gasto para mejorar la Eficiencia en las operaciones y en la ejecución de los programas. Se refiere a los términos y condiciones conforme a los cuales se adquieren bienes y servicios en cantidad y calidad apropiadas en el momento oportuno y en el menor costo.

La economía es el medio a través del cual se trata de hacer el menor gasto posible para la empresa. La Economía es la correcta asignación de los recursos en una empresa productiva a través de decisiones con propósitos específicos tomados por los Gerentes de las Empresas, por ello la economía administrativa es concreta y situacional, puesto que tiene que enfrentarse a los intrincados detalles de las elecciones reales a que se enfrentan los que en realidad Toman Decisiones. En tal sentido, una empresa existe principalmente para administrar un proceso de asignación de recursos. La economía tiene en cuenta, el análisis de la relación entre los recursos asignados y de los resultados obtenidos, con el fin de establecer indicadores de rendimiento (Por: actividad, producto, usuario, activo, etc.) con los cuales se determina si dicha asignación fue la más conveniente en la maximización de los recursos.

Los Indicadores de economía detectarán si los recursos se han adquirido al menor costo y en el tiempo oportuno, así en cuantía precisa y calidad deseada. En función de las características propias de cada entidad podrán establecerse indicadores respecto de los recursos utilizados que informarán sobre el grado de economía con que se utilizan aquellos. Se establecerán Indicadores de economía para los distintos tipos de recursos: financieros, humanos y materiales (Gastos de mantenimiento excesivos, material infrautilizado, tiempos de averías de equipos informáticos, sistemas abandonados u obsoletos, resultará fundamental, desde el punto de vista de los recursos, la definición previa de las necesidades para evitar problemas de economía.

En consecuencia, podemos decir que: La Productividad de las organizaciones se logra, concentrando su esfuerzo en elevar sus niveles de Eficiencia y Eficacia. La Eficiencia la logramos cuando hacemos uso de nuestros recursos de una manera racional; esto es, con la menor cantidad de desperdicios o desechos crónicos, mientras que la Eficacia la alcanzaremos elevando cada día más el nivel de satisfacción de todos los individuos que intervienen directa e indirectamente en la Organización. La asignación racional de los recursos nos permitirá que alcancemos nuestras metas con costos bajos.

Innovación Tecnológica

Alvarado, (2006), en la tesis "Estrategia para una Exportación Exitosa de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Manufacturas en Madera". Para entender innovación tecnológica debemos definir primero que es tecnología e innovación. Según el diccionario Larousse, Tecnología es el "conjunto de los instrumentos, procedimientos y métodos empleados en las distintas ramas industriales". Mientras que Innovación es "Introducir novedades, alterar las cosas." La tecnología no se debe entender como algo estático sino como un sistema biológico que comprende por lo menos cuatro componentes ("Globalización y cambio técnico", en Revista Tecnología y Sociedad. Técnica, maquinaria y equipo apropiado para producir un bien o servicio y el empleo eficiente de los mismos.

Es el Conocimiento, que comprende las habilidades, destrezas, experiencias, la capacitación e información. Conocido como el know how. Organización, relativo a la distribución de las funciones, la interrelación de las áreas (producción, administración, ventas, etc.) buscando una mejor combinación de la técnica y el conocimiento en base a la flexibilidad en las decisiones en la producción buscando respuestas inmediatas ante cambios en el mercado. La mejora constante de estos elementos viene a representar la innovación tecnológica. Por ello todo proceso de transferencia de tecnología debe primero seleccionar la primera opción de acuerdo con la necesidad y luego en la implementación se obtendrá información adicional sobre técnica, conocimiento, organización y se harán las adaptaciones requeridas conforme al tipo de producto, al mercado que se orienta y al tipo de organización empresarial que se adopta.

La piedra fundamental de un proceso de innovación tecnológica viene a ser el conocimiento, es decir la capacitación del recurso humano; el obrero ligado directamente al proceso de producción, los mandos medios y/o ejecutivos que participan en el control y toma de decisiones y por último el propietario de la MYPE.

Escala Productiva

Alvarado, (2006), en la tesis "Estrategia Para una Exportación Exitosa de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Manufacturas en Madera". Productividad viene a ser la medición de un factor de producción en un periodo de tiempo como por ejemplo

hombre-hora en término estricto, el término esta mejor relacionado para un solo factor. Cuando se analiza un grupo de factores como en una empresa es más corriente emplear el término eficiencia, es decir una menor utilización de los factores de producción por unidad de producto representa un incremento de la productividad.

Análisis estático que no considera los cambios que en el tiempo se dan en la actualidad. Por ello consideramos el incremento de la productividad como el resultado de la innovación tecnológica más un cambio constante y ascendente en la gestión de la producción, organización y en la calidad del producto. Este incremento se refleja en una mejora del nivel de salarios y del nivel de utilidad.

En conclusión, las pequeñas empresas van a ser uno de los hechos más característicos de las economías modernas siempre y cuando estén basados en el conocimiento e innovación tecnológica, produzcan calidad y sean competitivos en el mercado internacional dado la globalización e internacionalización de las economías que se está dando ahora. Esta nueva forma de organización empresarial de las pequeñas empresas en los casos descritos revela de cómo a través de una infraestructura conjunta y un flujo informativo permanente, convierten sus desventajas competitivas (pequeñas) en ventajas (flexibilidad). La productividad, es la relación entre la producción y los insumos utilizados en dicha producción. Constituye un factor vital de la Gestión ya que es a través de la Administración de la Productividad que se obtienen los resultados que la empresa dispondrá para mejorar su capacidad o bien para distribuir entre los socios.

Es el logro de una determinada cantidad de productos o servicios tanto en unidades como en valores, en relación a la cantidad y monto de los recursos de la producción utilizados; incluye en consecuencia el costo de la producción. La OIT (Oficina Internacional del Trabajo) define a la Productividad como la relación entre la Producción Obtenida y los Recursos Utilizados para obtenerla. La Productividad es cuantitativamente, la relación aritmética entre la cantidad o el valor de la producción y la cantidad o el valor de los factores de productividad de un factor de producción referido a las unidades técnicas o naturales empleadas del mismo (Jornada de trabajo, horas-máquinas, etc.) o al valor (Productividad de cada sol invertido en el empleo del factor) y también de la Productividad de una unidad de producción o de una comunidad económica nacional.

Las Micro y Pequeñas Empresas

Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Este concepto es muy difundido en todo el mundo. Lamentablemente, este concepto encierra acepciones muy divergentes en tanto los factores que dan definición a una micro y pequeñas empresas son considerados de diferente manera en cada país, es casi un hecho que podemos afirmar que existe una definición de micro y pequeñas empresas para cada país, sumarles a ellas las de los organismos internacionales, congresos y convenciones, etc.

Las micro empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas en el país, pero existe la problemática que gran parte de las micro y pequeñas empresas operan en el lado de la informalidad, aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su negocio empresarial.

Características

Caracterización de la microempresa formal:

- Emplea menos de 5 trabajadores
- Tiene un volumen de ventas reducido
- Se dedica principalmente a actividades de servicio o comercio
- Se localiza principalmente en Lima
- Los ingresos de los trabajadores y conductores son más altos que los de sus pares en las empresas informales
- Conductores tienen un mayor nivel educativo

Caracterización de la microempresa informal

- Emplea menos de 5 trabajadores

- Genera empleo de mala calidad: ocupa a un alto porcentaje de trabajadores familiares no remunerados
- Se dedica principalmente a actividades agropecuarias
- Se ubica fuera de Lima
- Los ingresos de los trabajadores y conductores son más bajos que los de sus pares de la empresa formal
- Altamente correlacionada con pobreza a nivel local
- Sus conductores tienen un bajo nivel educativo

Clasificación de la Microempresa

Considera tres tipos de microempresa:

❖ **Microempresas de sobre vivencia:**

Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

❖ **Microempresas de subsistencia:**

Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

❖ **Microempresas en crecimiento:**

Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

Es recomendable hacer explícito si el autoempleo debe o no considerarse como microempresa. El no hacerlo conduce a confusiones, de modo que políticas que quieran promover la actividad empresarial de los micros y pequeñas empresas pueden tener otros efectos, como por ejemplo beneficiar el crecimiento del autoempleo y no el de la microempresa. El problema es que un independiente puede subcontratar los servicios productivos de otras MYPES o independientes, lo cual es difícil de cuantificar. Es por ello que en las licitaciones de las compras del Estado no se diferencia por tamaño empresarial del proveedor. Sin embargo, el establecer la diferencia contribuiría a registrar información sobre subcontrata.

Textil

Etimológicamente el vocablo textil proviene del latín "textiles" que a su vez deriva de "texere" que significa tejer. Todas las telas que usan como materia prima fibras entramadas o tejidas, reciben el nombre de textiles. Este primero dedicado a analizar la evolución y tendencias en producción y distribución comercial, y su segunda parte, sobre preferencias de los consumidores por formato y surtido, que se publicará en el próximo número de Distribución y Consumo, pretendemos conocer mejor este sector en unos momentos en los que el nuevo escenario mundial nos invita a profundizar, analizar y reflexionar sobre su actual situación.

2.3. HIPOTESIS

Carrasco, (2009), Hipótesis no solo es afirmación directamente relacionada con la pregunta (hipótesis de investigación) sino que también es una afirmación que supone una respuesta no esperada (hipótesis alternativa) y más todavía, que la hipótesis puede ser la negación de lo supuesto (hipótesis nula). Las hipótesis nos indican lo que estamos buscando o tratando de probar y pueden definirse como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, formuladas a manera de proposiciones.

2.3.1. HIPOTESIS GENERAL

Existe una relación positiva y significativa de la microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli –periodo 2015.

2.3.2. HIPOTESIS ESPECÍFICAS

- Existe una relación positiva y significativa entre los servicios financieros con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli –periodo 2015.
- Existe una relación positiva y significativa entre el endeudamiento financiero con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli – periodo 2015
- Existe una relación positiva y significativa entre las microfinanzas con la

productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-
periodo 2015.

2.4. DEFINICION DE TERMINOS

Riesgo De Crédito: Perdida potencial por la falta de pago de un acreditado o contraparte en las operaciones) que efectúan las Instituciones. Se produce cuando unas de las partes de un contrato financiero no asumen sus obligaciones de pago.

Productividad: La productividad puede definirse como la relación entre los resultados y el tiempo en que se lleva conseguirlos. El tiempo es a menudo un buen denominador, puesto que es una medida universal y está fuera del control humano.

Endeudamiento Financiero: Trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa

Servicios Financieros: Son los préstamos, ahorros, depósitos y seguros que brinda la entidad financiera

Apalancamiento: Significa el nivel de endeudamiento de una empresa, de tal suerte que estar apalancado se entiende que es estar endeudado

Carga Financiera: Porcentaje de las ventas que son dedicadas al cubrimiento de gastos financieros.

Economicidad: El fin es lograr la cantidad máxima producida con gastos mínimos

Efectividad: Implica la obtención de las metas previamente fijadas a través de la utilización cuidadosa de los recursos

Eficiencia: Se refiere la utilización de los recursos sin atender los objetivos y metas

Eficacia: Comprende El logro de los resultados sin importar los medios

Rentabilidad: Se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. Obtención de beneficios en una actividad económica o financiera. Es una de las características que definen una inversión junto con la seguridad y la liquidez.

Crédito: Préstamo concedido por una persona física o jurídica a otra, para que disponga, a su conveniencia hasta un cierto límite, o bien con fijación de los plazos para la devolución del crédito y de sus intereses.

Financiamiento: Manera como una empresa, persona o institución se acoge a fondos financieros para el desarrollo de sus actividades.

Interés: Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se establece un porcentaje del capital prestado y no pagado.

Inversión: Compra o venta de activos financieros para obtener unos beneficios en forma de plusvalías, dividendos o interés.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: Son entidades financieras de propiedad de los municipios de algunas ciudades del país, intermedian con recursos de la cooperación internacional como los que provienen del ahorro de sus clientes.

Producto: Bien o servicio que posee un conjunto de atributos tangibles e intangibles que satisfacen las necesidades de un segmento o consumidores.

Servicio Bancario: Son aquellos negocios que operan como intermediarios crediticios, negocios en los que el intermediario financiero cobra comisiones, pero no recibe ni da crédito.

Capital: Recursos provenientes del ahorro o del préstamo que se destina a la adquisición de activos financieros o reales.

EDPYME: Son entidades de desarrollo para las PYMES, fueron creadas en la década de los 90 como entidades financieras privadas para favorecer la transformación de las ONGs que otorgaban créditos en entidades reguladas. En la actualidad son entidades financieras privadas reguladas por la SBS y de la cooperación internacional; otorgan créditos, pero no están autorizadas para captar ahorros, lo que les crea una desventaja con las IMFs reguladas.

Riesgo La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión.

2.5. IDENTIFICACION DE VARIABLES

2.5.1. Variable 1

Microfinanzas

2.5.2. Variable 2

Desarrollo Económico.



2.6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
VARIABLE 1 LAS MICROFINANZAS	<p>Las "Microfinanzas" se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros. Velasquez, (2007)</p>	Servicios Financieros	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Prestamos ➤ Depósitos ➤ Ahorros 	Cuestionario de encuesta
		Endeudamiento Financiero	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de Pago ➤ Historial creditico ➤ Carga financiera 	
		Riesgo de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Morosidad ➤ Políticas de cobranza ➤ Cultura de pago 	
VARIABLE 2 DESARROLLO ECONOMICO	<p>El desarrollo económico es el proceso del crecimiento del ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la estructura social y económica de un país, tales como importancia creciente de la producción industrial junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de Importaciones y exportaciones, etc. Martin, (2011)</p>	Oportunidades comerciales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Exportaciones ➤ Tratados de libre comercio ➤ Ventajas competitivas 	Cuestionario de encuesta
		Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilidad ➤ Ventas ➤ Calidad de producto 	
		Productividad	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eficacia, eficiencia y economicidad ➤ Innovación Tecnológica ➤ Escala Productiva 	



CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1. AMBITO DE ESTUDIO

DEPARTAMENTO : Huancavelica
PROVINCIA : Huancavelica
DISTRITO : Yauli

El presente proyecto de investigación se realizó en el distrito de Yauli, Provincia de Huancavelica, para lo cual solo se tomó como objeto de estudio a las micro y las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli que desarrollan sus actividades en dicho ámbito geográfico correspondiente al periodo 2015.

3.2. TIPO DE INVESTIGACION

Valderrama, (1992), la investigación aplicada busca conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar, le preocupa la aplicación inmediata sobre una realidad social, económico, política y cultural de su ámbito y plantear soluciones concretas, reales, factibles y necesarias a los problemas determinados.

Maguiña, (1997), Menciona que es la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad.

Hernandez, (2010), menciona que es la obtención de un nuevo conocimiento técnico con aplicación inmediata a un problema determinado.

Sabino, (1992), menciona que se utiliza los conocimientos en la práctica para la solución de problemas.

Por tanto, la investigación es de tipo aplicada en la medida que se determinó la relación existente entre de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas del distrito de yauli -periodo 2015.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Valderrama, (2007) Pasos para elaborar Proyectos Tesis Científicas responde a las causas de los eventos físicos o sociales.

Hernández, (2010), el nivel Correlacional consiste en medir dos o más variables, que se pretende ver si están o no relacionados en los mismos sujetos y después se analiza la correlación (covariación). Intenta medir como el cambio de valor en una variable alterna o provoca variaciones en la otra. La correlación puede ser positiva (A más X mas Y), negativa (A más X menos Y) y de independencia estadística (X y Y). Si se prueba que existe correlación entre variables sirve para las predicciones.

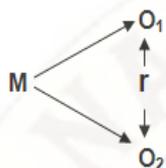
Alvarez, (2004), menciona que cuando se pretende hacer ver o determinar el grado de relación que pueden tener dos o más variables en una investigación.

Sierra, (2003), menciona que tiene como finalidad establecer el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas se estima la correlación.

La investigación se desarrolló a un nivel Correlacional, ya que se estableció el grado de relación existente entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas textiles del distrito de yauli-periodo 2015.

3.4. DISEÑO DE INVESTIGACION

De acuerdo con Sánchez (1998) un diseño de investigación puede ser definido como una estructura u organización esquematizada que adopta el investigador para relacionar y controlar las variables de estudio. En base a su tipología, en la investigación sea utilizado un diseño descriptivo correlacional cuyo diagrama es el siguiente:



Dónde:

M: Muestra elegida.

O₁: Medición de las microfinanzas.

O₂: Medición del desarrollo económico.

r: Relación entre ambas variables

Según Hernández Sampieri (2010) El diseño No Experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente variables. En este diseño se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. El diseño de investigación Transaccional o transversal que se aplicará consiste en la recolección de datos. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Carrasco, (2009), sostiene que el diseño no experimental es aquello cuya variable independiente carecen de manipulación intencional, y no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Analizan y estudian los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia.

El diseño que se utilizó en esta investigación es el diseño No Experimental, debido a que solo se observó los fenómenos tal como se dan. En este sentido, lo que se trata es de determinar el grado de relación entre las variables que se estudia, entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli.

3.5. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.5.1. Método General

Para la investigación se utilizó el método general, el llamado método científico.

Zorrilla, (1988), el método es la sucesión de pasos que se deben dar para descubrir nuevos conocimientos, la metodología es el conocimiento de esos pasos. El método científico no es un conjunto de recetas sino procedimientos para obtener la verdad científica y cada ciencia utiliza sus propios métodos y técnicas de investigación ajustados exclusivamente a los fines que ella persigue.

Bunge, (2009), el método científico es un rasgo característico de la ciencia, tanto de la pura como de la aplicada: donde no hay método científico, no hay ciencia. Pero no es infalible ni autosuficiente. El método científico es falible; puede perfeccionarse mediante la estimación de resultados a los que llega por medio del análisis directo. Tampoco es autosuficiente, no puede operar en un vacío de conocimiento, sino que requiere algún conocimiento previo que puede luego ajustarse y elaborarse, y tiene que complementarse mediante métodos especiales adaptados a las peculiaridades de cada tema.

Por tanto, se utilizó este método ya que se analizó y determino las variables de estudio, se determinó las causas, síntomas, pronósticos y control de pronóstico, así como también se determinó de la hipótesis y el grado de relación que existe entre las variables de estudio.

3.5.2. Métodos Específicos

a) Método deductivo

Bunge, (1985), la deducción consiste en tomar como punto de partida conclusiones generales para explicaciones particulares. Razonamiento mental que conduce de lo general a lo particular. Parte de preposiciones o supuestos generales que se deriva a otra preposición o juicio particular. Se complementa mutuamente con el método inductivo. Establece conclusiones lógicas.

b) Método inductivo

Bunge, (1985), el método deductivo se utiliza para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general.

c) Método sintético

Consiste en reunir las partes analizadas en el todo para examinar el fenómeno nuevamente en forma global. Se complementa con el método científico y sin la síntesis el conocimiento es incompleto.

d) Método analítico

Es un proceso mental que consiste en descomponer y separar las partes del todo (objeto de conocimiento). Los análisis pueden ser profundos, superficial, imperio, conceptual (cualitativo o teórico), estadístico (cualitativo). Se complementa con el método sintético.

En la presente investigación se utilizó el método analítico para construir el marco teórico a la vista de las diversas teorías de la microfinanzas y el desarrollo económico pues así se obtuvo la respuesta más acertada posible de lo específico a lo general y viceversa.

3.6. POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

3.6.1. Población

Carrasco, (2009), menciona que la población es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación.

En la presente investigación la población fue conformado por 16 las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli que se encuentran registradas por la Dirección Regional de Artesanos-Huancavelica.

Cantidad de micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli – periodo 2015

N°	TIPO DE MYPES	CANTIDAD	%
01	Persona Jurídica	01	10.00
02	Persona Natural	15	90.00
TOTAL		16	100.00

Fuente: Dircetur-Huancavelica

3.6.2. Muestra

Carrasco, (2009), sostiene que la muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra puedan generalizarse a todos los elementos que conforman dicha población.

Ccanto, (2010), **Determinar si se realizara muestreo o si se trabajara con toda la poblacion.** Si la poblacion es pequeña y se puede acceder a ella sin restricciones, entonces es mejor trabajar con toda la poblacion. en este caso, ya no necesitas muestreo. pero si la poblacion es muy grande o es demasiado costoso trabajar con todo la poblacion, entonces conviene seleccionas una muestra.

Para la presente investigacion la muestra estuvo conformado por 16 micro y pequeñas empresas textiles, esto debido a que la poblacion es muy pequeña.

3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.7.1. Técnicas y Procedimientos

Según Arias (2006) se entenderá por técnica el procedimiento o forma particular de obtener datos o información, las técnicas son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método científico el cual posee una aplicabilidad general.

De acuerdo con Bunge (2009) citado por Meléndez (2011) “las técnicas dependen de la naturaleza del conocimiento disponible, de los requisitos o exigencias de precisión, así como de la inteligencia y la habilidad del investigador encargado de aplicar la técnica”. De esta manera se entiende técnica de investigación al conjunto de procedimientos coherentes con el hecho estudiado y con los recursos disponibles, conducente a la generación de información pertinente para la investigación. En la siguiente tabla se muestra las técnicas utilizadas en la investigación.

Técnicas e instrumentos utilizados en la investigación.

TÉCNICA	INSTRUMENTO
De investigación documental	<ul style="list-style-type: none">• Libros de microfinanzas y desarrollo económico.
Fichaje	<ul style="list-style-type: none">• Fichas de citas textuales, utilizadas fundamentalmente para la copia de secciones de las microfinanzas y el desarrollo económico.• Fichas de paráfrasis, para expresar las opiniones de los investigadores respecto a las microfinanzas y el desarrollo económico.
De investigación de campo	<ul style="list-style-type: none">• Cuestionario de encuesta de las microfinanzas y el desarrollo económico.

Fuente: Elaboración propia.

El instrumento que se utilizó es el cuestionario de elaboración en base a la variable de estudio.

3.7.2. Elaboración del Cuestionario de Encuesta

El cuestionario de encuesta fue elaborado utilizando la metodología de cinco puntos de Likert según la siguiente escala:

Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
1	2	3	4	5

La elaboración del cuestionario tuvo los siguientes pasos:

1. Preparación de los ítems iniciales; se elaboran una serie de enunciados afirmativos sobre el tema de las microfinanzas y el desarrollo económico, el número de enunciados para cada variable es de doce.
2. Administración de los ítems a una muestra representativa de la población denominada prueba piloto.
3. Asignación de puntajes a los ítems; se le asigna un puntaje a cada ítem, a fin de clasificarlos según reflejen sus orientaciones.

Análisis y selección de los ítems; mediante la aplicación de pruebas estadísticas como el coeficiente alfa de cronbach, se seleccionan los datos ajustados al momento de efectuar la discriminación en cuestión, y se rechazan los que no cumplan con este requisito.

una vez obtenido las puntuaciones para las dimensiones de ambas variables se ha procedido a recodificar las puntuaciones , tal como lo menciona kerlinger (2008) de acuerdo a las bases teóricas se generan nuevas categorías de tal manera que se satisfaga el objetivo principal de la investigación. En la presente investigación se han utilizado los siguientes logaritmos para la recodificación de ambas variables.

Microfinanzas	Malo	Regular	Bueno
	12-28	29-44	45-60
Desarrollo económico	Bajo	Medio	Alto
	12-28	29-44	45-60

Fuente: Elaboración propia.

3.7.3. Validez del Cuestionario de Encuesta

Concordando con (Ander-Egg, 2011). Es importante diferenciar entre validez interna y externa de los datos. La validez interna se refiere a la correspondencia de la información recopilada con las variables y sus dimensiones, que inicialmente fueron planteados en la investigación. La validez externa se refiere a que los resultados obtenidos mediante la encuesta sean generalizables a toda la población.

En ese sentido, para el instrumento de medición elaborado la validez se ha determinado mediante la opinión de tres expertos o jueces cuyos resultados se muestran a continuación:

Análisis de informes de expertos para el instrumento de medición.

INDICADOR	Calificación del Juez			Indicador	Decisión del indicador
	1	2	3		
Metodología	5	5	4	0.93	Aprobado
Claridad	5	4	4	0.87	Aprobado
Organización	3	5	5	0.87	Aprobado
Suficiencia	4	4	4	0.80	Aprobado
Consistencia	4	5	5	0.93	Aprobado
Coherencia	5	4	4	0.87	Aprobado
Pertinencia	4	4	4	0.80	Aprobado
Operacionalización	5	5	5	1.00	Aprobado
Estrategia	4	4	5	0.87	Aprobado
Actualidad	5	4	4	0.87	Aprobado

Cada ítem se acepta en la dimensión si el valor del IA es mayor o igual a 0,60 (Meléndez, 2011, p. 26). El mismo Meléndez hace hincapié en que la validez determinada está referida a la llamada validez de contenido.

3.7.4 Confiabilidad del Instrumento de Medición

Como prueba piloto sea elegido un grupo de cinco micro empresas textiles del distrito de Yauli, luego de aplicar el instrumento sobre el grupo se determinó el índice de confiabilidad del instrumento con la fórmula:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left(\frac{S^2 - \sum S_i^2}{S^2} \right)$$

Variable: Microfinanzas

Siendo:

K Número de Ítems

S² Varianza total

S² Varianzas individuales

Variable:

$$\alpha = \frac{12}{11-1} \left(\frac{56.20 - 10.59}{56.20} \right) = 0,885$$

Variable: Desarrollo Económico

Siendo:

K Número de Items

S² Varianza total

S² Varianzas individuales

Variable:

$$\alpha = \frac{12}{12-1} \left(\frac{33.70 - 9.146}{33.70} \right) = 0,795$$

De acuerdo con Meléndez (2011) el valor obtenido es mayor a 0,70 por lo que se concluye que el instrumento es confiable.

3.8. PROCEDIMIENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

- Se coordinó con el asesor del proyecto de tesis para el diseño y capacitación de los instrumentos de medición.
- Se coordinó con los micros empresarios textiles del distrito de Yauli, a fin de pedirles permiso para aplicar el instrumento de medición.
- Se procedió a realizar el conteo de la información obtenida a fin de crear un modelo de datos para su respectivo procesamiento.

3.9. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

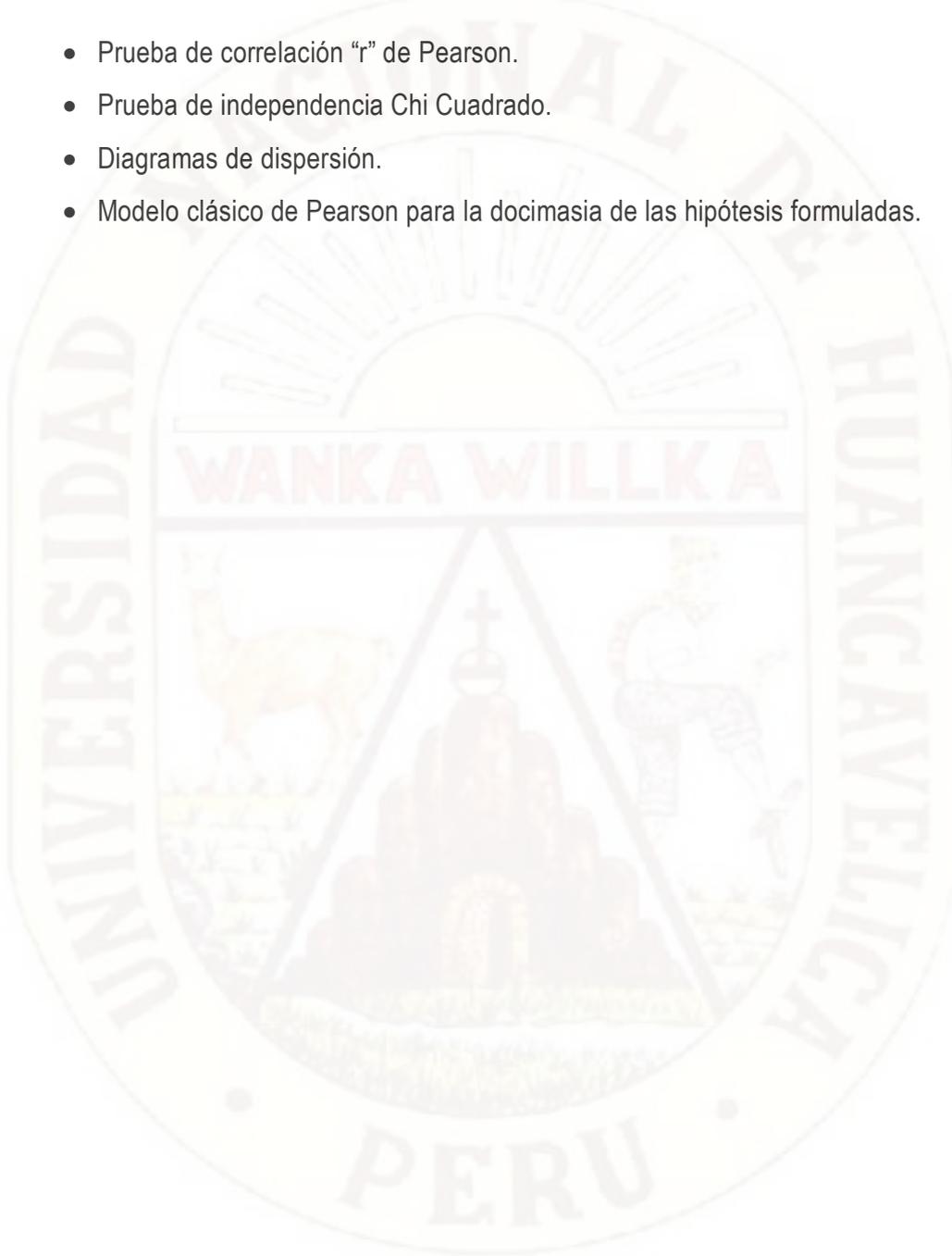
El procesamiento de datos se hizo de acuerdo a la estructura de los instrumentos de medición. Posteriormente se usó los elementos de la estadística descriptiva como son:

- Medidas de tendencia central: media, mediana, moda.

- Medidas de dispersión: desviación estándar.
- Tablas de frecuencia simple y doble entrada.
- Diagramas de barras y sectores.

Asimismo, se han utilizado las técnicas de la estadística inferencial, que son:

- Prueba de correlación “r” de Pearson.
- Prueba de independencia Chi Cuadrado.
- Diagramas de dispersión.
- Modelo clásico de Pearson para la docimasia de las hipótesis formuladas.



CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Considerando el diseño de la investigación, se ha procedido a realizar la medición de las dos variables en estudio con el correspondiente instrumento de medición en las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015; a continuación se procedió a la recodificación de los datos para la variable de estudio referida a las micro finanzas y el desarrollo económico; para lo cual se ha creado el respectivo MODELO DE DATOS (matriz distribuida en 16 filas y 12 casos para la primera variable y 12 casos para la segunda variable).

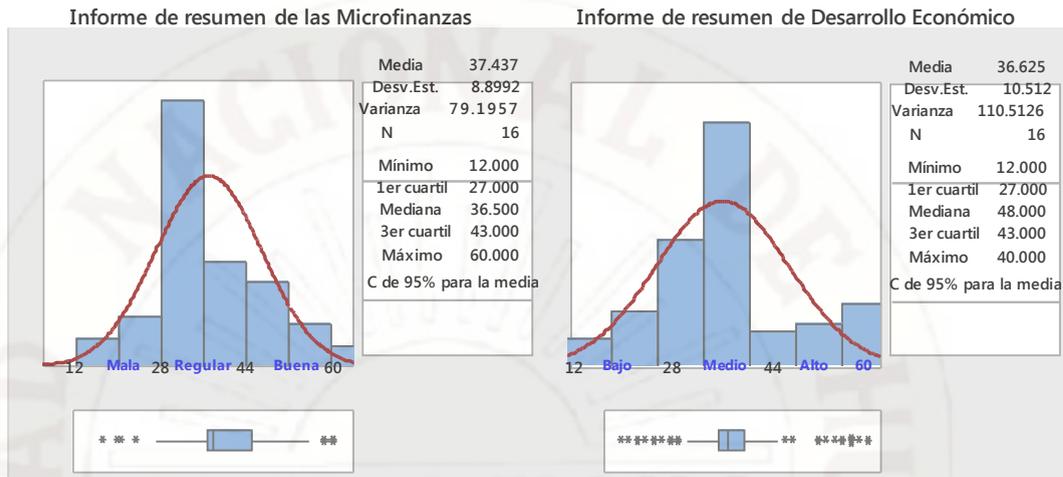
Posteriormente la información modelada fue procesado a través de las técnicas de la estadística descriptiva (medidas de tendencia central: media, mediana y moda, tablas de frecuencia simple y agrupada, diagrama de barras) y de la estadística inferencial, mediante la estadística de correlación de variables “r” de Pearson a fin de determinar la relación entre las variables y la prueba de independencia Chi Cuadrado.

Para la codificación de las variables se ha tenido en cuenta las normas de construcción del instrumento de medición, es decir sus correspondientes rangos de tal manera que se han identificado los puntos intervalos de las categorías.

Finalmente es importante precisar que, para tener fiabilidad en los cálculos de los resultados, se procesó los datos con el programa estadístico IBM SPSS 23.0 (Programa Estadístico para las Ciencias Sociales), además la redacción estuvo orientada por las normas del estilo APA séptima edición.

4.1. RESULTADOS DE LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONOMICO DEL DISTRITO DE YAULI –PERIODO 2015

Gráfico 1. Estadísticas de resumen de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Elaboración propia.

En el gráfico 1 se observa las estadísticas de resumen de las dos variables en estudio. Observamos que para la variable referida las microfinanzas la media es 37.437 que dentro del rango de la variable está tipificada como media [28-44] asimismo la puntuación mínima es de 12 puntos y la máxima es 60 puntos, el valor de la mediana es de 37 puntos; asimismo en cuanto a las estadísticas de dispersión notamos que el valor de la desviación estándar es 8.8992 y la varianza es 79.1957 que representa la variabilidad de los datos; los límites del intervalo de confianza muestran la posición de la verdadera media poblacional al 95% de confianza; el histograma nos muestran que efectivamente los datos están siguiendo una distribución normal por lo cual usaremos los elementos de la estadística paramétrica.

Observamos que para la variable referida a la desarrollo económico la media es 36.625 que dentro del rango de la variable está tipificada como media [28-44] asimismo la puntuación mínima es de 12 puntos y la máxima es 60 puntos, el valor de la mediana es de 48 puntos; asimismo en cuanto a las estadísticas de dispersión notamos que el valor de la desviación estándar es 3,678 y la varianza es 13,529 que representa la variabilidad de los datos; los límites del intervalo de confianza muestran la posición de la verdadera media poblacional al 95% de confianza; el histograma nos muestran que efectivamente los datos están siguiendo una

distribución normal por lo cual usaremos los elementos de la estadística paramétrica.

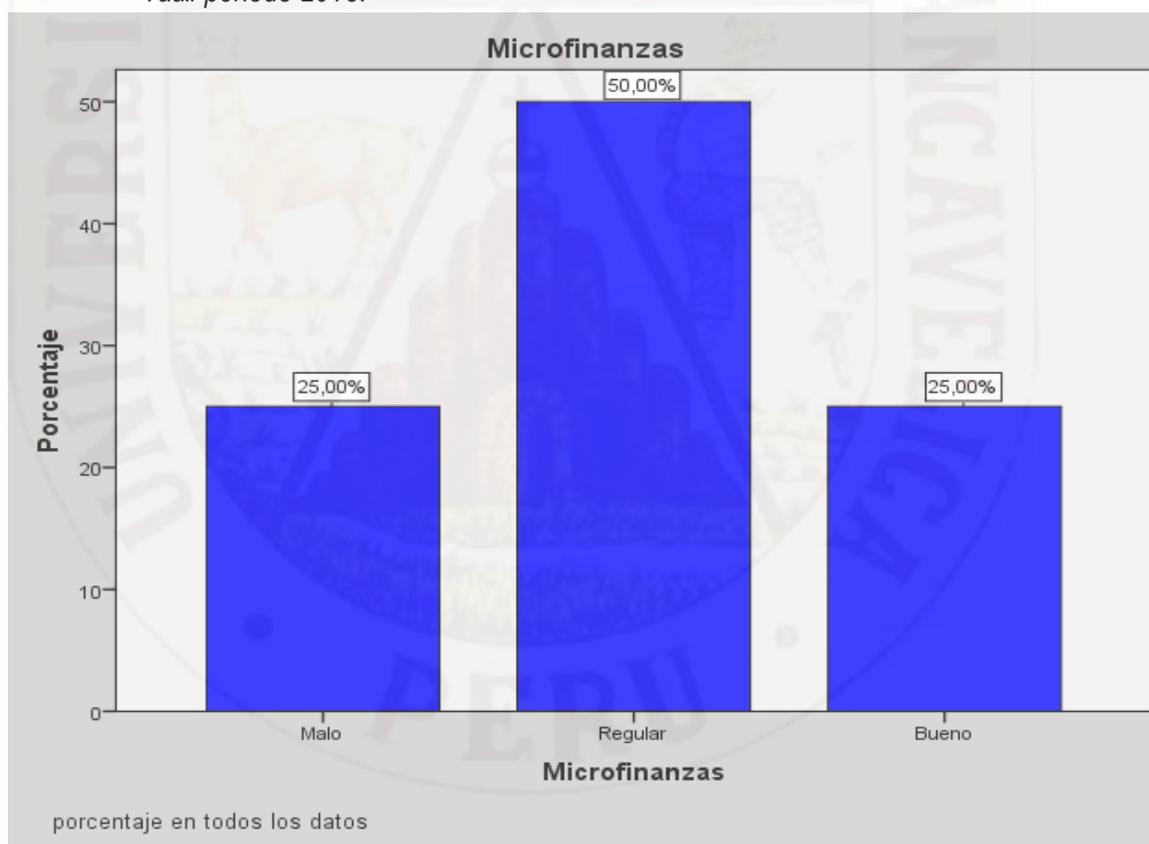
4.1.1. RESULTADOS DEL NIVEL DE LAS MICROFINANZAS

Tabla 5. Resultados de microfinanzas de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Microfinanzas	F	%
Malo	4	25,0
Regular	8	50,0
Bueno	4	25,0
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 2. Diagrama de microfinanzas de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: tabla 5.

La tabla 5 muestra los resultados de microfinanzas de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 25,0% de los casos

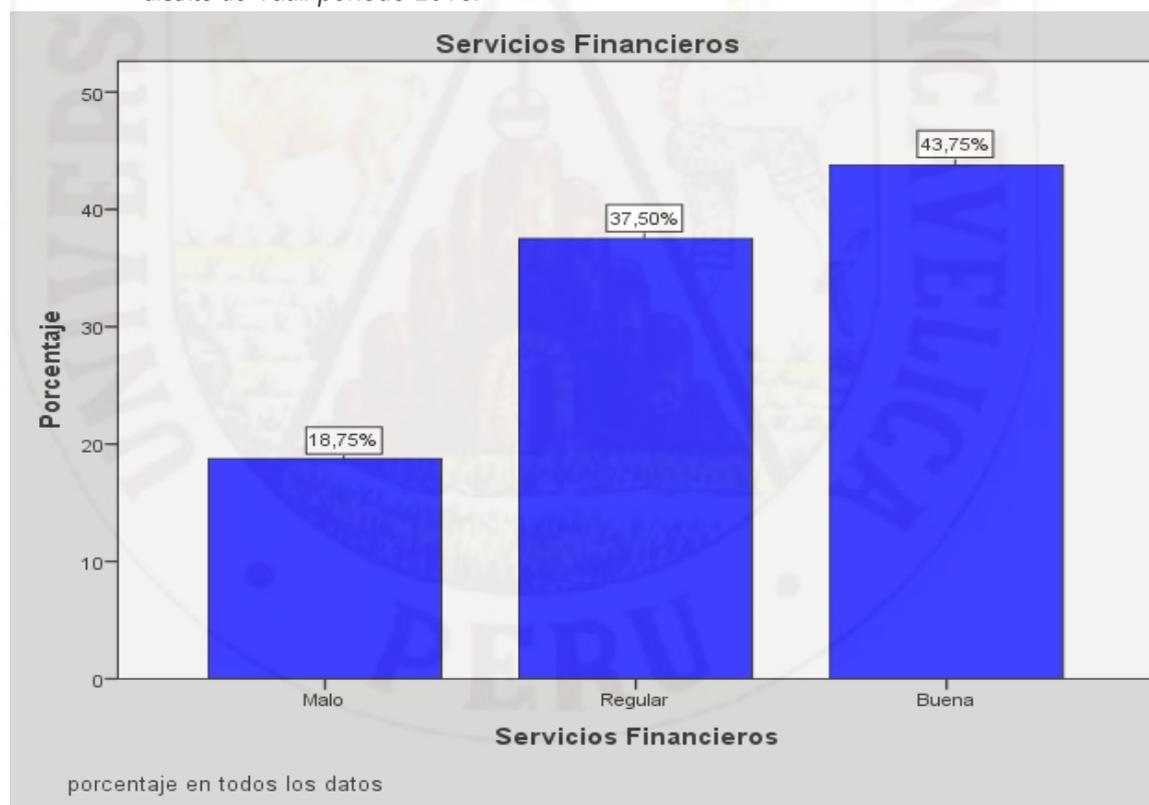
consideran que es malo, el 50,0% de los casos consideran que el nivel es regular y el 25,0% de los casos que el nivel el Buena. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de las microfinanzas es significativamente regular.

Tabla 6. Resultados de los servicios financieros de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Servicios Financieros	f	%
Malo	3	18,8
Regular	6	37,5
Bueno	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 3. Diagrama de los servicios financieros de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 6.

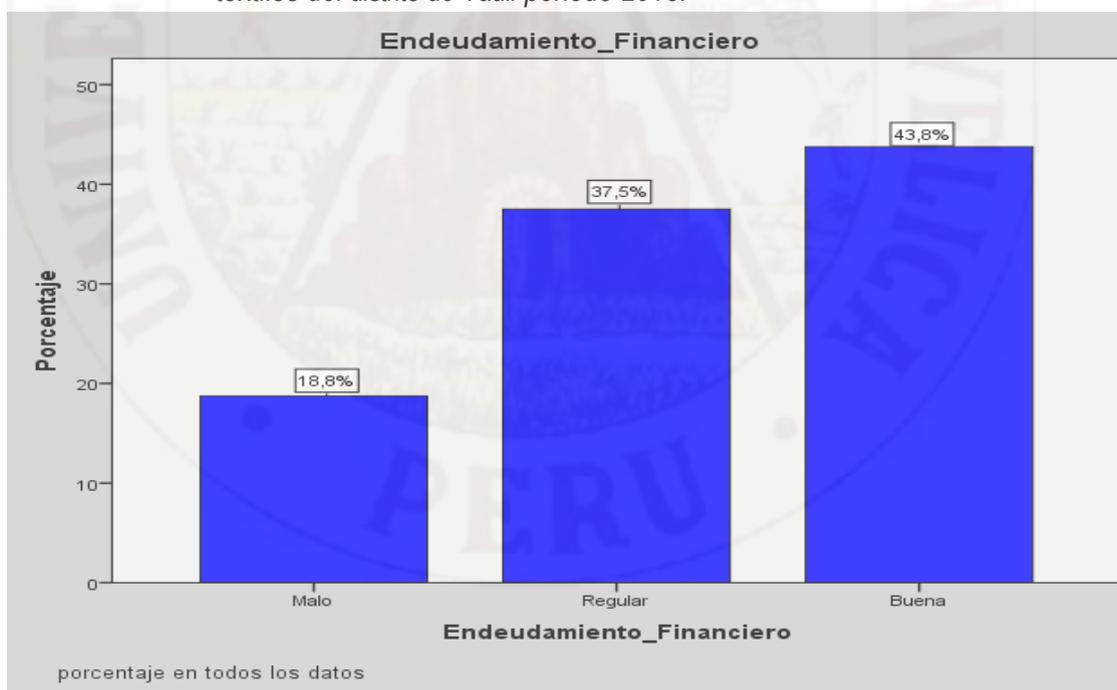
La tabla 6 muestra los resultados de los servicios financieros de las *micro y pequeñas empresas* textiles del distrito de Yauli, observamos que el 18.7% de los casos consideran que es malo, 37.5% de los casos consideran que el nivel es regular y el 43.5% de los casos que el nivel el buena. Estos resultados implican que la percepción de las *micro y pequeñas empresas* textiles acerca de los servicios financieros es significativamente buena.

Tabla 7. Resultados del endeudamiento financiero de las *micro y pequeñas empresas* textiles del distrito de Yauli.

Endeudamiento Financiero	f	%
Malo	3	18,8
Regular	6	37,5
Bueno	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 4. Diagrama del endeudamiento financiero de las *micro y pequeñas empresas* textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 7.

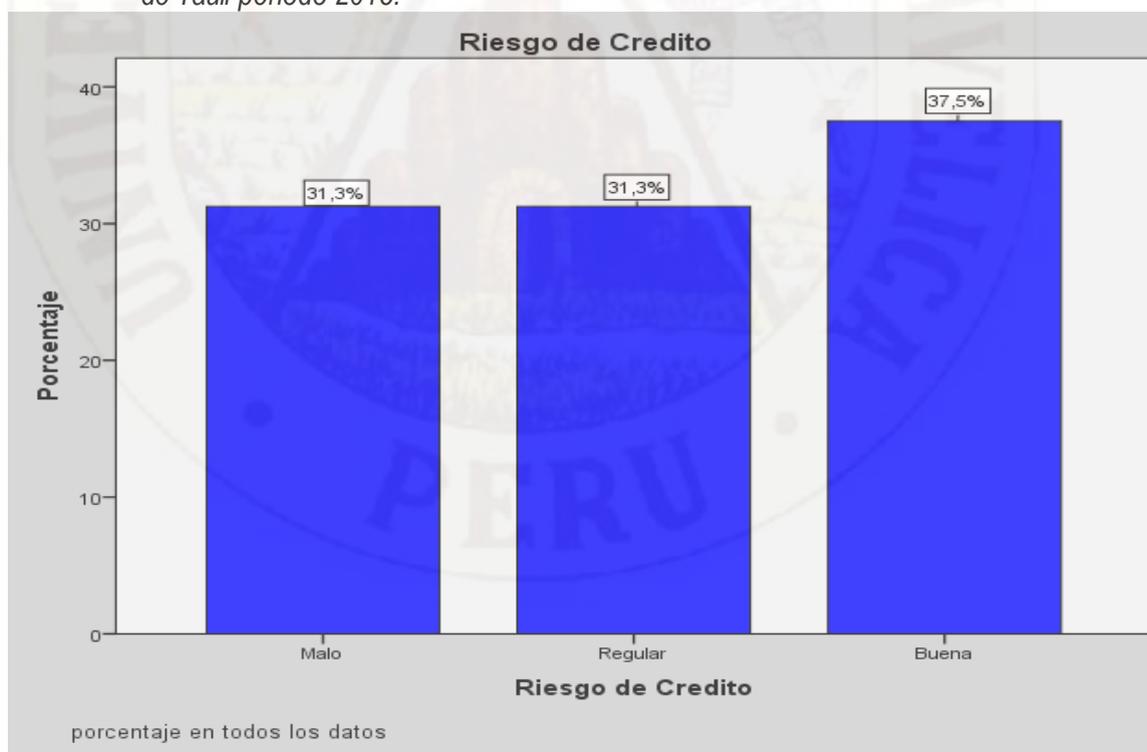
La tabla 7 muestra los resultados del endeudamiento financiero de las *micro y pequeñas empresas* textiles del distrito de Yauli, observamos que el 18,8% de los casos consideran que es malo, el 37,5% de los casos consideran que el nivel es regular y el 43,8% de los casos que el nivel el buena. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca del endeudamiento financiero es significativamente buena.

Tabla 8. Resultados de riesgo de crédito de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Riesgo crédito	f	%
Malo	5	31,3
Regular	5	31,3
Bueno	6	37,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 5. Diagrama de riesgo de crédito de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 8.

La tabla 8 muestra los resultados de riesgo de crédito de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 31.3% de los casos consideran que es malo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es regular y el 37.5% de los casos que el nivel es Buena. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca del riesgo de crédito es significativamente buena.

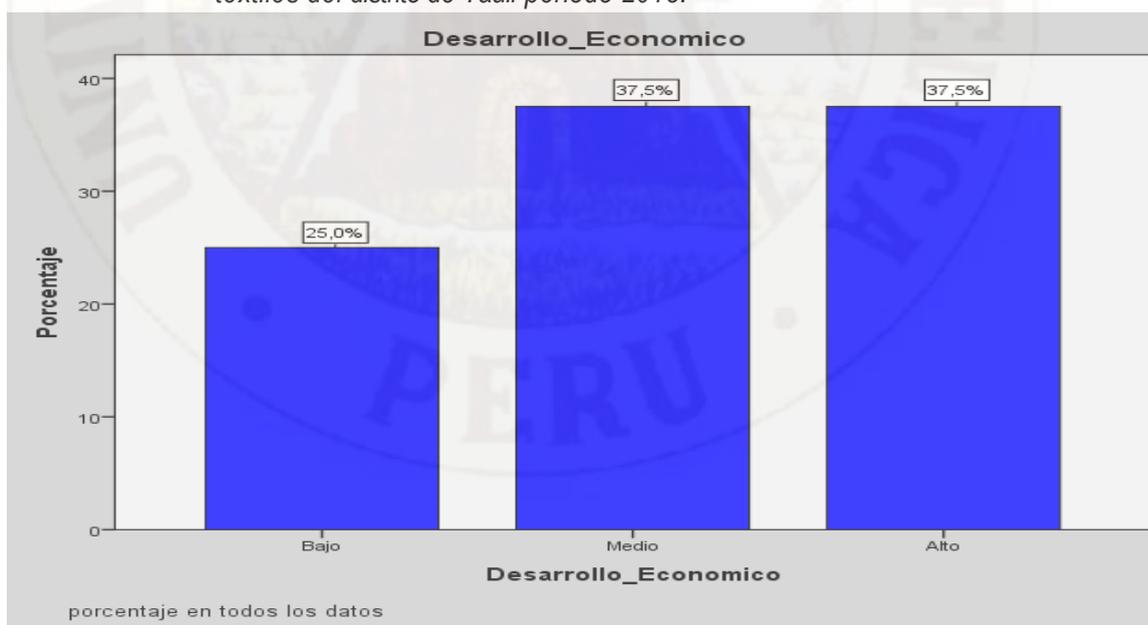
4.1.2. RESULTADOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL DISTRITO DE YAULI.

Tabla 9. Resultados del desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Desarrollo económico	f	%
Bajo	4	25.0
Medio	6	37.5
Alto	6	37.5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 6. Diagrama del desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 9.

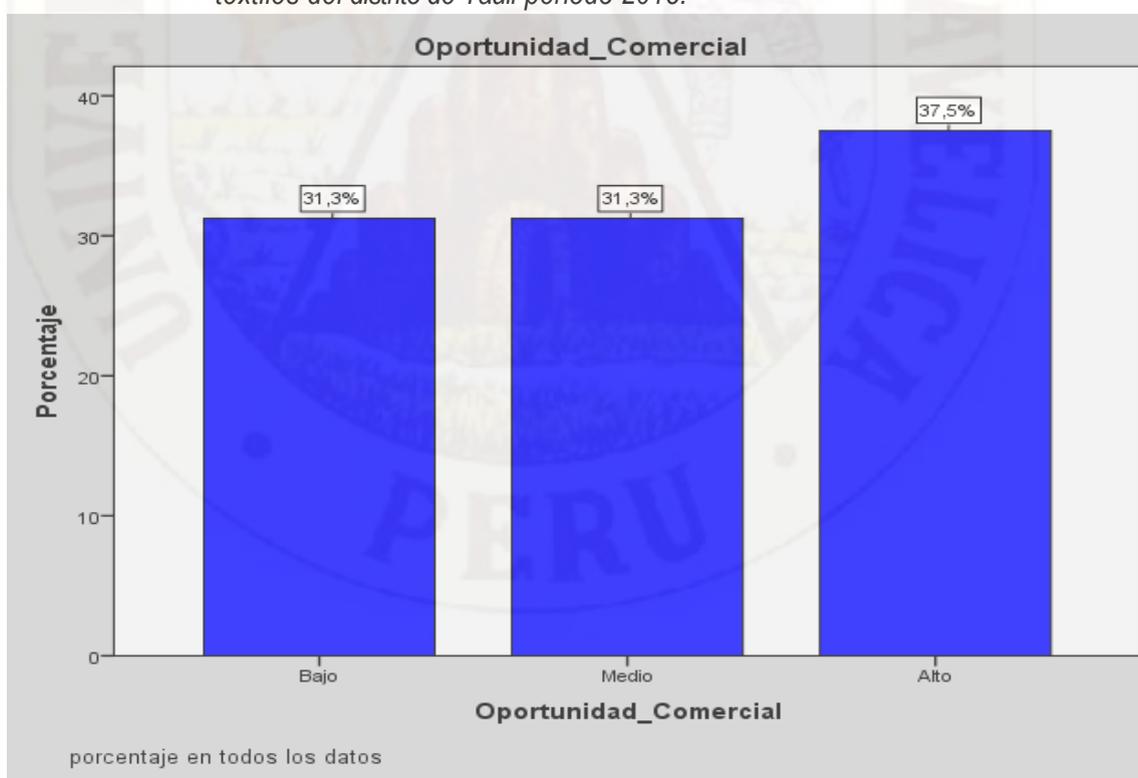
La tabla 9 muestra los resultados del desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 37.5% de los casos consideran que el nivel es medio y el 37.5% de los casos que el nivel es alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca del desarrollo económico es significativamente alta.

Tabla 10. Resultados de la oportunidades comerciales de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Oportunidades Comerciales	f	%
Bajo	5	31,3
Medio	5	31,3
Alto	6	37,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 7. Diagrama de la oportunidades comerciales de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 10.

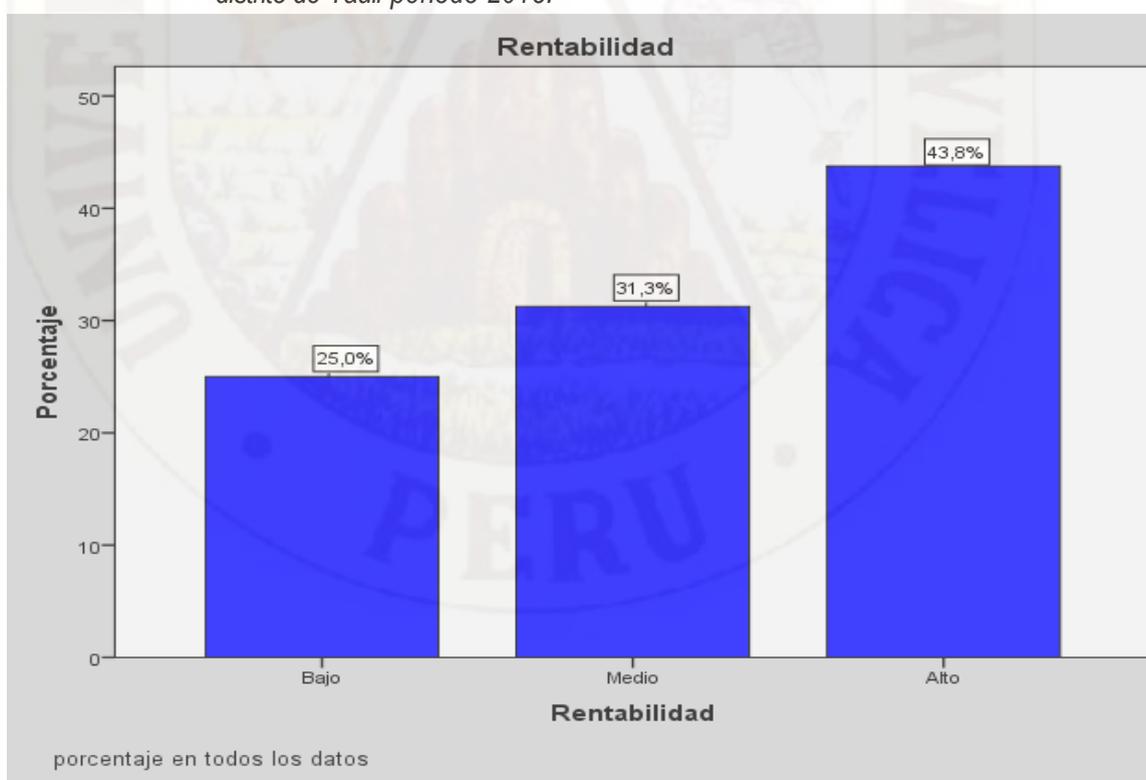
La tabla 10 muestra los resultados de oportunidad comercial de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 31.3% de los casos consideran que es bajo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 37.5% de los casos que el nivel es alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de la oportunidad comercial es significativamente alto.

Tabla 11. Resultados de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Rentabilidad	f	%
Bajo	4	25,0
Medio	5	31,3
Alto	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 8. Diagrama de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 11.

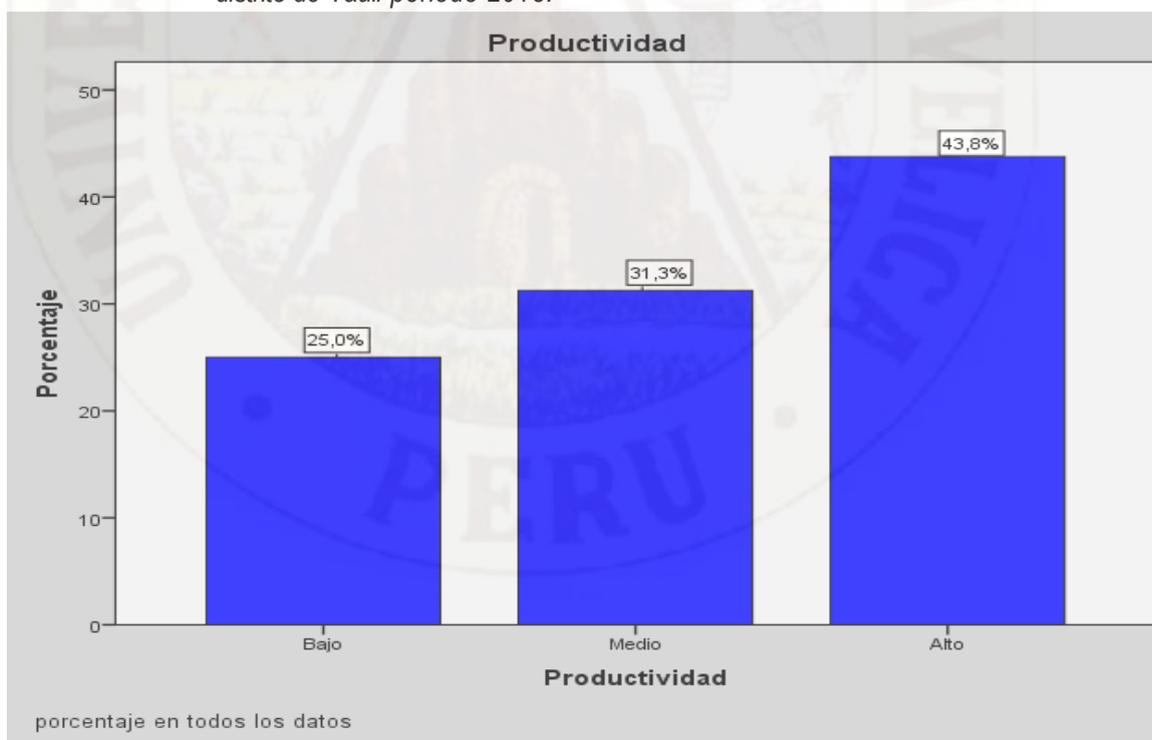
La tabla 11 muestra los resultados de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 43.8% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de la rentabilidad es significativamente alto.

Tabla 12. Resultados de la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Productividad	f	%
Bajo	4	25,0
Medio	5	31,3
Alto	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 9. Diagrama de la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.



Fuente: Tabla 12.

La tabla 12 muestra los resultados de productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 43.8% de los casos que el nivel es alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de la productividad es significativamente alto.

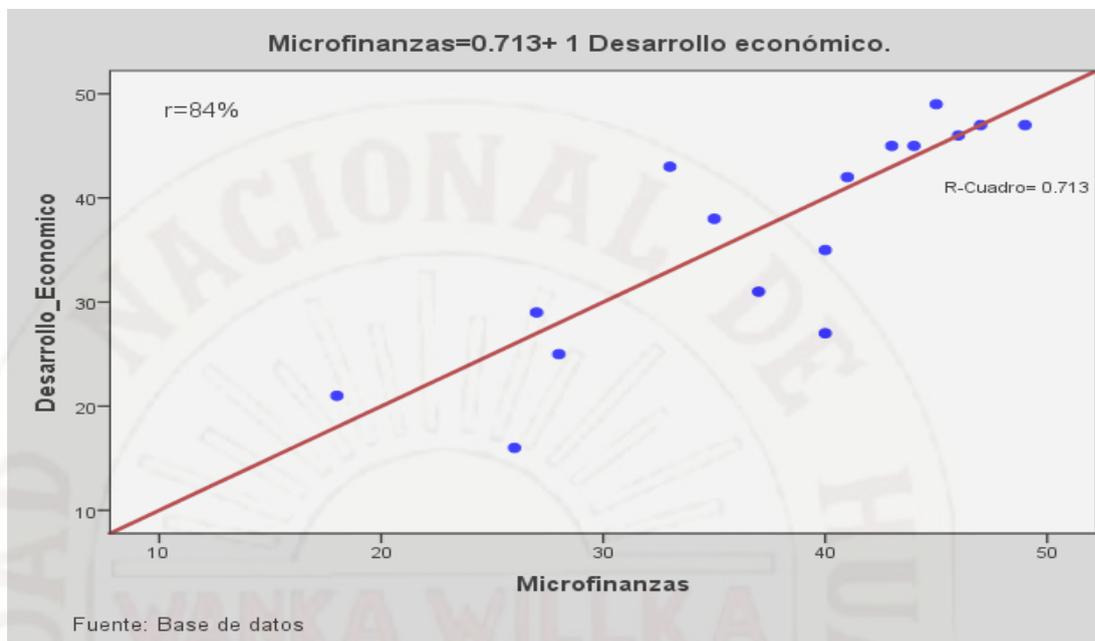
4.1.3. RESULTADOS DE LA RELACIÓN DE MICROFINANZAS Y DESARROLLO ECONÓMICO.

Tabla 11. Resultados de la relación categórica de microfinanzas y desarrollo económico

Desarrollo Económico	Microfinanzas						Total	
	Malo		Regular		Bueno			
	f	%	f	%	f	%	f	%
Bajo	3	18.7	1	6.25	-	-	4	25.0
Medio	1	6.25	5	31.2	-	-	6	37.5
Alto	-	-	2	12.5	4	25.0	6	37.5
Total	4	25.0	8	50.0	4	25.0	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

Gráfico 8. Diagrama de la relación de micro finanzas y desarrollo económico.



Para determinar la intensidad de la relación entre las variables, utilizaremos las puntuaciones originales obtenidos por el instrumento de medición para lo cual utilizaremos la estadística “r” de Pearson que la define como:

$$r = \frac{Cov(x, y)}{S_x \times S_y}$$

Siendo:

Cov(x,y): La covarianza de las puntuaciones de ambas variables.
 Si: Las desviaciones estándar de las variables respectivas.

Así pues, luego de aplicar el modelo sobre los datos tenemos los resultados que se muestran a continuación:

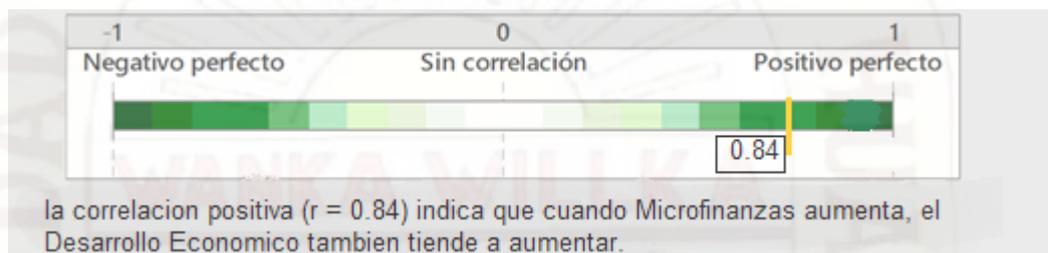
$$r = \frac{78,975}{\sqrt{149,160} \times \sqrt{110,5126}} = 84\%$$

En el gráfico siguiente observamos la significancia de la relación obtenida, notamos que dichas correlaciones tienen a una correlación perfecta entre las variables.

Así pues, luego de aplicar el modelo sobre los datos tenemos los resultados que se muestran a continuación:

En el gráfico siguiente observamos la significancia de la relación obtenida, notamos que dichas correlaciones tienen a una correlación perfecta entre las variables.

Gráfico 9. Diagrama de la significancia de la correlación entre las variables.



Fuente: Software estadístico.

En la tabla 11 se puede observar que los correspondientes niveles alto de las microfinanzas se corresponden de forma positiva con los correspondientes niveles del desarrollo económico lo cual indica la presencia de una correlación entre las dos variables.

Además del correspondiente diagrama de dispersión podemos conformar el hecho de que la relación entre las variables es positiva pues la pendiente de la línea de regresión es mayor que cero; al determinar el índice de la relación entre las dos variables se ha determinado que es de 84% y positiva.

4.2. PRUEBA DE LA SIGNIFICANCIA DE LA HIPÓTESIS PRINCIPAL

Para prueba de significancia estadística de la correlación, usaremos el esquema clásico propuesto por Karl Pearson.

a) SISTEMA DE HIPÓTESIS

- Nula (H_0)

No existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo-2015.

$$\rho = 0$$

Siendo:

ρ : Correlación poblacional

- Alternativa (H_1)

Existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas y desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo-2015.

$$\rho > 0$$

b) NIVEL DE SIGNIFICANCIA (α) Y NIVEL DE CONFIANZA (γ)

$$\alpha = 0,05 = 5\% \Rightarrow \gamma = 1 - \alpha = 95\%$$

c) ESTADÍSTICA DE PRUEBA

La variable aleatoria (x) sigue una distribución "t" con 14 grados de libertad:

$$t = r \times \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

El valor crítico o tabulado "Vt" de la prueba para 14 grados de libertad (unilateral) y 0,05 de significancia es de 1,663 (obtenido de las correspondientes tablas estadísticas).

d) CÁLCULO DE LA ESTADÍSTICA

Reemplazando en la ecuación se tiene el valor calculado (Vc) de la "t":

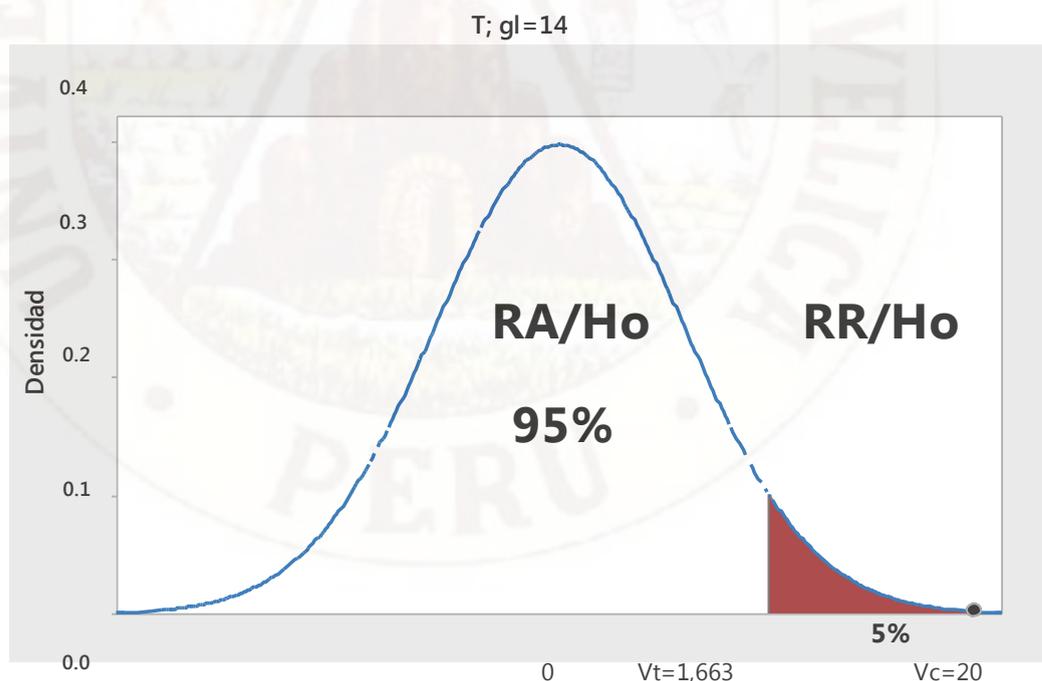
$$t = Vc = 0,84 \sqrt{\frac{16 - 2}{1 - 0,84^2}} = 20$$

e) TOMA DE DECISIÓN

El correspondiente valor calculado y el valor crítico de la misma lo tabulamos en la gráfica de la función "t", de la cual podemos deducir que $Vc < Vt$ ($20 > 1,663$) por lo que diremos que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna que dice:

Existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas y desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

Gráfico 10. Diagrama de la prueba T para la docimasia de la hipótesis.



Fuente: Generado con el Software Estadístico.

Además, se deduce que la probabilidad asociada al modelo es $p=0<0,05$ por lo que se confirma en rechazar la hipótesis nula y simultáneamente aceptar la hipótesis alterna. Las microfinanzas tiene una relación positiva y significativa con el desarrollo económico.

4.2.1. PRUEBA DE LA SIGNIFICANCIA DE LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

En la siguiente tabla se observa las estadísticas de resumen para las correlaciones de las dimensiones de la variable 1 y la variable 2 basados en la estadística “r” de Pearson.

4.2.1.1 PRUEBA DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

Hipótesis Nula (Ho)

No existe una relación positiva y significativa entre los servicios financieros con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli,- periodo 2015.

Hipótesis Alterna (Ha).

Existe una relación positiva y significativa éntrelos servicios financieros con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

NIVEL DE SIGNIFICANCIA (α) Y NIVEL DE CONFIANZA (γ)

$$\alpha = 0.05 = 5\% \quad \Rightarrow \quad \gamma = 1 - \alpha = 95\%$$

La variable aleatoria (x) sigue una distribución “t” con 14 grados de libertad:

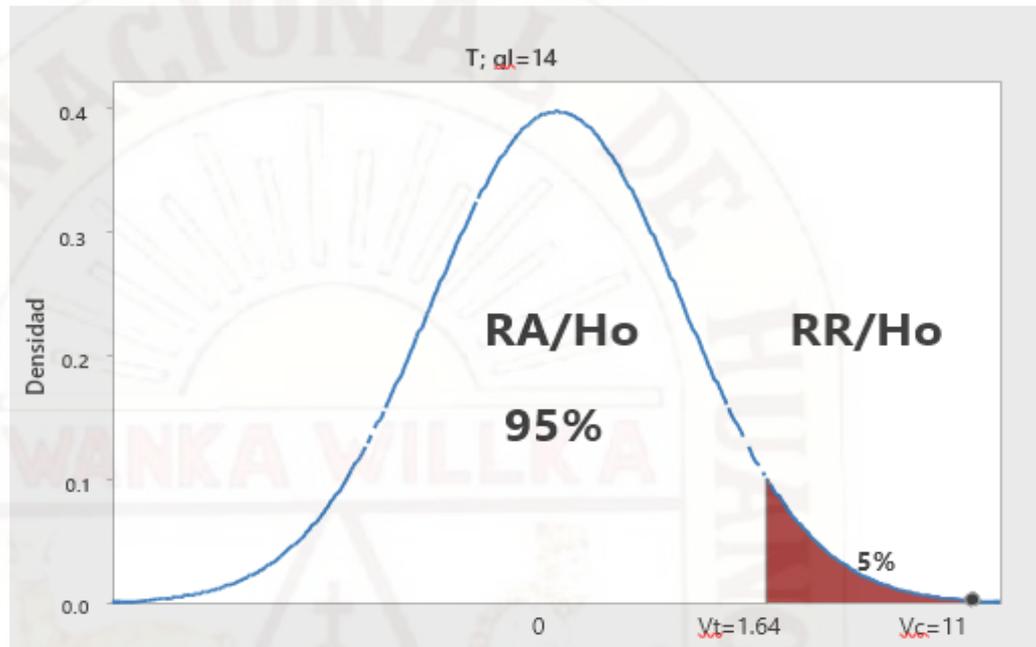
$$t = r \times \sqrt{\frac{n - 2}{1 - r^2}}$$

El valor crítico o tabulado “Vt” de la prueba para 14 grados de libertad (unilateral) y 0.05 de significancia es de 1.64, obtenido de la tabla correspondiente “Valores críticos de t”.

Reemplazando los valores en la fórmula correspondiente, el valor calculado “Vc” de la “t” es:

$$t = Vc = 0.6181 \times \sqrt{\frac{16 - 2}{1 - 0.6181^2}} = 11$$

Gráfico 11. Diagrama de la prueba T para la docimasia de la hipótesis



Fuente: Generado con el Software Estadístico

A partir del diagrama de la prueba t, Gráfico 11, se observa que el valor calculado ($Vc=11$) se ubica o cae en la región de rechazo de la hipótesis nula (RR/Ho). Asimismo, se observa que $Vc > Vt$ ($11 > 1.64$), por lo que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la Hipótesis Nula y aceptar la hipótesis alterna que dice:

Existe una relación positiva y significativa entre los servicios financieros con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

4.2.1.2 PRUEBA DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

Hipótesis Nula (Ho)

No existe una relación positiva y significativa entre el endeudamiento financiero con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

Hipótesis Alterna (Ha).

Existe una relación positiva y significativa entre el endeudamiento financiero con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.

NIVEL DE SIGNIFICANCIA (α) Y NIVEL DE CONFIANZA (γ)

$$\alpha = 0.05 = 5\% \quad \Rightarrow \quad \gamma = 1 - \alpha = 95\%$$

La variable aleatoria (x) sigue una distribución "t" con 14 grados de libertad:

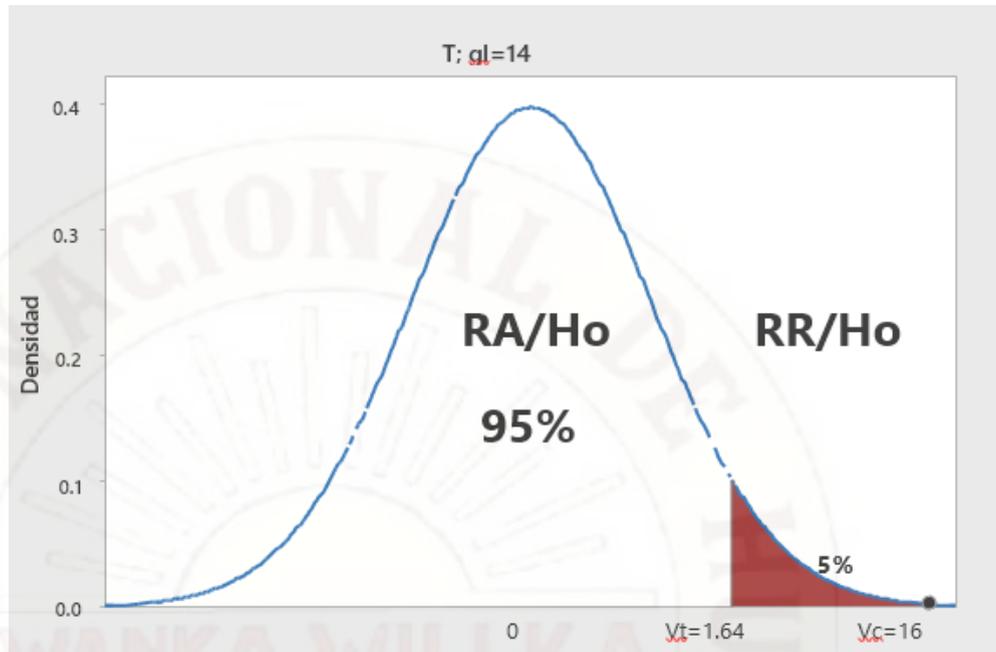
$$t = r \times \sqrt{\frac{n - 2}{1 - r^2}}$$

El valor crítico o tabulado "Vt" de la prueba para 14 grados de libertad (unilateral) y 0.05 de significancia es de 1.64, obtenido de la tabla correspondiente "Valores críticos de t".

Reemplazando los valores en la fórmula correspondiente, el valor calculado "Vc" de la "t" es:

$$t = Vc = 0.890 \times \sqrt{\frac{16 - 2}{1 - 0.890^2}} = 16$$

Grafico 12. Diagrama de la prueba T para la docimasia de la hipótesis



Fuente: Generado con el Software Estadístico

A partir del diagrama de la prueba t, Grafico 12, se observa que el valor calculado ($V_c=16$) se ubica o cae en la región de rechazo de la hipótesis nula (RR/Ho). Asimismo, se observa que $V_c > V_t$ ($16 > 1.64$), por lo que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la Hipótesis Nula y aceptar la hipótesis alterna que dice:

Existe una relación relación positiva y significativa entre el endeudamiento financiero con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

4.2.1.3 PRUEBA DE LA TERCERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

Hipótesis Nula (Ho)

No existe una relación positiva y significativa entre las microfinanzas con la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

Hipótesis Alterna (Ha).

Existe una relación positiva y significativa entre las microfinanzas con la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

NIVEL DE SIGNIFICANCIA (α) Y NIVEL DE CONFIANZA (γ)

$$\alpha = 0.05 = 5\% \quad \Rightarrow \quad \gamma = 1 - \alpha = 95\%$$

La variable aleatoria (x) sigue una distribución “t” con 14 grados de libertad:

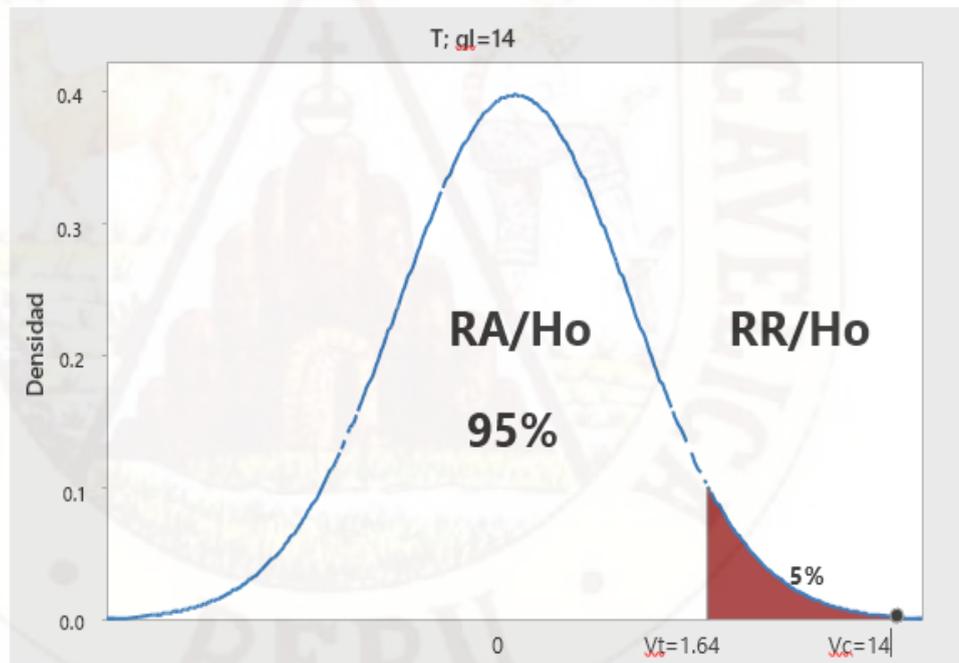
$$t = r \times \sqrt{\frac{n - 2}{1 - r^2}}$$

El valor crítico o tabulado “ V_t ” de la prueba para 14 grados de libertad (unilateral) y 0.05 de significancia es de 1.64, obtenido de la tabla correspondiente “Valores críticos de t”.

Reemplazando los valores en la fórmula correspondiente, el valor calculado “ V_c ” de la “t” es:

$$t = V_c = 0.875 \times \sqrt{\frac{16 - 2}{1 - 0.875^2}} = 14$$

Grafico 13. Diagrama de la prueba T para la docimasia de la hipótesis



Fuente: Generado con el Software Estadístico

A partir del diagrama de la prueba t, Figura 4.17, se observa que el valor calculado ($V_c=14$) se ubica o cae en la región de rechazo de la hipótesis nula (RR/H_0). Asimismo, se observa que $V_c > V_t$ ($14 > 1.64$), por lo que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la Hipótesis Nula y aceptar la hipótesis alterna que dice:

Existe una relación positiva y significativa entre las microfinanzas con la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Como podemos sintetizar, los resultados de la presente investigación ponen en evidencia la presencia de una relación entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.

En cuanto a la validez de la relación general el resultado se justifica por la opinión de los jueces que han dado como correcto el grupo de ítems del instrumento de medición, es decir el instrumento utilizado realmente están midiendo lo que se pretende medir que se resumen en la llamada validez de contenido (Cordova, 2001).

Del mismo modo al referirnos a la confiabilidad del instrumento se ha deducido que el nivel alcanzado es del 74% que significa que, si aplicamos repetidamente el instrumento en la muestra de estudio, entonces hasta el 74% de los casos obtendremos los mismos resultados (Cordova, 2001).

Respecto a la validez de la relación general hallada para las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015, es evidente que su validez es innata por la presencia de las siguientes características:

- **Cantidad de datos.** - El tamaño de su muestra ($n=16$) es lo suficientemente necesario como para proveer una estimación muy precisa de la fuerza de la relación entre microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015.
- **Datos atípicos.** - Puesto que los datos poco comunes pueden tener una influencia fuerte en los resultados, en el diagrama de dispersión no se identifica la presencia de casos atípicos para la relación general y las relaciones específicas.
- **Normalidad.** - Debido a que el histograma de frecuencias tiene la forma normal, la normalidad no representa un problema.

- **El modelo de predicción.** - El Informe de selección de modelo muestra un modelo idóneo y eficiente para realizar predicciones. Además, en la gráfica de dispersión de la relación general se observe que los casos cubren adecuadamente el rango de valores de las dos variables.

Dicho modelo de predicción es:

$$\text{Microfinanzas} = 0,713 + 1 * \text{Desarrollo Económico}.$$

Además, su estadística de bondad de ajuste $R^2=84.2\%$ implica que cualquier predicción tienen un nivel de certeza del 84.2% o que el modelo de regresión lineal explica hasta el 84,2% de la variación de una variable.

De esta manera, en general se ha identificado la presencia de una relación positiva entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, la intensidad de la relación hallada es $r=84\%$ que a decir de Cordova (2001) y la prueba de hipótesis resulta muy significativa con lo cual se cumple el primer objetivo planteado en la investigación.

La relación obtenida para el cumplimiento de los objetivos específicos, nos muestran que la tendencia es similar a la relación general, pues la relación para la dimensión de los servicios financieros con desarrollo económico es del 62%, para la dimensión el endeudamiento con la rentabilidad es de 89% y para la dimensión las microfinanzas con la productividad es del 88%; todas ellas son positivas y su contraste de significancia es $p=0,0$ por lo que decimos que es significativa.

En general se ha corroborado que el 50% de los casos analizados tienen la percepción que las microfinanzas es regular, el 25% manifiestan que es bueno y el 50% consideran que es malo. Para la variable desarrollo económico el estudio pone en evidencia que el 37.50% considera que es alto, el 37.50% considera que es medio y el 25% considera que es bajo.

Los resultados de esta investigación al confrontarlos con los obtenidos por Sevilla (2006), *Las Microfinanzas como una Alternativa de Desarrollo Económico, La Experiencia de Finca Internacional en el Ecuador*, concluye que: las microfinanzas si constituyen una herramienta efectiva para lograr el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas y la lucha contra la pobreza, siempre y cuando sean manejadas

con programas enfocados en la solidaridad más que la rentabilidad.

Muñoz (2006), en su tesis *Las Microfinanzas y el desarrollo local en Los Polvorines - Argentina*, se concluye que las microfinanzas se encuentran estratégicamente imbricadas en los procesos de financierización y desintermediación financiera a nivel global, se indicó la existencia de múltiples modalidades Microfinancieras para destacar que la multiplicidad es menor a medida que aumentan las presiones por mercantilizar las prácticas. Esto refuerza la tendencia que convierte a las finanzas del desarrollo microfinanzas y luego a estas, cada vez más, en un fin en sí mismo, como una actividad rentable más. Al profundizarse esta tendencia que considera a la comunidad sólo como una fuente de presión social y garantía de devolución de los préstamos, se reduce el potencial que las microfinanzas tienen para promover procesos de desarrollo desde lo local y, así, generar otro tipo de desarrollo. Esto sucede debido a que concebir y practicar las microfinanzas como una actividad lucrativa o tendiente a serlo, lleva a que su racionalidad sea la de la maximización de la rentabilidad.

Ignacio, (2011), en su tesis *“Financiamiento del Desarrollo Económico, Diversificación de Instrumentos Financieros en una Economía en Desarrollo” Buenos Aires - Argentina*. Los sistemas financieros conducen al desarrollo económico. A veces, los prerequisites del contexto institucional y legal no son muy exigentes (se necesita, sin embargo, estructuras legales acordes con una economía de mercado), Permitirán alcanzar el máximo bienestar social. Esos modelos fueron clasificados como pertenecientes a una teoría financiera del desarrollo económico, y se podría agregar aquí que representan además una versión “fuerte” de ellas, debido a la autosuficiencia de las estructuras de mercado para generar endógenamente los arreglos institucionales (en las finanzas y en la producción) que permiten aumentar continuamente el bienestar.

Roberts, (2003), en la tesis *“El Microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico Buenos Aires – Argentina”* concluye El microcrédito ha demostrado en los últimos años ser una herramienta eficaz en la lucha contra la pobreza. Sin embargo, medir su rentabilidad económica y comprobar su éxito como negocio no es una tarea fácil. Los distintos programas de microcrédito en el mundo nos indican cómo es posible su funcionamiento y sustentabilidad en el tiempo.

Quispe y Barreto, (2014), en la tesis *“Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo económico de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”*. En el Desarrollo económico de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”. Se ha concluido que la participación las microfinanzas tiene una relación positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas del Distrito de Huancavelica.



CONCLUSIONES

- 1.- Se ha determinado que las microfinanzas se relaciona de forma positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=84\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Se ha determinado en lo referente a las microfinanzas que en el 25,0% de los casos consideran que es malo, el 50,0% de los casos consideran que el nivel es regular y el 25,0% de los casos que el nivel es bueno. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de las microfinanzas es significativamente regular. En lo referente al desarrollo económico se ha identificado que en el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 37.5% de los casos consideran que el nivel es medio y el 37.5% de los casos que el nivel es alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca del desarrollo económico es significativamente buena.
- 2.- Se ha determinado el hecho que las microfinanzas en su dimensión sistema financiero se relaciona de forma positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=62\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Se ha determinado en lo referente al sistema financiero de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, observamos que el 18.7% de los casos consideran que es malo, 37.5% de los casos consideran que el nivel es regular y el 43.5% de los casos que el nivel el buena. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de los servicios financieros es significativamente buena.
- 3.- Se ha determinado el hecho que las microfinanzas en su dimensión endeudamiento financiero se relaciona de forma positiva y significativa con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=89\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Se ha determinado en lo referente a endeudamiento financiero que en el 18,8% de los casos consideran que es malo, el 37,5% de los casos consideran que el nivel es regular y el 43,8% de los casos que el nivel es bueno. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca del

endeudamiento financiero es significativamente buena. En lo referente a la rentabilidad que en el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 43.8% de los casos que el nivel el alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de la rentabilidad es significativamente alto.

- 4.- Se ha determinado el hecho que las microfinanzas se relaciona de forma positiva y significativa con la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de $r=88\%$ que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. Se ha determinado en lo referente a las microfinanzas que en el 25,0% de los casos consideran que es malo, el 50,0% de los casos consideran que el nivel es regular y el 25,0% de los casos que el nivel es Buena. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de las microfinanzas es significativamente regular. En lo referente a la productividad se ha identificado que en el 25.0% de los casos consideran que es bajo, el 31.3% de los casos consideran que el nivel es medio y el 43.8% de los casos que el nivel es alto. Estos resultados implican que la percepción de las micro y pequeñas empresas textiles acerca de la productividad es significativamente alto.

RECOMENDACIONES

- 1.- En los resultados obtenidos la relación hallada es de $r=84\%$ y que tienen asociado una probabilidad $p.=0,0<0,05$, por lo tanto, las microfinanzas se relaciona de forma positiva y significativa con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli, en tal sentido sugerimos a todas las micro y pequeñas empresas textiles acceder a las microfinanzas para incrementar su desarrollo económico.
- 2.- Se sugiere a las micro y pequeñas empresas textiles tener el conocimiento suficiente de las ventajas y desventajas de los servicios financieros que ofrece las microfinanzas, ya que se puede recurrir al endeudamiento financiero que supere su capacidad de pago.
- 3.- A las micro y pequeñas empresas textiles se les recomienda solicitar asesoría y/o orientación acerca de cómo acceder de la forma adecuada a los servicios financieros bancarios y no bancarios.
- 4.- Sugerimos a las micro y pequeñas empresas textiles incrementar su productividad con ayuda de las microfinanzas, ya que existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas con la productividad. También consideramos el incremento de la productividad como el resultado de la innovación tecnológica más un cambio constante y ascendente en la gestión de la producción, organización y en la calidad del producto. Este incremento se refleja en una mejora del nivel de salarios y del nivel de utilidad. las pequeñas empresas van a ser uno de los hechos más característicos de las economías modernas siempre y cuando estén basados en el conocimiento e innovación tecnológica, produzcan calidad y sean competitivos en el mercado internacional dado la globalización e internacionalización de las economías que se está dando ahora. Esta nueva forma de organización empresarial de las pequeñas empresas en los casos descritos revela de cómo a través de una infraestructura conjunta y un flujo informativo permanente, convierten sus desventajas competitivas (pequeñas) en ventajas (flexibilidad).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (ALADI), S. G. (2007). "Oportunidades comerciales para el Sector Textil y Confecciones de Bolivia, en los mercados de Argentina, Brasil y México" .
- Aguilar. (2013). *"Microfinanzas Crecimiento Regional en el Perú"*. Lima-Peru.
- Alvarado. (2006). *Estrategias para una exportacion exitosa de la micro y pequeña empresadel sector manufacturas en madera.*
- Alvarez Perez, Y. E., Lovo Parada, S. C., & Najarro Mendez, M. E. (2012). *"El Impacto de la Regulación sobre la Industria de las Microfinanzas en el Salvador: Caso Accovi de R. L."*. San Salvador.
- Alvarez, J. C. (2004). *Tipos y Niveles de Investigacion.*
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigacion, Introduccion a la Metodologia Cientifica.* Caracas: Episteme, C.A.
- Azaiez, S. (2000). *La importancia del acceso a los servicios financieros .*
- Bautista. (2005). *"Desarrollo Económico en Base a la Innovación Tecnológica de Pymes"*. Arequipa.
- Benancio Rodriguez, D., & Gonzales Renteria, Y. (2014). *"El financiamiento Bancario y su incidencia en la" Rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del Distrito de Huarmey, periodo 2012"*. Huarmey.
- Benavides Corro, A., Chavez Gutierrez, I., Ramos Luna, C., & Yauri Corahua, M. (2013). *"Planeamiento Estratégico del Sector Microfinanciero de Cajas Municipales en Arequipa"*. Lima -Peru.
- Bettina Wittlinger, L. C. (2008). *Mejores practicas en estrategias de cobranza.*
- Buero, E. J. (2010). *Políticas de Cobranza.*
- Bunge. (2009). *La Investigacion Cientifica.*
- Caballero. (2006). *Estrategias para una exportacion exitosa de la micro y pequeña empresa del sector manufacturas en madera.*
- Cahuana, T. (2015). *Investigacion cientifica.* Lima: San Marcos.
- Carrasco. (2009). *"Metodologia de la Investigacion Cientifica"*. SAN MARCOS.
- Castillo. (2011). *POLÍTICA ECONÓMICA: CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO ECONOMICO,DESARROLLO SOTENIBLE.*
- Ccanto, G. (2010). *INVESTIGACION CIENTIFICA EN CONTABILIDAD: ELABORACION DE TESIS.* Huancayo: Vision Peruana.
- Centurion. (2012). *Las Mypes y la gestion de calidad .*
- Cruzado Sanchez, A. (2014). *"Propuesta de modelo de gestión de mantenimiento enfocado en la gestión por procesos para la mejora de la productividad y la competitividad en una asociatividad de Mypes del sector textil"*. Lima-Peru.

- Daniel, M. M. (2005). *"Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) textiles. Estudio empírico de las MYPES textiles en Lima Metropolitana"* . Lima.
- Diaz, R. (2010). *Inflacion*.
- Dominguez, I. L. (2015). *Deposito. Expansion*.
- Flores. (2010). *"Financiamiento Bancario y no Bancario para pequeñas empresas textiles de Lima Metropolitana del 2001 al 2006"*- Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima-PERU.
- Fomento, C. A. (2011). *"Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina"*. *Reporte de Economía y Desarrollo*.
- Garcia, E. (2007). *Promoviendo el acceso a los servicios financieros Caracas - Venezuela*. Caracas - Venezuela.
- Gitman, L. (2000). *Endeudamiento Financiero*.
- Gomero. (2000). *"participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima Metropolitana"*. Lima-Peru.
- Guerra, M. L. (2007). *La administración del riesgo de crédito en la cartera de consumo de una institución bancaria*.
- Hernandez Sampieri, R. (2010). *metodología de la investigación*.
- Hernandez. (2006). *"Metodología de Investigación"*. Mexico: MC GRAW HILL.
- Hernandez, G. C. (2009). *La Investigación*.
- Ignacio. (2011). *Financiamiento del Desarrollo Económico Diversificación de Instrumentos Financieros en una economía en Desarrollo*. Buenos Aires - Argentina.
- Jauregui, A. (2000). *Capacidad de Pago e Indicadores Financieros. Gestipolis*.
- Kerlinger, F. (2008). *Investigación del Comportamiento* . Mexico: D.F.: McGraw Hill.
- kong, A., & Moreno, J. (2014). *"Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito De San José – Lambayeque en el Período 2010 – 2012"*. lambayeque-chiclayo.
- Lacalle, d. F. (2012). *El "impacto de las microfinanzas sobre el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo"*. Valladolid-España.
- Las Microfinanzas y el desarrollo local en los Polvorines*. (2006). Polvorines-Argentina.
- Lucio Roberto Hernandez Shampiere, C. F. (2010). *Metodología de Investigación*. Mexico: DE C.V.
- Maguiña, J. M. (1997). *Metodología de Investigación*.
- Martin, P. C. (2011). *Política económica, desarrollo económico y ciencias sociales. Internacional del Mundo Económico y del Derecho*.
- Melendez, W. (2011). *Técnicas de la Investigación Cuantitativa*. Lima: CREA.
- Merino, J. P. (2009). *Prestamo. Definición.DE*.

- Merino, J. P. (2010). Ahorro. *Definicion.DE*.
- Muñoz. (2006). *"Alcance de las Microfinanzas para el desarrollo local"* . Buenos Aires-Argentina.
- Obdulia. (201). *"Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica"*.
- Obdulia. (2011). *"Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica"*. Huancavelica.
- Pillou. (2004). *Gestion de Calidad*.
- Prado. (2010). *"El Financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de gamarra"*. Lima-Peru.
- Quinte Quispe , O. (2088). *"Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica"*,. Huancavelica.
- Quinte Quispe, O. (2008). *"Rol de las Cajas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Huancavelica"*,. Huancavelica.
- Quispe, & Barreto. (2014). *"Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica"*. Huancavelica-Peru.
- R., H. s. (2014). *Metodologia de La Investigacion*. Reg.
- r., M. (2006). *"Alcance de las Microfinanzas para el desarrollo local"* . Buenos Aires-Argentina.
- Remacha, J. G. (2012). *La Morosidad; un problema colateral de la crisis economica* .
- Rengifo Silva, J. (2011). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010"*. Pucallpa-Peru.
- roberto hernandez sampieri, c. f. (2010). *metodologia de investigacion*. mexico: DE ESPINOZA.
- Roberto, H. s. (2014). *"Metodologia de Investigacion"*.
- Roberto, H. S. (2014). *"Metodologia de Investigacion"*.
- Roberto, H. S. (2014). *"Metodologia de la Investiagacion"*.
- Roberts. (2003). *El Microcredito y su Aporte al Desarrollo Economico* . Buenos Aires - Argentina.
- Rodriguez. (2010). *"EL MICROCRÉDITO. UNA MIRADA HACIA EL DESARROLLO DE COLOMBIA"*. Bogota-Colombia.
- Rodriguez. (2010). *"EL MICROCRÉDITO. UNA MIRADA HACIA EL DESARROLLO DE COLOMBIA"*. Bogota-Colombia.
- Rodriguez Garces, C. (2008). *"Impacto de las microfinanzas en Medellín Colombia"*.
- Sabino, C. (1992). *Metodologia de la Investigacion*.
- Sevilla. (2006). *"Las Microfinanzas como una Alternativa de Desarrollo Económico, La Experiencia de Finca Internacional en el Ecuador"*. Ecuador.

Sierra. (2003). *La Metodología de la Investigación*.

Tompson Schreiber, V. (2007). *"Incremento de la productividad en la Micro y Pequeña Empresa nacional con visión a exportar"*. Lima-Peru.

Uriarte. (2009). *Emprendimiento*.

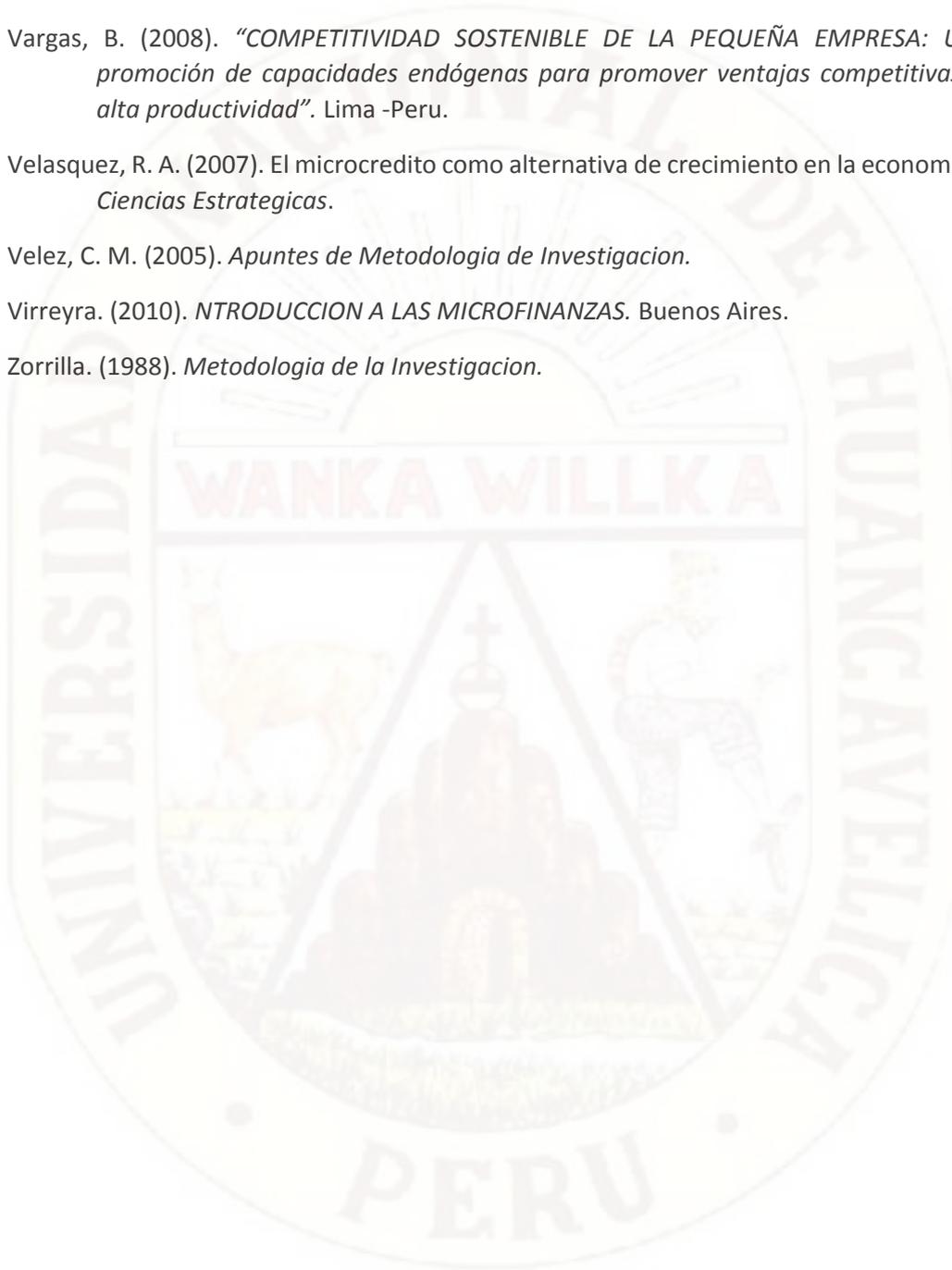
Vargas, B. (2008). *"COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE DE LA PEQUEÑA EMPRESA: Un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad"*. Lima -Peru.

Velasquez, R. A. (2007). El microcredito como alternativa de crecimiento en la economía Colombiana. *Ciencias Estratégicas*.

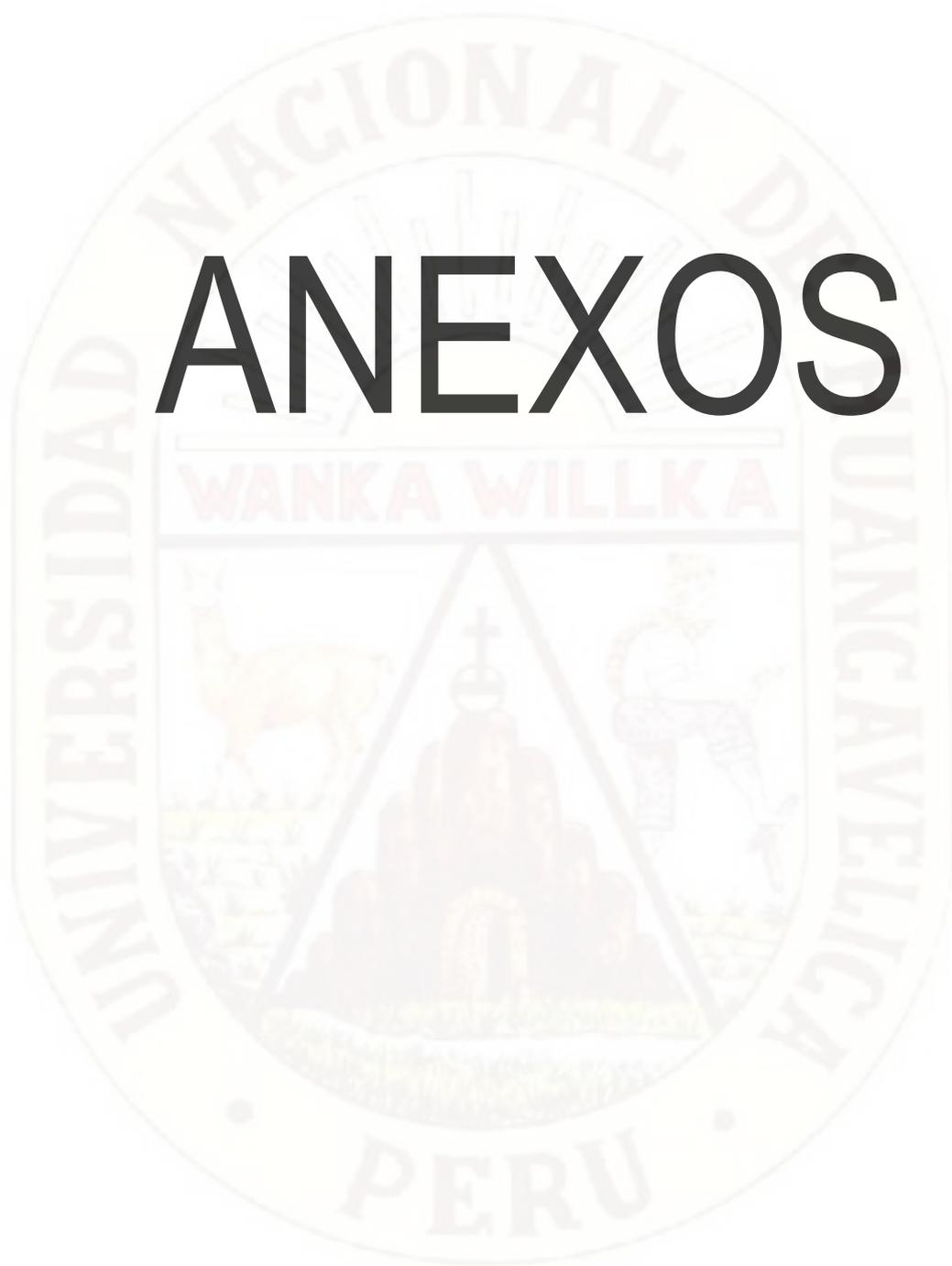
Velez, C. M. (2005). *Apuntes de Metodología de Investigación*.

Virreyra. (2010). *INTRODUCCION A LAS MICROFINANZAS*. Buenos Aires.

Zorrilla. (1988). *Metodología de la Investigación*.

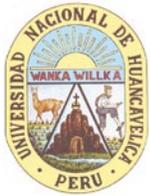


ANEXOS



DIRECTORIO REGIONAL DE ARTESANOS - HUANCAMELICA 2015

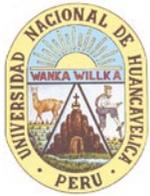
Nº	NOMBRE SOCIAL	Nº INTEG.	DIRECCION	UBICACIÓN			TELEFONO	RESPONSABLE DE CADENA	E-MAIL	REPRESENTANTE	CARGO	CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	MATERIA PRIMA DE PRODUCCIÓN	TECNICA DE PRODUCCIÓN	LINEAS ARTESANALES	REGISTRO PUBLICO	
				COMUNIDAD	DISTRITO	PROVINCIA										SI	NO
1	Asociación de Mujeres Artesanas Sumaq Runway	6	Jr. Jorge Chavez s/n	Yauli	Yauli	Huancavelica		Area de Artesania	sheredad.123@hotmail.com	Vargas Huaman Gisela	presidente	15 Und	Acrílico	Tejido a Punto	Textiles	X	
2	"Empresa Multiservicios Artesanía Textiles Taype S.C.R.Ltda"	40	Jr Huancayo - Barrio Mollepampa	Yauli	Yauli	Huancavelica	067-967721189 795553	Area de Artesania	leon.taype@comcast.net	Leon Taype Alanya	Gerente	100 Und. Accesorios de Vestir	Alpaca, Alambic, Almacil,	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
3	Asociación Civil de Mujeres "LOS QUINUALES"	10	Jr Jorge Chavez S/N Ccescehuaycco	Yauli	Yauli	Huancavelica	986210312 967732370	Area de Artesania	artesanias@comcast.net	Eusebia de la Cruz Vargas	Presidente	50 Und (Chall Chainas, Gorras, Chuyos, Guantes)	Fibra de Alpaca, Lana de Ovinos	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
4	Asociación de Artesanos " ALLIN AYLLU LLAPAN IMA RURACC"	20	Jr. Jorge Chávez N° 306	Yauli	Yauli	Huancavelica	967740205 967727980 967656055 967688696	Area de Artesania	lucifer.0307@hotmail.com	Apolinaria Espinoza Quipe	Presidenta	30 Und.	Alpaca, Acrílico	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
5	Asociación de Artesanía Textilera " PACHACUTECC DE TACCOSANA"	25	Calle Huancayo S/N	Yauli	Yauli	Huancavelica		Area de Artesania		Sabina Carbajal	Presidente	50 Und (Chall, Chainas, Gorras, Chuyos, Guantes)	Fibra de Alpaca y Derivados	Tejido a Telar Tejido a Punto Tejidos a Cullhua	Textiles	X	
6	Empresa Multiservicios "INTI KANCHARI S.R.L."	35	Jr Callao S/N - Barrio Ccescehuayccs	Yauli	Yauli	Huancavelica	067-967711018 795585	Area de Artesania	edmundocarbojal23@hotmail.com	Edmundo Carbajal De La Cruz	Presidente	50 Und (Accesorio de Vestir)	Fibra de Alpaca y Derivados	Tejido a Telar Tejido a Punto Tejidos a Cullhua	Textiles	X	
7	Empresa "EI AYLLU SUMAQ RURACC" S.R.L.	120	Jr Huancayo s/n Yauli	Yauli	Yauli	Huancavelica	967756235 967701084 967744820	Area de Artesania	gullusumaq@comcast.net	Lorenzo Taype Alanya	Gerente General	150 Und.	Fibra de Alpaca, Lana de Ovinos	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
8	Empresa Constructora de Servicios Agropecuarios Agroindustriales y Productores Artesanales SCRL.	25	Jr. Poma de Alaya - Ccescehuaycco	Yauli	Yauli	Huancavelica	964215611 990494125	Area de Artesania	alanyamaria@comcast.net	Grimaldo Alanya De La Cruz	Gerente	80 Und (Accesorio de Vestir)	Alpaca, Ovinos, Acrílico	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
9	Asociación Textilera Yauli Multicolor	14	Barrio Mollepampa	Yauli	Yauli	Huancavelica	967723562	Area de Artesania	jesuscarbajal@hotmail.com	Jesus Carbajal	Presidente	500 Prendas	Fibra de Alpaca, Lana Ovinos	Tejidos a Telar	Textiles	X	
10	Asociación Distrital de Artesanos Chirapa Yauli	25	Av. 23 de Junio	Yauli	Yauli	Huancavelica	964215611	Area de Artesania		Grimaldo Alanya De la Cruz	Presidente	1000 Prendas	Fibra de Alpaca, Ovinos, Acrílico	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	
11	Asociación de Productores Agropecuarios y Artesanía Mosoc Ruracuna	10	Av. Joaquin Chavez S/N	Yauli	Yauli	Huancavelica	967756428	Area de Artesania	lucifer.0307@hotmail.com	Hirma Condera	Presidente	20 Chainas	Fibra de Alpaca	Tejido a Punto	Textiles	X	
12	Asociación Moda Textil Ruacc Maqui	8	Av. Joaquin Chavez N° 306	Yauli	Yauli	Huancavelica	967724960	Area de Artesania		Apolinaria Espinoza Quipe	Presidenta	20 Chainas	Lana de ovino, Fibra de Alpaca	Tejido a Punto	Textiles	X	
13	Asociación de Artesanos Textiles los Claveles	10		Yauli	Yauli	Huancavelica		Area de Artesania		Maria Elena Espinoza Quipe	Presidenta	20 Gorras, 05 Guantes	Lana de ovino, Fibra de Alpaca	Tejido a Punto	Textiles	X	
14	Asociación de Mujeres Innovadoras Sumaq Kausay de Yauli Hiza	10	Jr. Huancayo s/n	Yauli	Yauli	Huancavelica	987080520	Area de Artesania		Berita Paucar Zuasnabar	Presidenta	20 pares de Guantes	Fibra de Alpaca y Derivados	Tejido a Punto	Textiles	X	
15	Asociación de Mujeres Tejedoras Yauli Huancavelica	10	Jr. Huancayo s/n Yauli	Yauli	Yauli	Huancavelica	964331929	Area de Artesania		Rutina Husayra Alanya	Presidenta	50 Pares de Guantes	Fibra de Alpaca	Tejido a Punto	Textiles	X	
16	Artesanías PACHA	15	Av. Jorge Chávez S/N Barrio Ccescehuaycco	Yauli	Yauli	Huancavelica	969094662	Area de Artesania	zenobia.romero@hotmail.com	Zenobia De la Cruz Romero	Gerente	15 Und	Lana de Ovinos, Fibra de Alpaca	Tejido a Telar Tejido a Punto	Textiles	X	



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAMELICA
(CREADA POR LEY Nº 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

MATRIZ DE CONSISTENCIA “LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI-PERIDO 2015”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA TECNICA DE INSTRUMENTO
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE 1 LAS MICROFINANZAS	❖ Servicios Financieros	❖ Prestamos ❖ Depósitos ❖ Ahorro	Tipo De Investigación Investigación Aplicada Nivel De Investigación Correlacional Diseño De Investigación No Experimental Métodos De Investigación
➤ ¿Cuál es la relación de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli- periodo 2015?	➤ Determinar la relación entre las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015	➤ Existe una relación positiva y significativa de las microfinanzas y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.		❖ Endeudamiento financiero	❖ Capacidad de pago ❖ Historial crediticio ❖ Carga financiera	
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	VARIABLE 2 DESARROLLO ECONOMICO	❖ Riesgo de crédito	❖ Morosidad ❖ Políticas de cobranza ❖ Cultura de pago	La investigación que se realizara se fundamenta en el método científico y los métodos generales utilizados : ➤ Método Inductivo ➤ Método Deductivo ➤ Método Analítico ➤ Método Sintético. ➤ Método Estadístico
➤ ¿Cuál es la relación de los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli -periodo 2015?	➤ Determinar la relación entre los servicios financieros y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015	➤ Existe una relación positiva y significativa entre los servicios financieros con el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.		❖ Oportunidades comerciales	❖ Exportaciones ❖ Tratados de libre comercio ❖ Ventajas competitivas	
➤ ¿Cuál es la relación del endeudamiento financiero y la rentabilidad de las microtextiles del Distrito de Yauli, periodo 2015?	➤ Determinar la relación entre el endeudamiento financiero y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.	➤ Existe una relación positiva y significativa entre el endeudamiento financiero con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.		❖ Rentabilidad	❖ Utilidad ❖ Ventas ❖ calidad de producto	
➤ ¿Cuál es la relación de las microfinanzas y la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del Distrito de Yauli, periodo 2015?	➤ Determinar la relación entre las microfinanzas y la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015	➤ Existe una relación positiva y significativa entre las microfinanzas con la productividad de las micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli-periodo 2015.		❖ Productividad	❖ Eficacia, Eficiencia Económica ❖ Innovación tecnológica ❖ Escala productiva	
						Población La población está conformada por 16 micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli –periodo 2015. Muestra La muestra es de 16 micro y pequeñas empresas textiles del distrito de Yauli 2015.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
(CREADA POR LEY Nº 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	ITEMS	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA VALORATIVA	INSTRUMENTO
V (1) Las Microfinanzas	Se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros.	Servicios Financieros	Recurre Ud a los servicios financieros de las microfinanzas (bancos)	Prestamos	Solicita préstamos a las microfinanzas para cubrir la falta de efectivo para la continuidad del desarrollo de su empresa textil.	1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre	
				Depósitos	Efectúa depósitos en alguna entidad microfinanciera		
				Ahorros	Cree que para usted es importante el ahorro para el crecimiento de su negocio.		
		Endeudamiento	Su empresa tiene responsabilidad para asumir un endeudamiento frente a una entidad financiera (banco)	Capacidad de pago	Su empresa tiene capacidad de liquidez (efectivo) frente a una solicitud de préstamo solicitado.		
				Historial creditico	Dispone de un historial crediticio satisfactorio frente a las microfinanzas.		
				Carga financiera	La carga financiera (intereses) de los prestamos son factibles de pago aparte del prestamos solicitado		
		Riesgo de Crédito	Su empresa ha incurrido al impago de una deuda y así perjudicando a la entidad financiera.	Morosidad	Ud al momento de recurrir a las microfinanzas teme solicitar algún préstamo por temor a la morosidad.		
				Políticas de cobranza	Las políticas (clausulas normas) de cobro que emplean las microfinanzas son convenientes para los prestatarios.		
				Cultura de pago.	Su empresa se caracteriza por impulsar la cultura de pago frente a las deudas que pueda tener frente a las Microfinanzas.		
V (2) Desarrollo Económico	Es el proceso del crecimiento del ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la estructura social y económica de un	Oportunidades Comerciales	Usted como microempresario considera que las oportunidades comerciales contribuye con el desarrollo económico de su empresa	Exportaciones	Su empresa busca innovar y ampliar su oferta exportable para posicionarse en nuevos mercados con productos de alta gama.		
				Tratado de libre comercio	El Tratado de Libre Comercio dará una mayor oportunidad para que las pymes textiles aprovechen de la mejor manera posible el acceso a nuevos mercado.		

Cuestionario de encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
 (CREADA POR LEY N° 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

<p>país, tales como importancia creciente de la producción industrial junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de Importaciones y exportaciones, etc.</p>	Rentabilidad	<p>La rentabilidad que obtiene su empresa incrementa su desarrollo económico</p>	Ventajas competitivas	<p>Como microempresario cree que es importante diseñar una ventaja competitiva para mejorar la innovación, cambio y lograr el desarrollo económico.</p>		
			Utilidad	<p>Su empresa genera utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de su empresa.</p>		
			Ventas	<p>El crecimiento de las ventas hace que tengas mayor posicionamiento en el mercado y crecimiento de tu empresa</p>		
			Calidad de producto	<p>La calidad de sus productos incrementa su ventaja competitiva</p>		
	Productividad	<p>Considera que la productividad de su empresa es un factor importante para lograr el desarrollo económico.</p>	Eficacia, Eficiencia y Economicidad	<p>La Eficacia, Eficiencia y Economicidad incrementa su productividad.</p>		
			Innovación tecnológica	<p>La innovación tecnología, es el camino que debe seguir para el crecimiento y fortalecimiento de su empresa.</p>		
			Escala productiva	<p>Su empresa ha incrementado su la escala productiva gracias a las fuentes de financiamiento.</p>		

BASE DE DATOS

N	VARIABLE: MICROFINANZAS												VARIABLE: DESARROLLO ECONOMICO											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
1	3	3	1	3	3	3	5	3	1	2	3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	3
2	3	3	3	3	4	4	5	4	1	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3
3	3	3	1	3	3	3	5	3	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	3	3	1	3	3	3	5	3	1	2	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	3	3	1	3	3	3	5	3	1	2	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
6	3	3	1	3	5	4	4	3	1	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
7	4	4	2	4	4	4	5	3	1	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	3	3	1	3	3	3	4	3	1	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	3	3	3	2	5	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	4	3	3	5	5	5	3	3
10	5	5	3	2	5	4	5	2	2	2	3	4	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	5	3
11	3	3	2	3	4	3	5	2	1	1	3	5	5	4	3	4	4	4	5	3	3	3	4	5
12	3	3	2	1	2	2	5	2	2	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	3
13	3	4	3	3	4	3	4	2	2	2	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	5
14	4	4	2	3	4	3	5	2	2	2	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	3	4	4
15	3	3	2	3	4	3	4	2	2	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4
16	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	5	4	4	3	4	4	4	4	5

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICION VARIABLE MICROFINANZAS

JUECES	ITEMS												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Juez 1	4	3	5	5	4	4	4	5	5	5	3	4	63.00
Juez 2	2	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	2	49.00
Juez 3	3	4	4	5	3	4	5	4	5	5	4	4	62.00
Juez 4	5	2	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	53.00
Juez 5	4	4	5	3	5	5	4	5	3	5	5	5	67.00
Total	18	16	21	21	18	19	21	21	21	22	19	19	294.00

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICION VARIABLE DESARROLLO ECONOMICO

JUECES	ITEMS												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	13	14	15	
Juez 1	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	3	4	60.00
Juez 2	2	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	2	49.00
Juez 3	3	3	4	5	3	4	3	4	5	5	4	4	59.00
Juez 4	3	2	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	51.00
Juez 5	4	4	4	3	5	5	4	5	3	5	3	3	62.00
Total	15	15	20	20	18	19	19	21	20	22	17	17	281.00



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY Nº 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

ESTIMADO ENCUESTADO:

Me es grato presentar la investigación titulada: "LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI- PERIODO 2015". La confidencialidad de sus respuestas será respetada y no serán utilizados para ningún propósito distinto a la investigación. No escriba su nombre en ningún lugar del cuestionario.

I. DATOS GENERALES:

1. **Tamaño de la empresa:**
 - a) Micro Empresa ()
 - b) Pequeña Empresa ()
 - c) Mediana Empresa ()
 - d) Gran Empresa ()
2. **Condición jurídica de la empresa:**
 - a) Personal natural con negocio ()
 - b) Persona jurídica ()
3. **Tipo de organización empresarial:**
 - a) S.A.C. ()
 - b) S.A.A ()
 - c) S.C.R. Ltda. ()
 - d) E.I.R.Ltda. ()
 - e) Otros. ()

II. INFORMACIÓN RELACIONADA A LAS VARIABLES:

INSTRUCCIONES: Lee cada una de las frases y selecciona una de las cinco alternativas, la que sea más apropiada a tu opinión, seleccionando el número (del 1 al 5) que corresponde a la respuesta que escogiste según su opinión. Marca con aspa el número, no existe respuestas buenas ni malas, asegúrate a responder a todas las preguntas.

1. Nunca	2. Casi nunca	3. A veces	4. Casi siempre	5. Siempre
----------	---------------	------------	-----------------	------------

VARIABLE INDEPENDIENTE (1): LAS MICROFINANZAS

Nº	SERVICIOS FINANCIEROS	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Recurre Ud a los servicios financieros de las Microfinanzas (bancos)					
2	Solicita préstamos a las Microfinanzas para cubrir la falta de efectivo para la continuidad del desarrollo de su empresa textil.					
3	Efectúa depósitos en alguna entidad microfinanciera					
4	Cree que para usted es importante el ahorro para el crecimiento de su negocio					



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY N° 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

N°	ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Su empresa tiene responsabilidad para asumir un endeudamiento frente a una entidad financiera (banco)					
2	Su empresa tiene capacidad de liquidez (efectivo) frente a una solicitud de préstamo solicitado.					
3	Dispone de un historial crediticio satisfactorio frente a las microfinanzas.					
4	La carga financiera (intereses) de los préstamos son factibles de pago aparte del préstamo solicitado					

N°	RIESGO DE CREDITO	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Su empresa ha incurrido al impago de una deuda y así perjudicando a la entidad financiera.					
2	Ud al momento de recurrir a las Microfinanzas teme solicitar algún préstamo por temor a la morosidad.					
3	Las políticas (clausulas normas) de cobro que emplean las Microfinanzas son convenientes para los prestatarios.					
4	Su empresa se caracteriza por impulsar la cultura de pago frente a las deudas que pueda tener frente a las Microfinanzas.					

VARIABLE (2): DESARROLLO ECONOMICO

N°	OPORTUNIDADES COMERCIALES	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Usted como microempresario considera que las oportunidades comerciales contribuye con el desarrollo económico de su empresa					
2	Su empresa busca innovar y ampliar su oferta exportable para posicionarse en nuevos mercados con productos de alta gama.					
3	El Tratado de Libre Comercio dará una mayor oportunidad para que las pymes textiles aprovechen de la mejor manera posible el acceso a nuevos mercado.					
4	Como microempresario cree que es importante diseñar una ventaja competitiva para mejorar la innovación, cambio y lograr el desarrollo económico.					

N°	RENTABILIDAD	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	La rentabilidad que obtiene su empresa incrementa su desarrollo económico					
2	Su empresa genera utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de su empresa.					



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY Nº 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

3	El crecimiento de las ventas hace que tengas mayor posicionamiento en el mercado y crecimiento de tu empresa					
4	La calidad de sus productos incrementa su ventaja competitiva					

Nº	PRODUCTIVIDAD	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Considera que la productividad de su empresa es un factor importante para lograr el desarrollo económico.					
2	La Eficacia, Eficiencia y Economicidad incrementa su productividad.					
3	Su empresa ha incrementado su la escala productiva gracias a las fuentes de financiamiento.					
4	La innovación tecnología, es el camino que debe seguir para el crecimiento y fortalecimiento de su empresa.					

¡Gracias por su colaboración!



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY Nº 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTO

TITULO DE TESIS:

"LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI-PERIDO 2015"

INVESTIGADORAS: Bach. Tania CAHUANA MULATO
Bach. María Maruja JINES DE LA CRUZ

Indicación: Señor especialista se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de los "CUESTIONARIOS DE ENCUESTA SOBRE LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI-PERIDO 2015", que le mostramos marque con un aspa el casillero que cree conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotado si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formulación para su posterior aplicación.

NOTA: Para cada ítem se considera la escala de 1 a 5 donde:

1. Deficiente	2. Baja	3. Regular	4. Buena	5. Muy buena
---------------	---------	------------	----------	--------------

VARIABLE (1): LAS MICROFINANZAS

Nº	SERVICIOS FINANCIEROS	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Recurre Ud a los servicios financieros de las Microfinanzas (bancos)					
1	Solicita préstamos a las Microfinanzas para cubrir la falta de efectivo para la continuidad del desarrollo de su empresa textil.					
2	Efectúa depósitos en alguna entidad microfinanciera					
3	Cree que para usted es importante el ahorro para el crecimiento de su negocio					
Nº	ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Su empresa tiene responsabilidad para asumir un endeudamiento frente a una entidad financiera (banco)					
2	Su empresa tiene capacidad de liquidez (efectivo) frente a una solicitud de préstamo solicitado.					
3	Dispone de un historial crediticio satisfactorio frente a las microfinanzas.					
4	La carga financiera (intereses) de los prestamos son factibles de pago aparte del prestamos solicitado					



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY N° 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

N°	RIESGO DE CREDITO	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Su empresa ha incurrido al impago de una deuda y así perjudicando a la entidad financiera.					
2	Ud al momento de recurrir a las Microfinanzas teme solicitar algún préstamo por temor a la morosidad.					
3	Las políticas (clausulas normas) de cobro que emplean las Microfinanzas son convenientes para los prestatarios.					
4	Su empresa se caracteriza por impulsar la cultura de pago frente a las deudas que pueda tener frente a las Microfinanzas.					

VARIABLE (2): DESARROLLO ECONOMICO

N°	OPORTUNIDADES COMERCIALES	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Usted como microempresario considera que las oportunidades comerciales contribuye con el desarrollo económico de su empresa					
2	Su empresa busca innovar y ampliar su oferta exportable para posicionarse en nuevos mercados con productos de alta gama.					
3	El Tratado de Libre Comercio dará una mayor oportunidad para que las pymes textiles aprovechen de la mejor manera posible el acceso a nuevos mercado.					
4	Como microempresario cree que es importante diseñar una ventaja competitiva para mejorar la innovación, cambio y lograr el desarrollo económico.					

N°	RENTABILIDAD	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	La rentabilidad que obtiene su empresa incrementa su desarrollo económico					
2	Su empresa genera utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de su empresa.					
3	El crecimiento de las ventas hace que tengas mayor posicionamiento en el mercado y crecimiento de tu empresa					
4	La calidad de sus productos incrementa su ventaja competitiva					

N°	PRODUCTIVIDAD	PUNTUACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	Considera que la productividad de su empresa es un factor importante para lograr el desarrollo económico.					
2	La Eficacia, Eficiencia y Economicidad incrementa su productividad.					
3	Su empresa ha incrementado su la escala productiva gracias a las fuentes de financiamiento.					



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
(CREADA POR LEY Nº 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

Huancavelica, Marzo de 2017

CARTA Nº 001-2017-TCM-MMJDL

SEÑOR:

Presente.-

ASUNTO: SOLICITO COLABORACIÓN EN EMITIR SU JUICIO DE EXPERTO.

Por la presente, reciba usted el saludo cordial y fraterno a nombre de la Universidad Nacional de Huancavelica; luego para manifestarle que estamos desarrollando la tesis titulada: "LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI-PERIDO 2015"; por lo que conocedores de su trayectoria profesional y estrecha vinculación en el campo de la investigación, le solicitamos su colaboración en emitir su JUICIO DE EXPERTO, para la validación del instrumento "CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE LAS MICROFINANZAS Y EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE YAULI-PERIDO 2015", de la presente investigación.

Agradecemos por anticipado su gentil colaboración como experto, nos suscribimos de Usted.

Atentamente,

Tania CAHUANA MULATO
DNI: 71142384

María Maruja JINES DE LA CRUZ
DNI: 46807458

C.c.
Arch. (01)

Adjunto:

1. Matriz de Consistencia.
2. Operacionalización de Variables.
3. Instrumento de investigación.
4. Fichas de juicio de experto



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
 (CREADA POR LEY Nº 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FICHA DE OPINIÓN DE EXPERTOS

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1. Título de Investigación: "Las Microfinanzas y el Desarrollo Económico de las Micro y pequeñas empresas Textiles del Distrito de Yauli-Periodo 2015"
2. Nombre de los instrumentos motivo de evaluación: Cuestionarios de encuesta sobre Las Microfinanzas y el Desarrollo Económico de las Mypes Textiles del Distrito de Yauli

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

Indicadores	Criterios	Deficiente				Regular				Buena				Muy buena				Excelente				
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que el investigador pretende medir.																					
2. CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado.																					
3. ORGANIZACIÓN	Considera organizado el desarrollo del marco teórico.																					
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad																					
5. CONSISTENCIA	Existe consistencia entre las dimensiones y los indicadores.																					
6. COHERENCIA	Considera que los ítems utilizados son propios del campo que se está investigando.																					
7. PERTINENCIA	Es útil y adecuado para la investigación																					
8. OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables y dimensiones.																					
9. ESTRATEGIAS	Considera adecuado los métodos estadísticos para contrastar las hipótesis																					
10. ACTUALIDAD	Presenta antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad.																					

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que modificar, aumentar o suprimir en los instrumentos de investigación:

.....

.....

.....



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY Nº 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

4	La innovación tecnología, es el camino que debe seguir para el crecimiento y fortalecimiento de su empresa.					
---	---	--	--	--	--	--

Recomendaciones:

.....
.....
.....

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres y Apellidos		DNI Nº	
Dirección domiciliaria		Teléfono/ Celular	
Título profesional/ Especialidad			
Grado Académico			
Mención			

Lugar y fecha



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA

(CREADA POR LEY N° 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FICHA DE OPINIÓN DE EXPERTOS

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1. Título de Investigación: "Las Microfinanzas y el Desarrollo Económico de las Micro y pequeñas empresas Textiles del Distrito de Yauli-Periodo 2015"
2. Nombre de los instrumentos motivo de evaluación: Cuestionarios de encuesta sobre Las Microfinanzas y el Desarrollo Económico de las Mypes Textiles del Distrito de Yauli

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

Indicadores	Criterios	Deficiente					Regular				Buena				Muy buena				Excelente				
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96		
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
1. METODOLOGÍA	Considera que los Items miden lo que el investigador pretende medir.																				82		
2. CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado.																					86	
3. ORGANIZACIÓN	Considera organizado el desarrollo del marco teórico.												46										
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad														66								
5. CONSISTENCIA	Existe consistencia entre las dimensiones y los indicadores.														62								
6. COHERENCIA	Considera que los Items utilizados son propios del campo que se está investigando.																				82		
7. PERTINENCIA	Es útil y adecuado para la investigación															66							
8. OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables y dimensiones.																				85		
9. ESTRATEGIAS	Considera adecuado los métodos estadísticos para contrastar las hipótesis															62							
10. ACTUALIDAD	Presenta antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad.																						91

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que modificar, aumentar o suprimir en los instrumentos de investigación:

.....

.....

.....



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
(CREADA POR LEY N° 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

72.80

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Regular c) Buena Muy buena e) Excelente.

V. DATOS GENERALES DEL EXPERTO INFORMANTE:

Nombres y Apellidos	WILIAM SAMUEL MANTARI AMOS	DNI N°	44059687
Dirección domiciliaria	JR. PABLO B. SOLÍS N° 460	Teléfono/ Celular	966500676
Título profesional/ Especialidad	CONTABILIDAD		
Grado Académico	CONTADOR PÚBLICO		
Mención			

Lugar y fecha Huancavelica 30 Mayo 2017



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA

(CREADA POR LEY N° 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

73.20

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Regular c) Buena d) Muy buen e) Excelente.

V. DATOS GENERALES DEL EXPERTO INFORMANTE:

Nombres y Apellidos	MERY GUSPE CUSI	DNI N°	45524981
Dirección domiciliaria	POSE. HANCO INCA 103	Teléfono/ Celular	986058517
Título profesional/ Especialidad	CONTABILIDAD		
Grado Académico	CONTADOR PUBLICO		
Mención			

Lugar y fecha HUANCABELICA 30 DE MAYO 2017



UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA
(CREADA POR LEY N° 25265)
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

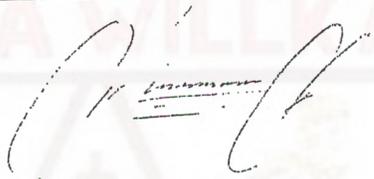
IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

74.30

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: a) Deficiente b) Regular c) Buena d) Muy buen e) Excelente.

V. DATOS GENERALES DEL EXPERTO INFORMANTE:

Nombres y Apellidos	RAUL SURICIAQUI SOTO	DNI N°	40426555
Dirección domiciliaria	AV. SANTOS VILLA S/N	Teléfono/ Celular	945074139
Título profesional/ Especialidad	CONTABILIDAD		
Grado Académico	CONTADOR PÚBLICO		
Mención	-		


Lugar y fecha HUANCVELICA 30 DE Mayo 2017