

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

**INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO
EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS
MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN
PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERIODO
2022**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA**

Autora:

Bach. Barahona Sanchez Deisi Marisol
<https://orcid.org/0000-0001-8840-1375>

Asesor:

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
<https://orcid.org/0000-0001-6876-8962>

Línea de Investigación:

Gestión empresarial y emprendimiento

**Pimentel – Perú
2023**

Tesis

**INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO
DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN
PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERÍODO 2022**

Aprobación del jurado

DRA. CABRERA SANCHEZ MARILUZ AMALIA

Presidente del Jurado de Tesis

MG. RIOS CUBAS MARTIN ALEXANDER

Secretario del Jurado de Tesis

MG. BALCAZAR PAIVA EVELING SUSSETY

Vocal del Jurado de Tesis



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la **DECLARACIÓN JURADA**, soy **estudiante (s)** del Programa de Estudios de **Contabilidad** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERÍODO 2022

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

BARAHONA SANCHEZ DEISI MARISOL	DNI: 71256368	
-----------------------------------	------------------	--

Pimentel, 23 de febrero de 2023

Dedicatoria:

A Dios, por darme la fuerza para seguir adelante y haberme guiado a lo largo de mis estudios.

A mis padres, hermanos y toda mi familia, por su esfuerzo de cada día para sacarme siempre adelante, y haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación y sobre todo por brindarme su amor y apoyo incondicional.

La autora

Agradecimiento:

Agradezco a la Escuela de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, por ofrecernos las herramientas necesarias para la elaboración y desarrollo del presente tema de investigación.

A los docentes, por sus enseñanzas y su apoyo para lograr nuestros objetivos y llegar a ser unos grandes profesionales.

A mis padres, por brindarme su apoyo para poder cumplir mis metas trazadas y poder llegar a culminar satisfactoriamente mi carrera.

Y finalmente, dar gracias a Dios por guiar mi camino, y darme las fuerzas para seguir adelante cada día.

La autora

Resumen

El presente trabajo titulado Influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022, tuvo como objetivo Determinar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022. La metodología de la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y nivel correlacional. La muestra estuvo conformada por 52 MYPES, donde las técnicas de recolección de datos que se emplearon fueron; el análisis documental y una encuesta. Los resultados obtenidos permitieron concluir que; el financiamiento crediticio influye significativamente en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo.

Palabras claves: Crecimiento de ventas, Financiamiento Crediticio, MYPES.

Abstract

This paper entitled Influence of credit financing on the growth of sales of the MYPES of the central market-clothing section in Cutervo, period 2022, aimed to determine the influence of credit financing on the growth of the sales of the MSEs of the Central Market-clothing section in Cutervo, period 2022. The methodology of the research had a quantitative approach, with a non-experimental design and correlational level. The sample consisted of 52 MYPES, where the data collection techniques used were; the documentary analysis and a survey. The results obtained allowed us to conclude that, Credit financing significantly influences the growth of sales of the MYPES of the central market-clothing section in Cutervo, period 2022.

Key words: Sales growth, Credit Financing, MYPES.

ÍNDICE

Aprobacion de tesis:	ii
Dedicatoria:	iv
Agradecimiento:	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad Problemática	13
1.2. Formulación del problema	25
1.3. Hipótesis	25
1.4. Objetivos	25
1.5. Teorías relacionadas al tema	26
II. MATERIAL Y MÉTODO	44
2.1. Tipo y diseño de la investigación	44
2.2. Variables, Operacionalización	45
2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección	48
2.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección	48
2.5. Procedimiento de análisis estadístico de datos	49
2.6. Criterios éticos	49
III. RESULTADOS	50
3.1. Resultados	50
3.2. Discusión de resultados	107
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	110
4.1. Conclusiones	110
4.2. Recomendaciones	111
REFERENCIAS	112
ANEXOS	118

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	32
Tabla 2 Operacionalización de la Variable independiente.....	45
Tabla 3. Operacionalización de la variable dependiente	47
Tabla 4 Mype N°1	50
Tabla 5 Mype N°2	51
Tabla 6 Mype N°3.....	52
Tabla 7 Mype N°4.....	53
Tabla 8 Mype N°5.....	54
Tabla 9 Mype N°6.....	55
Tabla 10 Mype N°7.....	56
Tabla 11 Mype N°8.....	57
Tabla 12 Mype N°9.....	58
Tabla 13 Mype N°10.....	59
Tabla 14 Mype N°11	60
Tabla 15 Mype N°12	61
Tabla 16 Mype N°13.....	62
Tabla 17 Mype N°14.....	63
Tabla 18 Mype N°15.....	64
Tabla 19 Mype N°16.....	65
Tabla 20 Mype N°17	66
Tabla 4 Mype N°18.....	67
Tabla 22 Mype N°19.....	68
Tabla 23 Mype N°20.....	69
Tabla 24 Mype N°21.....	70
Tabla 25 Mype N°22	71
Tabla 26 Mype N°23.....	72
Tabla 27 Mype N°24.....	73
Tabla 28 Mype N°25.....	74
Tabla 29 Mype N°26.....	75
Tabla 30 Mype N°27.....	76
Tabla 31 Mype N°28.....	77
Tabla 32 Mype N°29.....	78
Tabla 33 Mype N°30.....	79
Tabla 34 Mype N°31	80
Tabla 35 Mype N°32.....	81
Tabla 36 Mype N°33.....	82
Tabla 37 Mype N°34.....	83
Tabla 38 Mype N°35.....	84

Tabla 39 Mype N°36.....	85
Tabla 40 Mype N°37.....	86
Tabla 41 Mype N°38.....	87
Tabla 42 Mype N°39.....	88
Tabla 43 Mype N°40.....	89
Tabla 44 Mype N°41.....	90
Tabla 45 Mype N°42.....	91
Tabla 46 Mype N°43.....	92
Tabla 47 Mype N°44.....	93
Tabla 48 Mype N°45.....	94
Tabla 49 Mype N°46.....	95
Tabla 50 Mype N°47.....	96
Tabla 51 Mype N°48.....	97
Tabla 52 Mype N°49.....	98
Tabla 53 Mype N°50.....	99
Tabla 54 Mype N°51.....	100
Tabla 55 Mype N°52.....	101
Tabla 56 Ventas Netas	102
Tabla 57 Cuentas por cobrar	103
Tabla 58 Resultados económicos de ventas.....	104
Tabla 59 Crecimiento de ventas	105
Tabla 60 Relaciones entre variables.....	106

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Diseño Correlacional Causal determinado por Hernández Fernández y Baptista, en su libro Metodología de la investigación (2014)</i>	44
<i>Figura 2. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 1</i>	50
<i>Figura 3. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 2</i>	51
<i>Figura 4. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 3</i>	52
<i>Figura 5. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 4</i>	53
<i>Figura 6. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 5</i>	54
<i>Figura 7. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 6</i>	55
<i>Figura 8. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 7</i>	56
<i>Figura 9. Ventas vs Gastos – Mype 8</i>	57
<i>Figura 10. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 9</i>	58
<i>Figura 11. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 10</i>	59
<i>Figura 12. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 11</i>	60
<i>Figura 13. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 12</i>	61
<i>Figura 14. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 13</i>	62
<i>Figura 15. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 14</i>	63
<i>Figura 16. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 15</i>	64
<i>Figura 17. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 16</i>	65
<i>Figura 18. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 17</i>	66
<i>Figura 19. Ventas vs Gastos – Mype 18</i>	67
<i>Figura 20. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 19</i>	68
<i>Figura 21. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 20</i>	69
<i>Figura 22. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 21</i>	70
<i>Figura 23. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 22</i>	71
<i>Figura 24. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 23</i>	72
<i>Figura 25. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 24</i>	73
<i>Figura 26. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 25</i>	74
<i>Figura 27. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 26</i>	75
<i>Figura 28. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 27</i>	76
<i>Figura 29. Ventas vs Gastos – Mype 28</i>	77
<i>Figura 30. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 29</i>	78
<i>Figura 31. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 30</i>	79
<i>Figura 32. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 31</i>	80
<i>Figura 33. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 32</i>	81
<i>Figura 34. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 33</i>	82
<i>Figura 35. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 34</i>	83
<i>Figura 36. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 35</i>	84
<i>Figura 37. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 36</i>	85
<i>Figura 38. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 37</i>	86

<i>Figura 39. Ventas vs Gastos – Mype 38</i>	87
<i>Figura 40. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 39</i>	88
<i>Figura 41. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 40</i>	89
<i>Figura 42. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 41</i>	90
<i>Figura 43. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 42</i>	91
<i>Figura 44. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 43</i>	92
<i>Figura 45. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 44</i>	93
<i>Figura 46. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 45</i>	94
<i>Figura 47. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 46</i>	95
<i>Figura 48. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 47</i>	96
<i>Figura 49. Ventas vs Gastos – Mype 48</i>	97
<i>Figura 50. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 49</i>	98
<i>Figura 51. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 50</i>	99
<i>Figura 52. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 51</i>	100
<i>Figura 53. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 52</i>	101
<i>Figura 54. Ventas Netas</i>	102
<i>Figura 55. Cuentas por cobrar</i>	103
<i>Figura 56. Resultados económicos de ventas</i>	104
<i>Figura 57. Resultados económicos de ventas</i>	105

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Las fuentes de financiamiento son los medios a través de los cuales una empresa obtiene los fondos necesarios para llevar a cabo sus operaciones y proyectos. Estas fuentes pueden ser internas o externas a la empresa.

Entre las fuentes de financiamiento internas se encuentran el capital propio y el capital de trabajo. El capital propio es el dinero que la empresa ha obtenido a través de sus propias operaciones, como la venta de productos o servicios. El capital de trabajo, por otro lado, es el dinero necesario para cubrir los gastos operativos diarios de la empresa, como los salarios de los empleados y los gastos generales.

Por otro lado, las fuentes de financiamiento externas incluyen préstamos bancarios, inversionistas, bonos y acciones. Los préstamos bancarios son una forma común de obtener dinero a corto plazo, mientras que los inversionistas pueden proporcionar fondos a cambio de una participación en las ganancias de la empresa. Los bonos son una forma de obtener dinero a largo plazo mediante la emisión de deuda, mientras que las acciones son una forma de obtener dinero mediante la venta de una parte de la empresa a los inversionistas.

En resumen, las fuentes de financiamiento son esenciales para el crecimiento y el éxito de una empresa. Aunque el capital propio y el capital de trabajo son importantes, las fuentes externas de financiamiento pueden proporcionar la inyección de capital necesaria para llevar a cabo proyectos ambiciosos y expandir las operaciones de la empresa. Sin embargo, es importante elegir cuidadosamente la fuente de financiamiento adecuada y considerar los costos y riesgos asociados con cada opción

La alta certeza de los especuladores y la expansión de la financiación del crédito, las organizaciones facilitan la financiación, los confinamientos, pero además dan una ventaja al maltrato de los activos corporativos. En ese momento, la noción de especulador está decididamente conectada con la

empresa de sobreabundancia de las organizaciones, mientras que la noción de especialista financiero es negativa. Relacionado con la subinversión de organizaciones. En vista de la base del marco específico y la condición de los derechos de propiedad en China, este informe encuentra que la inclinación del especulador afecta la sobreinversión de empresas reclamadas por el estado y la subinversión de empresas privadas a través del canal de financiamiento de crédito, mientras que no funciona en la sobreinversión de empresas privadas (Huang, Jin & Chen, 2016).

El especulado puede generar una sobreinversión o subinversión ya que se basa en expectativas para alcanzar algún beneficio o ganancia cuando los precios fluctúan, realiza operaciones financieras adquiriendo el riesgo que no asumen otros individuos, además suministra liquidez al mercado cuando los demás consumidores no arriesgan a comprar o vender bienes.

El acceso a la parte de atrás sería complicado, dado que, al analizar la garantía de la presencia y el tamaño de la proporción de crédito, se presentan las particularidades de los establecimientos más influenciados y la investigación de los sistemas que difunden el reconocimiento de emergencia, al igual que las organizaciones asignadas y sus características. De esta manera, diferentes investigaciones tendieron a la reacción de las organizaciones ante la emergencia crediticia. Específicamente, un tema imperativo para las PYMES, particularmente para los más pequeños y los más jóvenes, acceso a financiamiento externo pasados avances bancarios. La prueba propone que el crédito comercial proporciona una válvula de bienestar a las organizaciones que enfrentan los requisitos de crédito creados por los aturdimientos de liquidez. En la mayoría de los casos, la financiación de las PYME puede explotar en algún lugar alrededor de nueve innovaciones avanzadas distintas en todo el mundo. Avances en resúmenes de presupuestos, créditos comerciales, adelantos de equipo, adelantos terrestres, alquileres, cálculos, créditos para empresas independientes, puntajes y avances basados en recursos (Del Guadio, Porzio & Verdoliva, 2018).

La importancia del crédito comercial es que es una forma de financiamiento para aquellas organizaciones que no disponen de capital para incrementar el volumen de sus inventarios de manera regular, sin embargo no todas las pymes cuentan con la disponibilidad de acceder al crédito comercial esto depende fundamentalmente del tamaño, rubro, antigüedad de la empresa.

La mejora del mercado de una recompensa de la etapa de financiamiento del gobierno cercano ha experimentado 4 fases. La etapa principal, la construcción de la especulación y la Corporación de Desarrollo se construyeron como una etapa de financiamiento gubernamental cercana, y se emitió la obligación primaria de la etapa de financiamiento del gobierno vecino. Ahora, el escaparate de LGFPB creció muy gradualmente. Hubo un número muy predeterminado de gobiernos cercanos que emitieron obligaciones en la etapa de financiamiento, y los partidarios de los bonos en general fueron empresas reclamadas por el estado. En segundo lugar, el estado comenzó a actualizar las estrategias liberales en los LGFPB y la cantidad de estos valores. En esta etapa, el desarrollo del escaparate de seguridad de la etapa de financiamiento del gobierno cercano fue muy estable, fue un enfoque para ampliar los acuerdos en las organizaciones que necesitan contribuir y utilizar el financiamiento para ello (Hu, Yang & Han, 2017).

Hay organizaciones que optaron por emitir obligaciones o deudas, es decir el estado mediante la elaboración de estrategia brindó oportunidades de financiamiento a las empresas que necesitaban de capital para abastecerse de mercadería y con ello elevar el crecimiento y utilidades a largo plazo.

Se ha sostenido con frecuencia que los mercados relacionados con el dinero pueden dar un orden sólido sobre la conducta monetaria de los gobiernos y los bancos nacionales. Este punto de vista se ejemplifica en el comentario hecho por una guía presidencial anterior en los Estados Unidos que, cuando resucite, podría querer volver como el mercado relacionado con el dinero desde entonces, podría aterrorizar a cualquiera. Los sectores empresariales otorgan un control significativo sobre el liderazgo básico de las autoridades abiertas, más adelante. En cualquier caso, el examen recomienda que regularmente falte tal orden, a

decir verdad, la repetición de cuentas. Las propias emergencias proponen las restricciones de esta teoría del control, en cualquier caso, en su sólida estructura, el orden de la publicidad obligará a los gobiernos a abordar los enfoques que están coordinados hacia las emergencias. Hay numerosos casos en los que los mercados monetarios no han dado ninguna advertencia anticipada considerable, lo que indica la forma en que las primas de los costos de financiamiento no aumentan significativamente en la obligación abierta de naciones como Grecia, antes del estallido de la emergencia del euro, un precedente crítico en curso (Amri, Chiu, Richey & Willet, 2017).

Las empresas comerciales sin duda se encuentran íntimamente ligados a la estabilidad económica de los gobiernos y las entidades financieras, ya que la estabilidad de las estructuras comerciales, su productividad y competitividad otorgan a las economías un horizonte de crecimiento estable.

El Gobierno ha anunciado medidas para mejorar la economía nacional, enfocándose en tres líneas de acción específicas: la mejora de las etapas clave para la agresividad del segmento, el refuerzo del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y el avance de sistemas viables para mejorar las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes). Con el objetivo de mejorar la eficiencia y competitividad de las Mypes, se esperan cambios en las compras estatales, mejores condiciones de financiamiento y ejecución de encuentros universales efectivos, así como medidas transversales a todos los fragmentos de negocios. Estas empresas representan al 99% de las organizaciones en el país y generan el 70% de los negocios nacionales, pero solo contribuyen con el 24% del PIB nacional, lo que indica una baja eficiencia en esta sección, comparado con las naciones del área y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (El Peruano, 2018).

Se evidencia el apoyo del gobierno para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa especialmente esta ayuda se orienta a brindar facilidades de financiamiento de las mypes ya que con ello accederan a mayores oportunidades para desarrollar la competitividad y expansión en el mercado además el

crecimiento del segmento empresarial impulsara la competitividad y el aumento del producto bruto interno.

Entonces, nuevamente, mediante los métodos para los recursos administrativos que el Congreso otorgó al Poder Ejecutivo, se creó el Fondo Crecer, que combina diversas garantías y refuerza las reservas, lo que permitirá escalas miniaturizadas y pequeños esfuerzos (MSE) para obtener tasas de financiamiento menos costosas. Destacó el ministro de Producción, Raúl Pérez-Reyes. Estos son: el Fondo de Garantía Comercial (Fogem), el Seguro de Crédito a la Exportación para PYMES (Sepymex), Mipyme y el Fondo para el Fortalecimiento Productivo del Tipo (Forpro). Determinó que la tasa puede bajar de un alcance del 40% y la mitad al 20% o más, dependiendo de variables diferentes. Debido a que las organizaciones más grandes tienen menores costos de financiamiento, ya que pueden ofrecer seguridad y certificaciones. Por lo tanto, la disminución no será del 20%, mencionó (El Peruano, 2018).

Los esfuerzos del gobierno por proporcionar financiamiento a los empresarios es sin duda un impulso al crecimiento empresarial fundamental para aquellos que no cuentan con los recursos para acceder a un crédito financiero por las altas tasas de interés, por ello gracias al Fondo Crecer se pretende que el empresario no solo acceda al financiamiento sino que este posea bajo costo de interés, sin embargo el mayor o menor interés dependerán del tamaño de las empresas ya las grandes empresas tienden a ser catalogadas como estables y seguras.

La inclusión de la financiación de los bancos de fondos de inversión de la ciudad lograría una vasta extensión de 500,000 organizaciones, de las cuales el 95% serán microempresas, dijo la afiliación empresarial. Las ofertas de la escala miniaturizada y las pequeñas organizaciones (MYPES) durante la cruzada escolar de este año se desarrollarán en un 25%, en contraste con el 2018, y serán impulsadas por el cierre de útiles escolares, vestimenta, calzado y equipo mecánico, evaluó la Cámara de Comercio de Lima (CCL), este año la batalla escolar podría hablar con el 30% de las ofertas anuales de la parte Mypes (El Comercio, 2019).

En ciertos periodos o campañas comerciales es donde las mypes necesitan de mayor financiamiento para cubrir la demanda del giro de sus negocios, pero muchas veces las tasas elevadas en el sistema financiero, los requisitos y calificación de riesgo por parte de las entidades financieras impiden muchas veces obtener tasa de interés

Una organización manejable no es una que solo crea actividades para moderar sus contactos con la tierra. A pesar de lo que podría esperarse, pasa de ser una asociación eco-complaciente e incorpora ángulos monetarios y sociales. Este compromiso consiste en verificar los recibos de energía y agua para evaluar cómo están las utilidades, en qué planes se realizan y si existe alguna medida que se pueda tomar de esa manera. En relación con el desperdicio, en el procedimiento de creación, debe evaluarse en el caso de que se elimine una gran cantidad de material crudo y, en ese momento, diseccionar la cantidad de ese material se puede reutilizar o reutilizar. Los ejercicios de reutilización completados en el lugar donde se encuentra el negocio también deben ser utilizados (El Comercio, 2018).

En el apartado anterior se manifiesta la necesidad de reducir costos mediante la regulación de ciertos gastos muchas veces innecesarios para el empresario, actualmente se está fomentando una gestión relacionada al cuidado en cuanto al uso de los recursos energéticos, ahorro del agua, papel, etc. promoviendo en todas las acciones empresariales el reciclaje.

De igual manera, en la dimensión cercana al distrito de Cajamarca, el supervisor de Desarrollo Económico del Gobierno Regional de Cajamarca hace referencia a la pequeña escala y las pequeñas organizaciones son las principales generadoras de la economía en Cajamarca. Así que se acercó a sustancias abiertas y privadas para hacer un trabajo explicado, con la motivación de reforzar el avance de sus capacidades, en los segmentos distintivos: artesanía, productos lácteos, agroindustria, gastronomía, la industria de viajes, entre otros, en el lado opuesto que el Gobierno Regional de Cajamarca ha estado fortaleciendo el Consejo Regional de Micro y Pequeñas Empresas

(COREMYPE), un organismo que busca expresar el trabajo institucional de elementos que promueven el mejoramiento de la escala miniaturizada y las pequeñas empresas. Finalmente, dijo que durante el presente año 2016, se buscará financiamiento para aquellas organizaciones que deseen mejorar su rentabilidad y sus límites (Romero, 2016).

Los gobiernos subnacionales en los últimos años mediante sus áreas de desarrollo económico vienen desarrollando, promoviendo y tomando diversas medidas para apoyar en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas especialmente del sector agrícola, ganadero, cultural, turismo y de productos lácteos; ya que son una de las principales fuentes de desarrollo económico local.

Por lo señalado líneas arriba en relación de las MYPES y el nivel de crecimiento de sus ventas en las cuales se manifiesta dos escenarios uno el negativo en donde el factor principal es la informalidad en todas sus dimensiones y el otro escenario es el de las empresas formales las cuales dado su estado de formalidad tienen acceso al crédito, a partir de esto se pretende analizar como el financiamiento de crédito influye en el crecimiento de las ventas en específico del mercado Central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Entre los antecedentes de estudio se tienen los trabajos de: Pozo (2021) estudio el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, el estudio fue básico y descriptivo con el fin de analizar las diversas fuentes de financiamiento que adquieren las empresas para lograr apalancarse con capitales eficientes en cuanto a costo. Se tomo una muestra de 65 empresas las cuales respondieron cuestionarios. El estudio destaca que la opción de mercados primarios como lo es el bursátil permite encontrar un financiamiento barato para lograr los objetivos de las organizaciones, se destaca que el mercado bancario no permite un desarrollo eficiente en cuanto al costo financiero.

López y Farias (2018) analizaron las alternativas de financiamiento que presentan las mypes del sector comercial en Guayaquil, la problemática parte de las restricciones que presentan las organizaciones para acceder a financiamientos eficientes que les permitan incrementar la productividad y por

ende contribuir al mejoramiento del PBI. La investigación fue descriptiva tomándose a una muestra de los propietarios de las mypes. La aplicación de cuestionarios permite concluir que el mercado bursátil es una mejor opción de financiamiento frente al mercado comercial de los bancos. También se establece que la obtención de capital debe estar orientada a la compra de activos y al mejoramiento de las capacidades del personal.

Revelo (2018) propuso estrategias para el financiamiento de una start up, toda empresa que recién inicia en un mercado, necesita tener la fuente de financiamiento correcta con el fin de ser rentable en el mercado, una start up si bien es cierto se vale de las tecnologías, es necesario encontrar una fuente eficiente. El estudio tomó como muestra al propietario de la empresa, el cual respondió una entrevista estructurada, encontrándose que la fuente de financiamiento más viable es el endeudamiento con terceros, encontrando una eficiente forma de obtener capital de trabajo a una tasa de obtención muy baja.

Suarez (2020) estudio las relaciones que se dan entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Ecuador, el sector construcción es uno de los más rentables en Ecuador, pero necesita de inyección de capitales para poder culminar con los proyectos a futuros. El estudio tomó a 370 empresas, aplicándose cuestionarios a sus representantes legales, el estudio permite encontrar que existe relación entre ambas variables. Se verifica que el financiamiento permite encontrar rentabilidad, en las 2 dimensiones. Además, se evidencia que las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas son de terceros, evitándose recurrir a bancos debido a que los costos son muy elevados.

Chávez y Purizaga (2021) analizaron el financiamiento de las mypes del sector comercial en el distrito de Piura, la investigación toma como punto de partida el crecimiento económico de Piura durante los últimos años, las estadísticas muestran un crecimiento positivo en PBI, pero también toma en cuenta el crecimiento de endeudamiento y pasivos por parte de las mypes. El estudio fue básico y de campo, tomándose a 90 mypes del sector. El estudio destaca que el financiamiento permite el crecimiento de las organizaciones, destacándose que el financiar con capital propio puede ser más costoso en el

corto plazo que un capital de terceros en el largo plazo. Finalmente se concluye que el acceso del financiamiento de las mypes es factible debido a los niveles de endeudamiento.

Alarcón (2021) investigó la gestión de financiamiento y su impacto en la rentabilidad de una empresa importadora. Es necesario que una organización tenga el conocimiento suficiente para gestionar sus activos y pasivos. El estudio fue correlacional, tomando en cuenta al personal que tiene conocimiento sobre el manejo del financiamiento de la organización. La aplicación de cuestionarios destaca un impacto significativo entre el financiamiento y la rentabilidad. Con respecto al financiamiento se destaca que se deben buscar fuentes con el costo financiero más bajo. Se concluye que el capital de trabajo debe buscar la compra de activos no corrientes, mientras que el activo corriente debe ser asumido por capital propio.

Castro (2019) estudio la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de las mypes del norte. El problema parte de las políticas restrictivas que tiene el mercado primario de financiamiento, debido al incremento del riesgo crediticio producto de la inestabilidad política económica. El estudio fue básico, tomándose a una muestra de 100 mypes las cuales carecen de confianza en el rubro financiero. El estudio destaca que el financiamiento utilizado a largo plazo en la compra de activos permite el crecimiento empresarial, también se logra deducir que los capitales adquiridos por financiamiento deben ser utilizados en la compra de mercaderías y maquinaria.

Concha y Espíritu (2019) identificaron las relaciones que se suscitan entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las mypes de Huánuco, se parte de las problemáticas que mantienen las mypes de la región debido a las gestiones de financiamiento que realizan con entidades informales. La investigación fue correlacional, tomando una muestra de 64 mypes. Los cuestionarios aplicados destacan que las entidades informales mantienen costos financieros muy elevados los cuales no permite un crecimiento adecuado. Por otro lado, a pesar de que las entidades formales son mucho más eficientes, se

destaca que los procesos de acceso al financiamiento son más lentos y tediosos en cuanto a la cantidad de filtros administrativos.

Ramos (2018) analizaron la relación entre el financiamiento y la liquidez de las mypes de la región Lima. El sector de las mypes representa un gran parte de la contribución al PBI del país destacándose que en la revisión de sus estados financieros los activos son de gran cuantía, pero los niveles de liquidez se ven afectados por las cuentas por cobrar y los pasivos a corto plazo. El estudio fue correlacional, se tomó en cuenta a 10 representantes de mypes los cuales respondieron cuestionarios. Se demuestra que existe una relación fuerte entre el financiamiento y la liquidez. Las fuentes de financiamiento que permiten mejorar la liquidez son el factoring y el leasing, se destaca que el costo financiero es coherente con los niveles de liquidez, siendo las garantías solicitadas por las entidades financieras, uno de los factores que restringen el acceso a crédito.

Rivera (2021) investigo el financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de la mypes de la ciudad de Chiclayo. Se destaca como problemática que gran parte de los propietarios de las mypes ejercen una gestión financiera no adecuada, producto de falta de conocimiento en aspectos del costo del dinero. El estudio fue correlacional, tomando en cuenta una muestra de 372 mypes, respondiendo cuestionarios con preguntas cerradas. El estudio destaca una relación positiva entre el financiamiento y la liquidez. Desde una mirada del financiamiento, se evidencia el uso de recursos propios, debido a la informalidad de las gestiones, con respecto a la liquidez se evidencia un nivel pobre, recurriéndose a financiamiento externo con un costo bastante elevado.

Abanto (2019) estudio el efecto del financiamiento en la rentabilidad de una mype. El autor enfatiza los problemas que atraviesa el sector agroindustrial, debido a que las ventas se trabajan con ciertas políticas de crédito, lo cual dificulta la liquidez en el corto plazo. Los ratios financieros indican que el financiamiento tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la Mype Marín Agro EIRL. En 2016, la empresa presentó un porcentaje de endeudamiento total del 59% y obtuvo una rentabilidad financiera (ROE) del 5.16% y una rentabilidad económica (ROA) del 2.14%. En 2017, el endeudamiento aumentó al 67% y la

empresa generó una rentabilidad financiera (ROE) del 31.22% y una rentabilidad económica (ROA) del 10.34%. Esto demuestra que el aumento en el endeudamiento ha tenido un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa.

Chavesta y Mio (2019) investigaron las alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en una empresa, los investigadores parten del problema que atraviesan las mypes debido al déficit de capital que presentan, los cuales las obligan a buscar diversas fuentes de financiamiento. El estudio fue básica descriptiva, encontrándose que la empresa cuenta con una liquidez media para afrontar los compromisos a corto plazo. Con respecto a la gestión financiera los colaboradores no cuentan con suficientes conocimientos. Al respecto de las alternativas de financiamiento se destacan las opciones de créditos hipotecarios, crédito de capital de trabajo y leasing. Se identificó que alternativa es la más rentable, es la alternativa leasing

Sabogal (2018) investigo la influencia del financiamiento las micro y pequeñas empresas en su crecimiento y desarrollo. El estudio toma como premisa que el capital de trabajo permite mejorar los índices de crecimiento de las organizaciones. La investigación fue correlacional tomando en cuenta a 54 mypes de un universo de 58,000 mypes de la región. La aplicación de cuestionarios encuentra que el 70% de las mypes adquiere financiamiento de las mypes, mientras que un 30% lo realiza en base financieras. Con respecto al acceso al crédito se destaca que los bancos ofrecen tasas más bajas, en comparación con las financieras, pero con respecto a los tramites, las financieras tienen procesos más ágiles. Con respecto a la hipótesis general se destaca que el financiamiento influye significamente en el crecimiento de las mypes.

Ruiz y Vega (2018) investigaron la relación entre las fuentes de financiamiento formal y el desarrollo de las mypes en el distrito de Chota. Las mypes de chota son un gran soporte de la económica de la ciudad, pero se evidencian con ciertos niveles de empirismos, destacándose que no conocen sobre gestión financiera y tampoco cuentan con planes de contingencia para generar mejorar en el desarrollo de la rentabilidad. La investigación fue correlacional, encuestando a 90 gestores de la mypes de la ciudad de Chota.

Entre las conclusiones se verifica una relación fuerte entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de la mypes. Se destaca una preferencia grande por el financiamiento bancario en contra parte de un financiamiento informal.

La investigación tendrá un análisis puntual, dado que se revisará la información recopilada, ya sean de fuentes primarias o secundarias de ambas variables, de la misma forma, se tomará en cuenta el método deductivo, después de la aplicación de las encuestas, que tendrán una escala ordinal, con ello se podrá visualizar la situación que tienen las Mypes del mercado central–sección prendas de vestir en Cutervo, con la intención de identificar las causas de la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas también y esto también se justifica de manera metodológica ya que esta investigación ayudará en la creación de nuevo instrumentos para la recolecciones de data, para investigaciones posteriores con similar problemática (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 40).

La finalidad de encontrar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las Mypes del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo esto simplemente servirá para que estas empresa puedan verificar si el financiamiento crediticio influye ya sea de manera positiva negativa en el crecimiento de las ventas, esto no es solo beneficioso para los dueños de las Mypes, sino también para los empleados y principalmente para los clientes a la hora de adquirir productos de estas Mypes (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 40)

Se justifica de manera teórica ya que esta investigación se basa o se fundamenta en teorías confiables y verídicas, las cuales reflejan o sustentan el financiamiento crediticio influye y el crecimiento de las ventas, ambas variables son el principal eje del presente estudio, ya que se pretende encontrar la influencia entre la variable independiente con la dependiente (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 40)

Las teorías utilizadas para esta investigación son las siguientes:

BCRP (2015) señala que el financiamiento crediticio es una operación económica, en la cual se presenta la promesa de cumplimiento del pago con dinero en un plazo determinado.

MINTRA (2014), indicó que el crecimiento de las ventas es la magnitud contable los ingresos que una empresa ha tenido con motivo de una actividad ordinaria en un periodo de tiempo dado.

1.2. Formulación del problema

Problema general

¿De qué manera el financiamiento crediticio influye en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022?

Problemas específicos

¿Cuál es la situación actual financiera de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022?

¿Cuál es el nivel de ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022?

¿Cuál es la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022?

1.3. Hipótesis

Hi: El financiamiento crediticio influye significativamente en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Ho: El financiamiento crediticio no influye significativamente en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

1.4. Objetivos

Objetivo General

Determinar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Objetivos Específicos

Diagnosticar la situación actual financiera de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Analizar el nivel de ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022

Evaluar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

1.5. Teorías relacionadas al tema

1.5.1. Definiciones del Financiamiento crediticio

Según lo expresado por Mishkin (2015) Financiamiento se refiere al proceso de obtener fondos para invertir en una empresa o proyecto. Puede provenir de varias fuentes, incluyendo el capital propio, préstamos bancarios, inversionistas, bonos y acciones. El objetivo del financiamiento es proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo operaciones, crecer y expandir un negocio, o invertir en proyectos. Existen diferentes tipos de financiamiento, como el financiamiento a corto plazo, que se utiliza para cubrir necesidades de capital de trabajo a corto plazo y el financiamiento a largo plazo, que se utiliza para proyectos de inversión de mayor envergadura o para cubrir necesidades de capital permanentes. Además, existen diferentes formas de obtener financiamiento, como el auto-financiamiento, que es cuando una empresa utiliza sus propios recursos para financiar sus operaciones, el financiamiento interno, que es cuando una empresa obtiene fondos de sus propios accionistas, y el financiamiento externo, que es cuando una empresa obtiene fondos de fuentes externas a la empresa, como bancos, inversionistas, o instituciones financieras. En resumen, el financiamiento es un aspecto clave para el crecimiento y éxito de

una empresa, ya que proporciona los recursos necesarios para llevar a cabo operaciones, invertir en proyectos y expandir un negocio. Es esencial elegir cuidadosamente la fuente de financiamiento adecuada y considerar los costos y riesgos asociados con cada opción.

Así también menciona Vila (2015) que a nivel de las Mypes para favorecer su desarrollo y crecimiento necesitan como refuerzo a los mercados financieros e intermediarios, esto supone que las Mypes no actúan sobre un vacío financiero sino todo lo contrario, andan en constante relación con el mercado financiero. En esta relación afloran los créditos y las líneas de crédito que son propiamente dichos los financiamientos para las Mypes. Sobre línea de crédito se establece como un convenio entre la entidad bancaria y una Mype, en ese convenio se establece el monto del o los préstamos a corto plazo que la entidad bancaria pone a disposición del que lo solicita durante un periodo de tiempo lo cual generalmente consta de un año; asimismo el crédito es el efectivo recibido para hacer frente a una necesidad de carácter financiero y da lugar al deber de pagar en un plazo determinado, a un interés determinado.

Partiendo del concepto anterior el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2015) señala que el financiamiento crediticio es una operación económica, en la cual se presenta la promesa de cumplimiento del pago con dinero en un plazo determinado, pero para ello requiere de un préstamo de efectivo para situaciones o financiamiento fuera de los recursos propios de una Mype. Cuando se refiere al crédito implica determinación y confianza por parte del deudor en su comportamiento futuro en la amortización del crédito, esto implica riesgo lo cual requiere de la colocación de alguna garantía o colateral. Dado las características inherentes de las Mypes y las exigencias del sistema financiero nacional, estas tienen dificultades para acceder al crédito las cuales es menester que sean empresas formales, para acceso al financiamiento y evitar los créditos informales las cuales se caracterizan por sus altas tasas de interés y el rápido pago lo cual ocasiona volatilidad en la Mype.

Es suministrar de capital que posteriormente será devuelto más un costo adicional por el préstamo, la finalidad del financiamiento es realizar las

inversiones para incrementar las actividades empresariales de sus propietarios a fin de fomentar el desarrollo tecnológico, social y económico además busca principalmente que se vea reflejado en el curso de desarrollo nacional. Un crédito es un conjunto de unidades monetarias que se le adeuda a una Mype que bien puede ser una entidad financiera como bancos o una persona. Una institución presta cierta cantidad de dinero a un empresario, la persona en cierto plazo de tiempo tendrá la obligación de devolver el monto de dinero, más un porcentaje por el dinero prestado que es el interés, conocido también como el valor del dinero o la ganancia para el acreedor. Cuando se utiliza el término acreedor se refiere a quien otorga el crédito. En caso que el deudor no pague del crédito puede enfrentar reclamaciones jurídicas (Trucios, 2015).

Así también como lo expresa Gupta (2012) menciona que las finanzas empresariales se refiere al dinero y el crédito empleados en las Mypes, es ese aspecto del negocio el que se ocupa de la disposición del efectivo y del crédito, de modo que las empresas puedan, en todo momento, tener los medios de llevar a cabo sus operaciones mensualmente, es así que la financiación de negocios es esa actividad empresarial que se refiere a la adquisición y conversación de los fondos de capital para satisfacer las necesidades financieras y los objetivos generales de una Mype. Financiar significa hacer dinero disponible cuando es necesario. La financiación de las Mypes puede definirse como la planificación, la obtención, la gestión y el control de todo el dinero o fondos de capital de cualquier tipo utilizado en relación con las empresas.

A partir de las definiciones anteriores, se pueden derivar las siguientes características de la financiación empresarial:

Las finanzas empresariales incluyen todo tipo de capital o fondos utilizados en los negocios.

Las finanzas empresariales son necesarias en todo tipo de negocios- grandes o pequeños, fabricación o comercio, y así sucesivamente.

La financiación de las Mypes es un término amplio. Implica no sólo la estimación de la cantidad de fondos recaudados, la gestión de efectivo, la disposición de ganancias y el control de fondos.

La cantidad de financiamiento de negocios requerido difiere de una empresa de negocios a la otra dependiendo de su naturaleza y tamaño. También varía de un período de tiempo a otro.

La disponibilidad de finanzas determina la escala de operaciones de la Mype.

Tipos de Financiamiento

De acuerdo a lo promulgado en el diario oficial El Peruano, en diciembre de 1996, mediante el portal De Perú (2016), en la Ley N° 26702–Ley General del Sistema Financiero se establece el marco de supervisión y regulación de las empresas (Mypes) que operan dentro del sistema financiero peruano. Esta ley establece la creación y funcionamiento de las EDPYME (Entidades de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa). A partir de esta ley los empresarios tienen acceso al sistema financiero a través de:

Créditos: Línea de crédito revolvente (crédito de cuenta corriente) también llamado crédito fijo o renovable este tipo de financiamiento es aquel en que la deuda tiene un límite aquí la cuenta se cierra hasta que el deudor efectúe la totalidad del pago, sobregiro.

Descuentos: Documentos.

Préstamos: Prendarios e hipotecarios.

Pagarés: Instrumento bancario el cual contiene el pago del emisor a una segunda persona (tenedora beneficiaria)

Mecanismos no bancarios: Leasing, factoring, leasing back.

Nuevos instrumentos financieros las cuales actúan como elementos para cubrir operaciones, para esto el prestario emite instrumentos de financiamiento en el corto plazo como: Forward, swaps, reting, entre otros.

Asimismo, la Corporación Financiera de Fomento (COFIDE, 2016) menciona que para apoyar el fortalecimiento patrimonial de las Instituciones Financieras Intermediaria Especializadas en las MYPES (IFIES), con la finalidad de facilitar su crecimiento se otorgan créditos subordinados en coordinación con las actividades de dichas empresas.

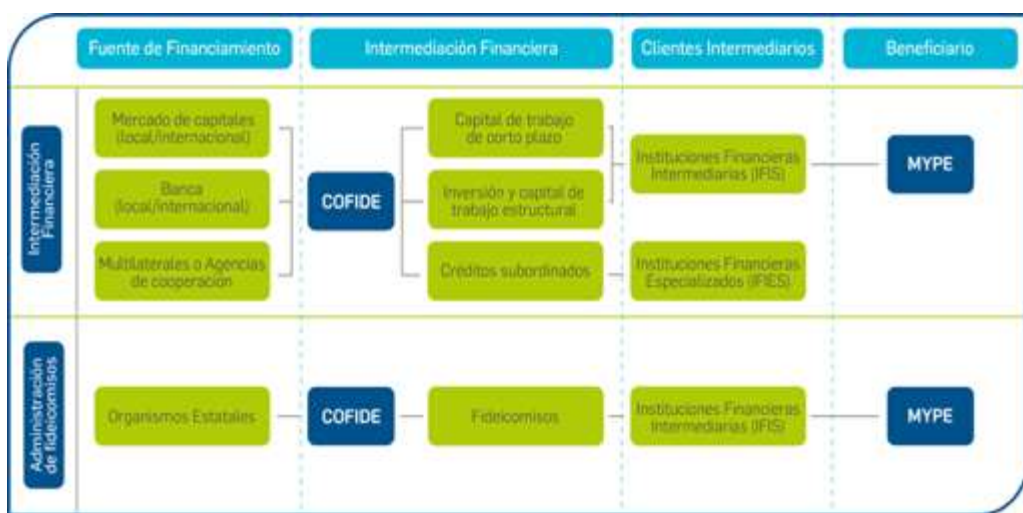


Figura 1. Financiamiento de las MYPES

Fuente: COFIDE, 2016

Importancia del financiamiento

La importancia del crédito radica en que es una fuente muy importante para aquellos empresarios que no cuentan con dinero para ampliar el crecimiento de sus empresas, se le considera hoy en día un punto clave para aquellas familias que buscan emprender y no cuentan con recursos para hacerlo. Sin los créditos el sistema financiero pierde dinamicidad ya que no contaría agentes deficitarios y el ciclo financiero no se llevaría a cabo (Trucios, 2015).

Objetivo del financiamiento

Para obtener mayor expansión de una Mype, realizar sus actividades normales como tal y que el horizonte de vida de la Mype sea perdurable en

necesario contar con suficiente disponibilidad de liquidez para ello es necesario cumplir con etapas cronológicas de financiamiento.

Presupuesto sobre las necesidades de financiamiento.

En esta etapa el empresario debe de realizar un presupuesto financiero sobre los recursos que necesita para llevar a cabo las actividades en su Mype, es decir debe realizar una sumatoria de todos los costos necesarios para iniciar el funcionamiento normal de la Mype.

Prevención de la negociación.

Aquí el empresario se avala de información para tomar la menor decisión ante las diversas instituciones financieras. Se analiza principalmente la situación actual del país, el costo del dinero, la tasa de interés de las diversas entidades, los plazos, las garantías, se elabora un análisis cualitativo y cuantitativo de todas las alternativas disponibles.

Negociación.

Una vez terminado el análisis se escoge por lo menos tres entidades financieras que cuyas características estén dentro de las posibilidades de pago del empresario como el monto, cuota, tasa de interés, plazo, garantía, requisitos, etc. Una vez seleccionada la entidad se cierra el contrato de financiamiento.

Mantenimiento en la vigencia del crédito.

Posiblemente el empresario tenga que rendir cuentas sobre el funcionamiento de la Mype, esto de acuerdo con la información periódica que la entidad financiera solicite sobre el crecimiento de la Mype, asimismo debe de observar que las cláusulas pactadas se estén cumpliendo al pie de la letra.

Pago del financiamiento.

Es el pago oportuno del crédito dentro de los plazos establecidos

Renovación del financiamiento

Esta etapa se da cuando la Mype cumple oportunamente con el pago de sus obligaciones y se ve beneficiada ya que le es posible renovar el contrato por un monto menor, igual o mayor.

Tabla 1

Programas y líneas de financiamiento de COFIDE

Servicio Financiero	MIPYME	Instituciones Financiera	
		IFIS	IFIES
Programas	Inversión	Fortalecimiento patrimonial	
	Propem		
	Multisectorial COFIGAS Coficasa	Crédito subordinado	
Líneas	COMEX (exportación)	Capital de trabajo Corto plazo	
	COMEX (importación)	Mediano plazo Comercio exterior	

Los programas propuestos según COFIDE (2016):

Propem. Tiene como objetivo impulsar el desarrollo de la MYPE nacional que se desarrolle en las diferentes actividades económicas por medio del financiamiento para la instauración, ampliación y mejora de los equipos y plantas, así también en sus costos de diseño, servicio y capital de trabajo. (COFIDE, 2016)

Multisectorial. Tiene como finalidad fomentar el desarrollo del sector empresarial para la instauración, ampliación y mejora de sus actividades. (COFIDE, 2016)

Cofigas. Su finalidad es la promoción activa del proceso de transformación de la economía nacional, tanto productiva como de consumo, en base al uso de gas natural, mediante productos financieros que den facilidad de acceso al crédito de los agentes económicos. (COFIDE, 2016)

Coficasa. Tiene como finalidad encargarse de los requerimientos de financiación de compra, construcción, remodelación o ampliación de una vivienda a largo plazo. (COFIDE, 2016)

Crédito subordinado. Se refiere al apoyo en la ampliación de financiamiento en favor de los micros y pequeñas empresas por medio del otorgamiento de créditos para fortalecer el patrimonio de las IFIES. (COFIDE, 2016)

Comex exportación e importación. Tiene como objetivo ofrecer tanto a las personas naturales como jurídicas peruano-exportadoras, financiamiento antes y después del embarque, y así mismo para las peruano-importadoras para financiar la importación de bienes (COFIDE, 2016).

Microempresas y Pequeñas Empresas (MYPES)

Según el Texto Único Ordenado las MYPES son aquellas que sus ventas anuales no superan los 150 UIT, mientras que las pequeñas empresas sus ventas anuales son mayores a 150 UIT pero menores a 1700 UIT (Codemype, 2010).

La relevancia de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) radica en su contribución al crecimiento socioeconómico de las zonas donde se desarrollan, genera empleo y aporta de cierta manera en la reducción de la pobreza, ya que a mayor demanda mayor mano de obra y en cierta medida contribuyen al crecimiento del Producto Bruto Interno (Avolio, Mesones y Roca, 2013).

Según estudios realizados existen cuatro factores que están relacionados con el buen desempeño de los empresarios de las diversas microempresas:

motivación por el crecimiento, crecimiento o desarrollo, la facilidad para obtener los recursos y la demanda de los consumidores y cuán hábiles son las decisiones de los empresarios para alcanzar el crecimiento dentro del mercado (Avolio et al., 2013)

Clasificación de la microempresa

Microempresa de sobrevivencia

Son aquellas empresas que su único fin es conseguir ingresos de manera rápida utilizando la estrategia de competir con precios muy bajos solo para cubrir sus costos, este tipo de empresa no cuenta con una contabilidad que le permitan tener una visión clara de sus ingresos, gastos y costos, además no hay una adecuada administración de los recursos de la empresa (Baldeon y Yupanqui , 2012).

Microempresas de subsistencia

Es una empresa informal que genera ingresos para cubrir las necesidades de consumo inmediato del propietario como de su familia, los trabajadores que participan dentro de este tipo de microempresa son aquellos que estas desocupados temporalmente y se adhieren al trabajo de este sector hasta que logren conseguir un trabajo estable (Fundación José María Covelo, 2014).

Microempresas en crecimiento

Son aquellas microempresas que presentan una buena capacidad para distribuir los ingresos, además invierten constantemente para aumentar el capital y crecer dentro de su rubro, ese tipo de microempresas son las que crean empleos además son las que tienden a convertirse en grandes empresas (Fundación José María Covelo, 2014).

Importancia de las Mypes para el desarrollo económico

La importancia de las Mypes se sustenta en que la mayoría de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas, las cuales aportan aproximadamente en el 42% al PBI además que es una fuente generadora de

empleo, gracias a la descentralización las mypes pueden acoplarse a cualquier tipo o sector de mercado además las Mypes lo constituyen mayor parte propietarios emprendedores ya que de cada 100 peruanos el 40% es emprendedor (Baldeon y Yupanqui , 2012).

Características de las Mypes

Según el número de trabajadores

Microempresa. Son aquellas que abarcan de 1 a 10 trabajadores

Pequeña empresa. Son aquellas que abarcan de 1 hasta 100 trabajadores

Según los niveles de ventas

Microempresa. Sus ingresos anuales son menores a 150 Unidades Impositivas Tributarias

Pequeña empresa. Sus ingresos anuales son máximos hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (Baldeon y Yupanqui , 2012).

Crecimiento de la Mype en el Perú

El 96.5% de empresas que existen en el país pertenecen a las micro y pequeñas empresas de las cuales el 83,5% de ellas son informales lo que no permite que la empresa tenga un alto potencial de crecimiento, esto debido a que la mayoría de los empresarios reducen sus costos para incrementar sus ganancias mediante la empleo informal, ya que contratan personal con una remuneración por debajo del básico con más de ocho horas de trabajo y sin ningún beneficio de los régimen laborales. Otro punto importante es el poco apoyo del sistema financiero para el desarrollo de las mypes ya que sus políticas crediticias son mayormente un obstáculo para el empresario entre las altas tasas de interés, requisitos, plazos, garantías, etc. (Baldeon y Yupanqui , 2012).

Un tema en el que se está trabajando constantemente es en sensibilizar a las micro y pequeñas empresas informales sobre los beneficios que le traerá la formalidad como productividad, ampliación dentro del mercado, mayor

competitividad, mayor acceso al financiamiento y mayor rentabilidad (Baldeon y Yupanqui , 2012).

Fuentes de financiamiento para MYPES

Según Caballero Bustamante (2015), algunos bancos y cajas rurales han desarrollado paquetes de créditos exclusivos para Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) tanto para personas naturales como jurídicas, considerando los riesgos que estas empresas enfrentan. De esta forma, estos bancos y cajas rurales buscan cubrir la demanda de financiamiento que no puede ser atendida por COFIDE a través de sus diferentes programas de financiamiento.

Según Hernández (2002) citado por Kong y Moreno (2014) las fuentes de financiamiento son aquellos medio por medio de los cuales las personas o instituciones tienen acceso a los recursos financieros para destinarlos a llevar a cabo los procesos de operación, expansión interna o externa, crecimiento a corto o largo plazo. Para las mypes acceder al financiamiento no es fácil, sin embargo pueden escoger cual se ajusta a sus necesidades y utilizar las mas conveniente de acuerdo a las ventajas y desventajas,

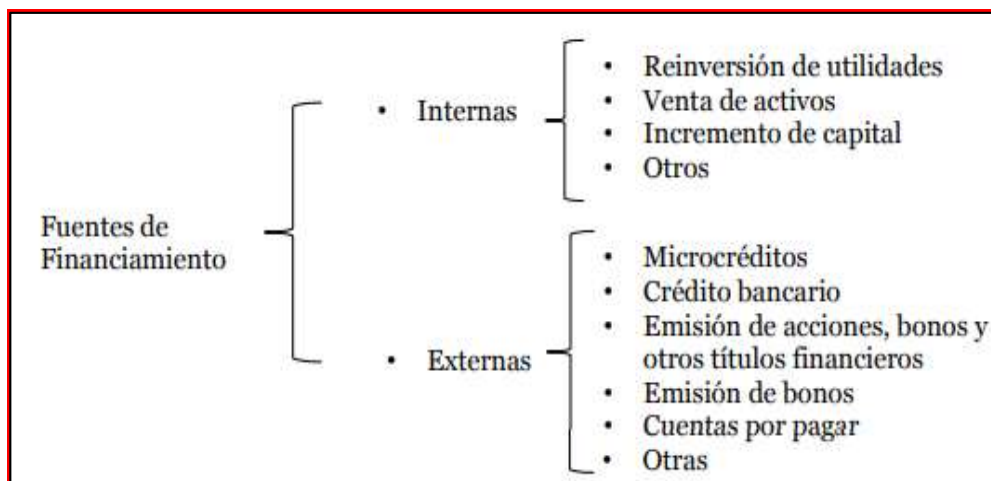


Figura 2. Fuentes de financiamiento

Fuente. *Hernández (2002) citado por Kong y Moreno (2014)*

Recursos propios: Los recursos propios en el financiamiento son los fondos que una empresa utiliza para invertir en sus operaciones y proyectos, provenientes de sus propias actividades y operaciones. Estos recursos son generados internamente y son considerados como una fuente de financiamiento

interno. Los recursos propios incluyen el capital social, las reservas, las ganancias retenidas, y el patrimonio neto de la empresa. El capital social es el dinero que los accionistas han invertido en la empresa, las reservas son los fondos que la empresa ha guardado para su uso en el futuro, las ganancias retenidas son las ganancias que la empresa ha decidido no distribuir a los accionistas como dividendos, y el patrimonio neto es la diferencia entre los activos y los pasivos de la empresa. Los recursos propios son importantes porque no requieren de devolución y no generan intereses, dado que no están sujetos a ningún acuerdo o contrato con terceros. Sin embargo, su uso puede limitar la capacidad de la empresa para realizar nuevos proyectos o inversiones ya que estos recursos son limitados. Por eso, es común que las empresas utilicen una combinación de recursos propios y ajenos para financiar sus operaciones y proyectos. (Armando, 2011).

Créditos Informales: Los créditos informales en el financiamiento son aquellos que se obtienen fuera del sistema bancario tradicional, como a través de familiares, amigos, prestamistas particulares, o usureros. Estos préstamos suelen ser menos formales y no requieren de un proceso de solicitud de crédito riguroso, como el que se requiere para obtener un préstamo a través de un banco. Los créditos informales pueden ser una opción atractiva para las personas que no tienen acceso al crédito formal, como las micro y pequeñas empresas, ya que no requieren de garantías o historial crediticio. Sin embargo, también pueden presentar desventajas, como tasas de interés más altas, plazos de pago más cortos y mayores riesgos de impagos. Además, los créditos informales pueden tener consecuencias negativas para la economía, ya que no están regulados y pueden contribuir a la informalidad laboral y a la evasión fiscal. Por eso es importante fomentar el acceso al crédito formal y la educación financiera para que las personas y las empresas puedan tomar decisiones informadas sobre sus opciones de financiamiento. (Díaz, 2011).

Créditos Bancarios: Los créditos bancarios son préstamos que se obtienen a través de un banco o institución financiera. Los bancos y las instituciones financieras prestan dinero a individuos y empresas, y a cambio,

reciben intereses y comisiones por el servicio prestado. Los bancos y las instituciones financieras evalúan la solvencia y el historial crediticio del solicitante antes de otorgar un crédito. Existen diferentes tipos de créditos bancarios, como los créditos personales, que se otorgan a personas para fines personales, los créditos hipotecarios, que se utilizan para comprar una casa, y los créditos comerciales, que se otorgan a empresas para financiar sus operaciones y proyectos. Los créditos bancarios también se pueden clasificar según su plazo, como créditos a corto plazo o créditos a largo plazo. En general, los créditos bancarios son una fuente de financiamiento popular y accesible para las personas y empresas, ya que ofrecen una variedad de opciones y plazos de pago. Sin embargo, también pueden tener tasas de interés más altas que otras formas de financiamiento, y requieren de un proceso de solicitud y evaluación riguroso (Bravo, 2012).

Créditos de Proveedores: El crédito de proveedores es el plazo de tiempo que se otorga a un cliente para pagar por un producto o servicio que ha comprado a un proveedor. En otras palabras, es el tiempo que el proveedor da al cliente para que este realice el pago después de haber recibido los bienes o servicios. El crédito de proveedores es una forma común de financiamiento para las empresas, ya que les permite obtener los bienes o servicios necesarios para operar sin tener que pagar por ellos de inmediato (Bravo, 2012).

Destino del Financiamiento

Concerniente al destino del financiamiento, en su mayoría las mypes emplean las fuentes de financiamiento destinadas al capital de trabajo o activo fijo:

Capital de trabajo: El capital de trabajo es el dinero en efectivo o los activos líquidos que una empresa tiene disponibles para cubrir sus gastos corrientes, como el pago a proveedores, los salarios de los empleados, los impuestos y otros gastos operativos. El capital de trabajo es esencial para la supervivencia y el crecimiento de una empresa, ya que le permite cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y aprovechar oportunidades de

negocio. El capital de trabajo se calcula restando el activo circulante (como el efectivo, cuentas por cobrar y inventarios) de los pasivos corrientes (como las deudas a corto plazo y los pagos pendientes). (Riaño, 2014).

Activo fijo: El activo fijo es cualquier bien tangible o intangible que una empresa posee y utiliza con el fin de generar ingresos a largo plazo. Algunos ejemplos de activos fijos son la propiedad, maquinaria, equipo de oficina, vehículos y software. Los activos fijos son esenciales para el funcionamiento de un negocio, pero su adquisición y mantenimiento pueden requerir una gran inversión de capital. El financiamiento es el proceso mediante el cual una empresa obtiene los fondos necesarios para operar y crecer. Existen varias formas de financiamiento, como los préstamos bancarios, las inversiones de capital, las emisiones de bonos y el uso de tarjetas de crédito. El financiamiento puede utilizarse para adquirir activos fijos, como maquinaria y propiedad, o para cubrir gastos operativos a corto plazo, como el pago de salarios y proveedores. Es importante para las empresas elegir el tipo de financiamiento adecuado, ya que cada uno tiene sus propios términos y condiciones, así como sus propios costos y riesgos. (Riaño, 2014).

Costo del Financiamiento

Los costos de financiamiento del préstamo, consisten en los gastos por intereses y la recaudación neta por el préstamo en el monto del préstamo menos el monto del requisito de saldo compensador.

Tasa de interés: Es aquella cantidad abonada de acuerdo al tiempo y por unidad de capital invertido, donde además tiene un interés dado por cada unidad de tiempo o rendimiento de la unidad de capital en la unidad de tiempo.

1.3.2. Definiciones del Crecimiento de ventas

Según Hauk (2012) el crecimiento de ventas se refiere al aumento en el volumen de ventas de una empresa en un período determinado. El crecimiento de ventas puede ser medido en términos absolutos (por ejemplo, el número total de unidades vendidas) o en términos relativos (por ejemplo, el porcentaje de aumento en las ventas respecto al período anterior). El crecimiento de ventas es

un indicador clave del éxito de una empresa, ya que refleja su capacidad para atraer y retener clientes y aumentar su base de ingresos. El crecimiento de ventas también puede ser utilizado como un indicador de la salud económica de un mercado o industria en general.

Según Ozyasar (2013) una Mype debe elegir entre enfocarse en aumentar sus ingresos o beneficios, ya que lograr ambos objetivos al mismo tiempo es difícil. Para maximizar los beneficios, es necesario vender los productos o servicios con un margen de beneficio alto, es decir, cobrar un precio superior al costo de producción. Sin embargo, si se busca maximizar las ventas, se debe reducir el precio para atraer a más clientes. Es común que las empresas recién establecidas acepten vender con pérdida con el fin de ganar una base de clientes leales y mejorar su reputación en el mercado. Esta idea se apoya en el crecimiento de las ventas en relación a los ingresos-beneficios.

Tal como lo expresa Trisha (2015), sostiene que la maximización de ventas parece la meta más plausible de los gerentes, se encuentra que los empresarios están preocupados por la maximización de las ventas en lugar de los beneficios. Varias razones parecen explicar esta actitud de la alta dirección. En primer lugar, hay evidencia de que los salarios y otras ganancias (flojas) de los altos directivos se correlacionan más estrechamente con las ventas que con los beneficios. En segundo lugar, los bancos y otras instituciones financieras siguen de cerca las ventas de las Mypes y están más dispuestos a financiar Mypes con grandes y crecientes ventas. En tercer lugar, los problemas de personal se manejan más satisfactoriamente cuando las ventas están creciendo. Los empleados en todos los niveles se pueden dar mayores ganancias y mejores condiciones de trabajo en general.

La disminución de las ventas, por otro lado, hará necesaria la reducción de los salarios y otros pagos y tal vez el despido de algunos empleados. Estas medidas generan insatisfacción e incertidumbre entre el personal de todos los niveles. En cuarto lugar, las grandes ventas, creciendo con el tiempo, dan prestigio a los gerentes, mientras que grandes ganancias van a los bolsillos de los accionistas. En quinto lugar, los empresarios prefieren un desempeño estable

con ganancias "satisfactorias" a proyectos espectaculares de maximización de utilidades. Si se dan cuenta de los máximos beneficios altos en un período, pueden encontrarse en problemas en otros períodos cuando los beneficios son menores que el máximo. En sexto lugar, las grandes y crecientes ventas fortalecen el poder de adoptar tácticas competitivas, mientras que una participación baja o decreciente del mercado debilita la posición competitiva de la Mype y su poder de negociación frente a sus rivales (Trisha, 2015).

Según lo expresado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MINTRA, 2014), sostiene que el crecimiento de las ventas en el marco de las micro empresas y pequeñas empresas, además en la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica; es la magnitud contable el cual incorpora todos los bienes, productos, o ingresos netos gravados con el Impuesto a la Renta las cuales son el resultante de la sumatoria de los montos de los ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales que una empresa ha tenido con motivo de una actividad ordinaria en un periodo de tiempo dado (por lo general el periodo consignado es de un año) dicha cantidad se suele expresar en términos monetarios, asimismo es de gran importancia cuando se busca evaluar el tamaño y solvencia de una Mype.

En una empresa es razonable que se espere que las ventas aumenten, el crecimiento sostenible de ventas, financiable o crecimiento autosustentado es aquel que puede realizar sin que se realiza mayores variaciones en cuanto al grado de endeudamiento o adquisiciones de nuevo capital, un crecimiento sostenible de las ventas depende fundamentalmente del rendimiento activo, el costo porcentual del pasivo financiero, endeudamiento financiero y de la proporción de la ganancia que no se reparte como dividendo en efectivo (Fornero, 2003).

Ventas Netas

Las ventas netas son el total de ingresos generados por la venta de productos o servicios de una empresa, menos los descuentos, devoluciones y rebajas. En otras palabras, las ventas netas son el ingreso real que una empresa

recibe de sus ventas después de descontar todas las deducciones. Las ventas netas son un indicador importante de la salud financiera de una empresa, ya que reflejan el éxito de su estrategia de ventas y su capacidad para atraer y retener clientes. Es importante tener en cuenta que las ventas netas son diferentes a las ventas brutas, que son el total de ingresos generados antes de descontar cualquier deducción.

Rotación de Inventario: La rotación de inventario se refiere al número de veces que un inventario es vendido y reemplazado en un período determinado. Se calcula dividiendo el costo del inventario vendido durante un período de tiempo específico por el promedio de inventario en ese mismo período. La rotación de inventario es un indicador importante de la eficiencia de una empresa en la gestión de sus inventarios. Una alta rotación de inventario sugiere que una empresa está eficientemente manejando su inventario, ya que está vendiendo y reemplazando rápidamente los productos. Una baja rotación de inventario, por otro lado, puede indicar un exceso de inventario o una falta de demanda de los productos

$$\text{Ciclo de vida del inventario} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$$

Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar son las deudas que una empresa tiene pendientes con sus clientes. Son un activo para la empresa ya que representan dinero que está por recibir. Estas cuentas pueden ser el resultado de ventas al crédito, lo cual significa que los clientes no han pagado el importe total de la compra en el momento de la transacción. Las cuentas por cobrar son una forma común de financiamiento a corto plazo para las empresas, ya que les permiten obtener los fondos necesarios para operar sin tener que pagar por ellos de inmediato. Sin embargo, también son un riesgo ya que pueden no ser cobradas, generando una pérdida para la empresa. Por lo tanto, es importante tener una buena gestión de las cuentas por cobrar, para asegurar que el dinero se cobre en el plazo acordado y se eviten pérdidas.

$$\text{Ciclo de vida de cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

PPG (Periodo Promedio de Cobranza): El período promedio de cobranza es el tiempo que transcurre entre la venta de un producto o servicio y el pago de la factura correspondiente. Es un indicador de la eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar de una empresa. Un período promedio de cobranza corto sugiere que una empresa está eficientemente cobrando sus cuentas por cobrar, mientras que un período promedio de cobranza largo puede indicar problemas en el proceso de cobro o problemas con clientes morosos. El período promedio de cobranza se calcula dividiendo el saldo promedio de las cuentas por cobrar durante un período de tiempo específico entre las ventas netas durante ese mismo período y multiplicando el resultado por 365 días.

Margen operativo

El margen operativo es un indicador financiero que mide la eficiencia de una empresa en la generación de beneficios. Se calcula dividiendo el beneficio operativo (ingresos menos los costos operativos) entre los ingresos totales y se expresa como un porcentaje. El margen operativo indica cuánto de cada dólar de ingresos es convertido en beneficios y permite comparar la rentabilidad de una empresa con la de otras empresas en la misma industria. Un margen operativo alto indica que una empresa está generando beneficios de manera eficiente, mientras que un margen operativo bajo puede indicar problemas en la estructura de costos o en la capacidad de generar ingresos. (El Economista, 2012).

$$\text{Margen operativo} = \frac{\text{Utilidades netas (BAII)}}{\text{Ventas netas}}$$

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de la investigación

Tipo de investigación

La investigación es de tipo no experimental, descriptivo, correlacional-causal.

La investigación del presente estudio es de tipo no experimental, dado que Hernández et al. (2014), mencionan que el tipo de investigación es no experimental ya que no se manipulan deliberadamente las variables.

Diseño de investigación

Hernández et al. (2014) sostiene que el diseño es descriptivo, correlacional-causal ya que se pretendió analizar las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo y a su vez establecer una relación causa-efecto con el financiamiento crediticio, el cual el diseño tiene el siguiente esquema:

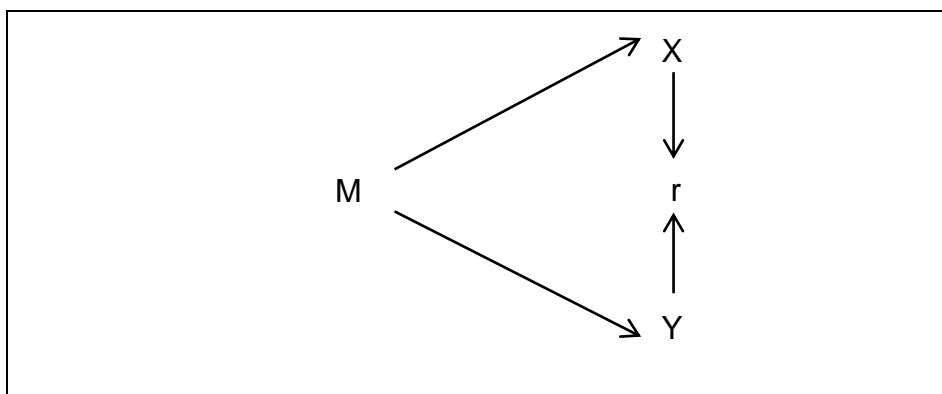


Figura 1: Diseño Correlacional Causal determinado por Hernández Fernández y Baptista, en su libro Metodología de la investigación (2014)

En donde:

M = Las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir

X = Financiamiento crediticio

Y = Incremento de ventas

r = Relación

2.2. Variables, Operacionalización

Variable independiente: Financiamiento crediticio

BCRP (2015) señala que el financiamiento crediticio es una operación económica, en la cual se presenta la promesa de cumplimiento del pago con dinero en un plazo determinado.

Variable dependiente: Crecimiento de las ventas.

MINTRA (2014). Es la magnitud contable los ingresos que una empresa ha tenido con motivo de una actividad ordinaria en un periodo de tiempo dado.

Tabla 2

Operacionalización de la Variable independiente

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos
<i>Financiamiento crediticio</i>	Fuentes de Financiamiento	Recursos propios	1. ¿La empresa cuenta con los recursos físicos necesarios para el respaldo del negocio?	Encuesta/Cuestionario
		Créditos informales	2. ¿La empresa cuenta con recursos financieros; capital y activos, para invertir con fondos internos?	
		Créditos bancarios	3. ¿La empresa cuenta con facilidad para obtener créditos brindados por terceros, así sea con altos riesgos para los usuarios?	
		Créditos de proveedores	4. ¿La empresa pertenece al mercado donde el crédito suele ser muy segmentado y definido?	
			5. ¿La empresa prefiere los créditos informales ya que las tasas de interés son menores a aquellas ofrecidas por los bancos?	
			6. ¿Suele la empresa, contar como principal	

		<p>fuelle de financiamiento un crédito bancario, por seguridad y garantía?</p> <p>7. ¿Considera que constantemente la empresa opta por presentar valores físicos como garantía y crédito de largo plazo?</p> <p>8. ¿Considera que el crédito que obtiene la empresa, lo solicita con la modalidad de financiamiento no bancaria?</p> <p>9. ¿Considera que la empresa prioriza materializar el financiamiento con algún tipo de contrato?</p>
Destino de Financiamiento	Capital de trabajo	10. ¿Considera que la mejor inversión en financiamiento que puede realizar será es el capital de trabajo?
	Activo fijo	<p>11. ¿Considera que es conveniente incrementar el nivel óptimo de inversión en capital de trabajo en corto y largo plazo?</p> <p>12. ¿Considera que un financiamiento en los activos circulantes llegaría a mejorar la producción de su empresa?</p> <p>13. ¿Considera que los requerimientos como activo fijo se pueden financiar empleando una estrategia conservadora?</p>
Costo del Financiamiento	Tasa de interés	14. ¿Considera que los costos de financiamiento de la fuente que la empresa elige son los más

adecuados para la empresa?
 15. ¿Considera que, la tasa de interés que la empresa opta por adquirir, es aquella cantidad abonada de acuerdo al tiempo y capital invertido?

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.
Operacionalización de la variable dependiente

Variabl e	Dimensi ón	Indicador es	Ítem	Técnica e instrument os
	Ventas Netas	Rotación de Inventario	$= \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$	
<i>Crecimien to de las ventas</i>	Cuentas por cobrar	PPG (Período Promedio de Cobranza)	$= \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cob}}$	Análisis documental/ Guía de análisis documental
	Resultados económico s de ventas	Margen Operativo	$= \frac{\text{Utilidades netas (BAII)}}{\text{Ventas netas}}$	

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección

Población

La población de la presente investigación estuvo representada por 52 MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo.

Muestra

La muestra para la presente investigación, el mismo que estuvo representada por la totalidad de 52 MYPES del mercado central-sección prendas de vestir de Cutervo.

2.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección

Métodos

Cuantitativo. En la presente investigación se realizó la cuantificación de los resultados, con la finalidad de evaluar las variables objeto de estudio, haciendo uso de los programas estadísticos como el Microsoft Excel, SPSS.

Tabulación. Las tabulaciones se realizaron con la data obtenida de los instrumentos para cada una de las variables objeto de estudio, para luego generar tablas y gráficos, las mismas que contribuyan al análisis de forma adecuada y clara de los resultados.

Descriptivo. Las variables de la presente investigación fueron descritas tal como se presentan en los resultados, los cuales serán obtenidos mediante la tabulación de resultados.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas que se emplearon para la presente investigación fueron una encuesta para la variable financiamiento crediticio y un análisis documental para la variable crecimiento de las ventas, además de ello el instrumento que se aplicó para la investigación fue un cuestionario y una guía de análisis, para las variables objeto de estudio (financiamiento crediticio y crecimiento de las ventas) respectivamente.

2.5. Procedimiento de análisis estadístico de datos

Para el análisis de los datos se utilizó los programas estadísticos Microsoft Excel y SPSS. Para luego se presentados en tablas y figuras para el mejor análisis de los datos y un fácil entendimiento.

2.6. Criterios éticos

Los criterios éticos en una investigación son un conjunto de principios y normas que guían el comportamiento de los investigadores en el desarrollo de un estudio. Algunos de los criterios éticos más importantes en una investigación incluyen:

Respeto a los derechos humanos: Es importante garantizar que los participantes en un estudio no sufran daño físico o emocional y que se respeten sus derechos legales y civiles.

Confidencialidad: Los investigadores deben proteger la privacidad y la confidencialidad de los participantes y garantizar que la información recolectada no sea compartida sin su consentimiento.

No discriminación: Es importante garantizar que la investigación no favorezca a un grupo de personas sobre otro, se evite la discriminación por razones de género, raza, orientación sexual, entre otros.

Honestidad: Es importante que los investigadores sean honestos en la descripción de su metodología, resultados y conclusiones, evitando la falsificación de datos o la manipulación de los mismos.

Transparencia: Es importante que los investigadores sean transparentes en sus métodos y resultados y sean accesibles a la revisión y evaluación por parte de sus colegas y la comunidad científica.

Beneficencia: Es importante que los investigadores busquen promover el bienestar de los participantes y la sociedad en general.

No maleficencia: Es importante que los investigadores eviten causar daño a los participantes o a terceros en el desarrollo de su investigación

III. RESULTADOS

3.1. Resultados

Diagnóstico de la situación actual y análisis de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2018-2022.

Tabla 4

Mype N°1

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	CANTIDAD	PRESTAMOS PLAZO
	AÑO	MONEDAS	MONEDAS	UNIDADES	MESES
EDITA VASQUEZ TERRONES	2018	S/ 44,000.00	1920	25000	18 MESES
	2019	S/ 45,000.00	1920	10000	12 MESES
	2020	S/ 49,000.00	1950	10000	12 MESES
	2021	S/ 56,000.00	1950	15000	12 MESES
	2022	S/ 57,000.00	1950	15000	12 MESES

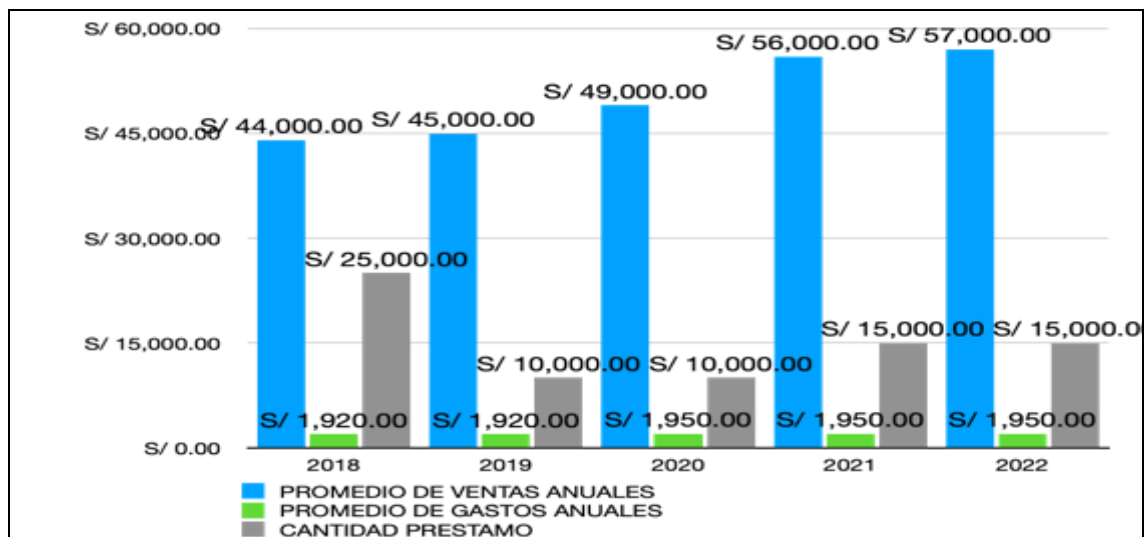


Figura 2. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 1

Interpretación: De acuerdo a los resultados mostrados en la tabla 4 y figura 2, se pudo evidenciar que, hubo incremento en las ventas durante los períodos en estudio, en el cual para el año 2018, se evidenció que tuvo ventas en S/ 44,000.00, donde recibió un préstamo de S/25,000.00, en el que se pudo observar que para el año siguiente, las ventas incrementaron y el préstamo fue menor, al año anterior (S/10,000), por ello se pudo observar que para los siguientes años las ventas tuvieron un aumento, lo que indica que para el 2022 se tuvieron en ventas un S/ 57,000.00.

Tabla 5

Mype N°2

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	2018	2019		CANTIDAD	PLAZO
PAULINA DELGADO BARAHONA	2018	25000	1930	3000	12 MESES
	2019	26000	1930	5000	12 MESES
	2020	27000	1930	30000	12 MESES
	2021	27000	1930		
	2022	25000	1930		

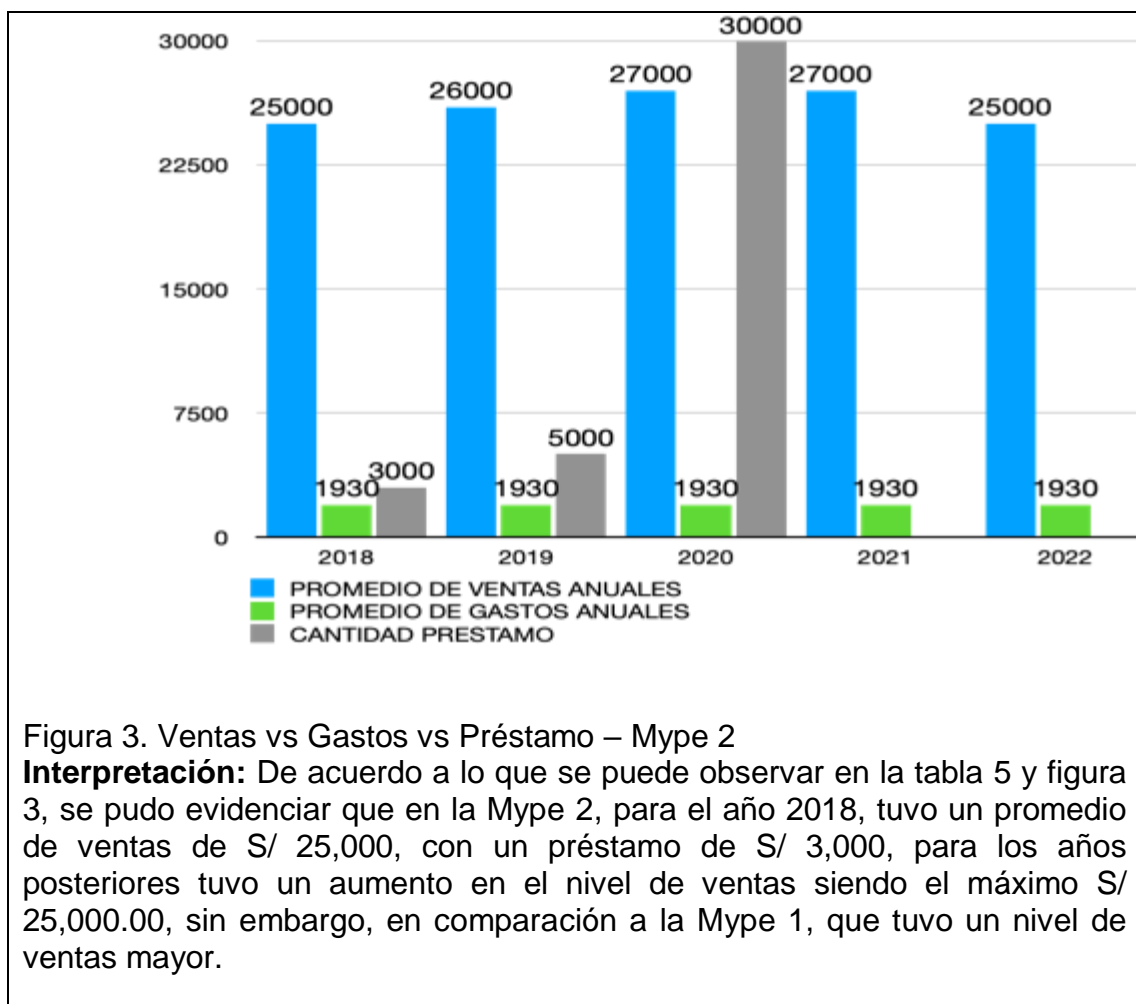


Figura 3. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 2

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 5 y figura 3, se pudo evidenciar que en la Mype 2, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 25,000, con un préstamo de S/ 3,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 25,000.00, sin embargo, en comparación a la Mype 1, que tuvo un nivel de ventas mayor.

Tabla 6

Mype N°3

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	CANTIDAD	PRESTAMOS PLAZO
	AÑO	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
VISTORIA CALDERON TELLO	2018	36000	1930	5000	18 MESES
	2019	36000	1930	3000	6 MESES
	2020	40000	1930	10000	18 MESES
	2021	41000	1930	20000	18 MESES
	2022	49000	1930	15000	18 MESES

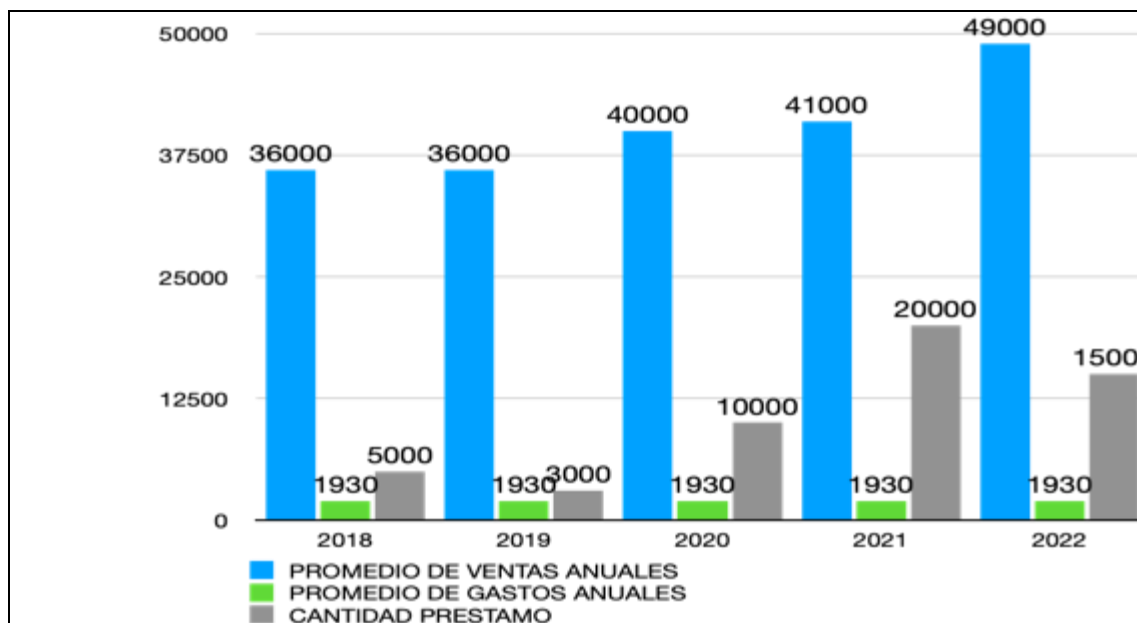


Figura 4. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 3

Interpretación: En la tabla 6 y figura 4, se puede evidenciar el promedio de ventas anuales durante los períodos 2018-2022, en que existe un promedio de ventas de S/ 36,000.00, además realizó un préstamo de S/. 5000.00, el cual se pagó en un período de año y medio, en los siguientes años, se pudo evidenciar que hubo un incremento en las ventas, además

Tabla 7

Mype N°4

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
ALEJANDRINO	2018	50000	1930	CAPITAL PROPIO	
PEREZ	2019	75000	1940		
ALARCON	2020	76000	1940	5000	12 MESES
	2021	77000	1940	35000	2 AÑOS
	2022	85000	1930	35000	2 AÑOS

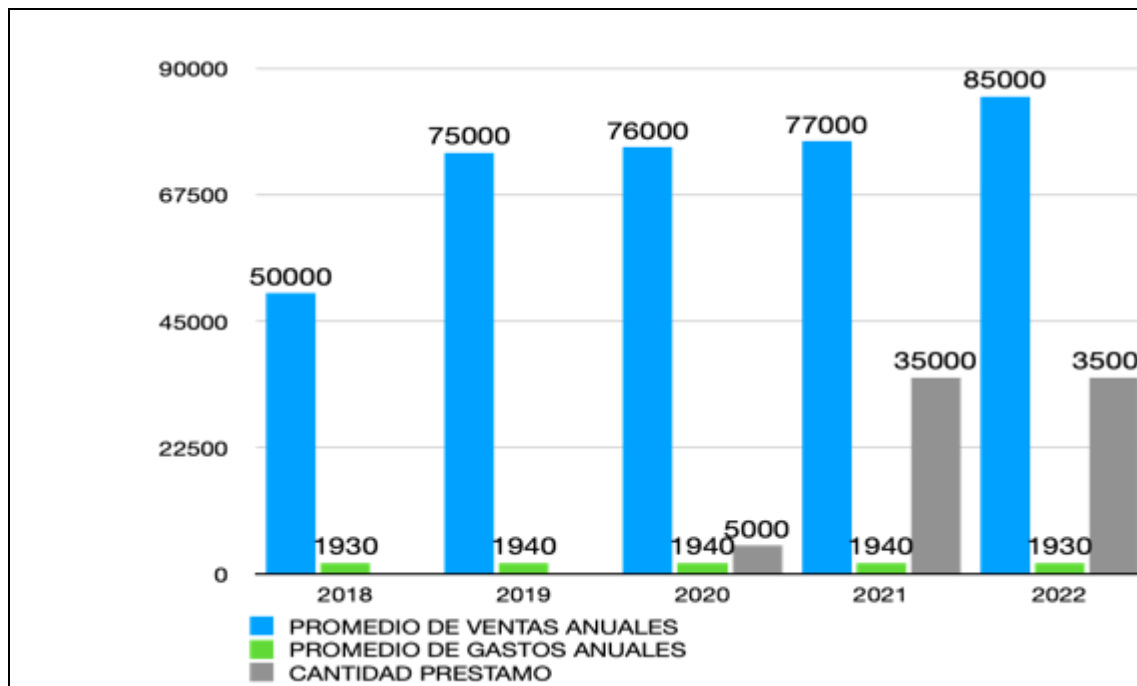


Figura 5. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 4

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 7 y figura 5, se pudo evidenciar que en la Mype 4, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 50,000, durante ese año no se dio un préstamo, pues empleó el capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 85,000.

Tabla 8

Mype N°5

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO	
ALVARINO	2018	35000	1000	30000	18 MESES	
SANCHEZ	2019	39000	880	7000	12 MESES	
FERNANDEZ	2020	40000	840	15000	18 MESES	
	2021	43000	1200	10000	12 MESES	
	2022	55000	1400	30000	18 MESES	

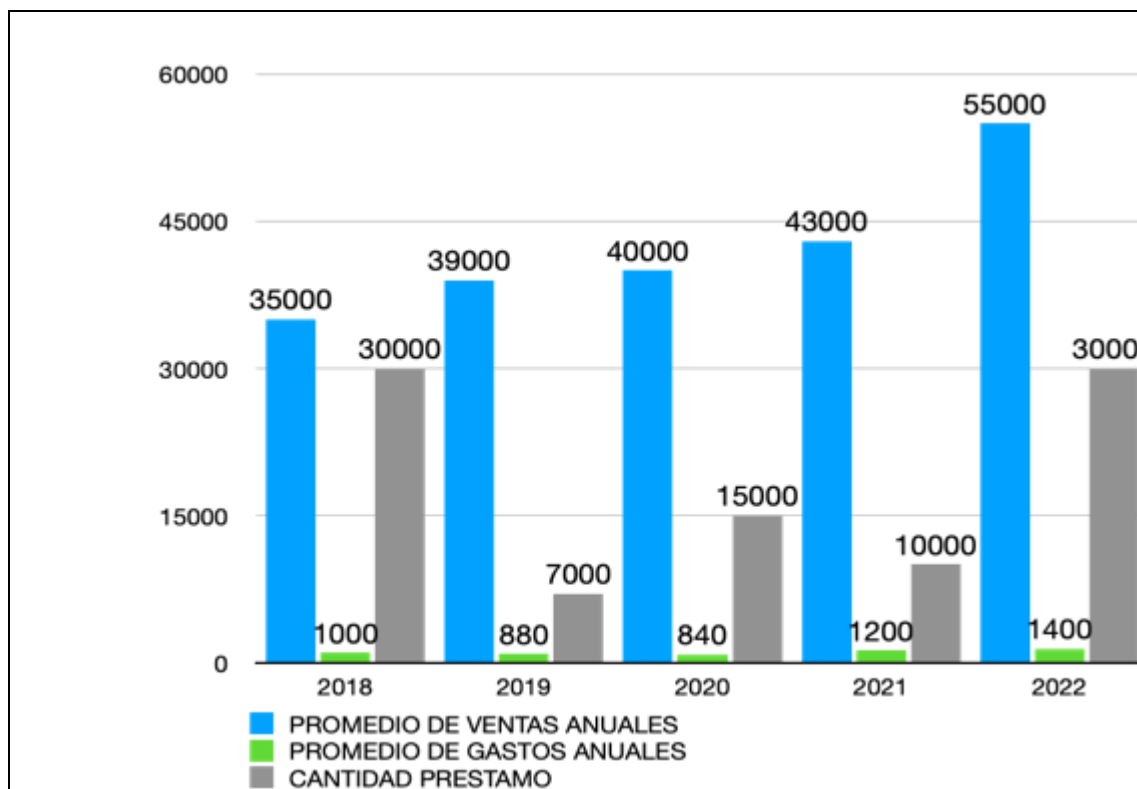


Figura 6. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 5

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 5 y figura 3, se pudo evidenciar que en la Mype 5, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 35,000, con un préstamo de S/ 30,000, durante los 18 meses se canceló ese préstamo, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 55,000.

Tabla 9

Mype N°6

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
ANALI TARRILLO PINEDO	2018	22600	900	CAPITAL PROPIO	
	2019	23000	900	10000	12 MESES
	2020	33000	1000	15000	18 MESES
	2021	41000	1400	20000	18 MESES
	2022	51000	1400	30000	18 MESES

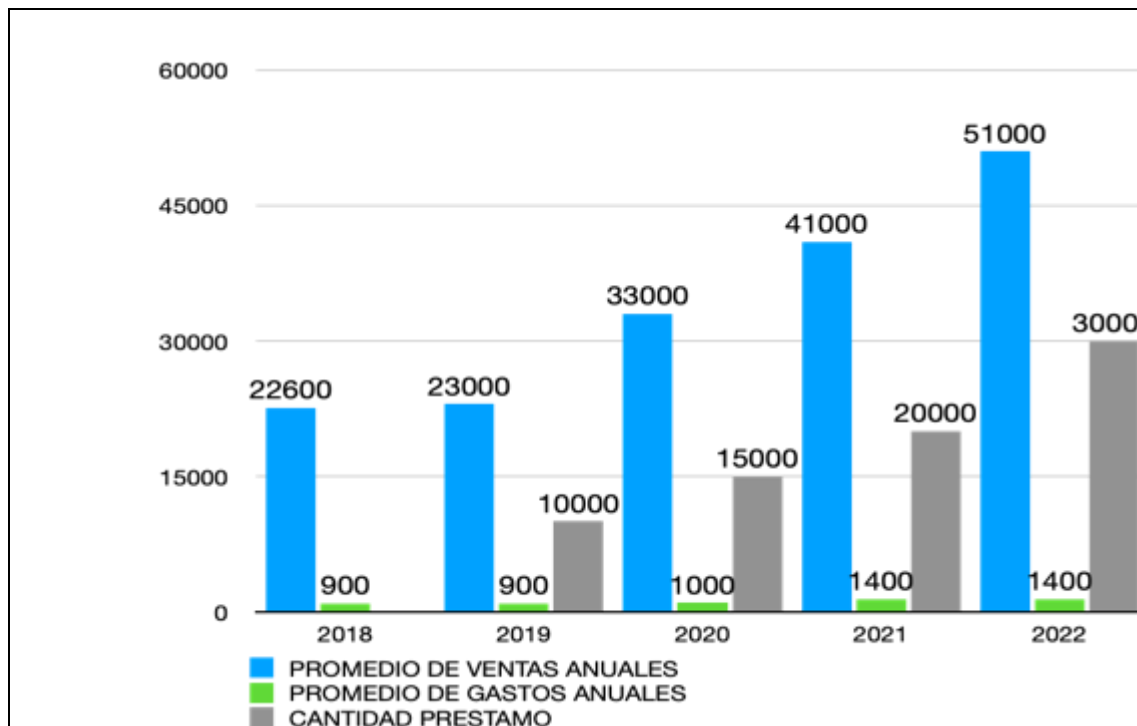


Figura 7. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 6

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 9 y figura 7, se pudo evidenciar que en la Mype 6, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 22,600, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 51,000.

Tabla 10

Mype N°7

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
FORTUNATO PEREZ	2018	28000	850	7000	6 MESES
	2019	25000	850		
FERNANDEZ	2020	25000	850	8000	12 MESES
	2021	22000	850		
	2022	20000	850		

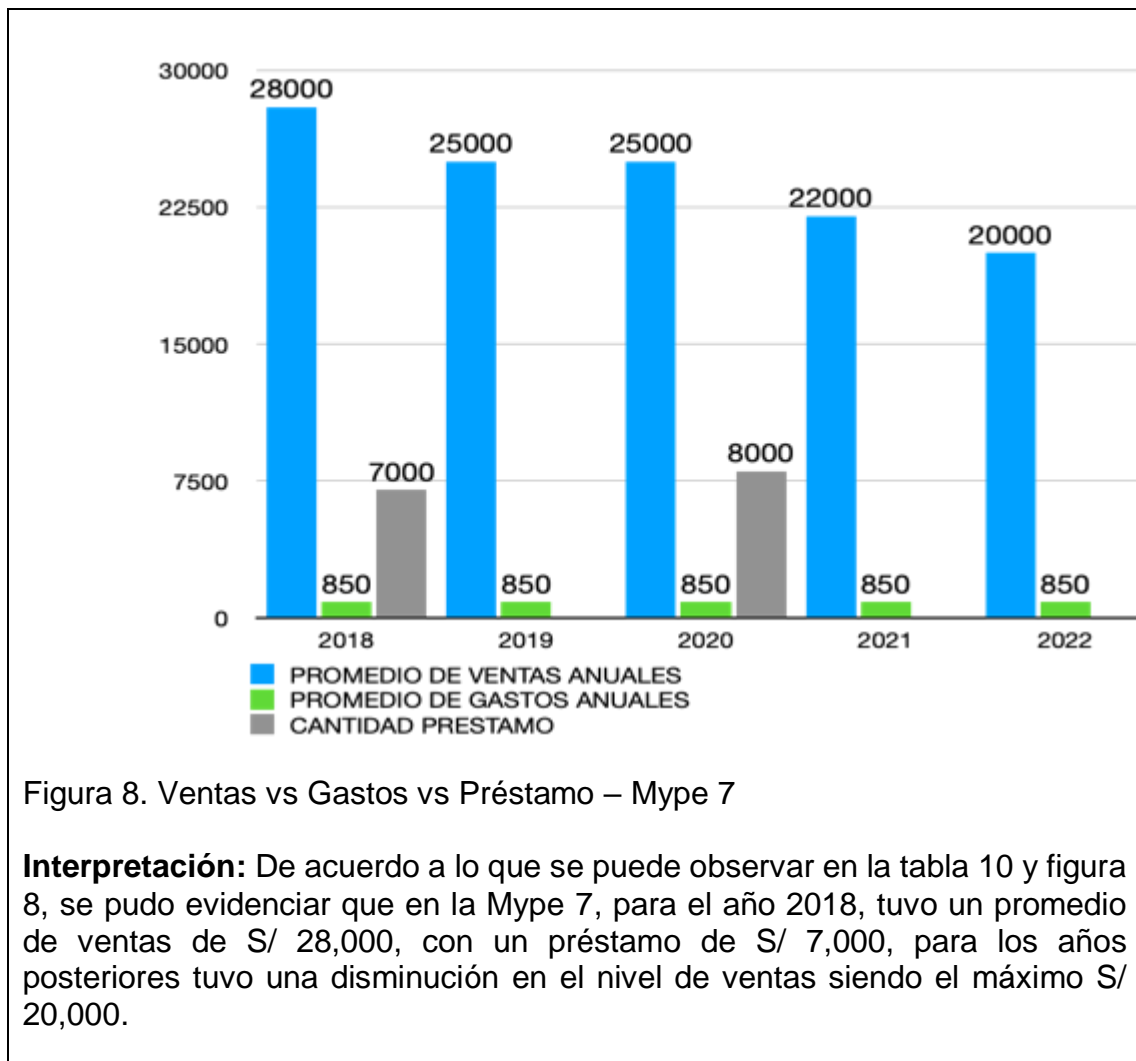


Figura 8. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 7

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 10 y figura 8, se pudo evidenciar que en la Mype 7, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 28,000, con un préstamo de S/ 7,000, para los años posteriores tuvo una disminución en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 20,000.

Tabla 11

Mype N°8

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
BERTHA	2018	24000	3000	30000	2 AÑOS
GARCIA	2019	35000	2050	5000	12 MESE
CALDERON	2020	38000	2500	5000	12 MESE
	2021	38000	2050	10000	18 MESES
	2022	41000	2050	20000	2 AÑOS

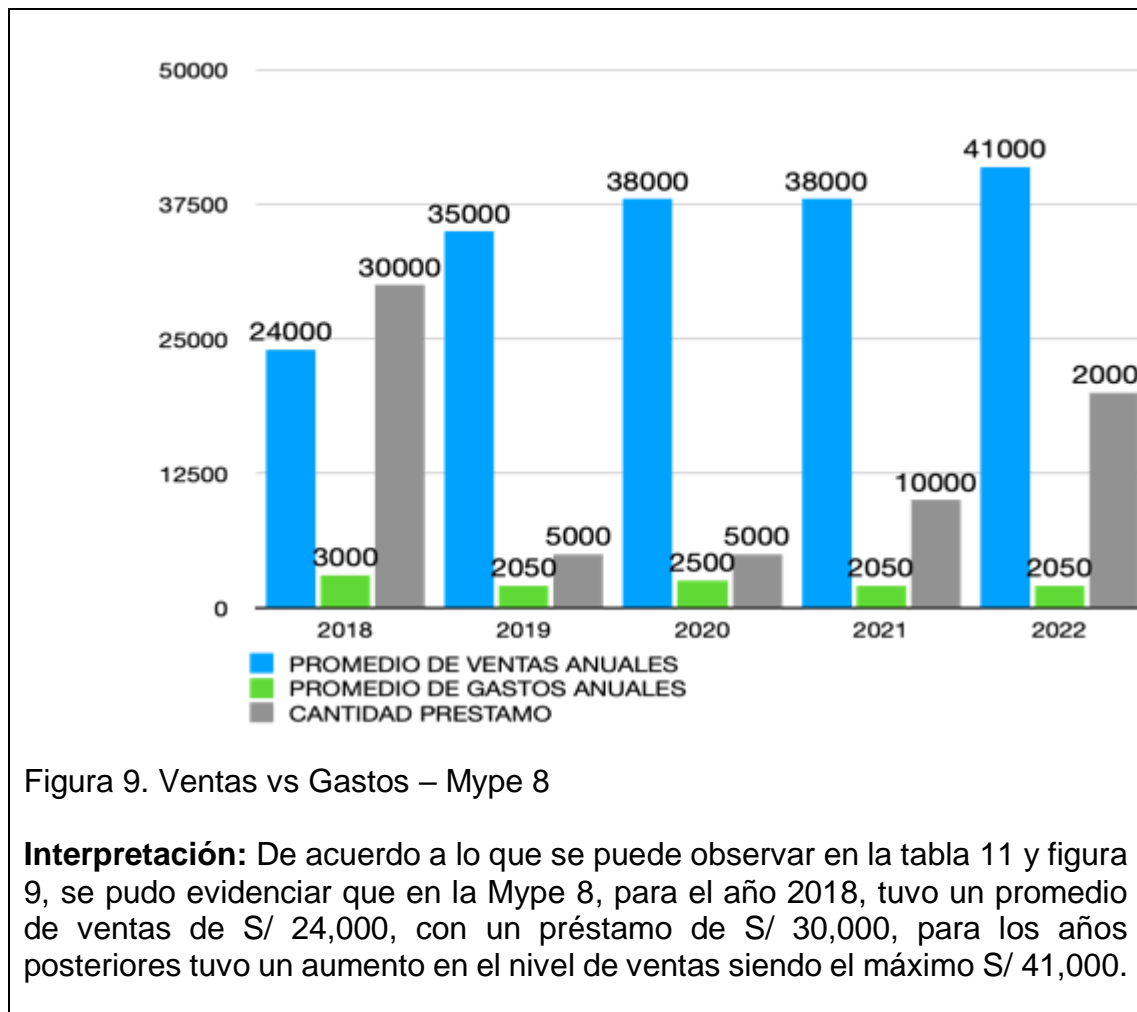


Figura 9. Ventas vs Gastos – Mype 8

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 11 y figura 9, se pudo evidenciar que en la Mype 8, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 24,000, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 41,000.

Tabla 12

Mype N°9

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
EDITA MARIBEL	2018	22000	1930		
ALTAMIRANO	2019	25000	1930	5000	12 MESES
VEGA	2020	30000	1930	5000	12 MESES
	2021	35000	1930	10000	18 MESES
	2022	39000	1930	5000	12 MESES

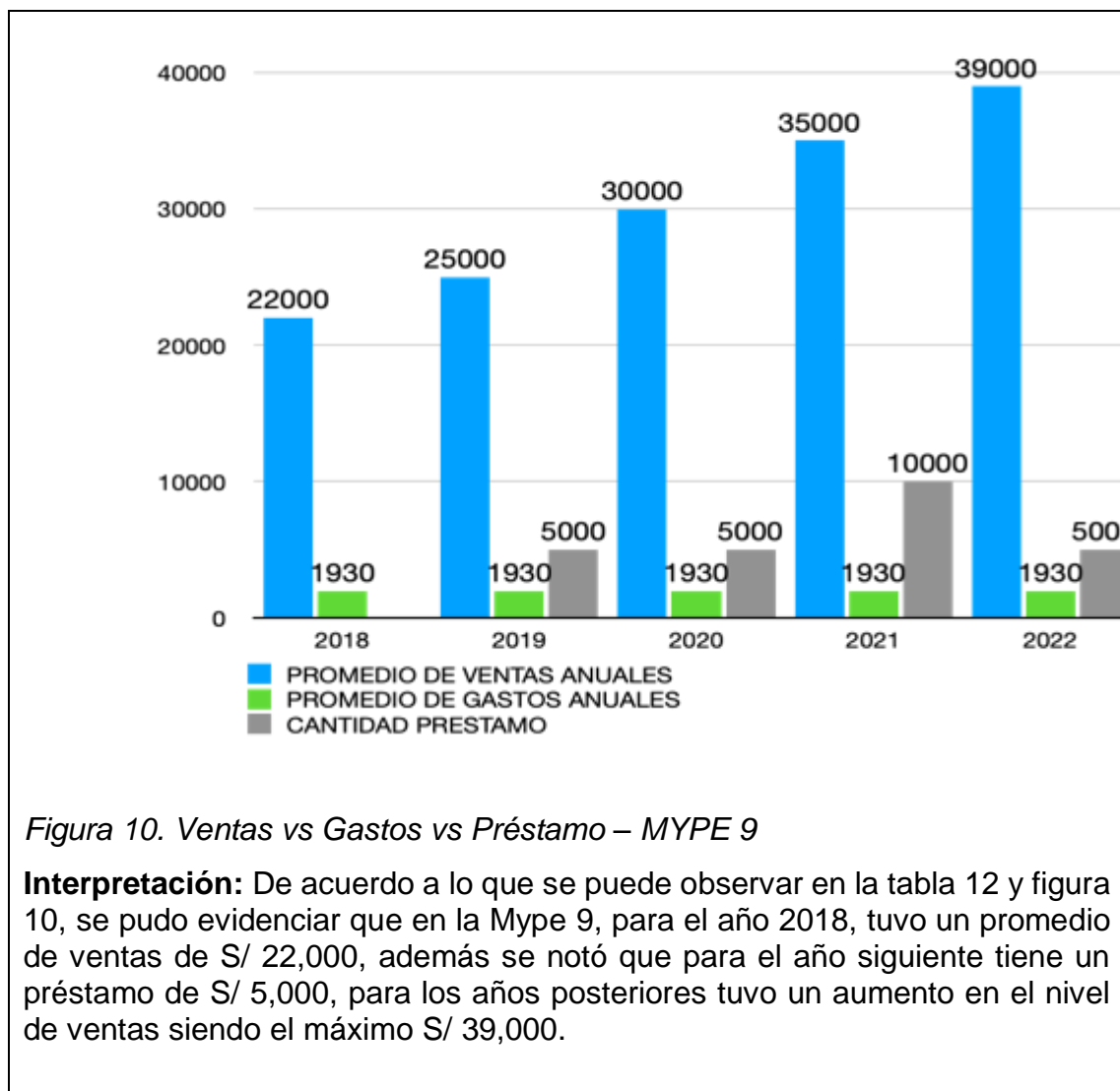


Figura 10. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 9

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 12 y figura 10, se pudo evidenciar que en la Mype 9, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 22,000, además se notó que para el año siguiente tiene un préstamo de S/ 5,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 39,000.

Tabla 13

Mype N°10

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS		CANTIDAD	PLAZO
ALEJANDRINA LACERNA BARAHONA	2018	46000	1950	30000	18 MESES
	2019	48000	1950	30000	18 MESES
	2020	57000	1950	30000	18 MESES
	2021	57000	1950	50000	18 MESES
	2022	60000	1950	35000	18 MESES

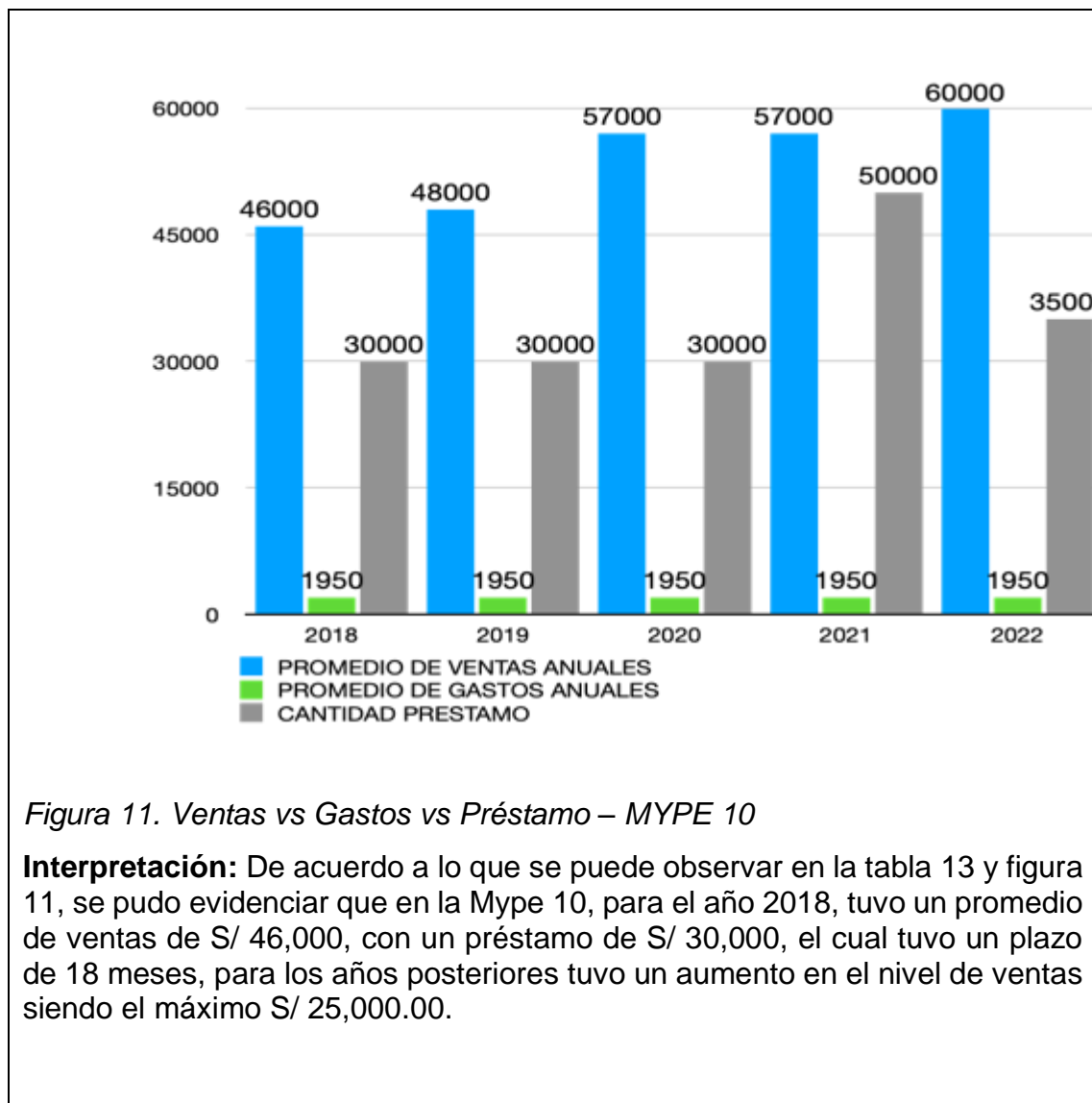


Figura 11. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 10

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 13 y figura 11, se pudo evidenciar que en la Mype 10, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 46,000, con un préstamo de S/ 30,000, el cual tuvo un plazo de 18 meses, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 25,000.00.

Tabla 14

Mype N°11

NOMBRE		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
BELLA ANALY GONZALES ALTAMIRANO	2018	48000	7200	5000	6 MESES
	2019	48000	7200	10000	12 MESES
	2020	48000	7200	10000	12 MESES
	2021	50000	7200	10000	12 MESES
	2022	54000	7200	10000	12 MESES

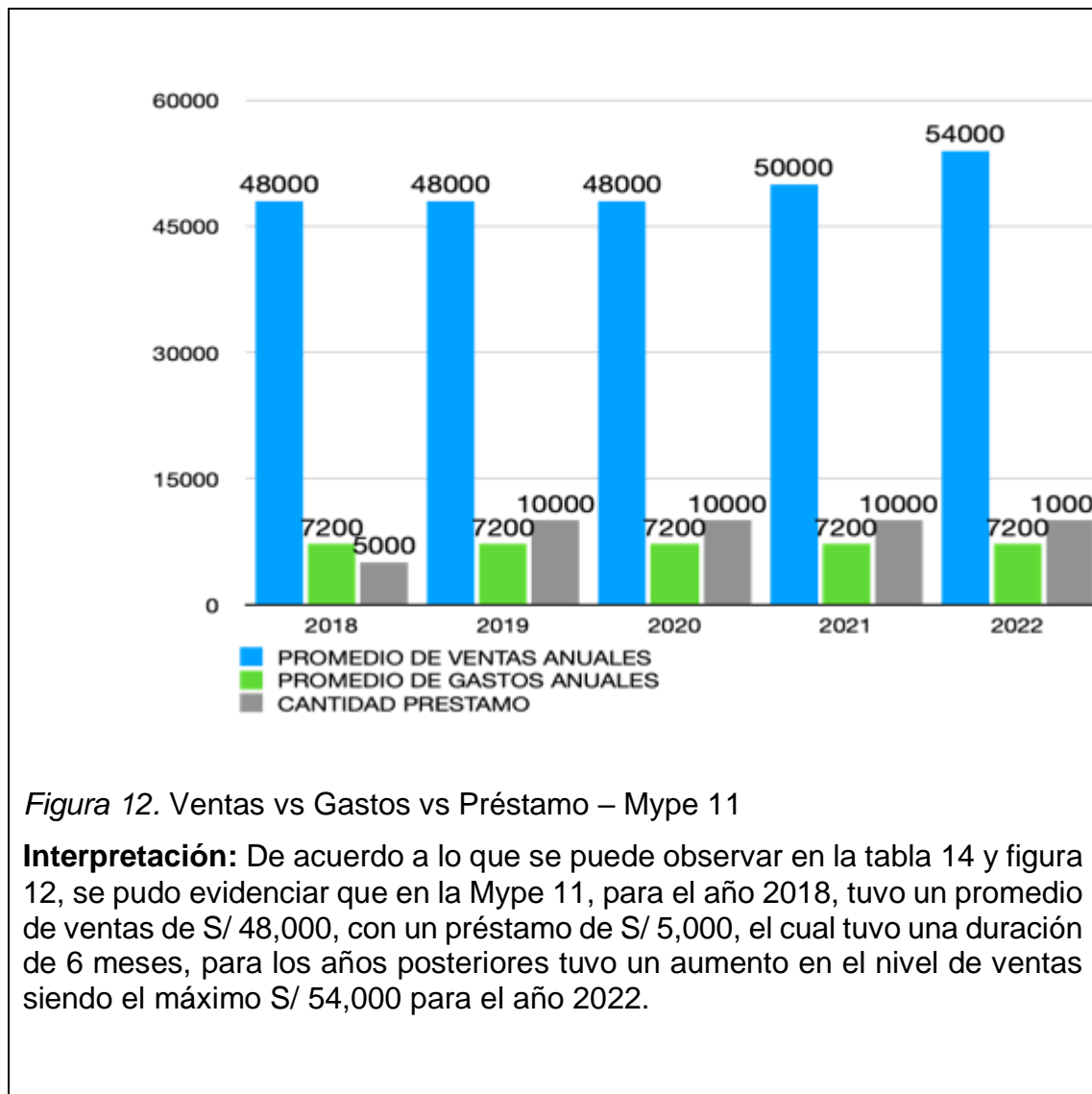


Figura 12. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 11

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 14 y figura 12, se pudo evidenciar que en la Mype 11, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 48,000, con un préstamo de S/ 5,000, el cual tuvo una duración de 6 meses, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 54,000 para el año 2022.

Tabla 15

Mype N°12

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
EDUARDO AMAD SOSA	2018			CAPITAL PROPIO	
	2019				
	2020	96000	2400		
	2021	96000	4800		
	2022	97000	4800	20000	12 MESES

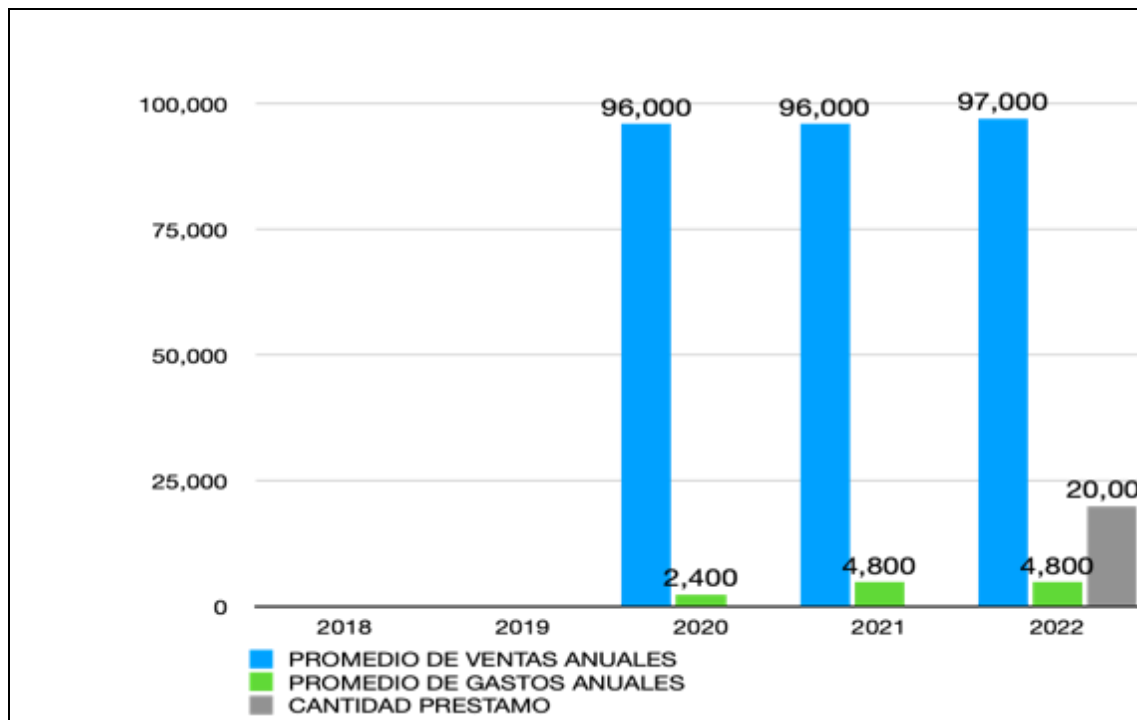


Figura 13. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 12

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 15 y figura 13, se pudo evidenciar que en la Mype 12, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 25,000, con capital propio, sin embargo, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 97,000, donde se necesitó un préstamo de S/. 20,000 durante un año.

Tabla 16

Mype N°13

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
PEDRO LEYVA MALDONADO	2018	30000	5040	10000	12 MESES
	2019	32000	5040	10000	12 MESES
	2020	32000	2050	10000	12 MESES
	2021	45000	2000	10000	12 MESES
	2022	60000	1920	10000	12 MESES

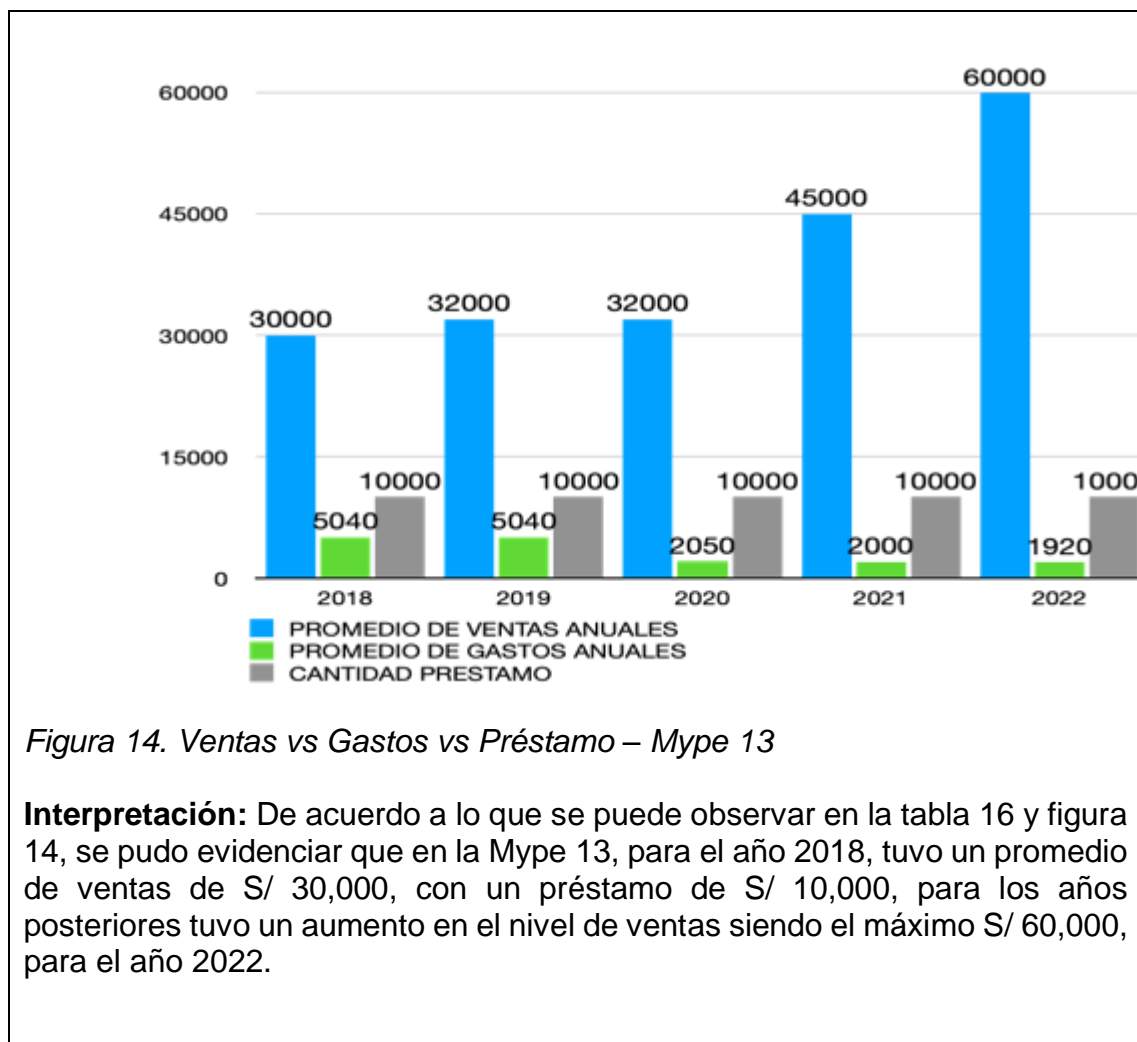


Figura 14. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 13

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 16 y figura 14, se pudo evidenciar que en la Mype 13, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 30,000, con un préstamo de S/ 10,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000, para el año 2022.

Tabla 17

Mype N°14

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
EFRAIN PEREZ LLANOS	2018			CAPITAL PROPIO	
	2019	36000	4320		
	2020	40000	4000		
	2021	50000	2000	5000	8 MESES
	2022	96000	2020		

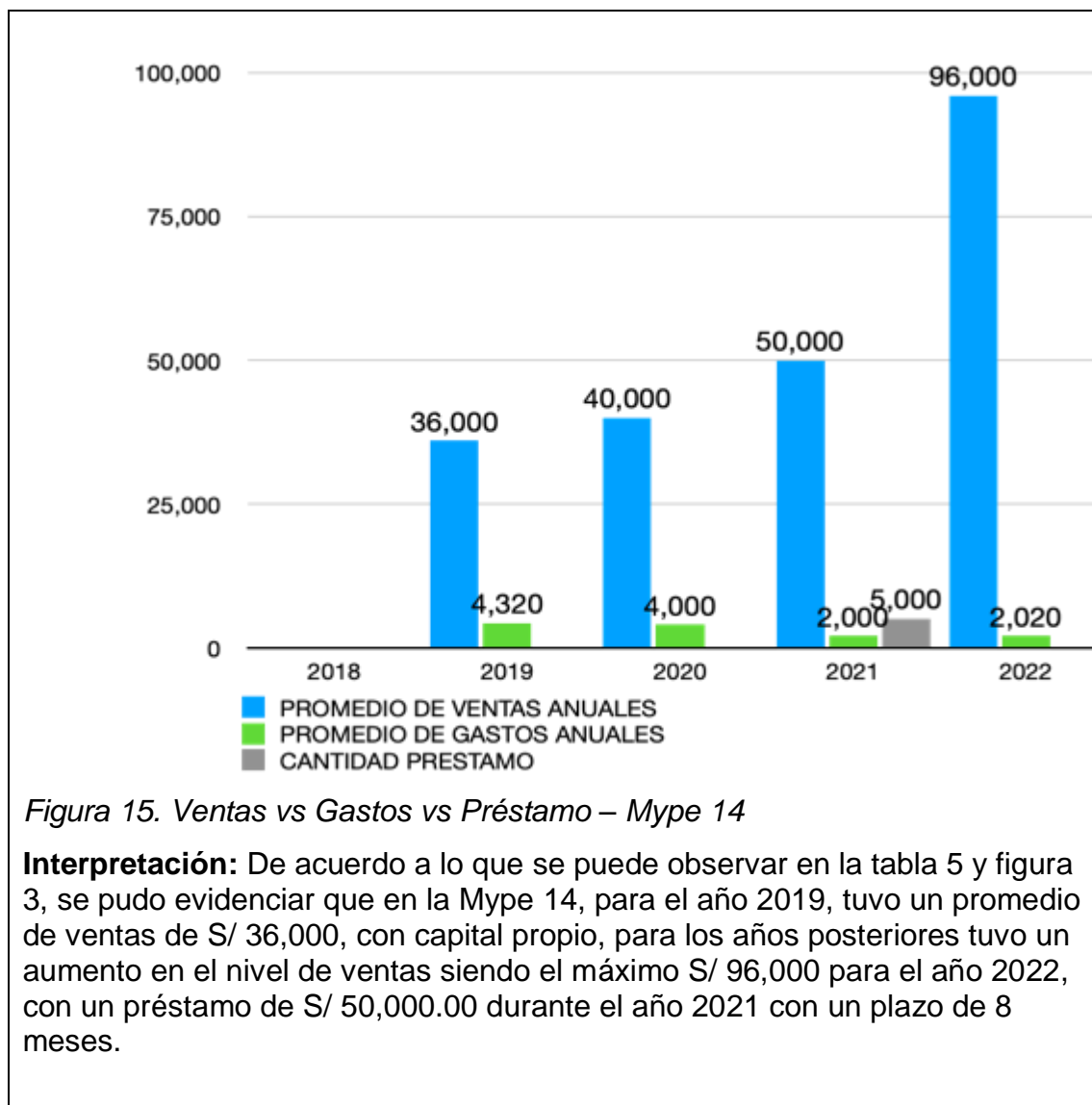


Figura 15. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 14

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 5 y figura 3, se pudo evidenciar que en la Mype 14, para el año 2019, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 96,000 para el año 2022, con un préstamo de S/ 50,000.00 durante el año 2021 con un plazo de 8 meses.

Tabla 18

Mype N°15

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
DAGOBERTO GUERRERO DELGADO	2018	24000	2018	1950	3000	12 MESES
	2019	24000	2019	1950	5000	12 MESES
	2020	30500	2020	1950	5000	12 MESES
	2021	33000	2021	1950	5000	12 MESES
	2022	36000	2022	1950	10000	12 MESES

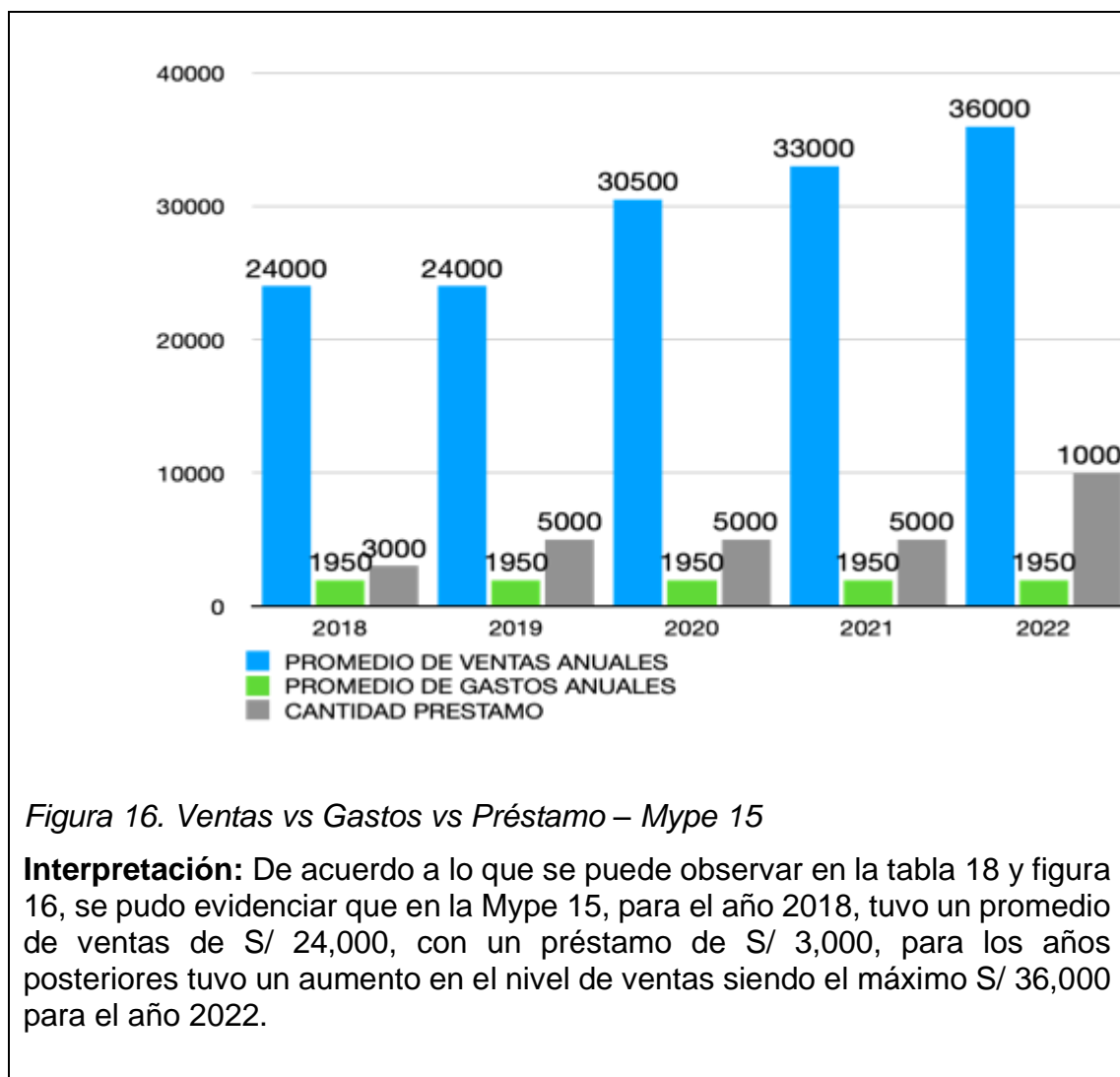


Figura 16. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 15

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 18 y figura 16, se pudo evidenciar que en la Mype 15, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 24,000, con un préstamo de S/ 3,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 36,000 para el año 2022.

Tabla 19

Mype N°16

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
			CANTIDAD	PLAZO
EMELINA ESPINOZA LEIVA	2018	36000	3000	CAPITAL PROPIO
	2019	36500	3500	
	2020	36000	3500	
	2021	50000	3500	
	2022	50000	3500	

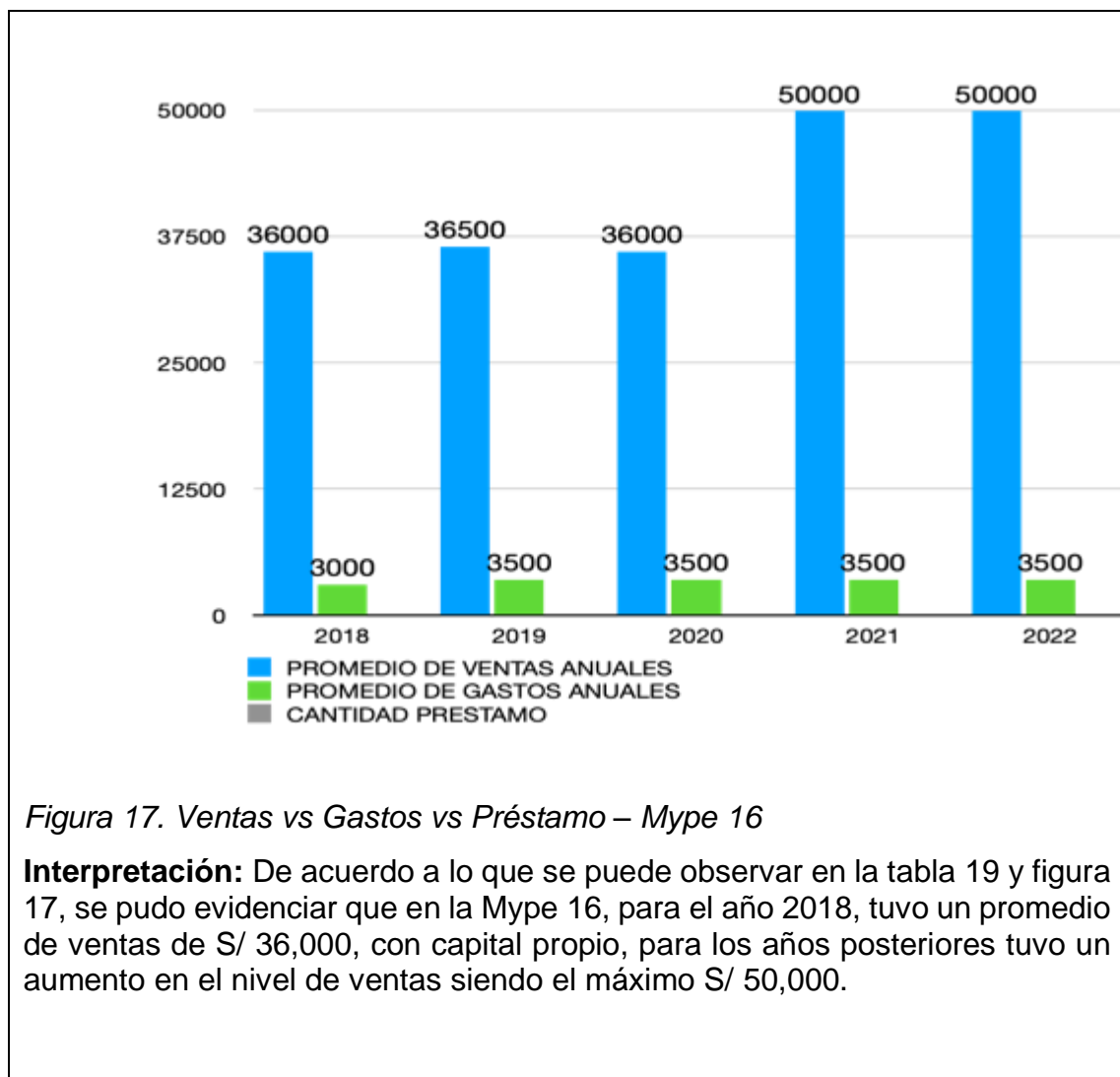


Figura 17. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 16

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 19 y figura 17, se pudo evidenciar que en la Mype 16, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 50,000.

Tabla 20

Mype N°17

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
FLAMINO	2018	84000	7200	CAPITAL PROPIO	
TERRONES	2019	84000	7200	80000	3 AÑOS
CARRERO	2020	90000	7200	15000	18 MESES
	2021	120000	6000	55000	3 AÑOS
	2022	180000	6000	15000	18 MESES

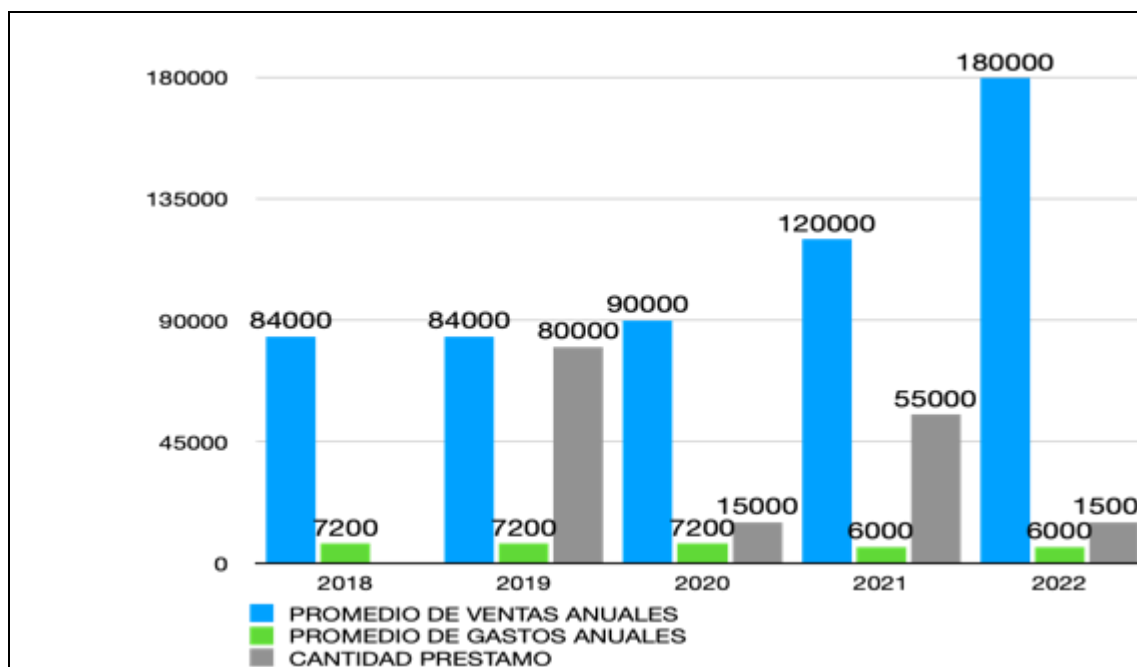


Figura 18. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 17

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 20 y figura 18, se pudo evidenciar que en la Mype 17, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 84,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 180,000, para el año 2022, el cual tuvo un préstamo de S/15,000.00, en un plazo de 18 meses.

Tabla 21

Mype N°18

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO	
FLOR MAGALI	2018	60000	3000	40000	18 MESES	
CARRANZA	2019	60000	3000	15000	12 MESES	
TARRILLO	2020	70000	3000	15000	12 MESES	
	2021	90000	4000	25000	18 MESES	
	2022	96000	4000	40000	18 MESES	

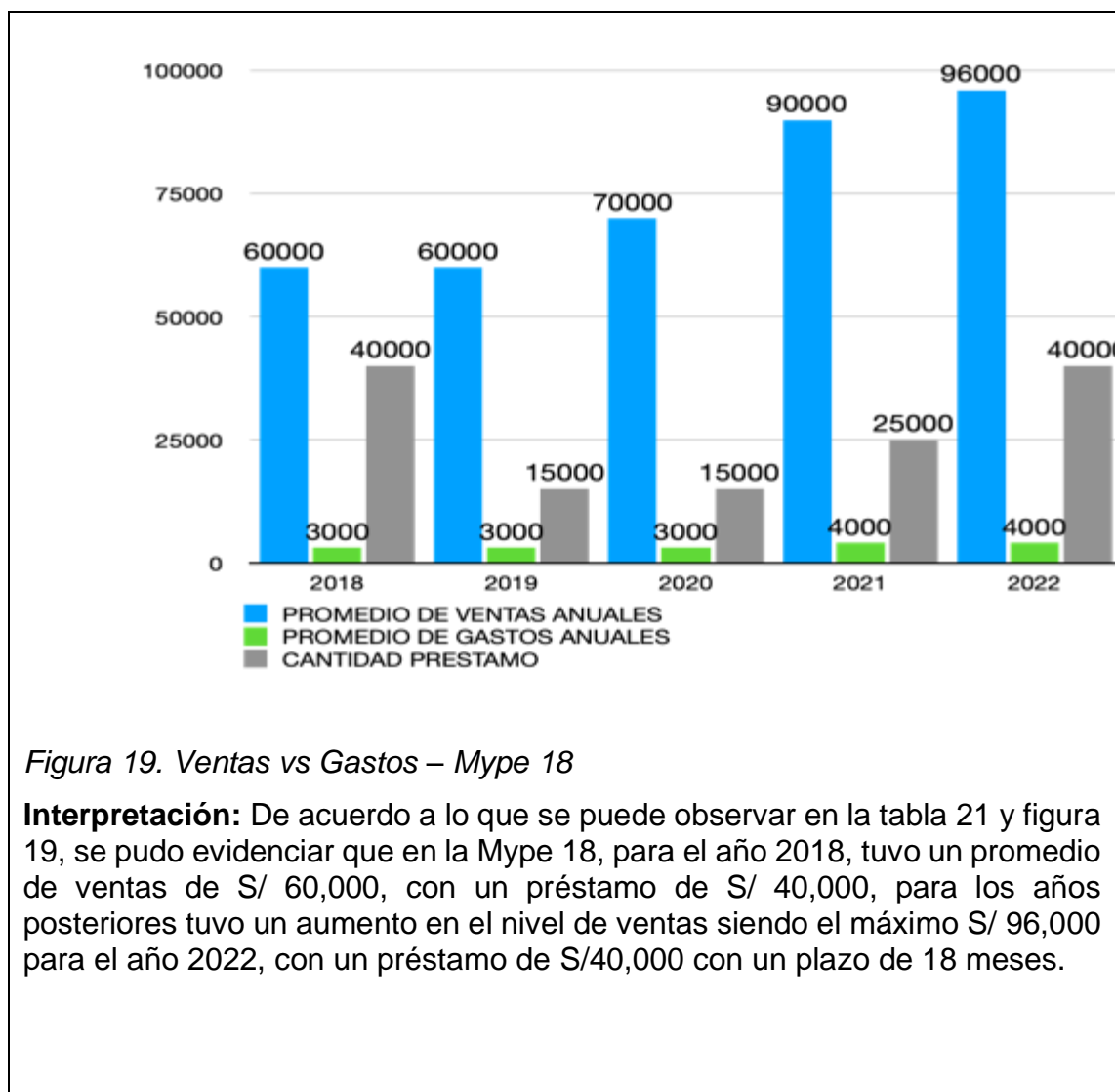


Figura 19. Ventas vs Gastos – Mype 18

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 21 y figura 19, se pudo evidenciar que en la Mype 18, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 60,000, con un préstamo de S/ 40,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 96,000 para el año 2022, con un préstamo de S/40,000 con un plazo de 18 meses.

Tabla 22

Mype N°19

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS PLAZO
				CANTIDAD
CLARA TELLO LLANOS	2018	24000	3600	CAPITAL PROPIO
	2019	24000	3600	
	2020	25000	3600	
	2021	40000	1800	
	2022	48000	1800	

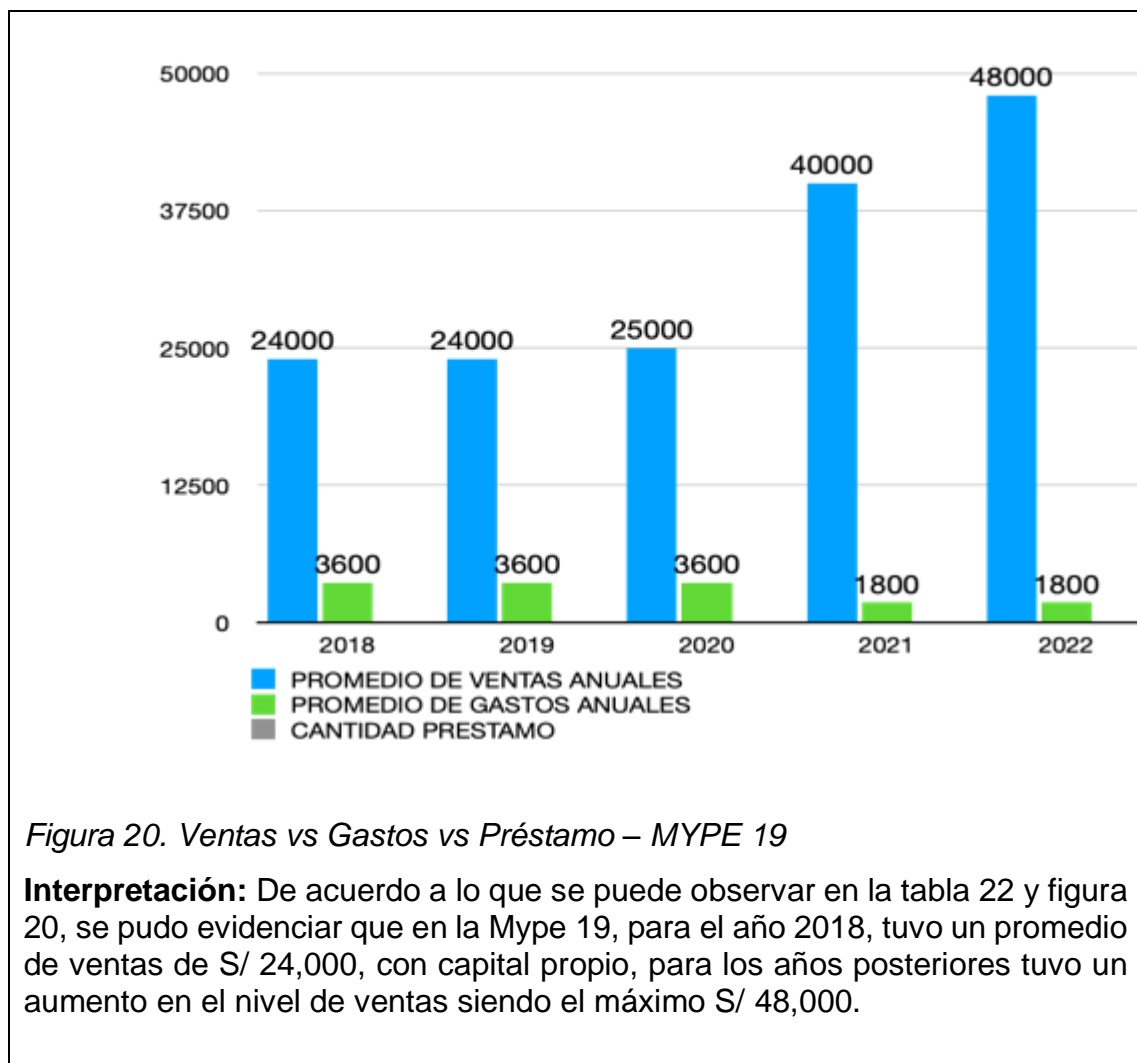


Figura 20. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 19

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 22 y figura 20, se pudo evidenciar que en la Mype 19, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 24,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 48,000.

Tabla 23

Mype N°20

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
VICTOR HEREDIA ARRASCUE	2018	36000	4800	CAPITAL PROPIO	
	2019	48000	4800		
	2020	54000	4800	8000	18 MESES
	2021	54000	3600	8000	18 MESES
	2022	60000	3600	25000	24 MESES

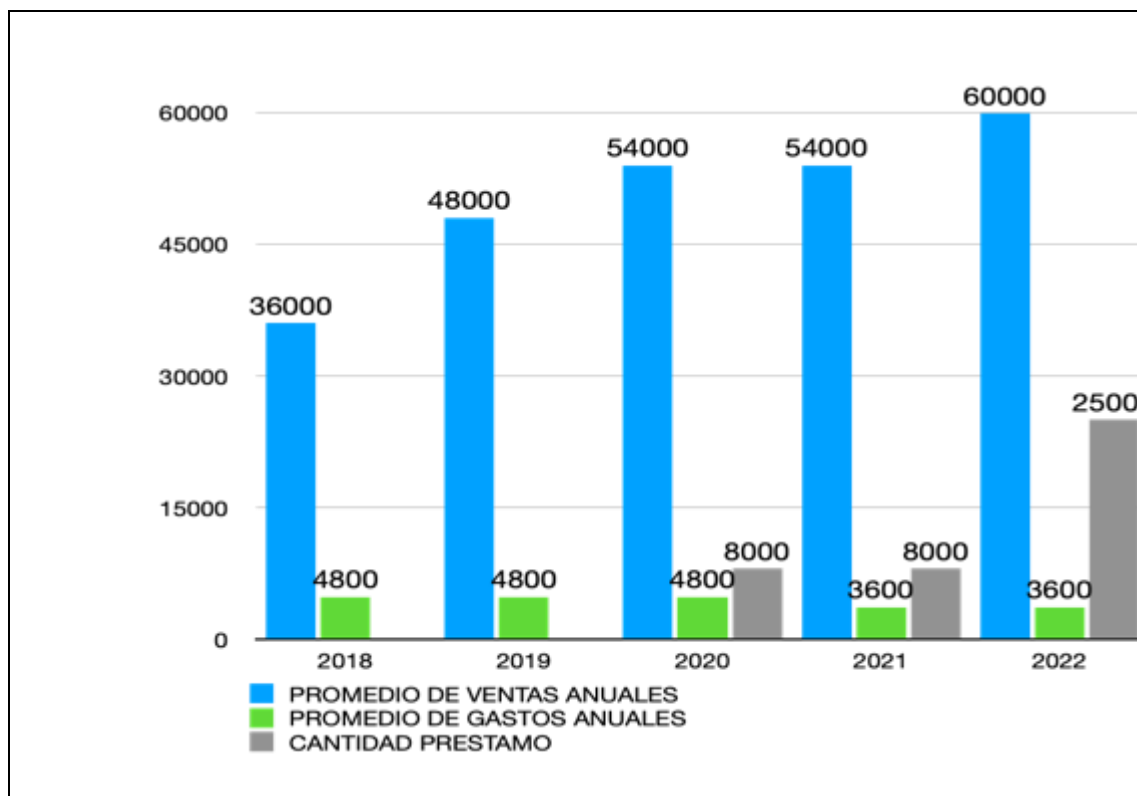


Figura 21. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 20

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 23 y figura 21, se pudo evidenciar que en la Mype 20, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.

Tabla 24

Mype N°21

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
					CANTIDAD	PLAZO
GLADIS VASQUEZ GARRO	2018	36000	850		CAPITAL PROPIO	
	2019	36000	850			
	2020	35000	850			
	2021	32400	900	40000	18 MESES	
	2022	32400	900	20000	18 MESES	

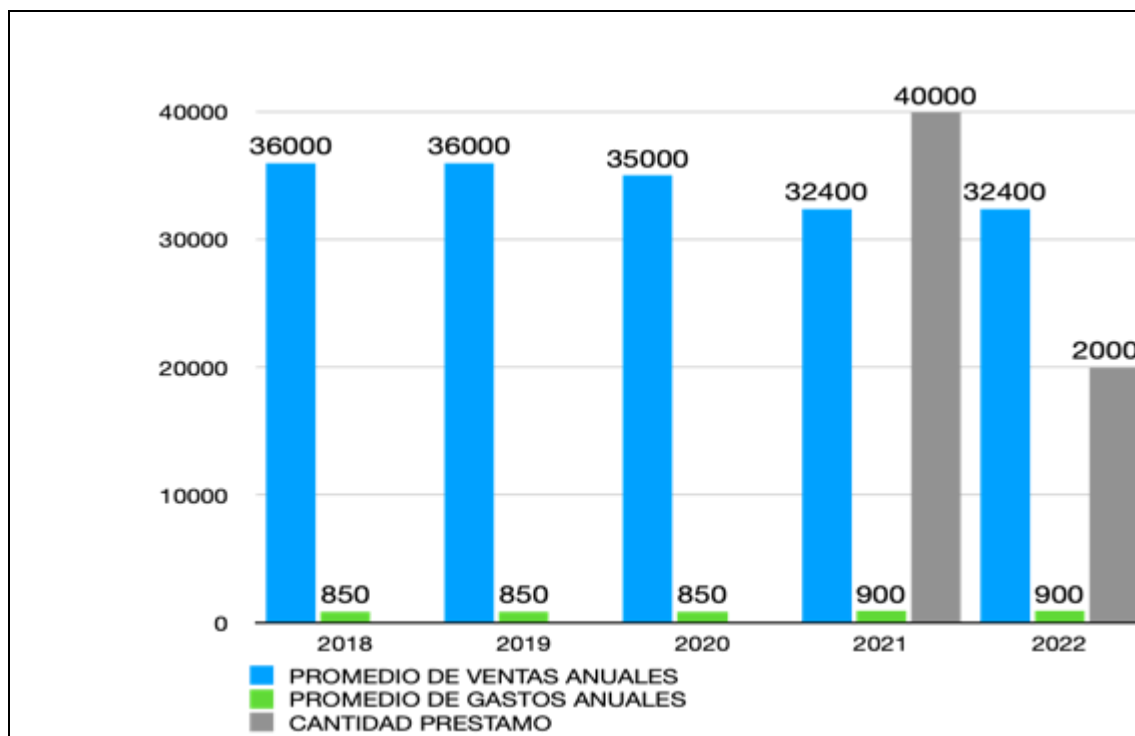


Figura 22. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 21

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 22 y figura 24, se pudo evidenciar que en la Mype 21, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 32,400, para el año 2022, con un préstamo de S/ 20,000, con un plazo de 18 meses.

Tabla 25

Mype N°22

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
					CANTIDAD	PLAZO
ISABEL ESPINOZA LEIVA	2018				CAPITAL PROPIO	
	2019	42000	4320		25000	18 MESES
	2020	72000	4320		30000	18 MESES
	2021	72000	2400		35000	18 MESES
	2022	84000	2400			18 MESES

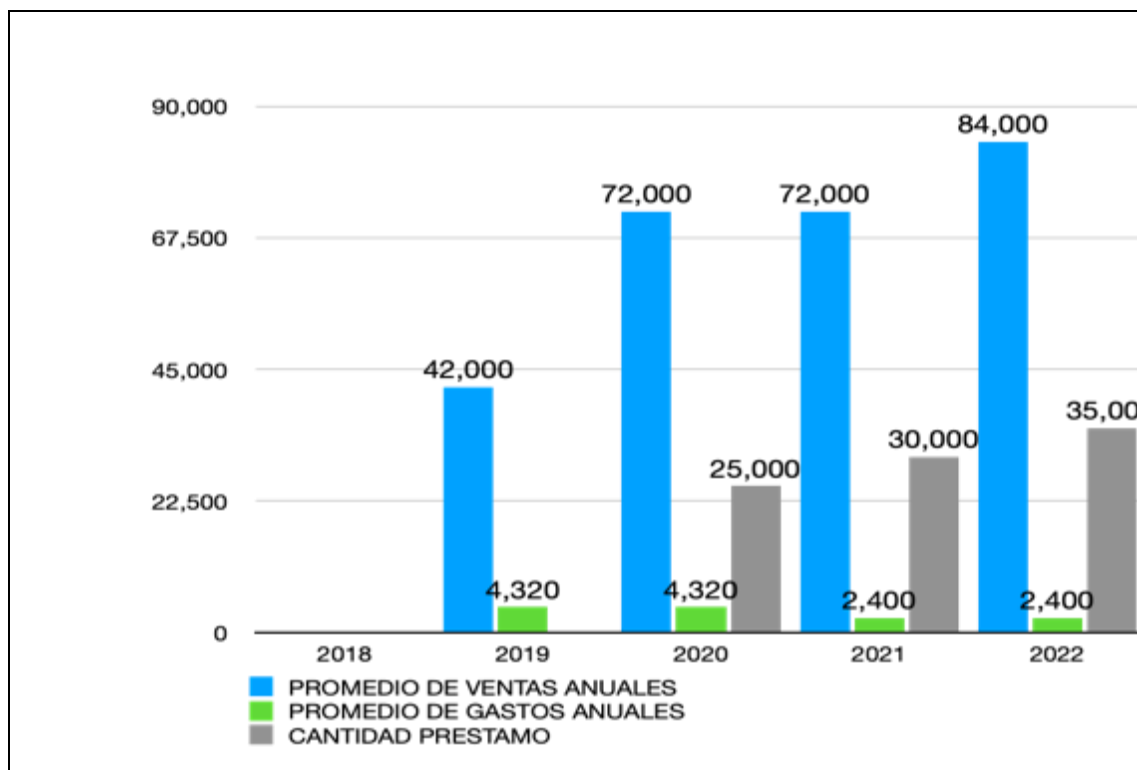


Figura 23. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 22

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 25 y figura 23, se pudo evidenciar que en la Mype 22, para el año 2019, tuvo un promedio de ventas de S/ 42,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 84,000, con un préstamo de S/ 35,000, con un plazo de 18 meses.

Tabla 26

Mype N°23

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD		CANTIDAD	PLAZO
ITALA	2018	36000	840	8000	12 MESES
TARRILLO	2019	48000	850	8000	12 MESES
TONGO	2020	50000	850	20000	18 MESES
	2021	55000	850	10000	12 MESES
	2022	60000	850	10000	12 MESES

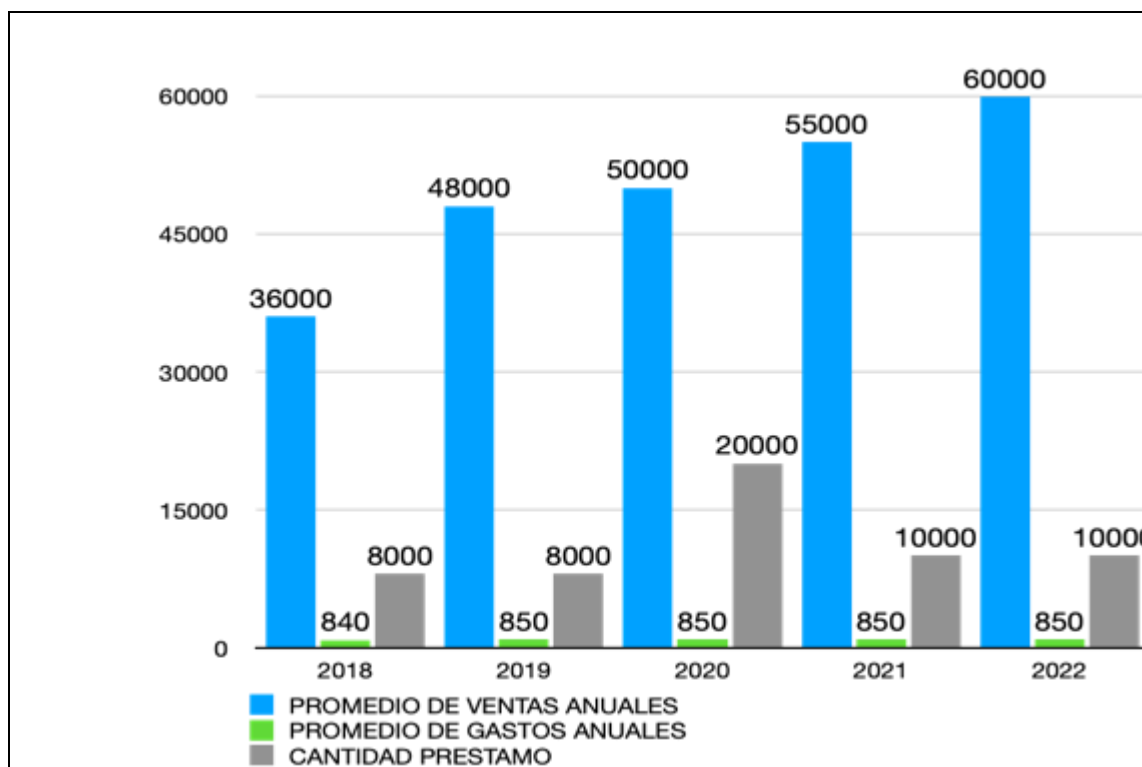


Figura 24. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 23

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 26 y figura 24, se pudo evidenciar que en la Mype 23, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con un préstamo de S/ 8,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.

Tabla 27

Mype N°24

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
JIMMY RAMIREZ MENDOZA	2018	36000	3600	CAPITAL PROPIO	
	2019	36000	3600	50000	24 MESES
	2020	40000	3600	50000	24 MESES
	2021	65000	3600	20000	24 MESES
	2022	72000	3600	50000	24 MESES

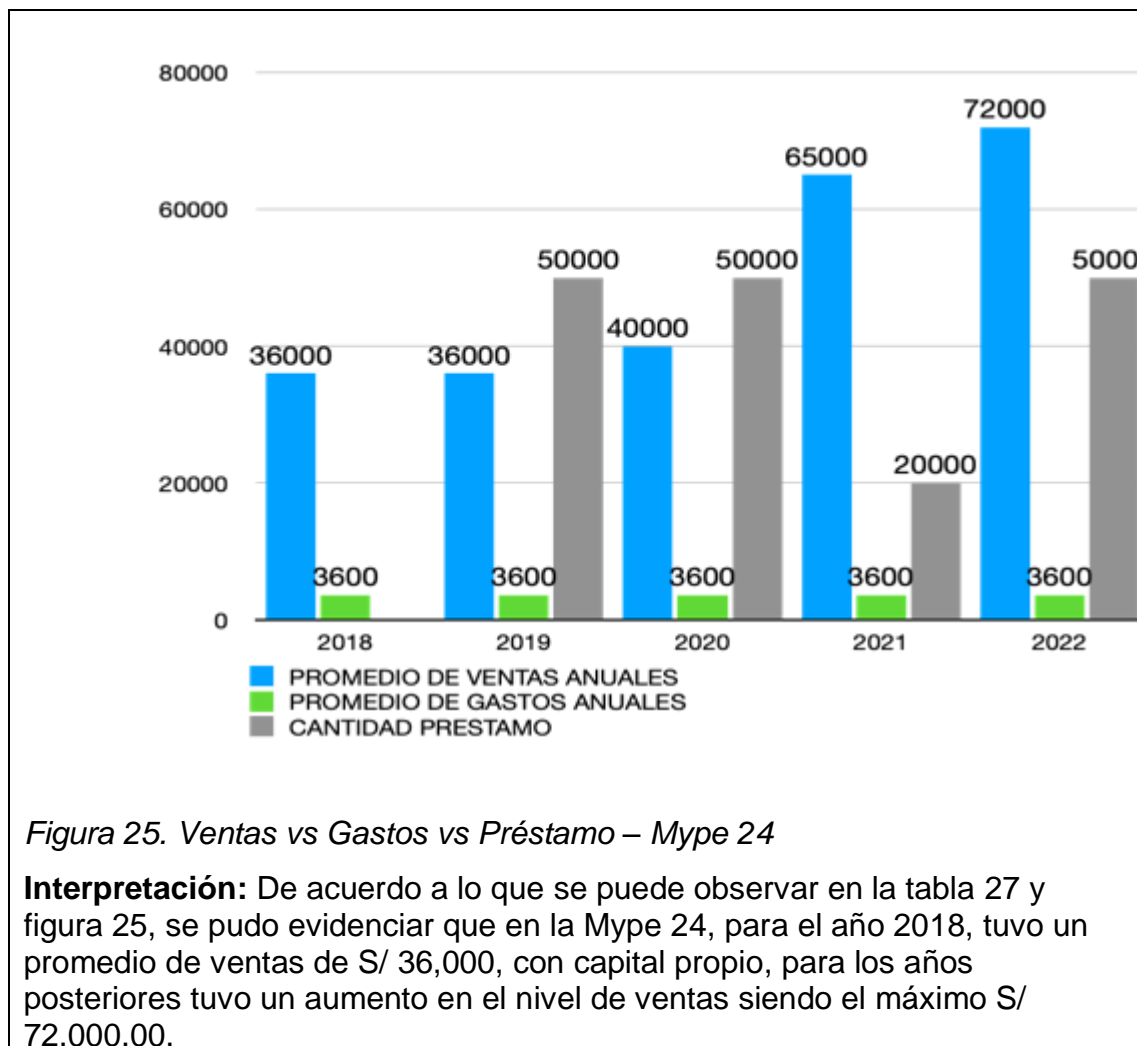


Figura 25. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 24

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 27 y figura 25, se pudo evidenciar que en la Mype 24, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 72,000.00.

Tabla 28

Mype N°25

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
JOSE ALBERT GONZALES PEREZ	2018				
	2019				
	2020	36000	3600	CAPITAL PROPIO	
	2021	60000	3600	40000	24 MESES
	2022	72000	3600		

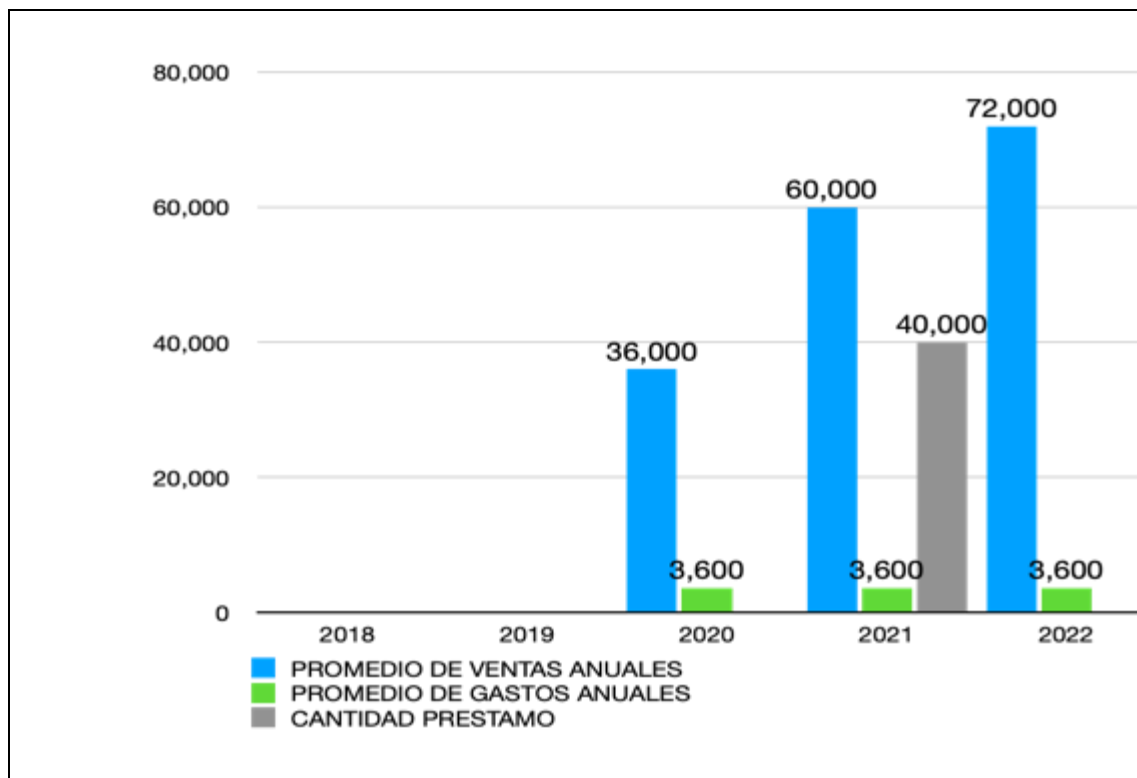


Figura 26. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 25

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 28 y figura 26, se pudo evidenciar que en la Mype 25, para el año 2020, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 72,000.00, para el año 2022.

Tabla 29

Mype N°26

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
JOSE JESUS TELLO LLANOS	2018	24000	2018	2000	CAPITAL PROPIO	
	2019	42000	2019	2000	50000	3 AÑOS
	2020	42000	2020	2000	5000	12 MESES
	2021	42000	2021	3000		
	2022	60000	2022	3000		

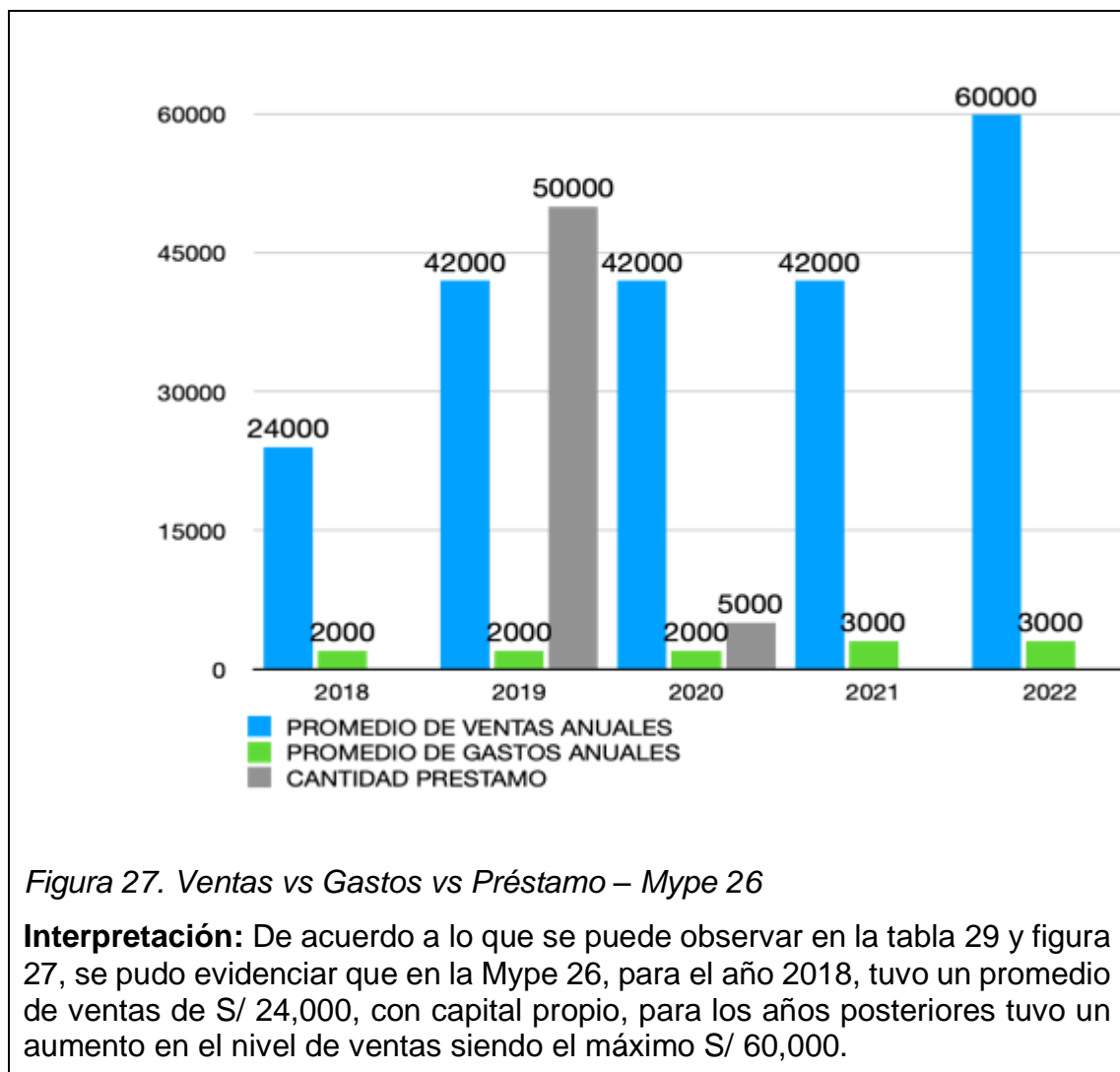


Figura 27. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 26

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 29 y figura 27, se pudo evidenciar que en la Mype 26, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 24,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.

Tabla 30

Mype N°27

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
KATHERINE SALAZAR BUENO	2018	9600	1900	10000	12 MESES
	2019	15000	1900	10000	12 MESES
	2020	15000	1900	5000	12 MESES
	2021	18000	1920	5000	6 MESES
	2022	21600	1920	15000	12 MESES

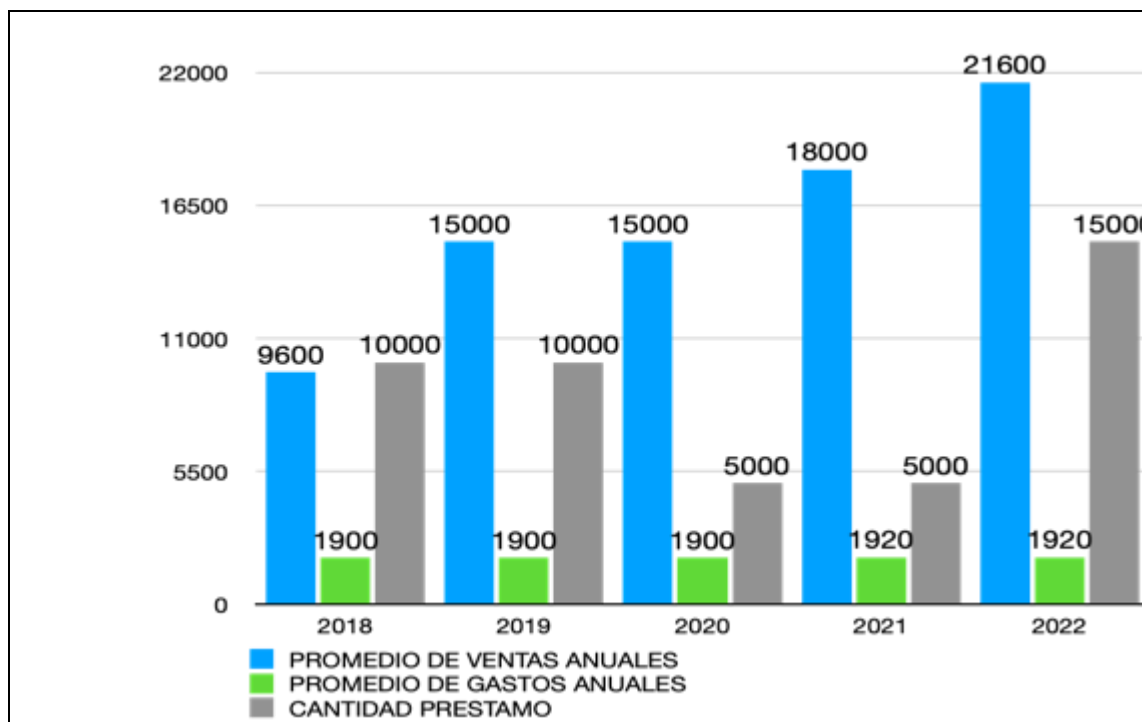


Figura 28. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 27

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 30 y figura 28, se pudo evidenciar que en la Mype 27, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 9,600, con un préstamo de S/ 10,000, con un plazo de 12 meses, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 21,600.00.

Tabla 31

Mype N°28

NOMBRE		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
LETTY NUÑEZ VILCHEZ	2018	4800	1800	5000	12 MESES
	2019	5000	1800		
	2020	5500	1800		
	2021	6000	1800		
	2022	6000	1800		

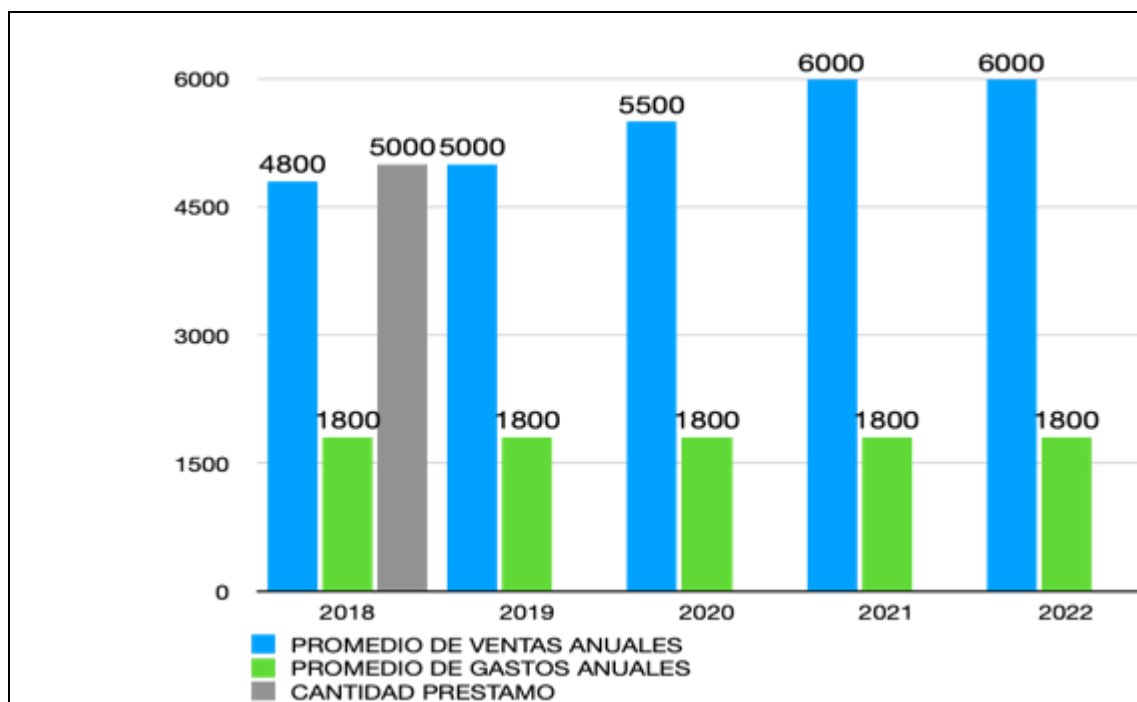


Figura 29. Ventas vs Gastos – Mype 28

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 31 y figura 29, se pudo evidenciar que en la Mype 28, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 4,800, con un préstamo de S/ 5,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 6,000.00.

Tabla 32

Mype N°29

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	PLAZO
LIDIA	2018	42000	4500	30000	24 MESES
GUEVARA	2019	48000	4500	30000	24 MESES
VEGA	2020	50000	4500	20000	24 MESES
	2021	55000	3000	20000	26 MESES
	2022	80000	3000	20000	26 MESES

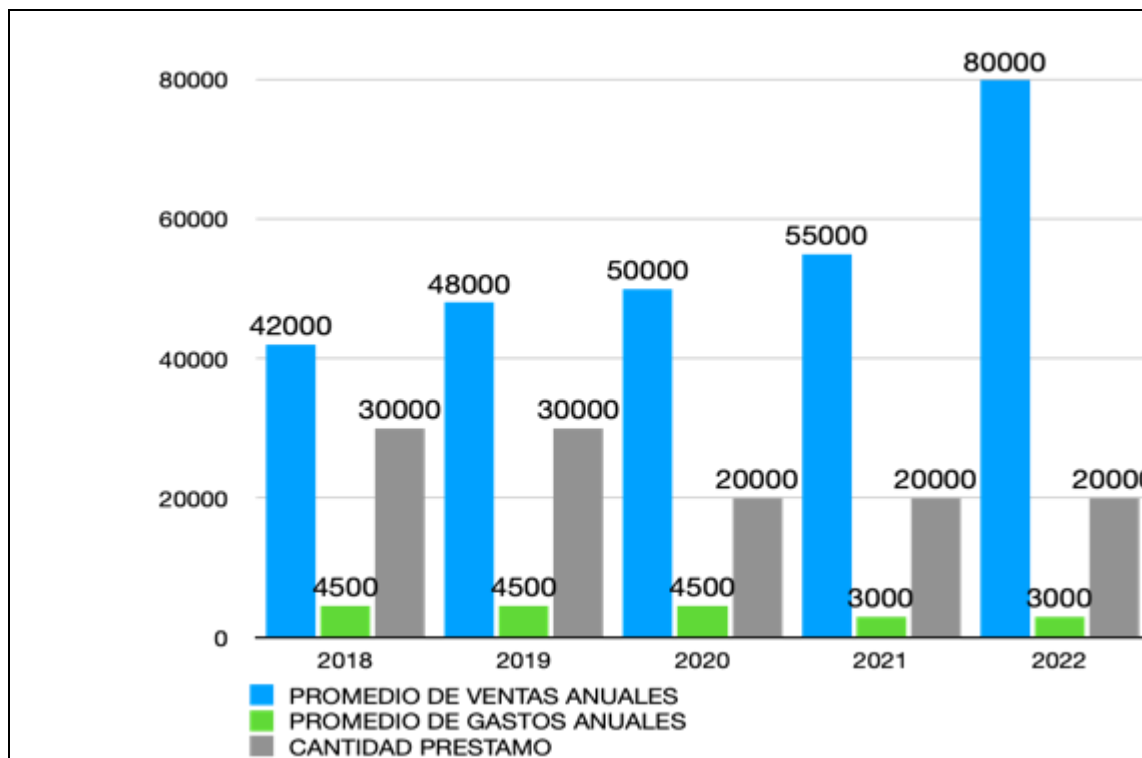


Figura 30. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 29

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 32 y figura 30, se pudo evidenciar que en la Mype 29, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 42,000, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 80,000.00

Tabla 33

Mype N°30

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
LIDUVINA	2018					
DELGADO	2019					
MEDINA	2020	42000	2020	1920	15000	18 MESES
	2021	48000	2021	2000	10000	18 MESES
	2022	48000	2022	2000	10000	18 MESES

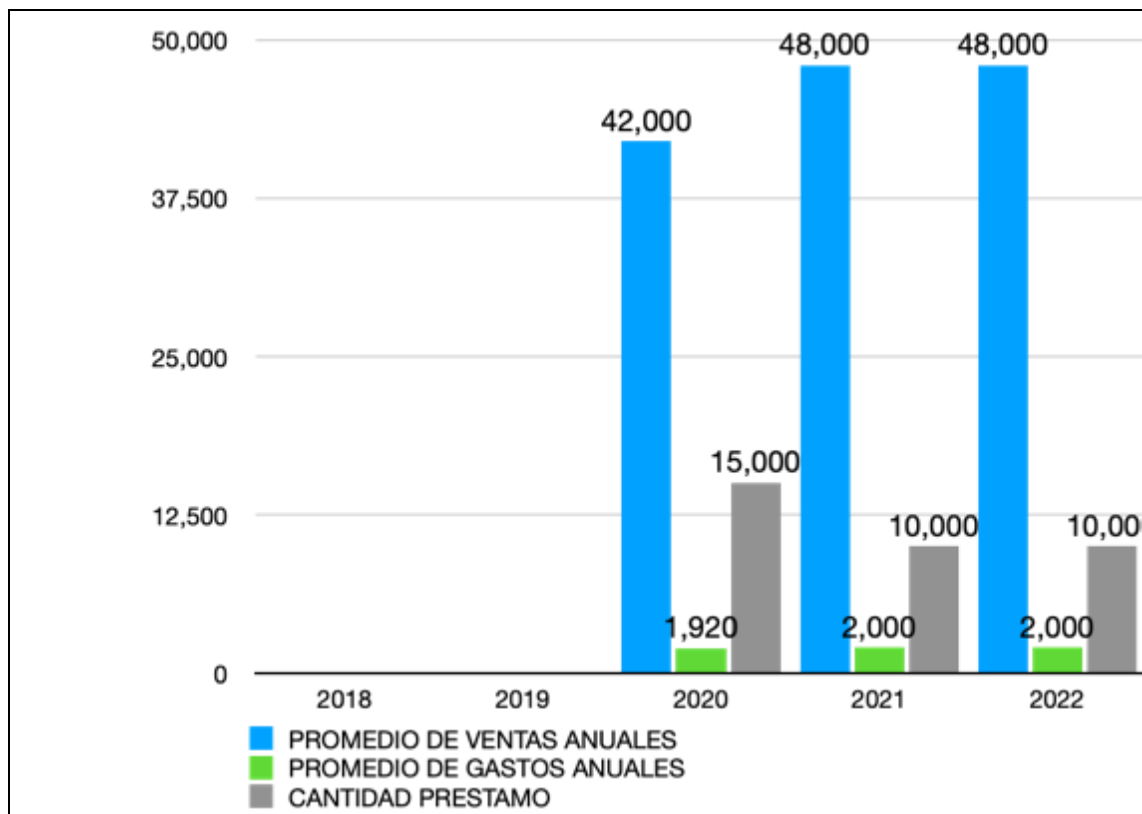


Figura 31. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 30

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 33 y figura 31, se pudo evidenciar que en la Mype 30, para el año 2020, tuvo un promedio de ventas de S/ 42,000, con un préstamo de S/ 15,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 48,000.00.

Tabla 34

Mype N°31

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
LUZ MARIA	2018	43000	2018	2300	30000	3 AÑOS
MALDONADO	2019	45000	2019	2300	15000	18 MESES
FLORES	2020	48000	2020	2300		
	2021	60000	2021	2300		
	2022	78000	2022	2300		

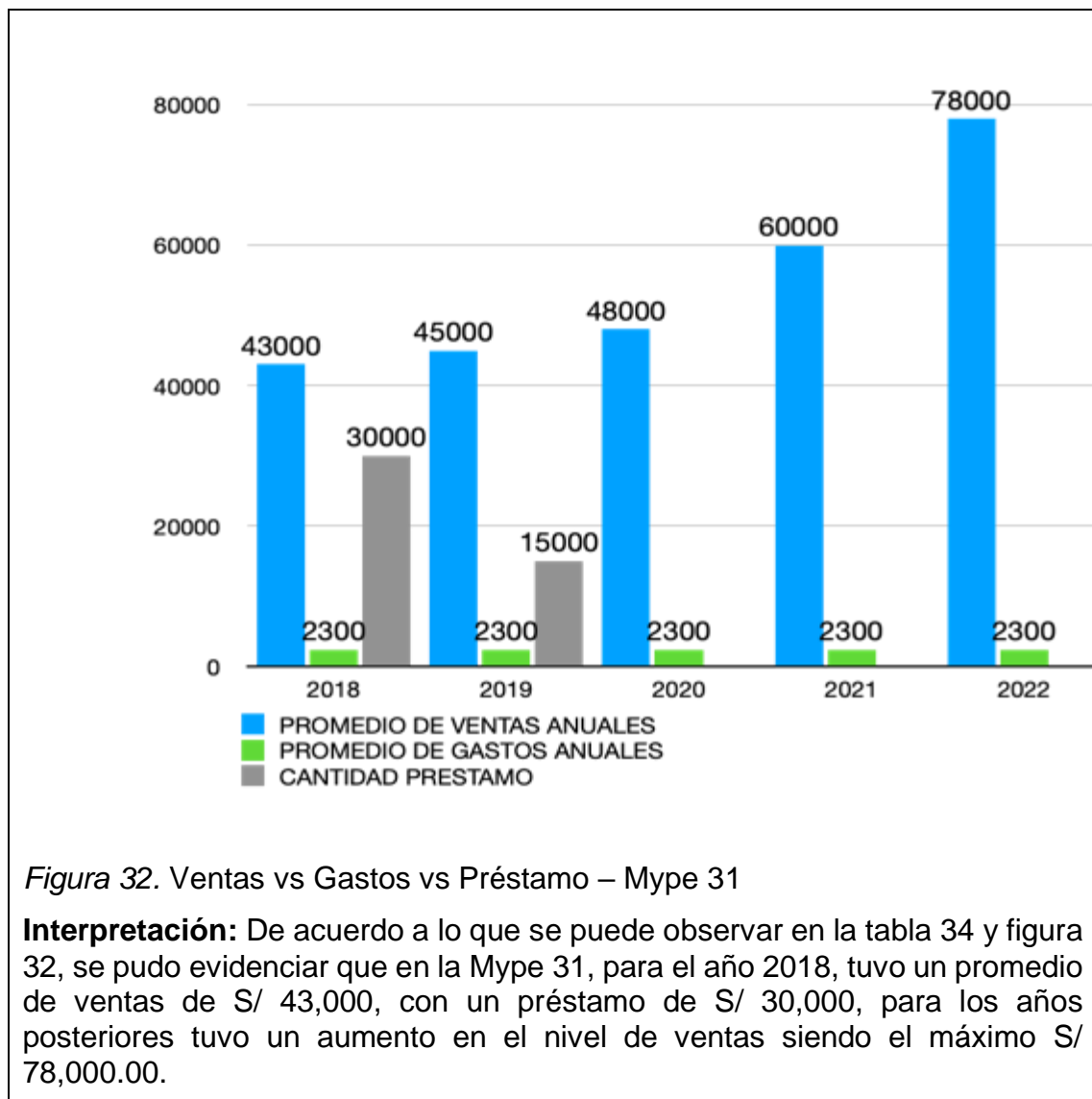


Figura 32. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 31

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 34 y figura 32, se pudo evidenciar que en la Mype 31, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 43,000, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 78,000.00.

Tabla 35

Mype N°32

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
MANUEL	2018	30000	2018	1800	15000	18 MESES
CONTRERAS	2019	32000	2019	1800	15000	18 MESES
URRUTIA	2020	36000	2020	1800	10000	18 MESES
	2021	36000	2021	1800		
	2022	36000	2022	1800		

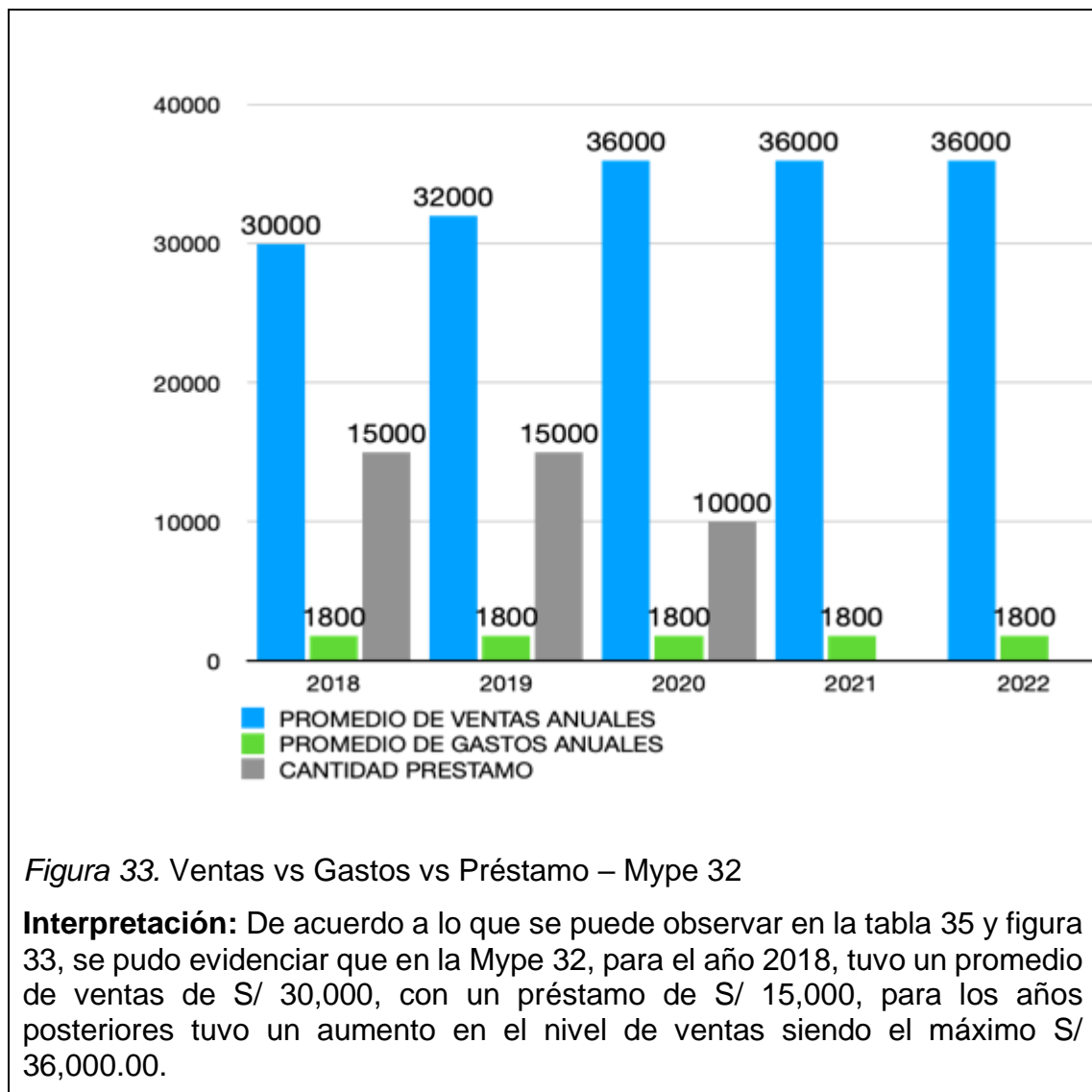


Figura 33. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 32

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 35 y figura 33, se pudo evidenciar que en la Mype 32, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 30,000, con un préstamo de S/ 15,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 36,000.00.

Tabla 36

Mype N°33

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD		CANTIDAD	PLAZO
GENEBRARDO TERRONES VASQUEZ	2018	72000	2300	18000	24 MESES
	2019	76000	2300	20000	24 MESES
	2020	78000	2300	15000	18 MESES
	2021	78000	2300	15000	18 MESES
	2022	78000	2300	15000	18 MESES

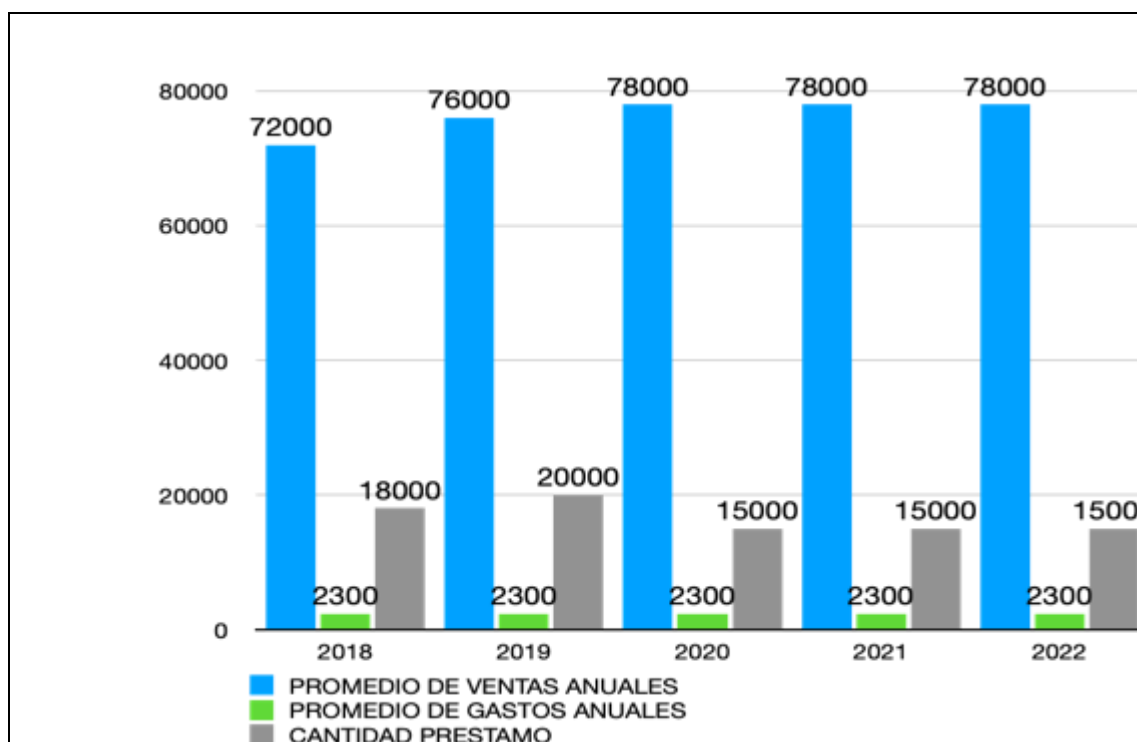


Figura 34. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 33

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 36 y figura 34, se pudo evidenciar que en la Mype 33, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 72,000, con un préstamo de S/ 18,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 78,000.00.

Tabla 37

Mype N°34

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
MARIA	2018	36000	2018	1700	CAPITAL PROPIO	
BARAHONA	2019	38000	2019	1700		
CORONEL	2020	40000	2020	1700		
	2021	45000	2021	1700	15000	18 MESES
	2022	45000	2022	1700		

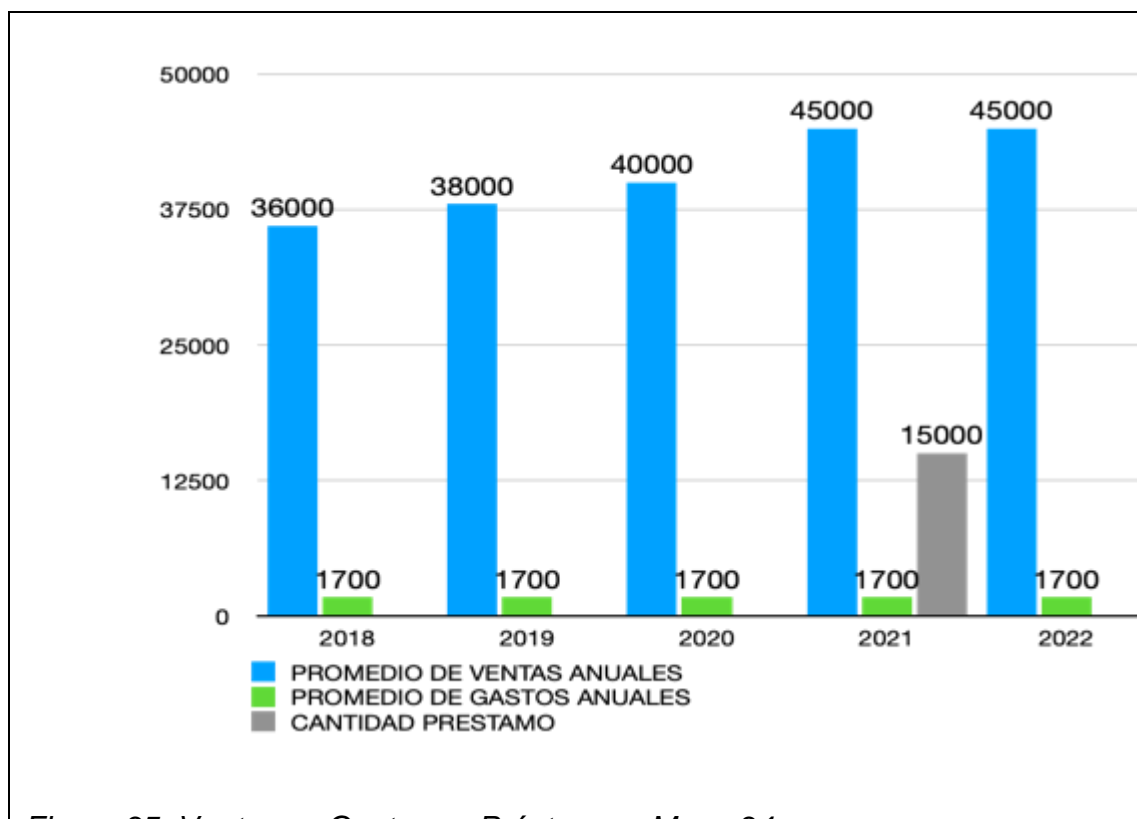


Figura 35. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 34

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 37 y figura 35, se pudo evidenciar que en la Mype 34, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 45,000.00.

Tabla 38

Mype N°35

NOMBRE		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
MARIA ROSA ALFARO DELGADO	2018	48000	1600	20000	24 MESES
	2019	54000	1600	5000	12 MESES
	2020	54000	1500	5000	12 MESES
	2021	54000	1500	5000	12 MESES
	2022	54000	1500	5000	12 MESES

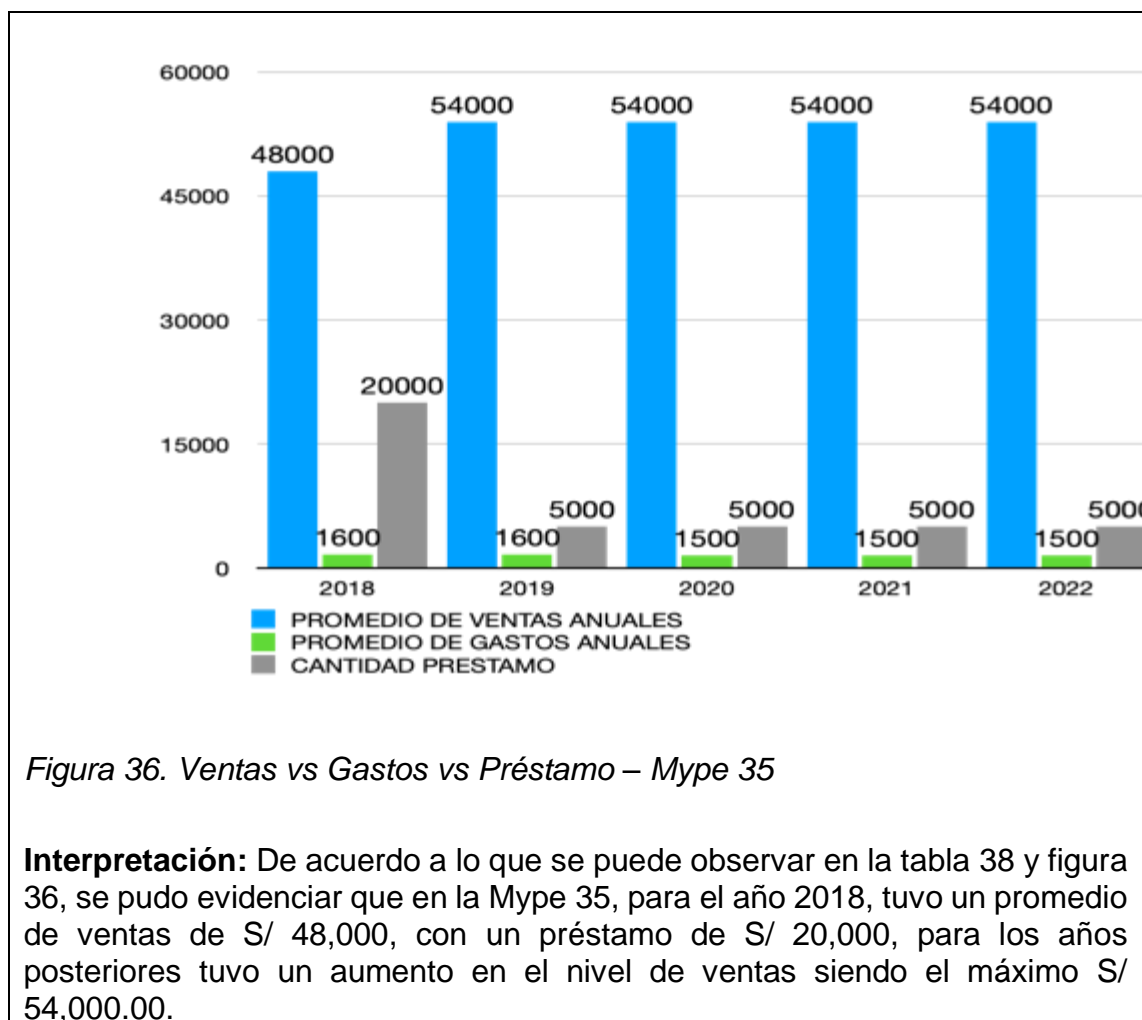


Figura 36. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 35

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 38 y figura 36, se pudo evidenciar que en la Mype 35, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 48,000, con un préstamo de S/ 20,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 54,000.00.

Tabla 39

Mype N°36

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
THALIA	2018				
AYDED	2019				
ARRASCUE	2020	24000	1500	10000	18 MESES
VASQUEZ	2021	36000	1500	10000	18 MESES
	2022	55200	1500	10000	18 MESES

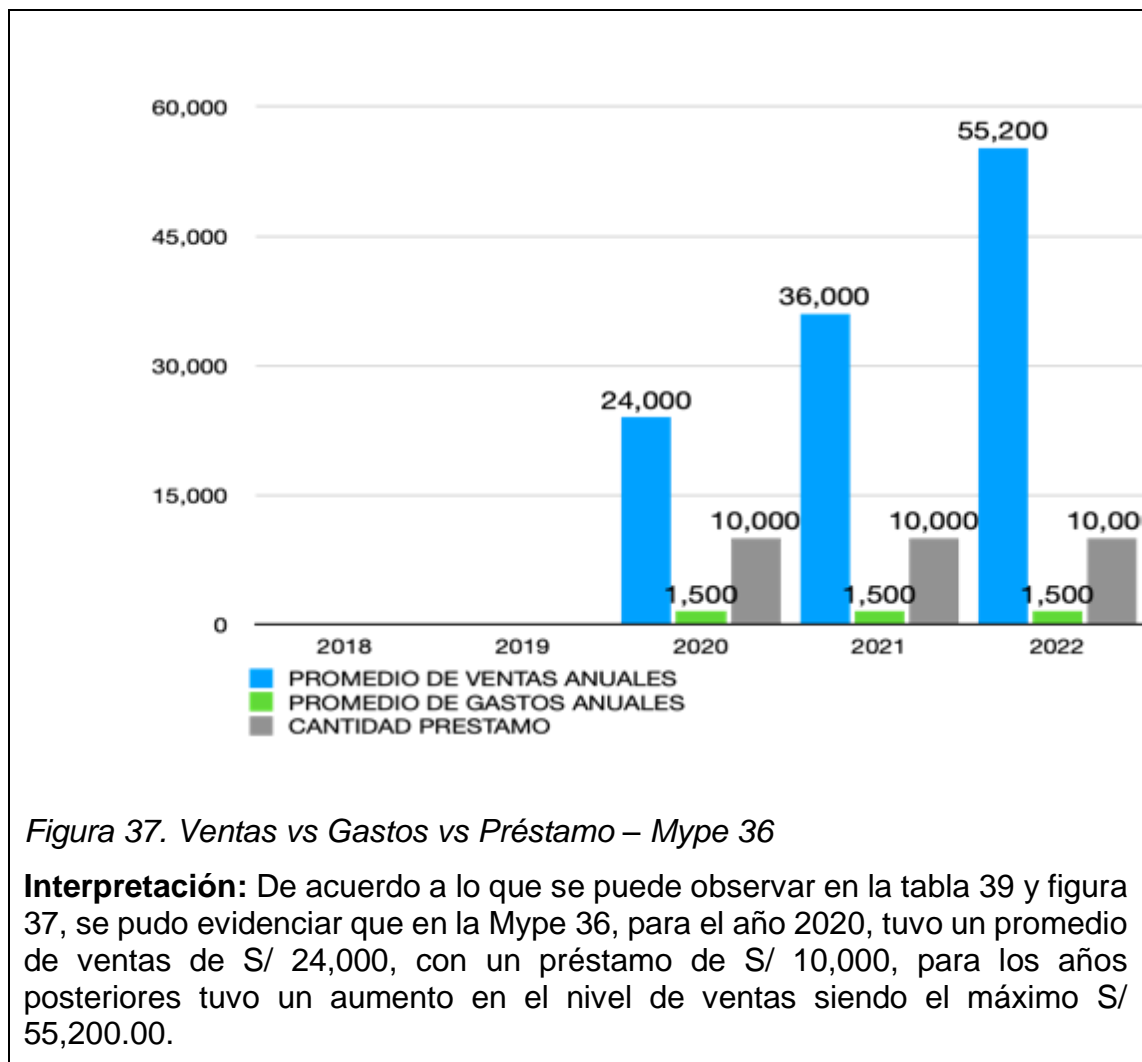


Figura 37. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 36

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 39 y figura 37, se pudo evidenciar que en la Mype 36, para el año 2020, tuvo un promedio de ventas de S/ 24,000, con un préstamo de S/ 10,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 55,200.00.

Tabla 40

Mype N°37

NOMBRE		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
				CANTIDAD	PLAZO
MARIA DAVILA VEGA	2018	31200	2600	30000	24 MESES
	2019	34800	2500	20000	24 MESES
	2020	46000	2160	25000	24 MESES
	2021	48000	2160	25000	24 MESES
	2022	50400	2160	15000	18 MESES

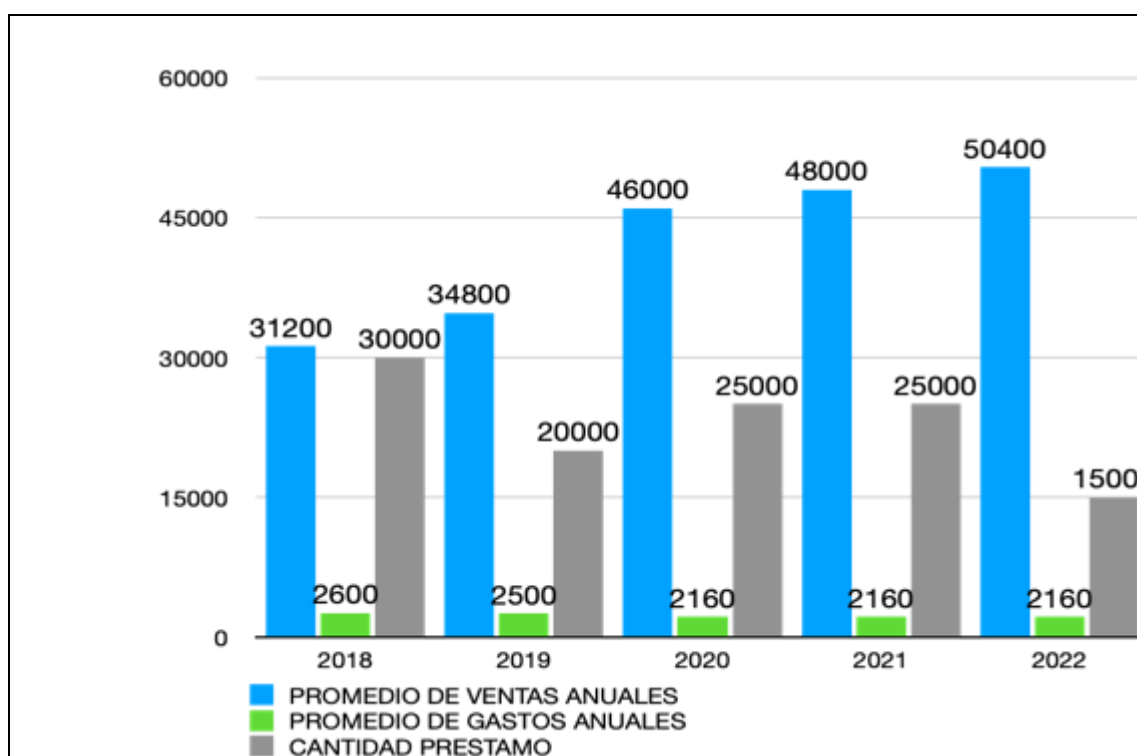


Figura 38. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 37

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 40 y figura 38, se pudo evidenciar que en la Mype 37, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 31,200, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 50,400.00.

Tabla 41

Mype N°38

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
MARIA	2018	66000	3200	60000	3 AÑOS
PEREZ	2019	72000	3200	50000	3 AÑOS
LLANOS	2020	84000	3200	30000	3 AÑOS
	2021	84000	3200	20000	24 MESES
	2022	96000	3200	20000	24 MESES

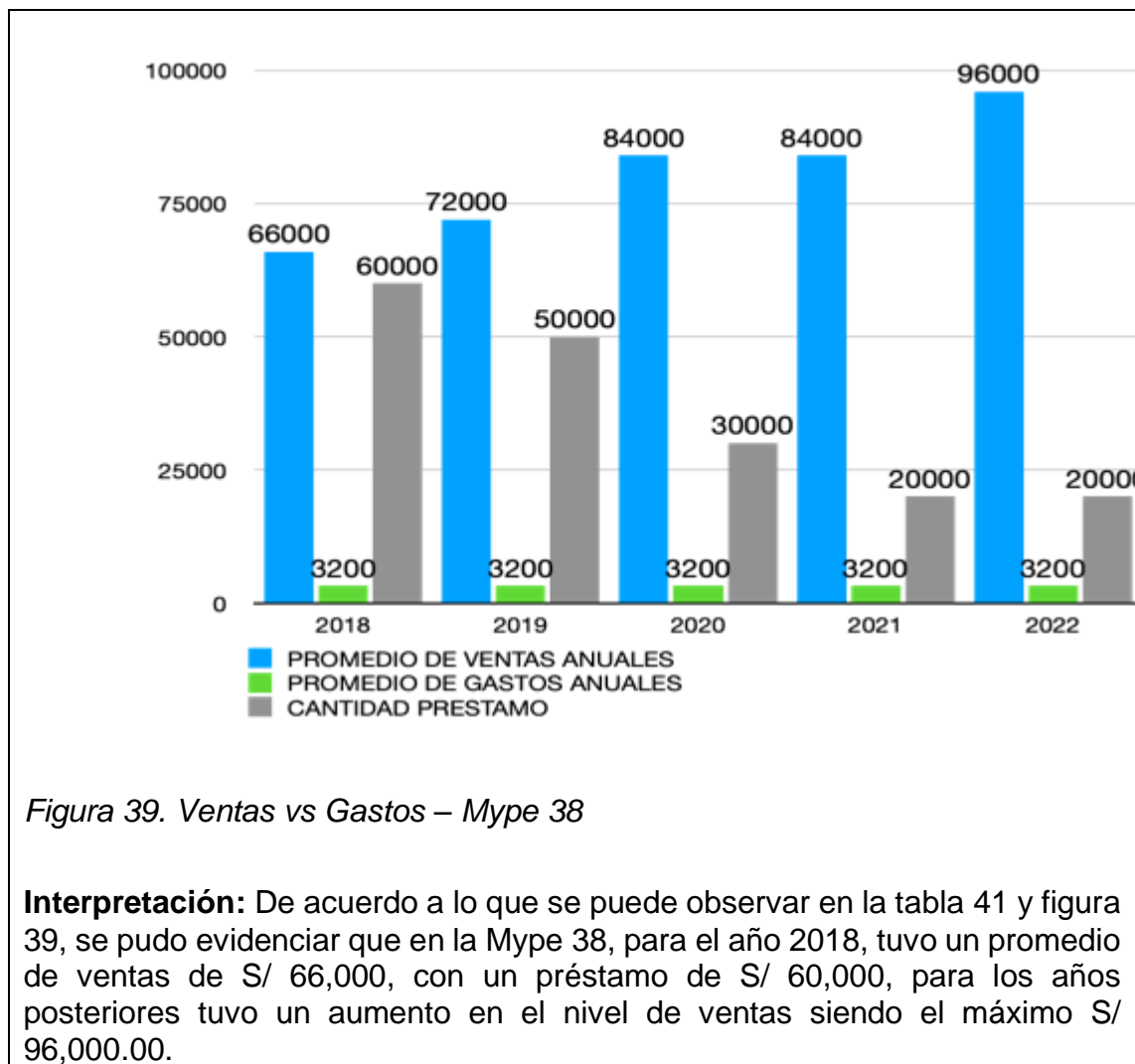


Figura 39. Ventas vs Gastos – Mype 38

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 41 y figura 39, se pudo evidenciar que en la Mype 38, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 66,000, con un préstamo de S/ 60,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 96,000.00.

Tabla 42

Mype N°39

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
MARIA	2018	51600	1800	CAPITAL PROPIO	
PEREZ	2019	52000	1800		
PEREZ	2020	55000	1800	25000	24 MESES
	2021	55000	1900		
	2022	60000	1800		

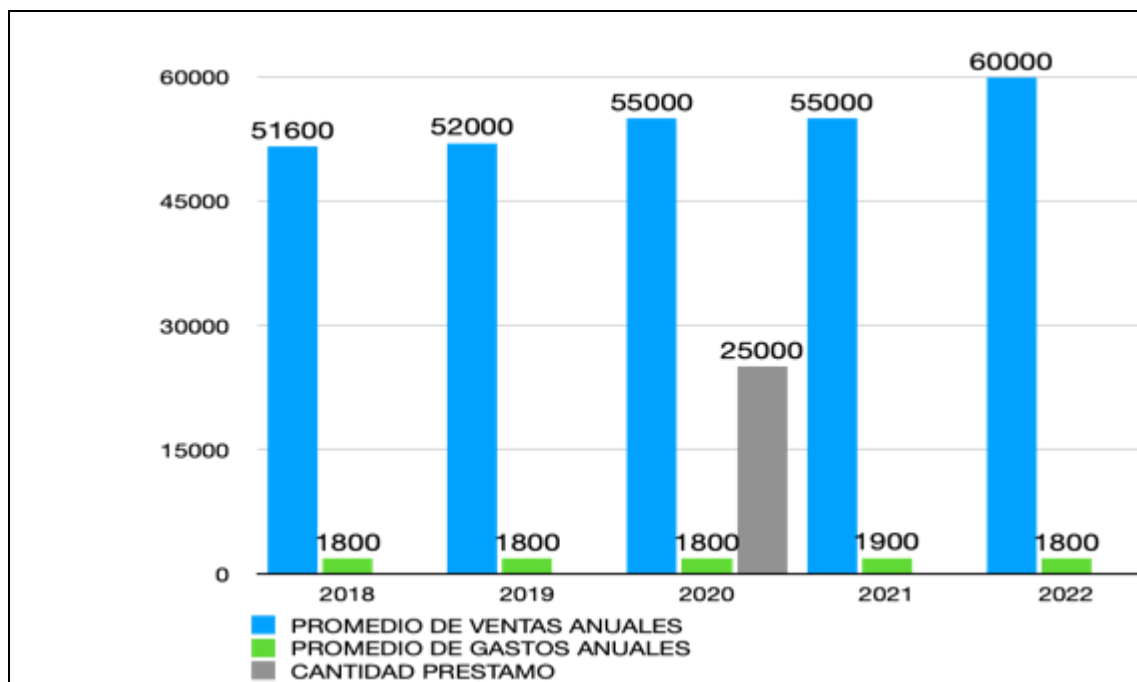


Figura 40. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 39

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 42 y figura 40, se pudo evidenciar que en la Mype 39, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 51,600, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.00.

Tabla 43

Mype N°40

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
MARIA SANCHEZ ROJAS	2018	48000	1920	30000	3 AÑOS
	2019	50000	1920	25000	24 MESES
	2020	60000	1920	25000	24 MESES
	2021	67200	1920	15000	18 MESES
	2022	67200	1920	15000	18 MESES

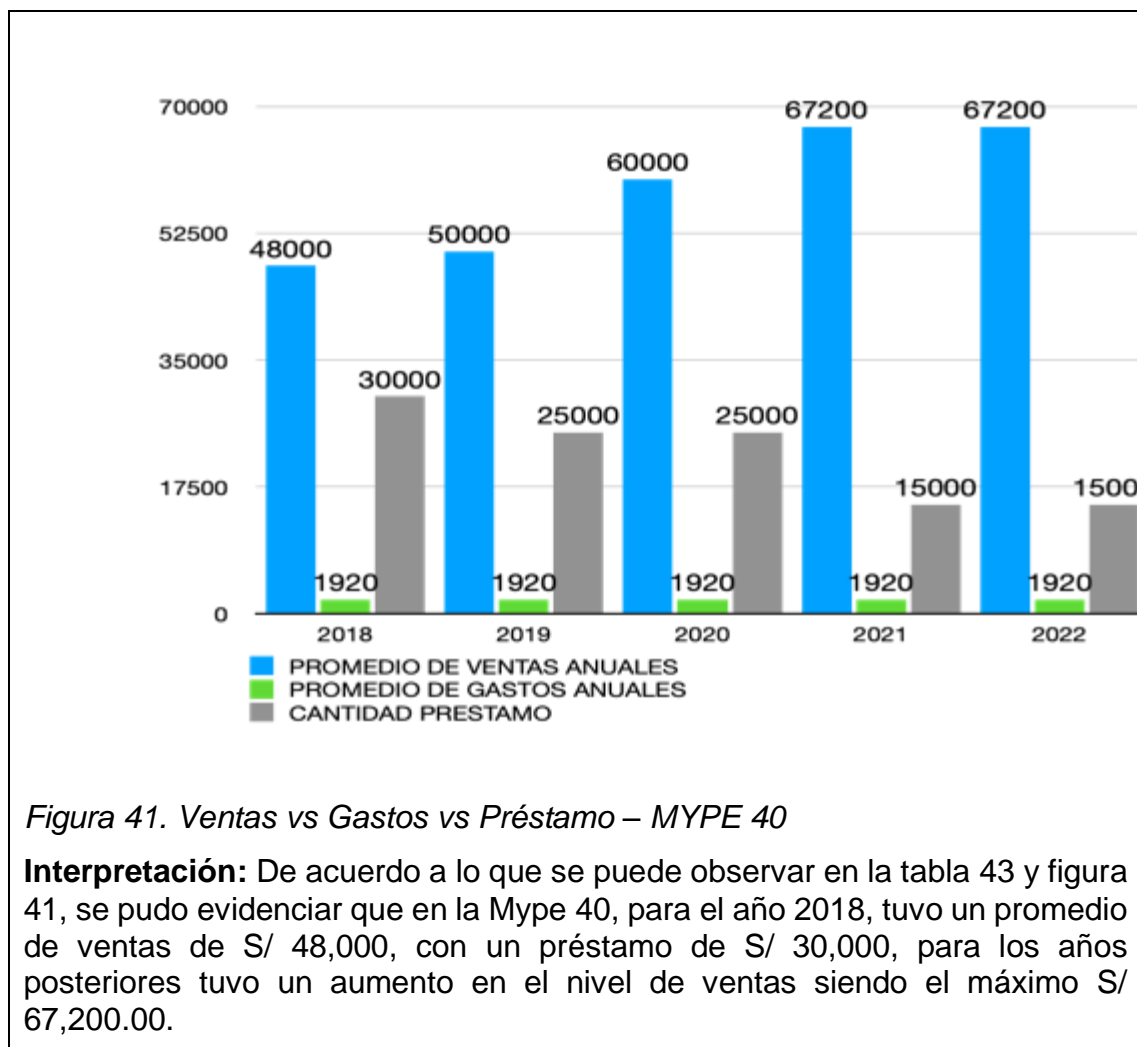


Figura 41. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 40

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 43 y figura 41, se pudo evidenciar que en la Mype 40, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 48,000, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 67,200.00.

Tabla 44

Mype N°41

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD	AÑO	CANTIDAD	CANTIDAD	PLAZO
MARLENY	2018	60000		3000	CAPITAL PROPIO	
BECERRA	2019	84000		3000	60000	3 AÑOS
PEREZ	2020	100000		3000	50000	3 AÑOS
	2021	120000		3000	30000	24 MESES
	2022	120000		3000	30000	24 MESES

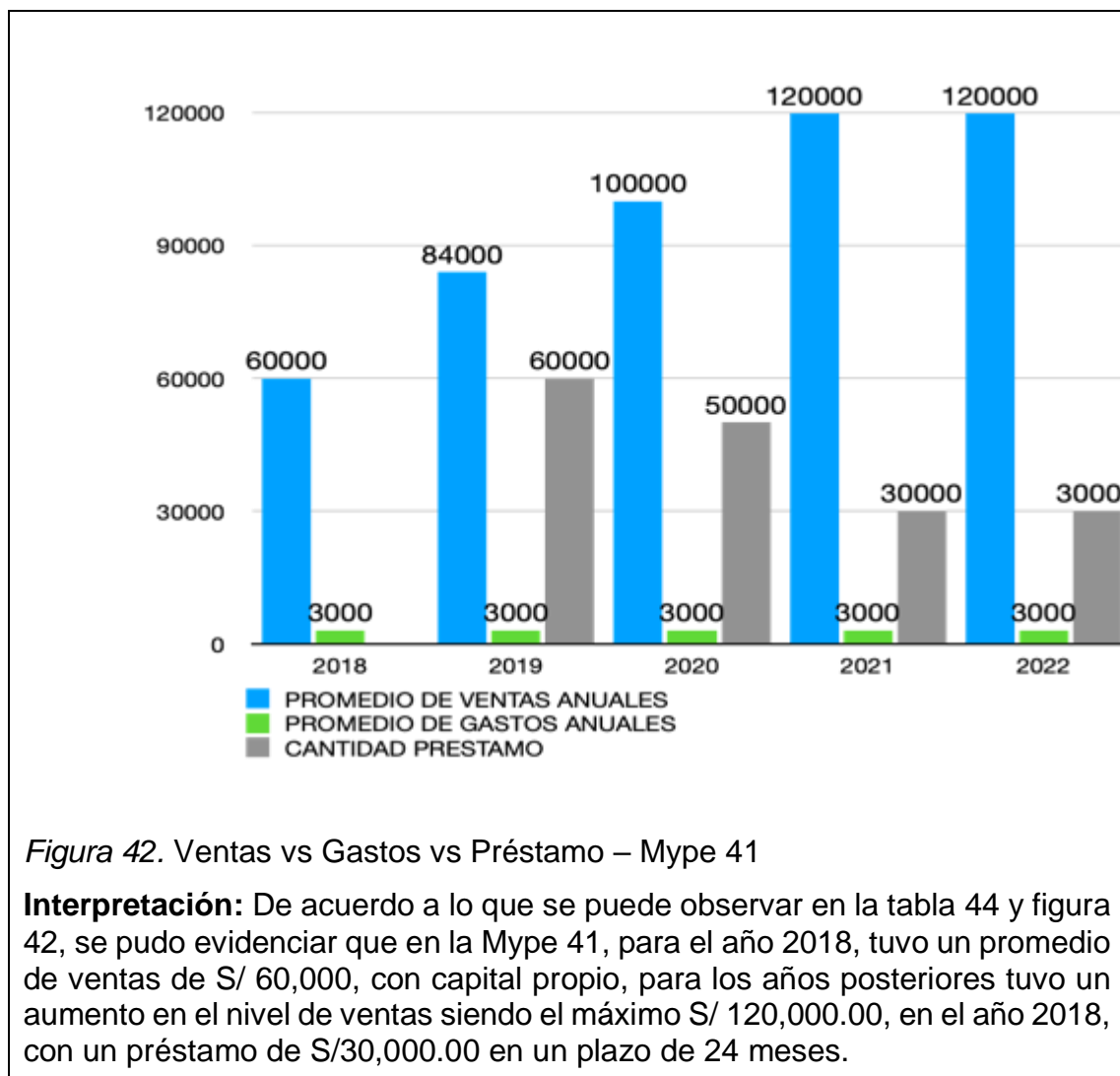


Figura 42. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 41

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 44 y figura 42, se pudo evidenciar que en la Mype 41, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 60,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 120,000.00, en el año 2018, con un préstamo de S/30,000.00 en un plazo de 24 meses.

Tabla 45

Mype N°42

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
MARLENY	2018	48000	1400	10000	18 MESES
SILVA	2019	48000	1400	5000	12 MESES
GALLARDO	2020	54000	1400	5000	12 MESES
	2021	55000	1400	5000	12 MESES
	2022	55000	1400	5000	12 MESES

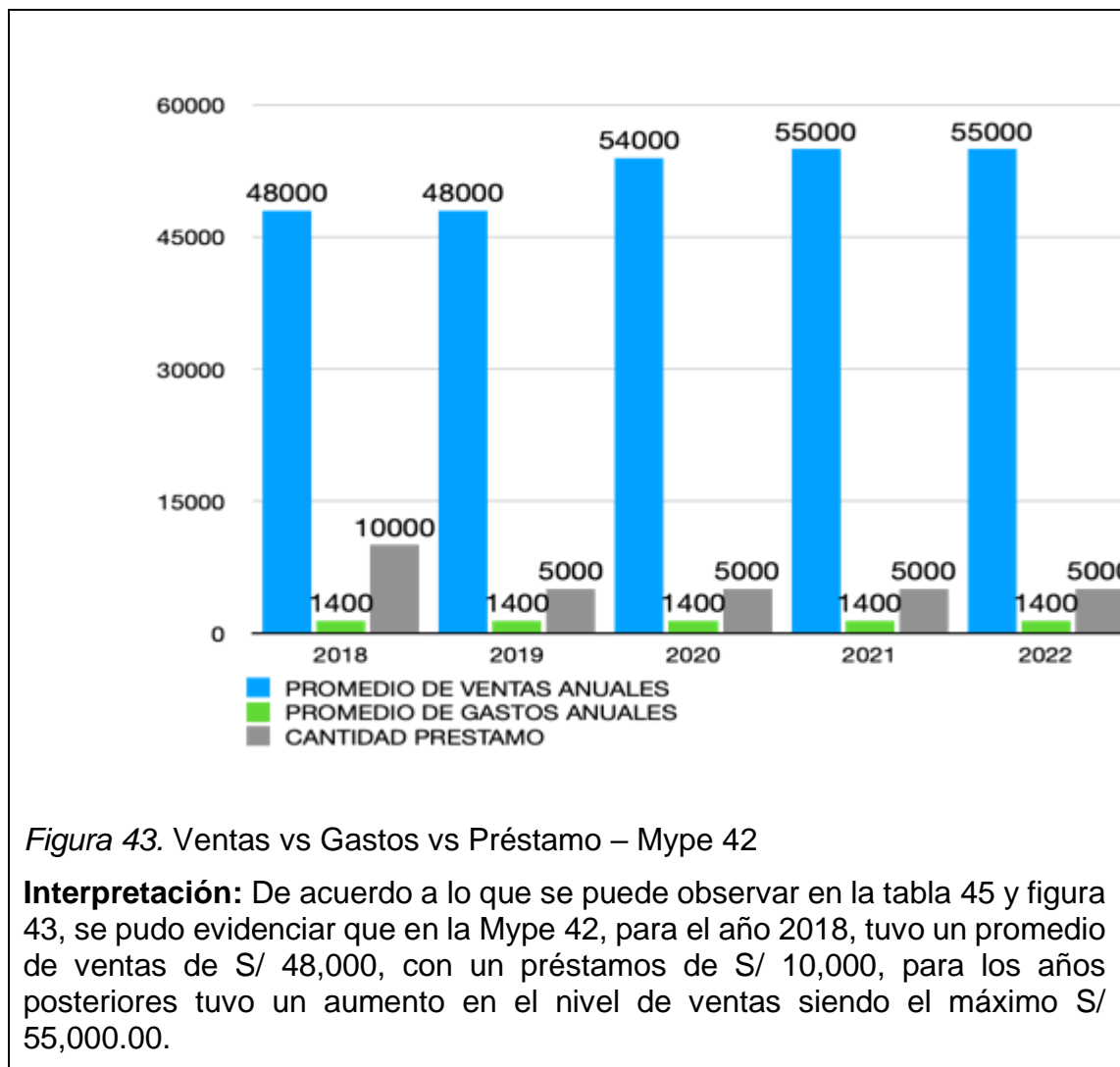


Figura 43. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 42

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 45 y figura 43, se pudo evidenciar que en la Mype 42, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 48,000, con un préstamos de S/ 10,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 55,000.00.

Tabla 46

Mype N°43

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
PEDRO BAZAN HERNANDEZ	2018	33600	2400	CAPITAL PROPIO	
	2019	45000	2400	10000	18 MESES
	2020	48000	2400		
	2021	48000	1800		
	2022	48000	1800		

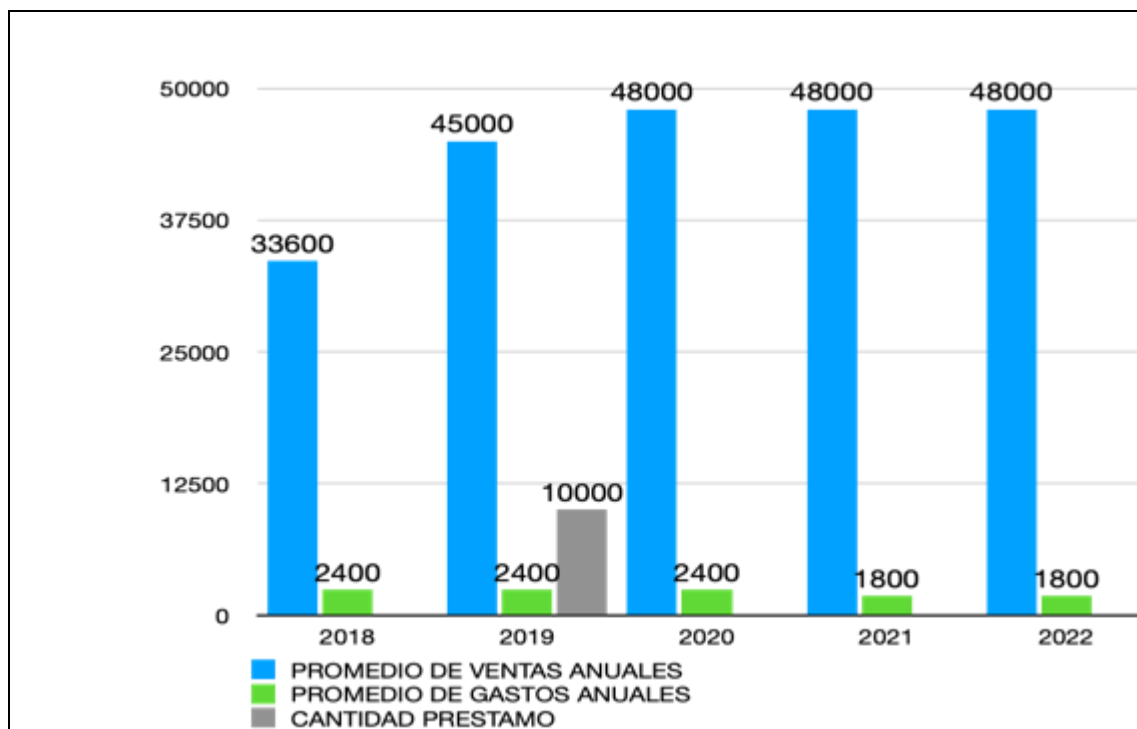


Figura 44. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 43

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 46 y figura 44, se pudo evidenciar que en la Mype 43, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 33,600, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 48,000.00.

Tabla 47

Mype N°44

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
ROSA ESPINOZA LEIVA	2018				
	2019				
	2020	40800	3500	8000	18 MESES
	2021	60000	3000	8000	18 MESES
	2022	60000	3000	8000	18 MESES

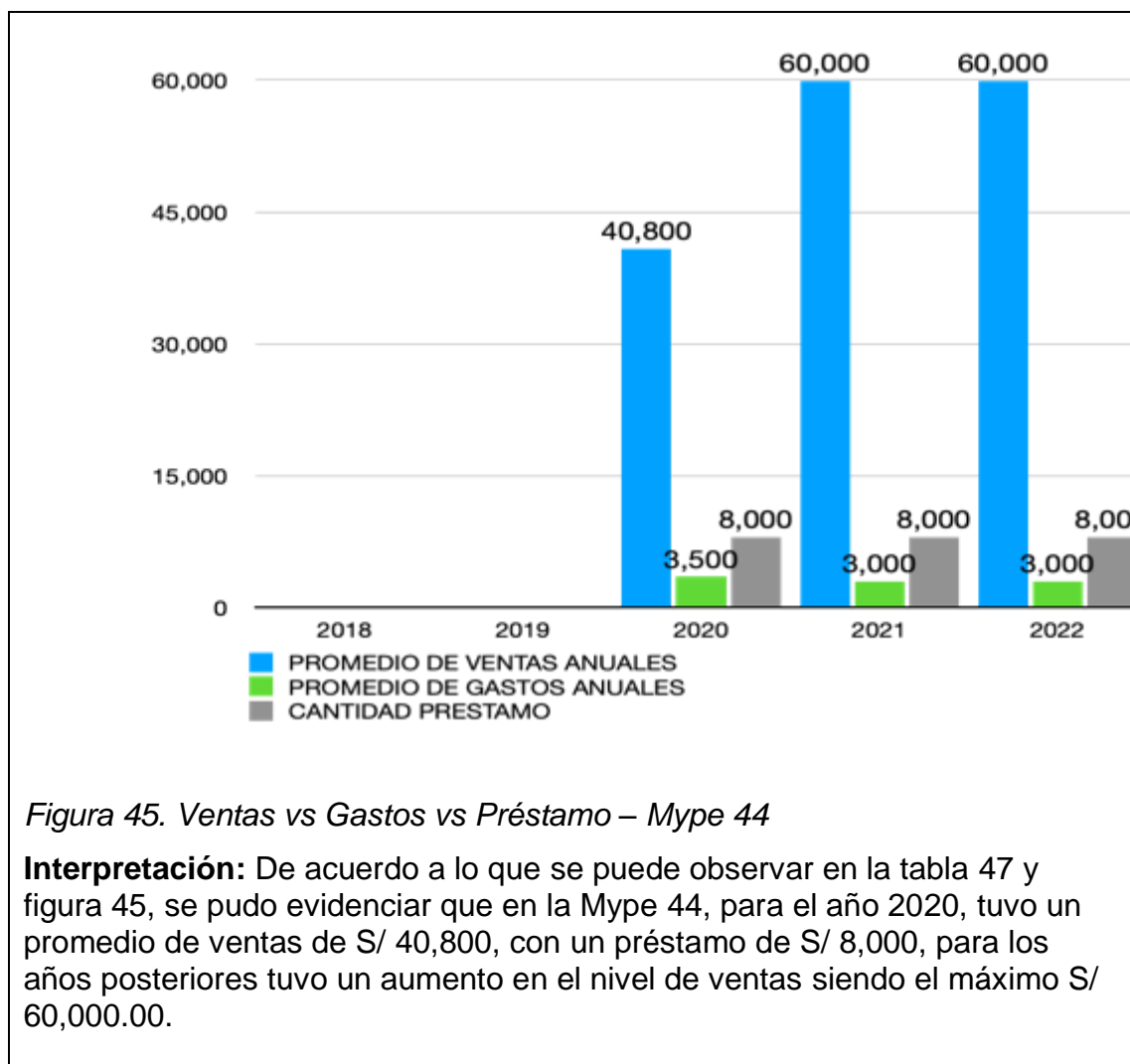


Figura 45. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 44

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 47 y figura 45, se pudo evidenciar que en la Mype 44, para el año 2020, tuvo un promedio de ventas de S/ 40,800, con un préstamo de S/ 8,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.00.

Tabla 48

Mype N°45

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	VENTAS	AÑO	GASTOS	CANTIDAD	PLAZO
SANDRA	2018	18000	2018	1800	10000	18 MESES
GARCIA	2019	20000	2019	1800	5000	12 MESES
CALDERON	2020	20000	2020	1800	5000	12 MESES
	2021	20000	2021	1920	5000	12 MESES
	2022	22800	2022	1920	10000	18 MESES

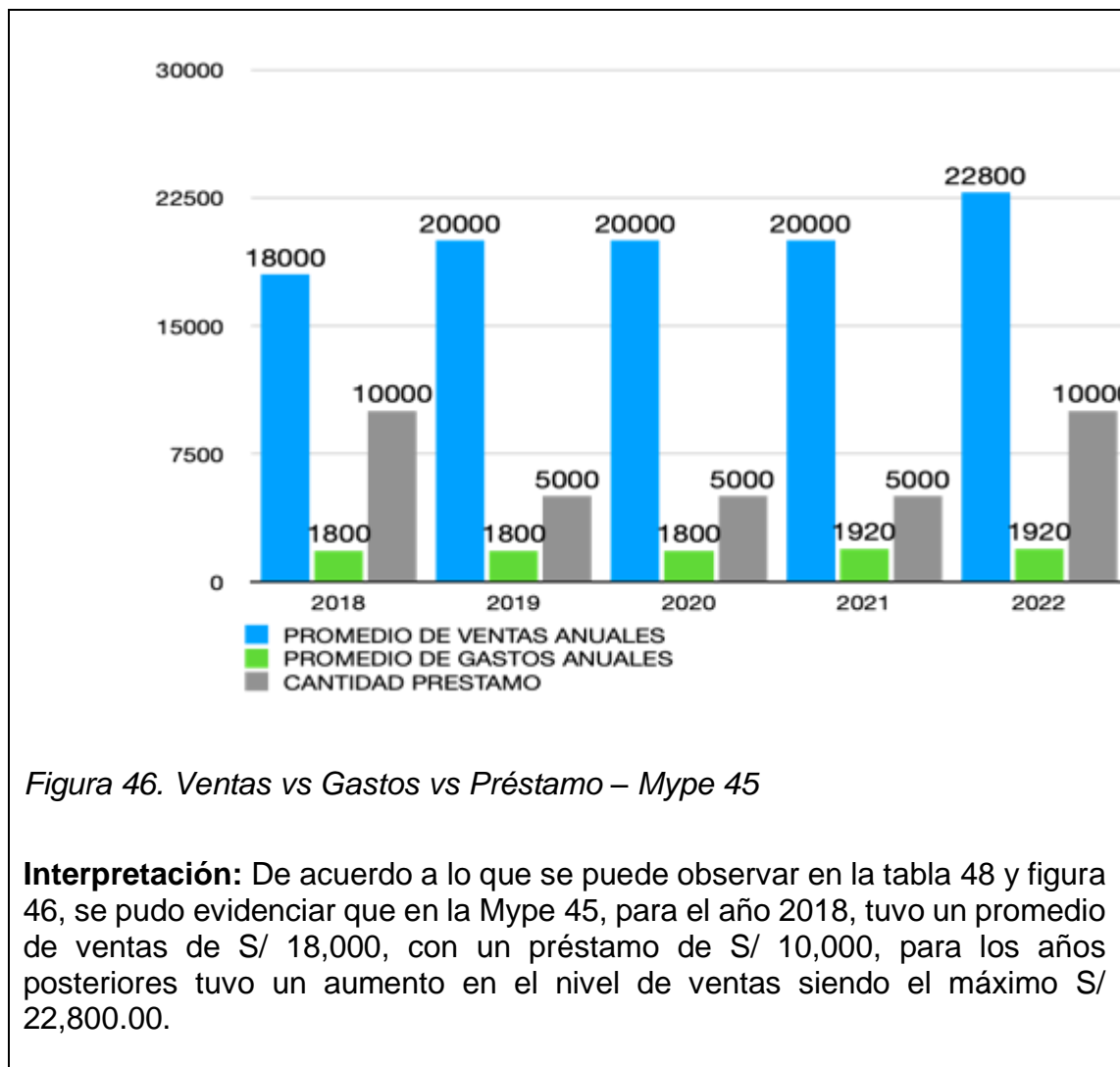


Figura 46. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 45

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 48 y figura 46, se pudo evidenciar que en la Mype 45, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 18,000, con un préstamo de S/ 10,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 22,800.00.

Tabla 49

Mype N°46

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD		CANTIDAD	PLAZO
SEGUNDO FLORES PORIMANGO	2018	36000	2040	30000	24 MESES
	2019	55000	2040	15000	18 MESES
	2020	55000	2040	15000	18 MESES
	2021	57000	2040	20000	24 MESES
	2022	60000	2040	10000	12 MESES

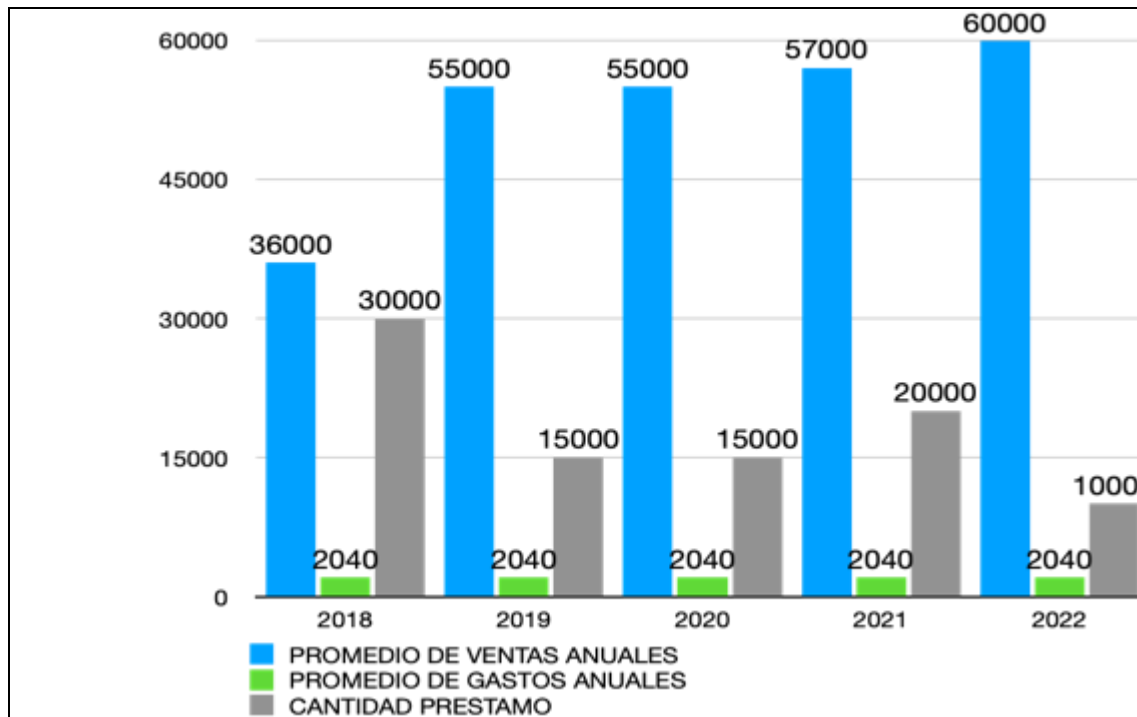


Figura 47. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 46

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 49 y figura 47, se pudo evidenciar que en la Mype 46, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 36,000, con un préstamo de S/ 30,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 60,000.00.

Tabla 50

Mype N°47

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD	AÑO	CANTIDAD	CANTIDAD	PLAZO
CLARA TELLO DELGADO	2018	35000		840	CAPITAL PROPIO 20000	24 MESES
	2019	36000		840		
	2020	36000		840		
	2021	35000		840		
	2022	32400		840		

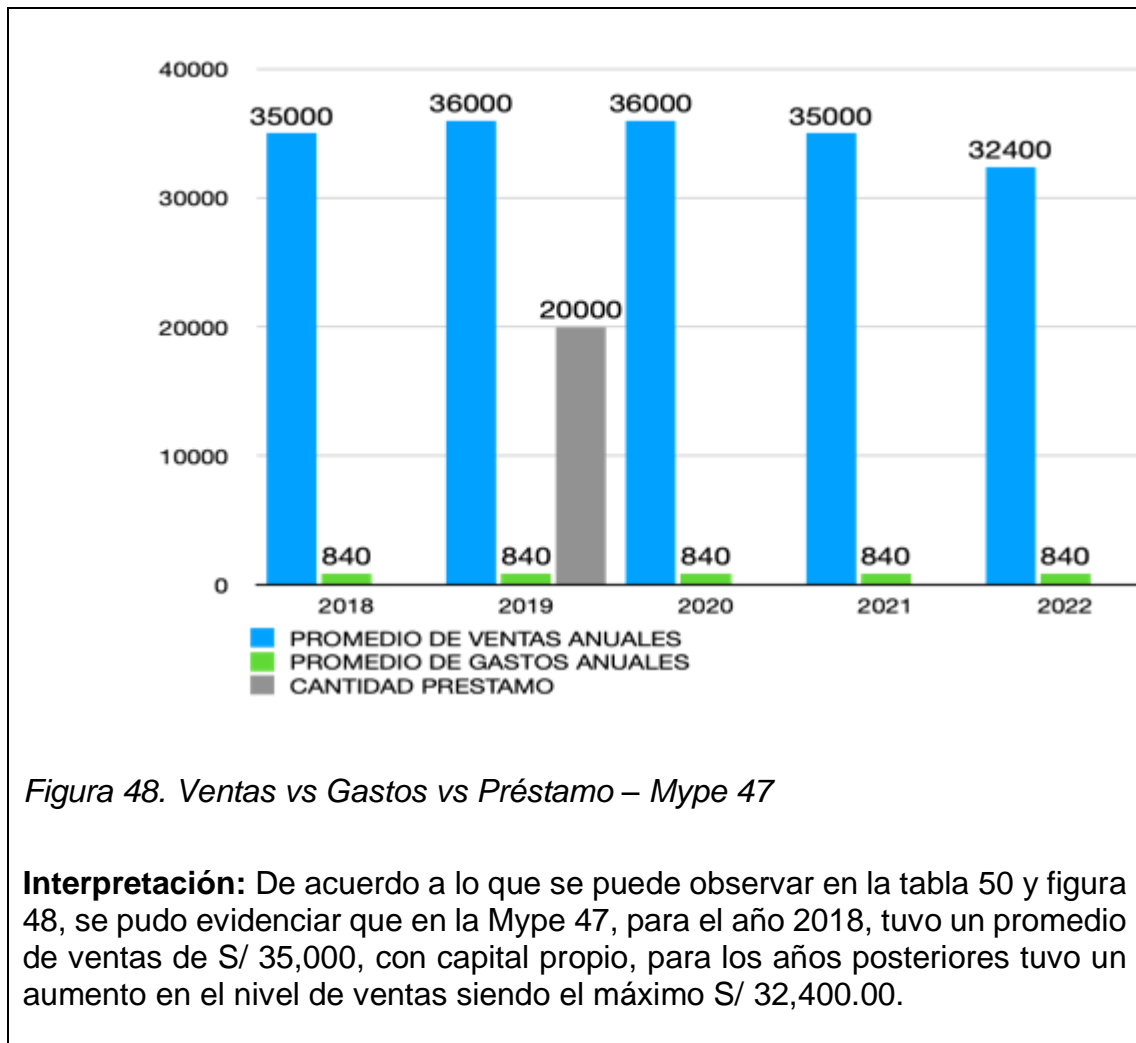


Figura 48. Ventas vs Gastos vs Préstamo – Mype 47

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 50 y figura 48, se pudo evidenciar que en la Mype 47, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 35,000, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 32,400.00.

Tabla 51

Mype N°48

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
WILMER	2018				
CONTRERAS	2019				
FERNANDEZ	2020	54000	2400	25000	3 AÑOS
	2021	60000	2400	20000	24 MESES
	2022	72000	2400	20000	24 MESES

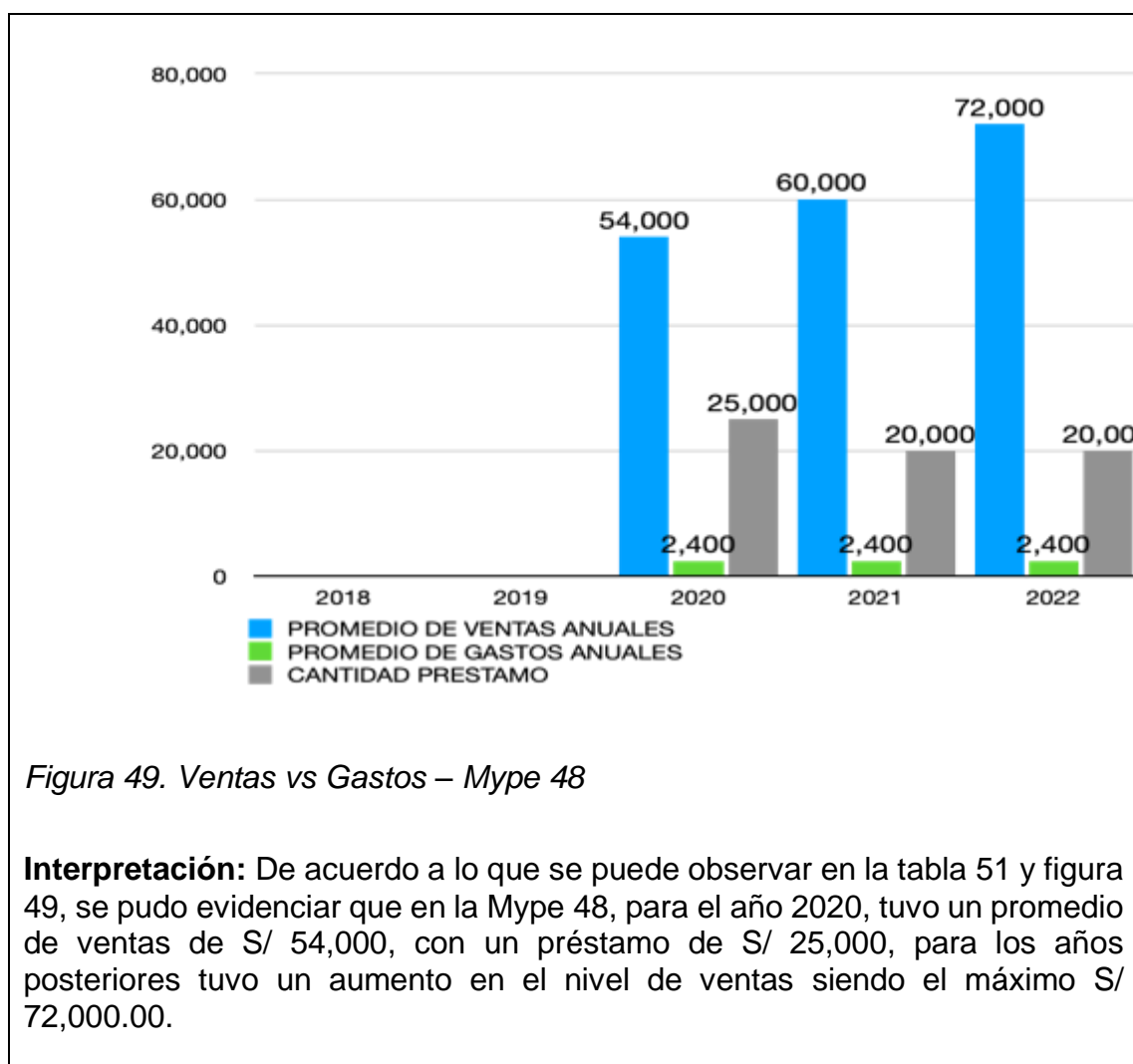


Figura 49. Ventas vs Gastos – Mype 48

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 51 y figura 49, se pudo evidenciar que en la Mype 48, para el año 2020, tuvo un promedio de ventas de S/ 54,000, con un préstamo de S/ 25,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 72,000.00.

Tabla 52

Mype N°49

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES		PRESTAMOS	
	AÑO	CANTIDAD	AÑO	CANTIDAD	CANTIDAD	PLAZO
WILSON	2018	32400	2018	3840	CAPITAL PROPIO	
DELGADO	2019	39600	2019	3840	20000	24 MESES
ESPINOZA	2020	46800	2020	3840	20000	24 MESES
	2021	46800	2021	1900	15000	18 MESES
	2022	48000	2022	1900	15000	18 MESES

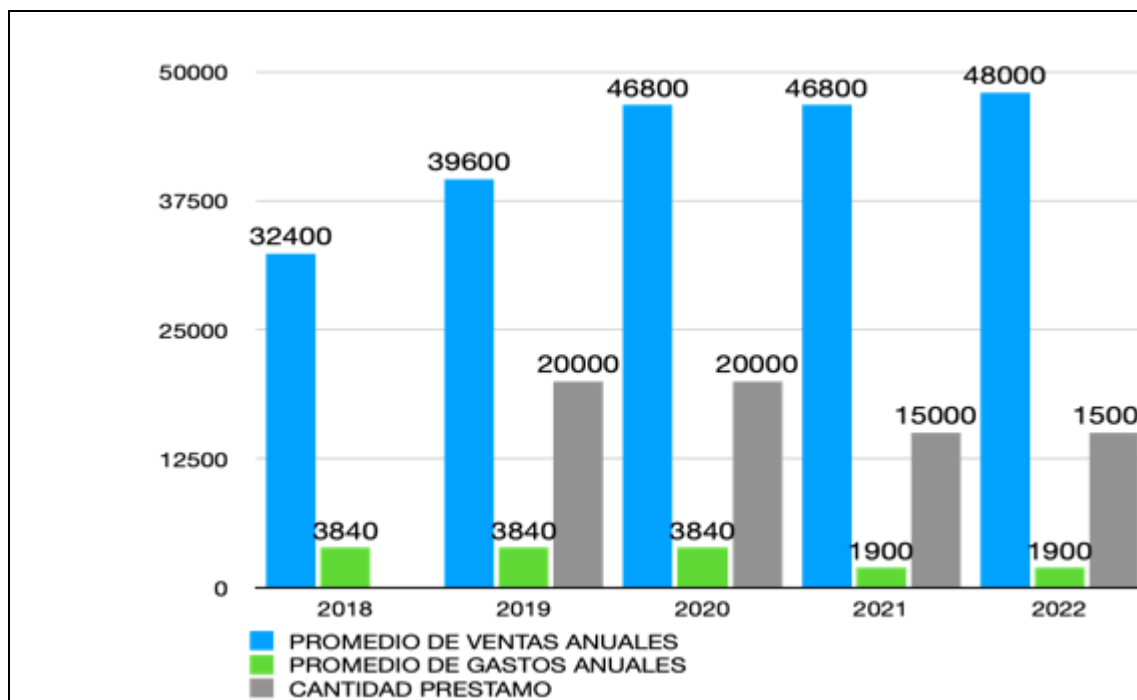


Figura 50. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 49

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 52 y figura 50, se pudo evidenciar que en la Mype 49, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 32,400, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 48,000.00.

Tabla 53

Mype N°50

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS		
			CANTIDAD	PLAZO	
WILSON NUÑEZ FLORES	2018				
	2019	33600	4200	15000	18 MESES
	2020	60000	4200	15000	18 MESES
	2021	84000	2040	20000	24 MESES
	2022	84000	2040	20000	24 MESES

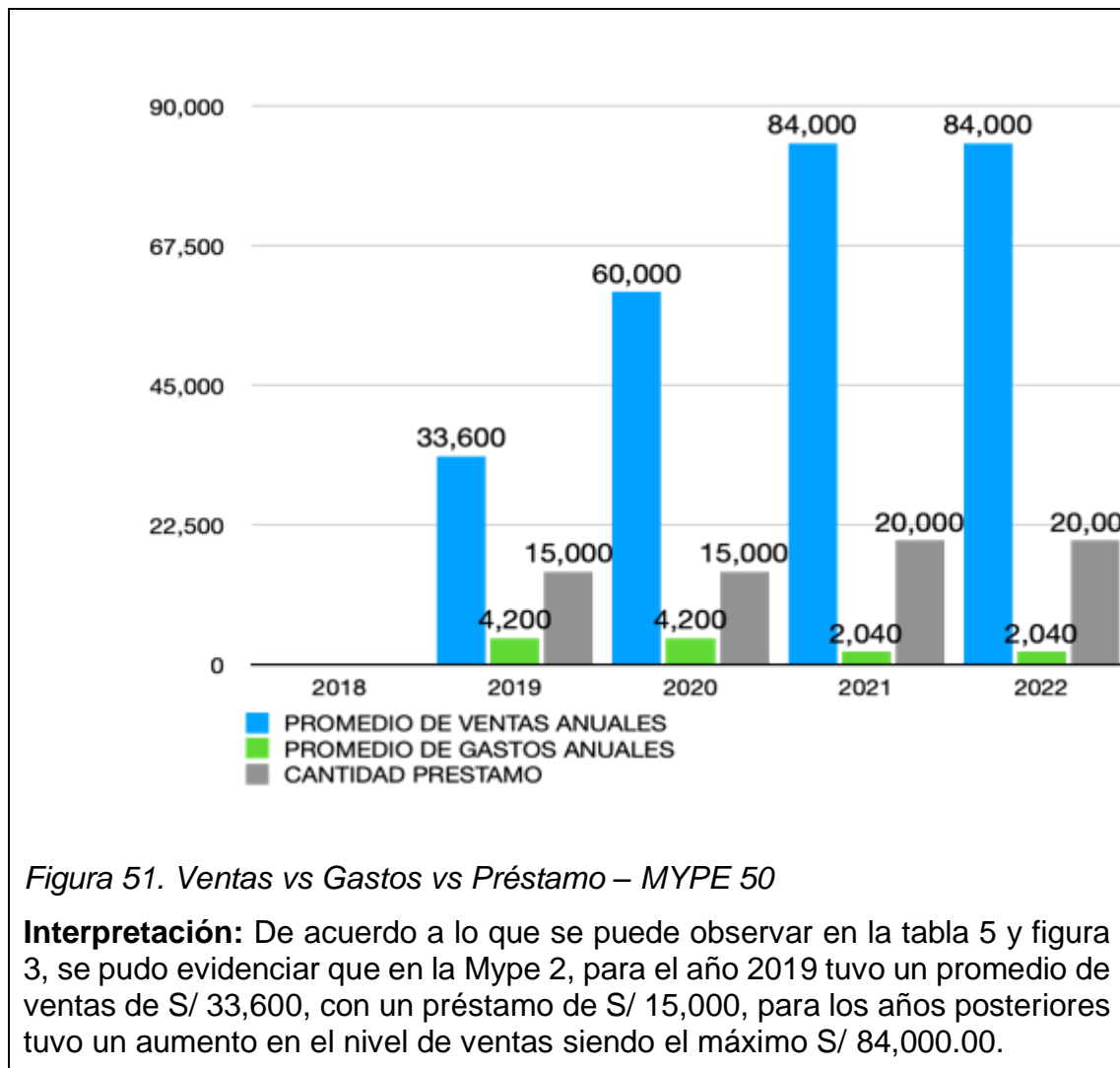


Figura 51. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 50

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 5 y figura 3, se pudo evidenciar que en la Mype 2, para el año 2019 tuvo un promedio de ventas de S/ 33,600, con un préstamo de S/ 15,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 84,000.00.

Tabla 54

Mype N°51

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES		PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
	AÑO	VALOR		CANTIDAD	PLAZO
YAMILET	2018	26400	1920	2000	6 MESES
TARRILLO	2019	30000	1920	3000	6 MESES
TONGO	2020	30000	1920		
	2021	30000	1900	10000	12 MESES
	2022	38400	1900	10000	12 MESES

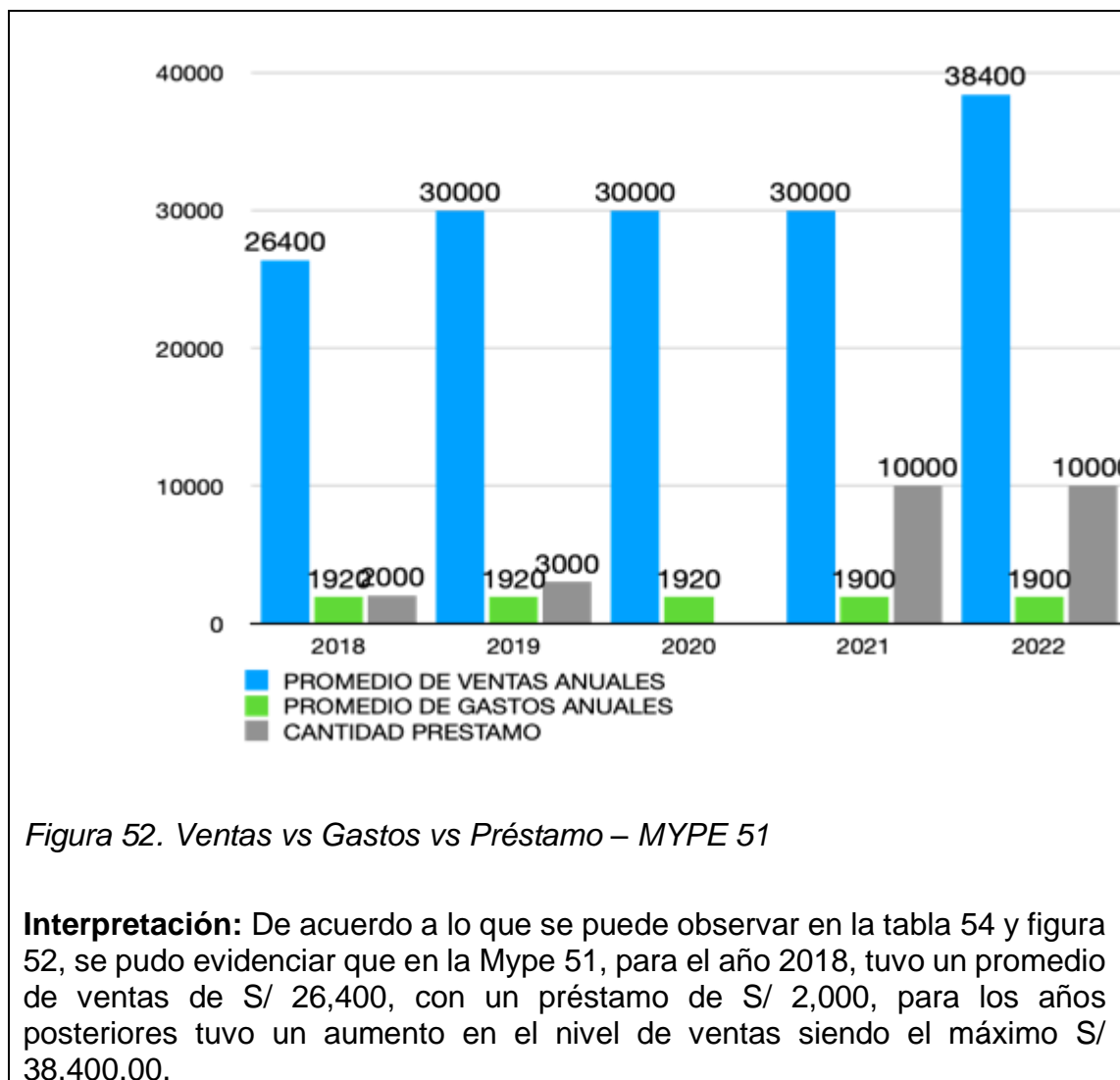


Figura 52. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 51

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 54 y figura 52, se pudo evidenciar que en la Mype 51, para el año 2018, tuvo un promedio de ventas de S/ 26,400, con un préstamo de S/ 2,000, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 38,400.00.

Tabla 55

Mype N°52

NOMBRE	PROMEDIO DE VENTAS ANUALES	PROMEDIO DE GASTOS ANUALES	PRESTAMOS	
			CANTIDAD	PLAZO
YTALA	2018			
LLANOS	2019	37200	3000	CAPITAL PROPIO
MARRUFO	2020	45000	3000	20000
	2021	57600	3000	
	2022	62400	3000	

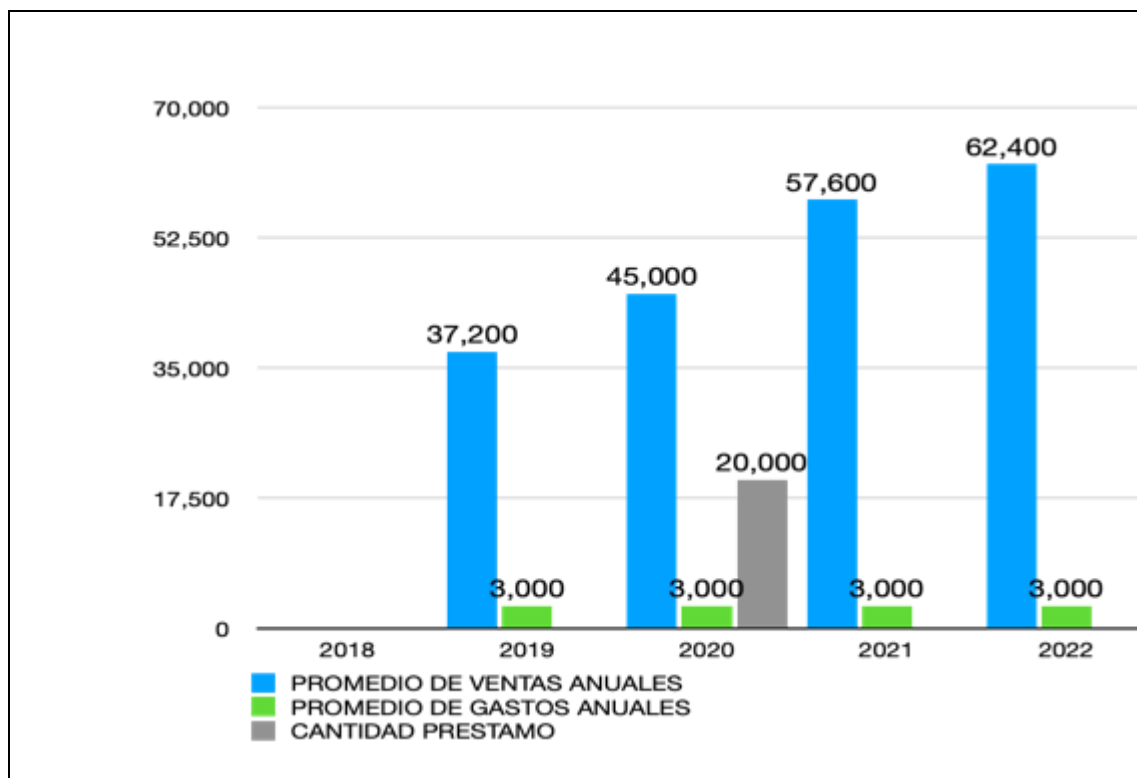


Figura 53. Ventas vs Gastos vs Préstamo – MYPE 52

Interpretación: De acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 52 y figura 53, se pudo evidenciar que en la Mype 52, para el año 2019, tuvo un promedio de ventas de S/ 37,200.00, con capital propio, para los años posteriores tuvo un aumento en el nivel de ventas siendo el máximo S/ 62,400, donde no fue necesario emplear préstamos.

3.1.1 Analizar el nivel de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Tabla 56

Ventas Netas

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Bajo	1	2	14	27%
Regular	3	4	26	50%
Alto	5	5	12	23%
Total			52	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración propia

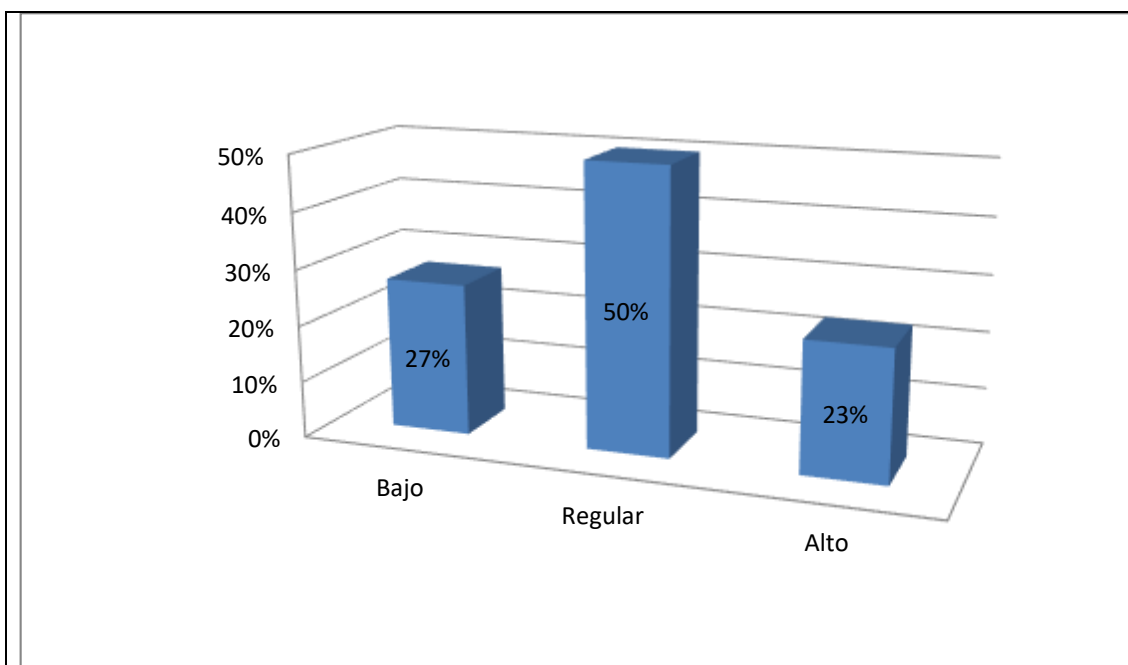


Figura 54. Ventas Netas

Interpretación: De acuerdo a la tabla 56 y figura 54, se obtuvieron los resultados de la dimensión Ventas netas, donde se obtuvo que, el 40% de las Mypes realizan rotación de inventario de forma mensual, las ventas que se realizaron durante los períodos en estudio, se encuentran en un nivel bajo en un 27% y nivel regular en un 50%, tan solo el 23% de las 52 Mypes, se encuentran en un nivel alto.

Tabla 57

Cuentas por cobrar

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Bajo	1	2	17	33%
Regular	3	4	22	42%
Alto	5	5	13	25%
Total			52	100%

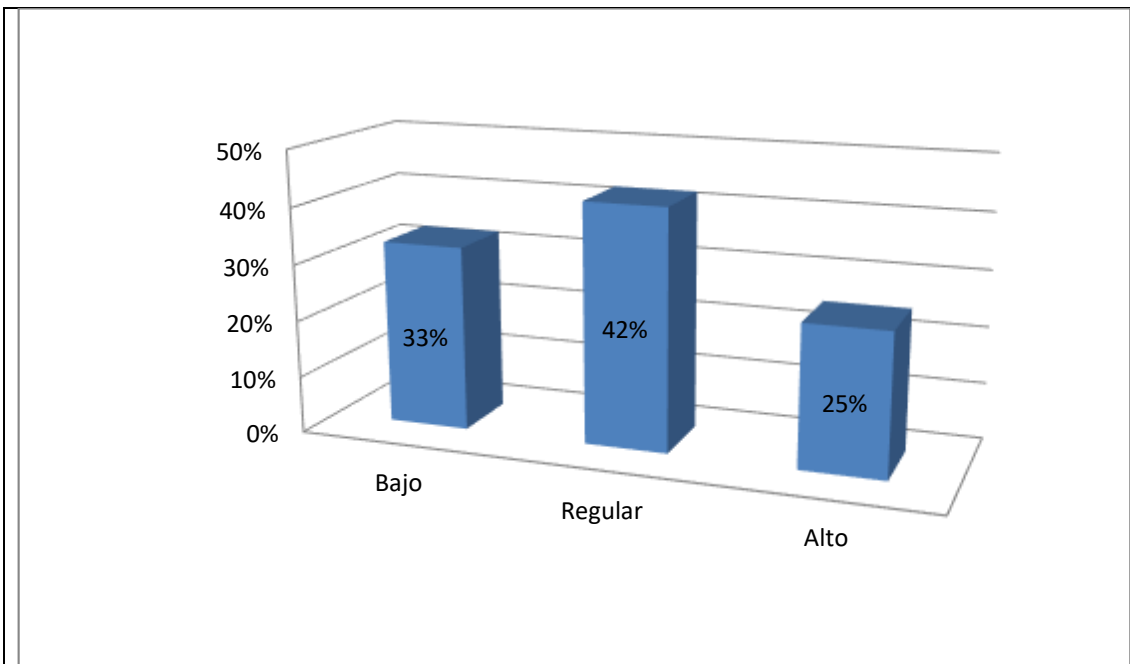


Figura 55. Cuentas por cobrar

Interpretación: En la tabla 57 y figura 55, se muestra la dimensión cuentas por cobrar, lo que indica que el 33% de las Mypes tienen un nivel bajo en un 33%, lo que indica que las Mypes tienen un bajo nivel de evaluar la capacidad de la empresa para cobrar las cuentas a sus clientes de forma oportuna, un nivel regular en 42% y tan solo el 25% se encuentra en un nivel alto.

Tabla 58

Resultados económicos de ventas

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Bajo	1	2	20	38%
Regular	3	4	17	33%
Alto	5	5	15	29%
Total			52	100%

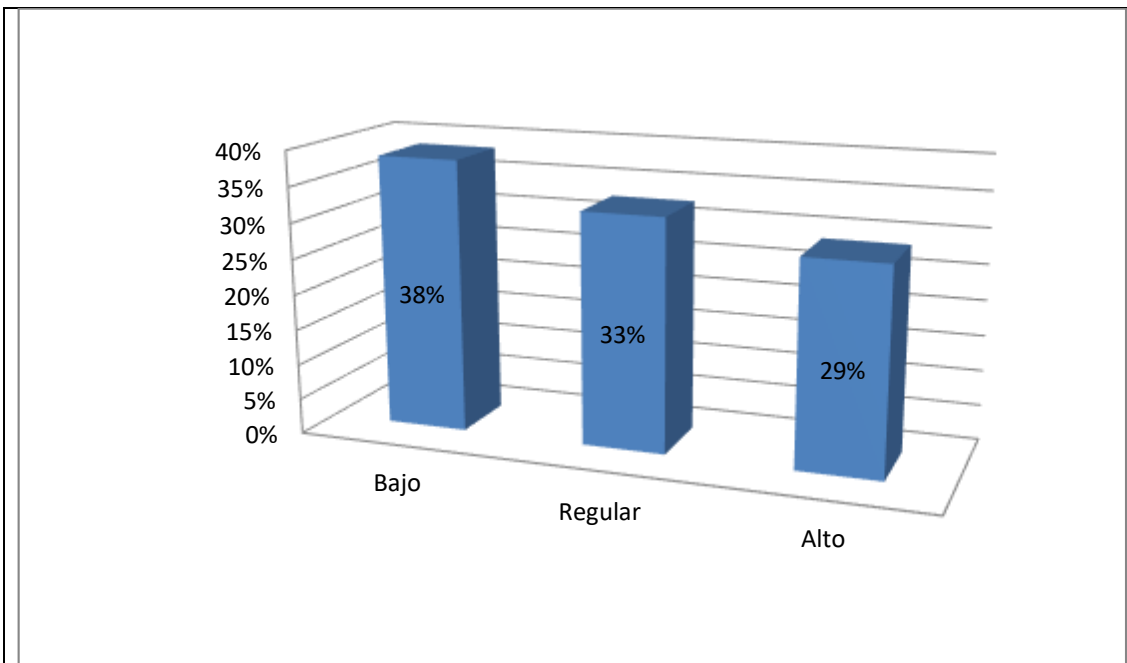


Figura 56. Resultados económicos de ventas

Interpretación: En la tabla 58 y figura 56, se obtuvo que para la dimensión resultados económicos de ventas, se mostró un nivel bajo en un 38%, lo que indica que, este porcentaje de las Mypes, tienen los costos operativos incluyendo las amortizaciones mayores al nivel de ventas, por otro lado, el 33% se encuentra en un nivel regular y el 29% se encuentra en un nivel alto.

Tabla 59

Crecimiento de ventas

Calificación	Rango		Frec.	%
	Desde	Hasta		
Bajo	3	6	16	31%
Regular	7	10	26	50%
Alto	11	15	10	19%
Total			52	100%

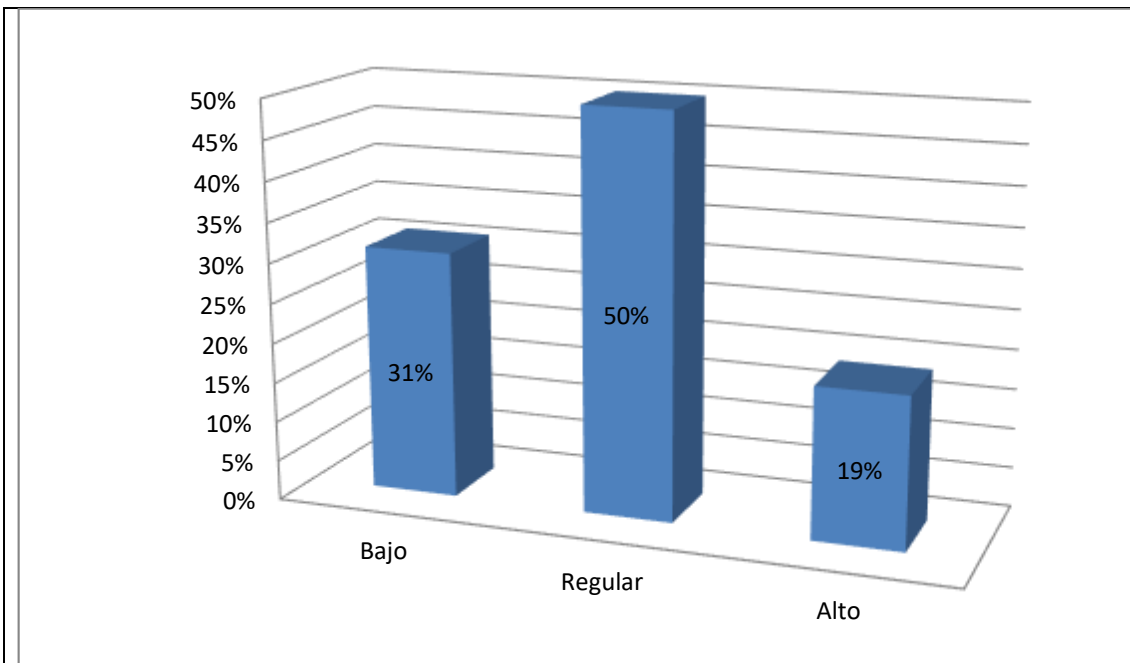


Figura 57. Resultados económicos de ventas

Interpretación: En la tabla 59 y figura 57, se mostró los resultados de la variable Crecimiento de ventas, lo que indica que el 31% se encuentra en un nivel bajo, siendo el principal factor la informalidad, muchas veces no tienen acceso al crédito, por otro lado, el 50% es un nivel regular, y el 19% en un nivel alto.

Determinar la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

Tabla 60

Relaciones entre variables

	Financiamiento_cre		Financiamiento_cre	Crecimiento_ve
	diticio		diticio	ntas
Rho de Spearman	Financiamiento_cre	Coeficiente de correlación	1,000	,833**
	diticio	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	52	52
	Crecimiento_ventas	Coeficiente de correlación	,833**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	52	52

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación: En la tabla 24, se presenta la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas, donde se puede observar que existe una relación positiva y fuerte, donde el coeficiente de correlación es 0,833, lo que significa que es fuerte y significativa, donde el sig. Bilateral igual a 0,000, lo cual es menor al 0,05, lo que significa que se acepta la hipótesis alternativa: El financiamiento crediticio influye significativamente en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

3.2. Discusión de resultados

Dentro del marco del financiamiento crediticio, el 100% de los empresarios afirmó tener un contrato de financiamiento con una entidad financiera y a su vez expresan que un correcto financiamiento crediticio incrementa las ventas, esto se relaciona con la investigación de Alarcón (2021) quien destaca un impacto significativo entre el financiamiento y la rentabilidad. Con respecto al financiamiento se destaca que se deben buscar fuentes con el costo financiero más bajo. Se concluye que el capital de trabajo debe buscar la compra de activos no corrientes, mientras que el activo corriente debe ser asumido por capital propio. De igual forma el estudio de Castro (2019) expone que que el financiamiento utilizado a largo plazo en la compra de activos permite el crecimiento empresarial, también se lograr deducir que los capitales adquiridos por financiamiento deben ser utilizados en la compra de mercaderías y maquinaria.

Por otro lado, acerca de la influencia del financiamiento sobre las ventas de las empresas, el 100% de los empresarios indican que existe una influencia significativa, esto se relaciona con la investigación de Ramos (2018) quien demuestra que demuestra que existe una relación fuerte entre el financiamiento y la liquidez. Las fuentes de financiamiento que permiten mejorar la liquidez son el factoring y el leasing, se destaca que el costo financiero es coherente con los niveles de liquidez, siendo las garantías solicitadas por las entidades financieras, uno de los factores que restringen el acceso a crédito. La investigación de Chavesta y Mio (2019) indican al respecto de las alternativas de financiamiento se destacan las opciones de créditos hipotecarios, crédito de capital de trabajo y leasing. Se identificó que la alternativa más rentable para generar ventas es la alternativa leasing.

Así también, sobre la línea de crédito que otorgan las entidades financieras para el financiamiento de las MYPES, el 80% manifiestan que es suficiente la línea otorgada, esto se relaciona con la investigación de Sabogal

(2018) quien encuentra que el 70% de las mypes adquiere financiamiento de las mypes, mientras que un 30% lo realiza en base financieras. Con respecto al acceso al crédito se destaca que los bancos ofrecen tasas más bajas, en comparación con las financieras, pero con respecto a los tramites, las financieras tienen procesos más ágiles.

Con respecto a la hipótesis general se destaca que el financiamiento influye significativamente en el crecimiento de las mypes este panorama se ve reflejado en el caso de Fortunato Pérez (MYPE 3), quién registró pérdidas del 5%, asimismo vemos como en el 2012 generó ventas de S/28,000, en el 2013 y 2014 estos se redujeron a S/25,000 (-11%), para el 2015 se redujo a S/ 21,000 (-16%) y para el periodo 2016 a S/20,000 (-5%) la causa de esta pérdida es debido a que no supo gestionar correctamente el préstamo adquirido, así también por el escaso periodo de tiempo para amortizar dicho préstamo, esto contrasta con lo dicho por (Martínez, 2012), quien menciona sobre los plazos de amortización que son los tiempos determinados para la devolución de la financiación obtenida, estos varían de acuerdo a la cantidad por el cual se ha realizado la financiación, ya que a mayor cantidad, mayor plazo de amortización, sin embargo también puede variar de acuerdo a los costos de financiamiento.

Continuando lo anterior, sostiene (Trisha, 2015), quien menciona acerca de la disminución de ventas Estas medidas generan insatisfacción e incertidumbre entre el personal de todos los niveles; lo cual contrapone con la teoría de crecimiento de ventas de William Baumol, donde (Johns, 2016), indica que una vez que una empresa ha alcanzado un nivel aceptable de ganancias para un bien o servicio, el objetivo debe cambiar de aumentar los beneficios a centrarse en aumentar los ingresos de las ventas. Según la teoría, las empresas deberían hacerlo produciendo más, manteniendo los precios bajos, lo cual en el caso del empresario en mención tuvo una deficiente administración de sus recursos financieros para lograr dichos objetivos.

Para medir el incremento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022, se realizó una encuesta a los empresarios de las 10 MYPES y así valore su conocimiento en

cuanto al financiamiento crediticio y la situación actual de las empresas en relación de sus ventas, como proceso siguiente se tiene el análisis documental el cual se detalla cada aspecto referente a su realidad financiera la cual se toma índices con respecto sus ventas, los gastos, los préstamos solicitados y el periodo de las cuotas, desde el 2018 hasta el 2022 para determinar el grado de influencia del financiamiento sobre el nivel de sus ventas, así mismo según los resultados que se obtuvieron muchas de las veces se realizaron préstamos elevados en una año para que en los próximos años no se haga uso de ello por lo que los préstamos son empujes que tienen las empresa para incrementar las ventas de cada periodo.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

La situación actual de las 52 Mypes del mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, durante los períodos desde el 2018-2022, ha tenido un incremento en el nivel de ventas, lo que indica que durante el año 2018, el 90% de las Mypes han tenido que realizar un préstamo, con un plazo mayor a 12 meses, además, el 10% de estas Mypes han invertido con capital propio, sin realizar préstamos a terceros, el cual ha tenido un crecimiento en los niveles de ventas lento.

El nivel de ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2018-2022, se encuentra en un nivel regular en un 50%, debido al nivel de informalidad que existe en estas Mypes, además se tiene un nivel bajo en un 31%, por otro lado, se tiene un nivel alto en un 19%, la cuales son las que tienen la oportunidad de acceder a un crédito financiero.

Se determinó que la influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las MYPES del Mercado Central–sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022, es significativa y alta, debido a que se obtuvo un coeficiente de correlación igual a 0,833, lo que significa que es positiva fuerte, además, se obtuvo un sig. Bilateral igual a 0,000, siendo menor que 0,05, lo que indica que se acepta la hipótesis de la investigación: El financiamiento crediticio influye significativamente en el crecimiento de las ventas de las MYPES del mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda a los empresarios que no tuvieron la oportunidad de invertir, que formalicen sus Mypes, realicen los documentos adecuados para que puedan solicitar un préstamo bancario y de alguna manera puedan invertir en sus mercaderías y crecer en su negocio.

Se recomienda a los empresarios que tienen sus Mypes en el Mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, que realicen un análisis del crecimiento de sus ventas mediante los estados financieros durante los períodos 2018-2022, en el que puedan observar los puntos de crecimiento e inviertan más en esos meses.

Finalmente, se recomienda a los empresarios que tienen sus Mypes en el Mercado central-sección prendas de vestir en Cutervo, que formalicen sus Mypes y tomen en cuenta la importancia de un financiamiento crediticio que se ajuste a las facilidades de pago que necesitan y de esta manera incrementen sus ventas.

REFERENCIAS

- Abanto, Z. (2019). *Efecto del financiamiento en la rentabilidad de la mype Marin Agro EIRL*. Universidad Señor de Sipan (Tesis). <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9315/Abanto%20Mendo%20Zoila%20Manuela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alarcon, E. (2020). *Gestión del Financiamiento y su Impacto en la Rentabilidad de una Empresa Importadora de Repuestos de Autos, Lima 2019*. Universidad Peruana de las Américas (Tesis). <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1322/ALARCON%20VILLANUEVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- American Marketing Association. (2012). *Diccionario de términos*. Obtenido de Marketing Power: <http://www.marketingpower.com/>.
- Amri, P., Chiu, E., Richey, G., & Willet, T. (2017). Do financial crisis discipline future credit growth? *Journal of financial*, 284-301. Obtenido de <http://sci-hub.tw/https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JFEP-03-2017-0020>
- Andina. (20 de Julio de 2016). *El 69% de MYPES espera mejores ventas en campaña de Fiestas Patrias*. Obtenido de Andina: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-ccl-formalizacion-mypes-les-abrira-puertas-a-financiamiento-competitivo-623680.aspx>
- Armando, R. (2011). Estrategia basada en los recursos y capacidades, criterios de evaluación y el proceso de desarrollo. Obtenido de R Cardona - *Revista electrónica forum doctoral, 2011* - publicaciones.eafit.edu.co
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2013). *Factores que limitan al crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Lima: Pucp. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094>
- BCRP. (2015). *Glosario de términos económicos*. Lima, Perú: Fondo Editorial del Banco Central de Reservas del Perú.
- Bernal, T. C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia. Obtenido de [file:///C:/Users/USER_PC/Downloads/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%203edici%C3%B3n%20Bernal%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/USER_PC/Downloads/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%203edici%C3%B3n%20Bernal%20(2).pdf)
- Bravo, M. (2012). Aspectos conceptuales sobre la innovación y su financiamiento. *Análisis económico*. Obtenido de <http://analiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/179/172>

Caballero Bustamante. (2015). *¿Que tipo de financiamiento existen en el mercado peruano para las MYPES? (Segunda Parte)*. Lima, Perú. Obtenido de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

Chávez, P. y Purizaga, F. (2021). *Análisis del financiamiento de las MYPES del sector comercial en el distrito de Piura*. Universidad de Piura (Tesis). https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/5256/AE_2101.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chavesta, J. y Mio, O. (2019). *Alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga SAC Chiclayo*. Universidad Señor de Sipan (Tesis). <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5552/Chavesta%20Cornejo%20%26%20Mio%20Urteaga.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Codemype. (2010). *Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima: Ministerio de Producción. Obtenido de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/1/jer/BOL_EST_MYPE/boletin_estadistico_mype.pdf

Concha, L. y Espíritu, E. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su relación con el desarrollo de las mypes del distrito de Huanuco, 2019*. Universidad Nacional Hermilio Valdizan (Tesis). <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/5009/TAD00661C76.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Castro, D. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes*. Universidad de Piura (Tesis). https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AEL_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

en Lima Norte

COFIDE. (2016). *Financiamiento a las MYPES*. Lima, Perú. Obtenido de <http://www.cofide.com.pe/cofideportal/main/productos/apoyo-mipe/mipyme>

Del Guadio, B., Porzio, C., & Verdoliva, V. (2018). Trade credit SMEs and short-run survivorship: what we know and what we would like to know. *Emeraldising*. Obtenido de <http://sci-hub.tw/https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/QRFM-02-2018-0014>

DePerú. (2016). *Ley N° 26702*. Lima, Perú. Obtenido de <https://www.deperu.com/legislacion/ley-26702-pdf.html>

- Díaz, G. (2011). Las imperfecciones del mercado de créditos, la restricción crediticia y los créditos alternativos. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5061170>
- Domínguez, S. (2016). *CCL: Formalización de MYPES les abrirá puertas a financiamiento competitivo*. Obtenido de Andina: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-ccl-formalizacion-mypes-les-abrir-puertas-a-financiamiento-competitivo-623680.aspx>
- El Comercio. (2018). Pymes: Cinco pasos para volverlas más sostenibles. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/personal/pymes-cinco-recomendaciones-volverlas-sostenible-noticia-590238>
- El Comercio. (2019). CCL: Mypes incrementarán sus ventas en 25% en campaña escolar. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/mypes-incrementaran-ventas-25-campana-escolar-estima-ccl-noticia-nndc-608007>
- El Economista. (2012). *Margen Operativo*. Obtenido de El Economista: <http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/margen-operativo>
- El Peruano. (2018). Financiamiento para las MYPES. Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-para-mypes-66513.aspx>
- El Peruano. (2018). Las mypes podrán acceder a financiamiento barato. doi:<https://elperuano.pe/noticia-las-mypes-podran-acceder-a-financiamiento-barato-71420.aspx>
- Emprende Pyme*. (2010). Obtenido de *Emprende Pyme*: <http://www.emprendepyme.net/que-es-el-clima-laboral.html>
- Fundación José María Covelo. (2014). *Conceptos generales*. Lima: Fundación Covelo .
- Gupta, C. (2012). *Estudio de negocios XI*. NuevaDelhi, India: Tata McGraw Hill.
- Hauk, J. (2012). *Teoría y modelos en los pronósticos de ventas*. Philadelphia, Estados Unidos.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. . México D.F, México: Mc Graw Hill Education.
- Hu, Y., Yang, Y., & Han, P. (2017). Credit enhancement and bond rating. *Emeraldising*, 114-130. Obtenido de <http://sci-hub.tw/https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/CFRI-12-2015-0143>

- Huang, H., Jin, G., & Chen, J. (2016). Investor sentiment, property nature ad corporate investment efficiency. *Emeraldising*, 56-76. Obtenido de <http://sci-hub.tw/https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/CFRI-09-2015-0123>
- Irigoin, S. (2018). *Análisis de los instrumentos y factores del financiamiento para mejora de la gestión de las Mypes- Sector panadería el Sol del Cumbe-Cajamarca- 2015-2016*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2101/T016_47161370_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Johns, A. (2016). *Teoría de la maximización de las ventas*. Estados Unidos.
- Lopez, J. y Farias, E. (2018). Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil. Universidad de Guayaquil (Tesis). <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>
- Martínez, E. (2012). *Finanzas para corporativos*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- MEF. (2012). Obtenido de Plan contable general para empresas: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/PCGE_Final111008.pdf
- MINTRA. (2014). *Normas Legales - Decreto Supremo N° 008-2008-TR*. Lima, Perú.
- Mishkin, F. (2015). *La economía del dinero, la banca y los mercados financieros*. Edimburgo, Reino Unido: Pearson Education.
- Ozyasar, H. (2013). *Teoría de la maximización de las ventas*.
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid, España: ESIC Publicaciones.
- Pozo, L. (2021). Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores a través de la emisión de facturas comerciales negociables. Universidad Andina Simón Bolívar (Tesis). <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8350/1/T3645-MDEM-Pozo-Financiamiento.pdf>
- Produce. (2013). *Estimación de MYPES formales e informales*. Lima, Perú.

- Ramos, M. (2018). El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras de la región Lima. Universidad San Martín de Porres (Tesis). https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3588/ramos_rmf.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Revelo, J. (2018). Propuesta de estrategias financieras para el crecimiento de una start up. Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Tesis). <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14910/TESIS%20JORGE%20REVELO.pdf?sequence=1>
- Riaño, M. (2014). Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, período 2008-2011. 86-98. Obtenido de https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8k_X0hTQ5cMJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5364512.pdf+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe
- Rivera, O. (2021). El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las mypes comercializadoras de la Ciudad de Chiclayo. Universidad Señor de Sipan (Tesis). <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7944/Rivera%20Pita%20Oscar%20Miguel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas, E. (2018). *La información financiera para optimizar la competitividad de las Mypes del sector comercial de Cajamarca 2016*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2487/T016_71776863_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Romero, A. (16 de Mayo de 2016). *Las MYPES dinamizan la economía de la región Cajamarca*. Obtenido de Gobierno Regional de Cajamarca: <http://www.regioncajamarca.gob.pe/noticias/abner-romero-las-mypes-dinamizan-la-econom-de-la-regi-n-cajamarca>
- Ruiz, E. y Vega, K. (2018). Las fuentes de financiamiento formal y el desarrollo de las mypes desde enero 2015 - diciembre 2016 en el distrito de Chota. Universidad Señor de Sipan (Tesis). <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5241/Ruiz%20Rivera%20%26%20Vega%20Villalobos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sabogal, M- (2018). Influencia del financiamiento a las micro y pequeñas empresas en su crecimiento y desarrollo. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. (Tesis). <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/3976/BC-TES-TMP-2740.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Socola, I. (2010). ¿Cómo acceder a créditos a la microo y pequeña empresa (MYPE)? *Actualidad Empresarial*, 7-9.
- Suarez, A. (2020). Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador. Universidad Católica Santiago de Guayaquil (Tesis).
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15019/1/T-UCSG-POS-MFFE-210.pdf>
- Trisha, A. (2015). *Teoría gerencial de maximización de ingresos de ventas de Baumol*. Obtenido de Discusiones de economía:
<http://www.economicdiscussion.net/theories/baumols-managerial-theory-of-sales-revenue-maximization/5680>
- Trucios, W. (2015). *El financiamiento crediticio para mejorar la gestión productiva de los microempresarios del sector comercial en la localidad de Huancavelica - periodo 2013*. Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica. Obtenido de
<http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/331/TP%20-%20UNH.%20CONT.%200045.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vila, N. (2015). *Administración financiera I*. Lima, Perú: UIGV - Universidad Inca Garcilazo de la Vega.

ANEXOS

Encuesta de la variable **Financiamiento crediticio**

Objetivo: Recabar información sobre financiamiento crediticio y crecimiento de las ventas. Donde se deberá tomar en cuenta la siguiente escala valorativa:

1. Totalmente en desacuerdo, 2. En desacuerdo, 3. Indiferente, 4. De acuerdo, 5. Totalmente de acuerdo

Financiamiento Crediticio		ESCALA				
Dimensión Fuentes de financiamiento		1	2	3	4	5
1.	¿La empresa cuenta con los recursos físicos necesarios; tecnología, planta y equipo para el respaldo de su producción?					
2.	¿La empresa cuenta con recursos financieros; capital y activos, para invertir con fondos internos?					
3.	¿La empresa cuenta con facilidad para obtener créditos brindados por terceros, así sea con altos riesgos para los usuarios?					
4.	¿La empresa pertenece al mercado donde el crédito suele ser muy segmentado y definido?					
5.	¿La empresa prefiere los créditos informales ya que las tasas de interés son menores a aquellas ofrecidas por los bancos?					
6.	¿Suele la empresa, contar como principal fuente de financiamiento un crédito bancario, por seguridad y garantía?					
7.	¿Considera que constantemente la empresa opta por presentar valores físicos como aval y crédito de largo?					
8.	¿Considera que el crédito que obtiene la empresa, lo solicita con la modalidad de financiamiento no bancaria?					
9.	¿Considera que la empresa prioriza materializar el financiamiento con algún tipo de contrato?					
Dimensión Destino de Financiamiento						
10.	¿Considera que la mejor inversión en financiamiento que puede realizar será es el capital de trabajo?					
11.	¿Considera que es conveniente incrementar el nivel óptimo de inversión en capital de trabajo en corto y largo plazo?					
12.	¿Considera que un financiamiento en los activos circulantes llegaría a mejorar la producción de su empresa?					
13.	¿Considera que los requerimientos como activo fijo se pueden financiar empleando una estrategia conservadora?					
Dimensión Costo del Financiamiento						
14.	¿Considera que los costos de financiamiento de la fuente que la empresa elige son los más adecuados para la empresa?					
15.	¿Considera que, la tasa de interés que la empresa opta por adquirir, es aquella cantidad abonada de acuerdo al tiempo y capital invertido?					

Anexo 02. Análisis documental

Dimensión	Indicador	Fórmula	Resultado
Ventas netas	Rotación de Inventario	$\frac{360 \text{ días}}{\textit{Rotación del inventario}}$	
Cuentas por cobrar	Periodo Promedio de Cobranza	$\frac{360 \text{ días}}{\textit{Rotación de cuentas por cobrar}}$	
Margen operativo	Margen Operativo	$= \frac{\textit{Utilidades netas (BAII)}}{\textit{Ventas netas}}$	

CARTILLA DE VALIDACION DE LOS INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	WILCIAM CALABRON SEGURA
PROFESION	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
TITULO Y GRADO ACADEMICO	MAGISTER GESTION PUBLICA
ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD Y FINANZAS
INSTITUCION EN DONDE LABORA	GERENCIA SUB REGIONAL CUTERVO
CARGO	ADMINISTRADOR SUB REGIONAL

TITULO DE LA INVESTIGACION
INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERIODO 2016

NOMBRE DEL TESISTA	Deisi Marisol Barahona Sánchez
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Recabar información sobre el financiamiento crediticio y el crecimiento de las ventas.

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO
EVALUE CADA UNO DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO RELACIONANDOLOS CON LOS INDICADORES Y DIMENSIONES DE LAS VARIABLES

- Adjuntar el instrumento y el cuadro de Operacionalización de variables

INSTRUMENTO DE EVALUACION CUANTITATIVA

Por favor marque con una equis (X) la opción que considera debe aplicarse en cada ítem y realice de ser necesarias, sus observaciones

Item	Dejar	Modificar	Eliminar	Observaciones
1.	X			
2.	X			
3.	X			
4.	X			
5.	X			
6.	X			
7.	X			
8.	X			
9.	X			
10.	X			
11.	X			
12.	X			
13.	X			
14.	X			
15.	X			

16.	X			
17.	X			
18.	X			
19.	X			
20.	X			

INSTRUMENTO PARA LA VALIDACION

CRITERIOS	APRECIACION CUALITATIVA			
	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del instrumento	X			
Calidad de redacción de los Items		X		
Pertinencia de las variables con los indicadores	X			
Relevancia del contenido		X		
Factibilidad de aplicación	X			

Apreciación Cualitativa

El estudio permitirá a las mypes, contar con una herramienta de consulta para determinar la necesidad de solicitar un crédito para incrementar sus ventas.

Observaciones:


 C.P.C. **William Calderón Segura**
 FIRMADO DIGITALMENTE
 CCPL 46261
 Mg. GESTION PUBLICA

CARTILLA DE VALIDACION DE LOS INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	HOVER GUEVARA MARTINEZ
PROFESION	CONTADOR PUBLICO COLEGIO
TITULO Y GRADO ACADEMICO	TITULADO
ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD.
INSTITUCION EN DONDE LABORA	CONTADORES E INGENIEROS A. SRL.
CARGO	GERENTE GENERAL

TITULO DE LA INVESTIGACION
INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERIODO 2016

NOMBRE DEL TESISTA	Deisi Marisol Barahona Sánchez
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	Recabar información sobre el financiamiento crediticio y el crecimiento de las ventas.

INSTRUCTIVO PARA EL EXPERTO

EVALÚE CADA UNO DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO RELACIONÁNDOLOS CON LOS INDICADORES Y DIMENSIONES DE LAS VARIABLES

- Adjuntar el instrumento y el cuadro de Operacionalización de variables

INSTRUMENTO DE EVALUACION CUANTITATIVA

Por favor marque con una equis (X) la opción que considera debe aplicarse en cada ítem y realice de ser necesarias, sus observaciones

Item	Dejar	Modificar	Eliminar	Observaciones
1.	X			
2.	X			
3.	X			
4.	X			
5.	X			
6.	X			
7.	X			
8.	X			
9.	X			
10.	X			
11.	X			
12.	X			
13.	X			
14.	X			
15.	X			

16.	X			
17.	X			
18.	X			
19.	X			
20.	X			

INSTRUMENTO PARA LA VALIDACION

CRITERIOS	APRECIACION CUALITATIVA			
	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del instrumento	X			
Calidad de redacción de los Items	X			
Pertinencia de las variables con los indicadores	X			
Relevancia del contenido	X			
Factibilidad de aplicación	X			

Apreciación Cualitativa

ESTOY DE ACUERDO CON LOS INSTRUMENTOS EMPLEADOS EN EL TEMA DE INVESTIGACION,

Observaciones:


 Hoyer Geovara Martínez
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 CAT. N° 04-2193

Firma/Sello del experto

FORMULARIO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO


El propósito de este formulario es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador se quedará con el documento digital firmado.

La presente investigación se titula "INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR EN CUTERVO, PERIODO 2023" y es elaborado por la investigadora BACHILLER DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN.


Para ello, se le solicita participar en una encuesta que le tomara 10 minutos de su tiempo, su participación en la investigación es completamente voluntaria, del mismo modo podrá decidir su interrupción en cualquier momento. Así mismo, hay que aclarar que su participación no le ocasionara ningún inconveniente o prejuicio académico. Si tuviera alguna consulta sobre la investigación, puede formularla cuando lo estime conveniente.

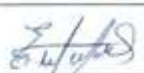
Su identidad y respuestas serán tratadas de manera responsable, de la misma manera la información recolectada será analizada junto con las respuestas de los demás participantes, la cual servirá de base a la investigadora, para generar los resultados referentes a la investigación, cuya finalidad es netamente académica.


Si esta de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:


MYPE N°1	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Santos Alejandino Sacca Bavaten.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27289306


MYPE N°2	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	Luz María Maldonado Flores
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 45701239


MYPE N°3	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	Anali Torriño Pinedo
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 48151372


MYPE N°4	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	Edita Maribel Alvarado Vega
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 45983774


MYPE N°5	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	wilson Omar Delgado Espinoza
RUC de la empresa	10418146830
Firma del participante y DNI	 40122094


MYPE N°6	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Paulina Delgado Borahona
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 B 27288515


MYPE N°7	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Edita Vázquez Terroes
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27289303


MYPE N°8	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Pedro Leyva Maldonado
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27247762


MYPE N°9	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Maria Davila Vega
RUC de la empresa	10481157353
Firma del participante y DNI	 48115735

MYPE N°10	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Clara Tello Delgado
RUC de la empresa	10272864654
Firma del participante y DNI	 27286465

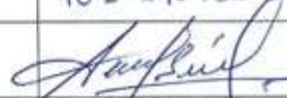
MYPE N°11	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Genebrardo Terrones Carrero
RUC de la empresa	10272828658
Firma del participante y DNI	 27282865

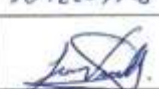
MYPE N°12	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Enelina Espinosa Leiva
RUC de la empresa	-
Firma del participante y DNI	 40990504


MYPE N°13	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Violeta Torres Fernandez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 42880872

MYPE N°14	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Gladis Vasquez Garro
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27296461


MYPE N°15	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Flamino Terrenes Carrero
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 41435939.


MYPE N°16	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Alejandro Perez Alarcón
RUC de la empresa	10212901328
Firma del participante y DNI	 27240132.


MYPE N°17	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	LETTY MAGALI NUÑEZ VILCHEZ
RUC de la empresa	1042209768
Firma del participante y DNI	 42209768


MYPE N°18	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Liduvina Delgado Medina.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27298002


MYPE N°19	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Isabel Espinoza Leiva.
RUC de la empresa	-
Firma del participante y DNI	 27 295913


MYPE N°20	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Rosa Maribel Espinoza Leiva.
RUC de la empresa	-
Firma del participante y DNI	 43786352


MYPE N°21	
Fecha	09-01-2023.
Nombre Representante Legal	Fortunado Perez Fernández
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27276501


MYPE N°22	
Fecha	09-01-2023
Nombre Representante Legal	Sánchez Rojas María Ivit.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 46086007.


MYPE N°23	
Fecha	09/01/23
Nombre Representante Legal	Jimmy Homar Ramirez Mendoza
RUC de la empresa	10415742547
Firma del participante y DNI	 41574254


MYPE N°24	
Fecha	09/01/23
Nombre Representante Legal	Itala Irma Carrillo Congo
RUC de la empresa	10407979333
Firma del participante y DNI	 40797933


MYPE N°25	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Lidia Ysaura Guevara Vega
RUC de la empresa	10700634251
Firma del participante y DNI	 70063425


MYPE N°26	
Fecha	09-01-23
Nombre Representante Legal	Marilyn Silva Gallardo
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 42209838

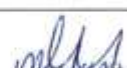
MYPE N°27	
Fecha	09-01-23.
Nombre Representante Legal	Victoria Calderón Llatas
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 - 27243390


MYPE N°28	
Fecha	09-01-23.
Nombre Representante Legal	María Jesús Barahona Coronel
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 21281173.

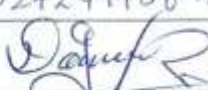
MYPE N°29	
Fecha	10-01-23.
Nombre Representante Legal	Wilmer Contreras Fernandez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 211081265.


MYPE N°30	
Fecha	10-01-23.
Nombre Representante Legal	Bella Analy González Altamirano
RUC de la empresa	10709703370
Firma del participante y DNI	 70970337


MYPE N°31	
Fecha	10-01-2023.
Nombre Representante Legal	Monica Teotista Perez Perez.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 27294789


MYPE N°32	
Fecha	10-01-2023.
Nombre Representante Legal	Marleny Becerra Perez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 43413233


MYPE N°33	
Fecha	10-01-2023
Nombre Representante Legal	Thalia Aydel Arrascaue Vasquez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 71077546


MYPE N°34	
Fecha	10-01-2023.
Nombre Representante Legal	Dagoberto Guerrero Delgado.
RUC de la empresa	10242499361
Firma del participante y DNI	 27249936


MYPE N°35	
Fecha	10-01-2023
Nombre Representante Legal	Victor Heredia Arrascaue
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 97208657


MYPE N°36	
Fecha	10-01-2023
Nombre Representante Legal	Pedro Bazan Hernandez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 45524475


MYPE N°37	
Fecha	10/01/2023
Nombre Representante Legal	Katerine Salazar Bueno
RUC de la empresa	10753225256
Firma del participante y DNI	 75322525


MYPE N°38	
Fecha	10-01-23
Nombre Representante Legal	Jose Albert Gonzalez Perez
RUC de la empresa	10734140843
Firma del participante y DNI	 73414084


MYPE N°39	
Fecha	10-01-23.
Nombre Representante Legal	Bertha Eliseth Garcia Calderin
RUC de la empresa	1045949467-2
Firma del participante y DNI	 45949467


MYPE N°40	
Fecha	10-01-23
Nombre Representante Legal	EDUARDO AMAND SOSA
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 70864057


MYPE N°41	
Fecha	10-01-2023
Nombre Representante Legal	Alvarino Sanchez Fernandez
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 44637235


MYPE N°42	
Fecha	10-01-2023.
Nombre Representante Legal	Efraim Perez Llanos
RUC de la empresa	10757949652
Firma del participante y DNI	 75794965.

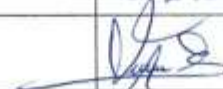
MYPE N°43	
Fecha	10-01-23
Nombre Representante Legal	Maria Estela Perez Llanos.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 73822485


MYPE N°44	
Fecha	10-01-2023
Nombre Representante Legal	YATALA UMBELINA LLANOS HARRUTO
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 41363889


MYPE N°45	
Fecha	11-01-2023
Nombre Representante Legal	Maria Rosa Alfaro Delgado
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 71219428


MYPE N°46	
Fecha	11-01-2023
Nombre Representante Legal	Manuel Enrique Costieros Urrutia
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 42408125


MYPE N°47	
Fecha	11-01-23
Nombre Representante Legal	Segundo Flores Perinango
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 16529959

MYPE N°48	
Fecha	11-01-23
Nombre Representante Legal	Jose Jesus Tello Llanos
RUC de la empresa	10272421825.
Firma del participante y DNI	 27242182

MYPE N°49	
Fecha	11-01-23.
Nombre Representante Legal	Flor Magali Caranza Tornillo.
RUC de la empresa	10457776344
Firma del participante y DNI	 46678181

MYPE N°50	
Fecha	11-01-23
Nombre Representante Legal	wilton san carlos Nuñez Flores.
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 90852971

MYPE N°51	
Fecha	11-01-23.
Nombre Representante Legal	SANDRA YAMILLET GARCIA CAMOREAN
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 72657424

MYPE N°52	
Fecha	11-01-23
Nombre Representante Legal	Yamillet Tavullo Tongo
RUC de la empresa	
Firma del participante y DNI	 47696735

Firma del investigador (o encargado de recoger información)


 DEISI MARISOL BARAHONA SANCHEZ
 DNI N°:71256368

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0011-2023-FACEM-USS**

Chiclayo, 19 de enero de 2023.

VISTO:

El Oficio N° 0012-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 18 de enero de 2023, presentado por el director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 18/01/2023, donde solicita la actualización de Proyecto de tesis, por caducidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 31° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional.

Que, el Art. 36° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional aprueba el tema de proyecto de investigación y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO 1°: APROBAR, la actualización del Proyecto de Tesis, de la egresada de la EP de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

N°	AUTOR	TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
01	BARAHONA SANCHEZ DEISI MARISOL	INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL- SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR, CUTERVO 2022.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ARTÍCULO 2°: DEJAR SIN EFECTO, la resolución N° N°1380-FACEM-USS-2016, de fecha 16/09/2016, numeral 01.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE




Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN




Mg. Karla Ivonne Rojas Jiménez
Secretaria Académica (e)
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

**FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)**

Pimentel, 21 de marzo de 2023

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente.-


Los suscritos:
Barahona Sanchez Deisi Marisol con DNI N°71256368

En mi calidad de autore exclusivo del trabajo de grado titulado:

Influencia del financiamiento crediticio en el crecimiento de las ventas de las mypes del mercado Central-Sección prendas de vestir en Cutervo, periodo 2022, presentado y aprobado en el año 2023 como requisito para optar el título de Contador Público, de la Facultad de CIENCIAS EMPRESARIALES, Programa Académico de CONTABILIDAD por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Deisi Marisol Barahona Sánchez	71256368	

ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACION

Yo, **EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecido para el nivel de pregrado según la Directiva de similitud vigente de USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado **INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO CREDITICIO EN EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE LAS MYPES DEL MERCADO CENTRAL-SECCIÓN PRENDAS DE VESTIR, CUTERVO 2022** Elaborado por el estudiante **DEISI MARISOL BARAHONA SÁNCHEZ**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **13%** verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación vigente.

Pimentel, 17 de febrero del 2023



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 42068346