

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**RELACIÓN ENTRE FINANCIAMIENTO CREDITICIO Y GESTIÓN
EMPRESARIAL EN MICROEMPRESARIOS DE LA ASOCIACIÓN
GALERÍA COMERCIAL CORONEL MENDOZA, TACNA – 2024**

TESIS

Presentada por:

Bach. Pamela Mélangy Aguilar Huamaní

Para optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA – PERÚ

2025

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**“RELACIÓN ENTRE FINANCIAMIENTO CREDITICIO
Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN MICROEMPRESARIOS
DE LA ASOCIACIÓN GALERÍA COMERCIAL
CORONEL MENDOZA, TACNA – 2024”**

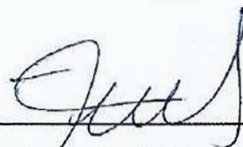
Tesis sustentada y aprobada el 11 de diciembre del 2025; estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE :



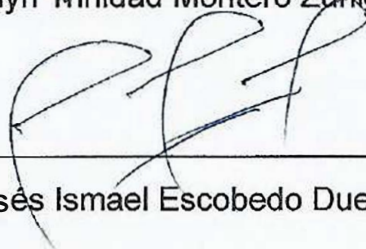
Dr. CPC Augusto Cahuapaza Morales

SECRETARIO :



Dra. CPC Evelyn Trinidad Montero Zuñiga

VOCAL :



Mgr. CPC Moisés Ismael Escobedo Dueñas

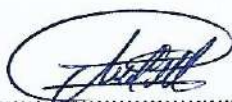
ASESOR :



Dr. CPC Augusto Cahuapaza Morales

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Documento Evaluado:	Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público en la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras.
Título de trabajo:	RELACIÓN ENTRE FINANCIAMIENTO CREDITICIO Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN MICROEMPRESARIOS DE LA ASOCIACIÓN GALERÍA COMERCIAL CORONEL MENDOZA, TACNA – 2024
Autor:	Pamela Mélangy Aguilar Huamaní
Docente asesor:	Dr. CPC. Augusto Cahuapaza Morales
Resolución de acreditación del Asesor:	Resolución de Facultad N° 14113-2025-FCJE/UNJBG
Software Utilizado:	Turnitin
Configuración del software detector de similitud:	Para ello se aplicó las reglas de exclusión (R.R. N°8464-2021-UNJBG) Art. 14° a/b/-a/b/c, (d) del asesor.
Porcentaje de similitud, según informe del software utilizado:	6% clasificándose como aprobado.
Observaciones:	Sin observaciones
Calificación de originalidad:	Similitud baja, cumple criterios de originalidad.
Fecha de emisión del certificado:	18 de noviembre del 2025



Dr. CPC. Augusto Cahuapaza Morales
DOCENTE ASESOR



Pamela Mélangy Aguilar Huamaní
D.N.I. 75263426



DEDICATORIA

A mis queridos padres, por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A mi asesor, Dr. CPC Augusto Cahuapaza Morales, por su invaluable orientación académica y voluntad incondicional en la culminación del presente trabajo.

A mis jurados, Dra. CPC Evelyn Montero Zuñiga y Mgr. CPC Moisés Escobedo Dueñas, por sus aportes que contribuyeron significativamente al rigor académico y a la mejora final de esta tesis.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, por sus enseñanzas.

CONTENIDO

PÁGINA DE JURADOS.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
CONTENIDO.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN.....	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN	xviii
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Delimitación.....	2
1.2.1. Delimitación espacial.....	2
1.2.2. Delimitación temporal	2
1.3. Formulación del problema	3
1.3.1. Problema General	3
1.3.2. Problemas Específicos	3

1.4.	Justificación e importancia de la investigación.....	4
1.4.1.	Justificación de la investigación	4
1.4.2.	Importancia de la investigación.....	5
1.4.3.	Alcances	6
1.4.4.	Limitaciones	7
1.5.	Objetivos de la Investigación	8
1.5.1.	Objetivo General.....	8
1.5.2.	Objetivos Específicos.....	8
1.6.	Hipótesis	9
1.6.1.	Hipótesis general	9
1.6.2.	Hipótesis específicas.....	9
1.7.	Operacionalización de Variables	10
II.	MARCO TEÓRICO.....	11
2.1.	Antecedentes de la investigación	11
2.1.1.	Locales	11
2.1.2.	Nacionales	14
2.1.3.	Internacionales.....	18
2.2.	Bases teóricas	22

2.2.1.	Financiamiento crediticio	22
2.2.2.	Gestión empresarial	28
2.3.	Marco conceptual	33
III.	MARCO METODOLÓGICO	38
3.1.	Tipo de investigación.....	38
3.2.	Diseño de la investigación	38
3.3.	Nivel de investigación	39
3.4.	Población y muestra	40
3.4.1.	Población.....	40
3.4.2.	Muestra	41
3.5.	Técnicas e instrumentos para la recolección de datos	41
3.5.1.	Técnicas	41
3.5.2.	Instrumentos.....	42
3.6.	Procesamiento y análisis de datos	43
3.6.1.	Procesamiento de datos.....	43
3.6.2.	Análisis de datos.....	43
IV.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
4.1.	Presentación	44

4.2.	Análisis estadístico por ítem	45
	Variable 1: Financiamiento crediticio	45
	Variable 2: Gestión Empresarial	69
4.3.	Pruebas estadísticas	101
4.3.1.	Fiabilidad.....	101
4.4.	Contrastación de Hipótesis	103
4.4.1.	Verificación de la hipótesis general	103
4.4.2.	Verificación de Hipótesis específica	109
4.5.	Resultados por dimensiones.....	117
4.5.1.	Financiamiento Crediticio	117
4.5.2.	Gestión Empresarial.....	123
	DISCUSIONES	131
	CONCLUSIONES	137
	RECOMENDACIONES	140
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	143
	ANEXOS.....	148
	ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	149
	ANEXO 2: INSTRUMENTOS	151

ANEXO 3: MATRIZ DE TABULACIÓN DE DATOS.....	154
---	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Acceso a créditos de entidades financieras.	45
Tabla 2: Financiamiento de fuentes informales.	47
Tabla 3: Productos financieros adecuados para el negocio.	49
Tabla 4: Historial crediticio y facilidad de acceso a préstamos.	51
Tabla 5: Requisitos para acceder a un crédito.	53
Tabla 6: Velocidad y transparencia en la Evaluación de crédito.	55
Tabla 7: Accesibilidad de tasas de interés por capacidad de pago.	57
Tabla 8: Adecuación de plazos de crédito a negocios.	59
Tabla 9: Uso del Crédito para Inversión en el Negocio	61
Tabla 10: Destino del crédito: gastos operativos o personales.	63
Tabla 11: Impacto del crédito en el volumen de ventas o la productividad del negocio.	65
Tabla 12: Cumplimiento oportuno de los pagos del crédito adquirido.	67
Tabla 13: Elaboración de planes o presupuestos para orientar las actividades del negocio.	69
Tabla 14: Establecimiento de metas y objetivos a corto y mediano plazo.	71
Tabla 15: Evaluación de riesgos financieros antes de realizar inversiones.	73
Tabla 16: Registros contables o financieros actualizados.	75
Tabla 17: Definición clara de funciones y responsabilidades dentro del negocio.	77

Tabla 18: Organización del trabajo para aprovechar mejor los recursos disponibles.	79
Tabla 19: Apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.....	81
Tabla 20: Distribución de los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.	83
Tabla 21: Motivación de quienes colaboran para alcanzar las metas del negocio.	85
Tabla 22: Toma de decisiones considerando información financiera o de mercado.	87
Tabla 23: Búsqueda de asesoría o capacitación para mejorar la gestión empresarial.	89
Tabla 24: Innovación o mejora continua del negocio.	91
Tabla 25: Seguimiento Periódico de Ventas y Gastos.....	93
Tabla 26: Comparación de Resultados Obtenidos y Objetivos Planteados.....	95
Tabla 27: Corrección de deficiencias detectadas en la Gestión.....	97
Tabla 28: Evaluación del Desempeño Económico y Financiero.	99
Tabla 29: Prueba de Fiabilidad de Financiamiento Crediticio	101
Tabla 30: Prueba de fiabilidad de Gestión Empresarial.....	102
Tabla 31: Financiamiento crediticio y Gestión empresarial.....	103
Tabla 32: Tabla de frecuencia: Financiamiento crediticio	105
Tabla 33: Tabla de frecuencia, Gestión empresarial	107
Tabla 34: Fuente de crédito y Gestión empresarial.....	109

Tabla 35: Condiciones de acceso y Gestión empresarial	111
Tabla 36: Uso del crédito y Gestión empresarial.....	114
Tabla 37: Dimensión Fuente de Crédito.....	117
Tabla 38: Dimensión Condiciones de acceso	119
Tabla 39: Dimensión Uso del crédito.....	121
Tabla 40: Dimensión Planeación	123
Tabla 41: Dimensión Organización	125
Tabla 42: Dimensión Dirección	127
Tabla 43: Dimensión Control	129

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Criterios y factores de Riesgo.....	26
Figura 2: Acceso a créditos de entidades financieras.....	45
Figura 3: Financiamiento de fuentes informales.	47
Figura 4: Productos financieros adecuados para el negocio.	49
Figura 5: Historial crediticio y facilidad de acceso a préstamos.	51
Figura 6: Requisitos para acceder a un crédito.....	53
Figura 7: Velocidad y transparencia en la Evaluación de crédito.....	55
Figura 8: Accesibilidad de tasas de interés por capacidad de pago.	57
Figura 9: Adecuación de plazos de crédito a negocios.	59
Figura 10: Uso del Crédito para Inversión en el Negocio.....	61
Figura 11: Destino del crédito: gastos operativos o personales.....	63
Figura 12: Impacto del crédito en el volumen de ventas o la productividad del negocio.	65
Figura 13: Cumplimiento oportuno de los pagos del crédito adquirido.	67
Figura 14: Elaboración de planes o presupuestos para orientar las actividades del negocio.	69
Figura 15: Establecimiento de metas y objetivos a corto y mediano plazo.	71
Figura 16: Evaluación de riesgos financieros antes de realizar inversiones.	73
Figura 17: Registros contables o financieros actualizados.....	75

Figura 18: Definición clara de funciones y responsabilidades dentro del negocio.	77
Figura 19: Organización del trabajo para aprovechar mejor los recursos disponibles.	79
Figura 20: Apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.	81
Figura 21: Distribución de los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.	83
Figura 22: Motivación de quienes colaboran para alcanzar las metas del negocio.	85
Figura 23: Toma de decisiones considerando información financiera o de mercado.	87
Figura 24: Búsqueda de asesoría o capacitación para mejorar la gestión empresarial.	89
Figura 25: Innovación o mejora continua del negocio.	91
Figura 26: Seguimiento Periódico de Ventas y Gastos.	93
Figura 27: Comparación de Resultados Obtenidos y Objetivos Planteados.	95
Figura 28: Corrección de deficiencias detectadas en la Gestión.	97
Figura 29: Evaluación del Desempeño Económico y Financiero.	99
Figura 30: Financiamiento crediticio	105
Figura 31: Gestión empresarial	107
Figura 32: Dimensión Fuente de Crédito	117

Figura 33: Dimensión Condiciones de acceso	119
Figura 34: Dimensión Uso del crédito	121
Figura 35: Dimensión Planeación.....	123
Figura 36: Dimensión Organización.....	125
Figura 37: Dimensión Dirección	127
Figura 38: Dimensión Control.....	129

RESUMEN

El objetivo principal de esta investigación fue determinar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna, durante el periodo 2024. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, de tipo correlacional y con diseño no experimental. La población estuvo conformada por los microempresarios asociados, a quienes se aplicó un cuestionario estructurado que permitió recopilar información sobre el acceso, uso y condiciones del crédito, así como sobre las prácticas de planificación, organización, dirección y control empresarial.

La técnica de recolección de datos fue la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario estructurado con ítems medidos en una escala de Likert para ambas variables: Financiamiento Crediticio (dimensiones: fuente de crédito, condiciones de acceso, uso del crédito) y Gestión Empresarial (dimensiones: planeación, organización, dirección y control).

Se concluye que el financiamiento crediticio constituye una herramienta clave para fortalecer la gestión empresarial de los microempresarios, siempre que se administre de manera planificada y se acompañe de una adecuada capacitación financiera.

Palabras Clave: Financiamiento Crediticio, Gestión Empresarial, Microempresarios, Crédito, Gestión Financiera.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the relationship between credit financing and business management among the micro-entrepreneurs of the Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna, during the year 2024. The study was developed under a quantitative, correlational, and non-experimental research design. The population consisted of the associated micro-entrepreneurs, to whom a structured questionnaire was applied to collect information regarding credit access, use, and conditions, as well as business management practices such as planning, organization, direction, and control.

The data collection technique used was the survey, employing a structured questionnaire with items measured on a Likert scale for both variables: Credit Financing (dimensions: credit source, access conditions, and credit use) and Business Management (dimensions: planning, organization, direction, and control).

It is concluded that credit financing is a key tool to strengthen the business management of micro-entrepreneurs, provided it is managed in a planned manner and accompanied by appropriate financial training.

Keywords: Credit Financing, Business Management, Micro-entrepreneurs, Credit, Financial Management.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las micro y pequeñas empresas (mypes) constituyen un pilar fundamental en el desarrollo económico del país, al generar empleo, dinamizar el comercio local y contribuir al Producto Bruto Interno. En la ciudad de Tacna, los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza representan un sector importante dentro de la actividad comercial, caracterizado por su esfuerzo emprendedor y por enfrentar constantemente desafíos relacionados con el acceso al financiamiento y la gestión eficiente de sus recursos.

El financiamiento crediticio se ha convertido en una herramienta esencial para el sostenimiento y crecimiento de las microempresas, ya que permite cubrir necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos y expansión de operaciones. Sin embargo, el acceso a créditos formales continúa siendo limitado debido a la falta de garantías, historial crediticio y capacitación financiera. Esta situación conlleva a que muchos microempresarios recurran a fuentes de financiamiento informales, que suelen implicar mayores costos financieros y riesgos para la estabilidad de sus negocios.

Por otro lado, la gestión empresarial comprende un conjunto de procesos administrativos orientados a la planeación, organización, dirección y control de los recursos disponibles, buscando la eficiencia y sostenibilidad del negocio. Una gestión adecuada permite optimizar la utilización del financiamiento obtenido,

mejorar la toma de decisiones y fortalecer la competitividad de la empresa en el mercado local.

En este contexto, la presente investigación tiene como objetivo general determinar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial en los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna – 2024. Asimismo, busca identificar las dimensiones del financiamiento crediticio que inciden con mayor fuerza en las prácticas de gestión empresarial, y proponer recomendaciones que contribuyan a una administración más eficiente de los recursos financieros.

El trabajo se estructura en cinco capítulos. El Capítulo I aborda el planteamiento del problema, los objetivos y la justificación del estudio. El Capítulo II desarrolla el marco teórico, presentando los antecedentes, bases y marco conceptuales. El Capítulo III describe la metodología aplicada, detallando el tipo y diseño de investigación, población, muestra e instrumentos de recolección de datos. El Capítulo IV aborda el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, y finalmente, se exponen las discusiones, conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, ubicado en Tacna, enfrentan múltiples desafíos para mantener y fortalecer sus actividades económicas. Uno de los aspectos más críticos es el acceso a fuentes adecuadas de financiamiento crediticio, que resulta ser un factor clave para la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios. Sin embargo, muchos de estos emprendedores acceden a créditos sin una adecuada evaluación financiera, con condiciones poco favorables o sin claridad sobre cómo impactará ese financiamiento en la gestión de sus empresas.

A pesar de la existencia de diversas entidades financieras, tanto formales como informales, los microempresarios encuentran barreras en los requisitos exigidos, altas tasas de interés, y falta de asesoría para un uso estratégico del crédito. Esto repercute directamente en su capacidad para planificar, organizar y controlar eficientemente sus actividades, afectando su competitividad y permanencia en el mercado.

Por otro lado, existe una escasa cultura financiera que limita la toma de decisiones informadas en materia de inversión, manejo de deudas y optimización de recursos. Esta situación ha generado un entorno de vulnerabilidad en la gestión empresarial, reflejado en negocios con baja rentabilidad, escasa planificación estratégica y limitada innovación.

Pese a la importancia del financiamiento para el desarrollo empresarial, son pocos los estudios que exploran de manera profunda y contextualizada la relación entre el acceso al crédito y la gestión empresarial en entornos comerciales específicos como el de la Galería Comercial coronel Mendoza, en Tacna. Esta brecha en la literatura justifica la necesidad de realizar una investigación que analice dicha relación, a fin de aportar conocimiento útil para diseñar estrategias de mejora tanto para las políticas de financiamiento como para la gestión de las microempresas.

1.2. Delimitación

El presente trabajo tiene las siguientes delimitaciones:

1.2.1. Delimitación espacial

El ámbito donde se desarrolló la investigación es en la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, en la ciudad de Tacna.

1.2.2. Delimitación temporal

El periodo en el que se analizó la presente investigación abarca el año 2024.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema General

¿Cómo se relaciona el financiamiento crediticio con la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza en la ciudad de Tacna durante el periodo 2024?

1.3.2. Problemas Específicos

- a) ¿De qué manera la Fuente de Crédito se relaciona con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024?
- b) ¿De qué manera las Condiciones de acceso al crédito se relacionan con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024?
- c) ¿De qué manera el Uso del crédito se relaciona con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024?

1.4. Justificación e importancia de la investigación

1.4.1. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica en función de la necesidad de comprender la relación que tiene el financiamiento crediticio en la gestión empresarial de los microempresarios, un sector clave en el desarrollo económico de muchas regiones, especialmente en la ciudad de Tacna.

Las microempresas representan una fuente importante de empleo, innovación y dinamismo económico; sin embargo, enfrentan limitaciones estructurales, entre ellas, el acceso limitado al financiamiento y la deficiente gestión administrativa y financiera. Esta realidad afecta directamente su sostenibilidad y crecimiento. Ante ello, resulta fundamental analizar si el acceso al crédito realmente incide positivamente en la mejora de sus capacidades de gestión o si, por el contrario, genera mayores riesgos financieros por falta de preparación empresarial.

Desde una perspectiva teórica y práctica, la relación entre financiamiento crediticio y gestión empresarial merece especial atención, ya que un adecuado uso del crédito puede traducirse en inversión, expansión y formalización de la microempresa. Pero esto solo es posible si va acompañado de una gestión eficiente, planificación estratégica y capacidad administrativa.

Esta investigación también se justifica en términos sociales y económicos, ya que, contribuirá a generar información valiosa para instituciones financieras, gobiernos locales y organismos de apoyo a la microempresa, que requieren datos y

análisis sólidos para diseñar políticas públicas, programas de crédito y capacitación empresarial más efectivos.

Finalmente, desde el punto de vista académico, el estudio llena un vacío en la literatura local o regional respecto al vínculo entre estas dos variables, lo que permitirá fortalecer las líneas de investigación en economía, finanzas y administración de pequeñas empresas.

1.4.2. Importancia de la investigación

La relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial resulta fundamental para el desarrollo sostenible y competitivo de una empresa. El acceso adecuado a financiamiento permite a las organizaciones contar con los recursos necesarios para invertir en activos, optimizar procesos, innovar y expandirse. Sin embargo, el simple hecho de obtener crédito no garantiza el éxito; es la adecuada gestión empresarial la que determina el uso eficiente de dichos recursos.

Desde el enfoque contable, esta relación adquiere mayor relevancia, ya que permite evaluar la capacidad de pago, el nivel de endeudamiento, la rentabilidad y otros indicadores financieros clave. Una buena gestión empresarial implica la planificación, control y toma de decisiones estratégicas sobre el uso del financiamiento recibido, buscando siempre el equilibrio entre liquidez, rentabilidad y riesgo financiero.

Además, el análisis contable de esta relación ofrece información valiosa para los distintos grupos de interés, como inversionistas, entidades financieras y directivos, facilitando una mayor transparencia y sostenibilidad financiera.

Por lo tanto, estudiar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial es esencial para comprender cómo las decisiones financieras influyen directamente en la salud económica de una empresa y en su proyección a largo plazo.

1.4.3. Alcances

- **Ámbito geográfico y poblacional:** La investigación se enfoca en microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza en la ciudad de Tacna, quienes hayan accedido o intentado acceder al financiamiento crediticio en el último año.
- **Ámbito temático:** El estudio analiza la relación entre dos variables principales: el financiamiento crediticio y la gestión empresarial.
- **Temporalidad:** Se desarrollará con base en datos recopilados durante el periodo 2024, lo cual permite un análisis actualizado.

- Tipo de estudio: Es una investigación de tipo correlacional, cuyo objetivo principal es identificar si existe una relación significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial.
- Aplicación práctica: Los resultados podrán servir como materia de referencia para instituciones financieras, programas de desarrollo empresarial, y políticas públicas que busquen mejorar el acceso al crédito y fortalecer las capacidades de gestión en el sector microempresarial.

1.4.4. Limitaciones

Durante la ejecución del proyecto, se ha identificado ciertas limitaciones, como las siguientes:

- Una de las principales limitaciones estuvo asociada al acceso a información financiera y la gestión empresarial por parte de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza. Varios participantes manifestaron resistencia a proporcionar datos sobre su real financiamiento crediticio y su relación con la gestión empresarial. Esta situación se originó principalmente por la desconfianza en el uso de la información, el temor a posibles implicancias tributarias.

- Otra limitación relevante estuvo relacionada con la limitada disponibilidad de tiempo de los microempresarios para atender el proceso de recolección de datos.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Determinar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, en la ciudad de Tacna, durante el periodo 2024

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar la relación entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.
- b) Determinar la relación entre las Condiciones de acceso al crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.
- c) Determinar la relación entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

Existe una relación significativa entre el acceso al financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza en Tacna durante el periodo 2024

1.6.2. Hipótesis específicas

- a) Existe relación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.
- b) Existe relación significativa entre la Condiciones de acceso y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.
- c) Existe relación significativa entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

1.7. Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Financiamiento Crediticio (Independiente)	Es el acceso a recursos financieros otorgados por entidades formales o informales con fines de inversión o sostenimiento del negocio.	Se evaluará mediante entrevistas semiestructuradas para conocer el tipo, acceso, condiciones y uso del financiamiento recibido por los microempresarios.	– Fuente del crédito – Condiciones de acceso – Uso del crédito	– Tipo de entidad financiera – Requisitos exigidos – Plazo y monto recibido – Finalidad del crédito recibido
Gestión empresarial (dependiente)	Conjunto de acciones estratégicas, administrativas y operativas realizadas por un microempresario para mantener y hacer crecer su negocio	Se evaluará mediante entrevistas y análisis temático sobre cómo planifican, organizan, dirigen y controlan sus actividades empresariales.	– Planeación – Organización – Dirección – Control	– Presencia de planificación financiera – Distribución de tareas – Toma de decisiones – Evaluación de resultados

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Locales

(Hanco, 2021) en su tesis denominada “Influencia de los recursos estratégicos de gestión empresarial en la competitividad de las mypes del sector agroexportador en la Región Tacna. 2020-2021.”, el estudio tuvo como objetivo determinar la influencia de los recursos estratégicos de gestión empresarial en la competitividad de las mypes y aplicarlos al sector agroexportador en la Región de Tacna, asimismo se determina que los recursos de gestión empresarial influyen significativamente en la competitividad de las mypes agroexportadoras de la Región Tacna. A través del análisis estadístico con la prueba Chi-cuadrado ($p\text{-valor} = 0.000$), se evidenció una relación significativa entre ambas variables. Sin embargo, se encontró que el 49.6% de las mypes aún carecen de recursos estratégicos adecuados, y el 48.8% presentan baja competitividad. Esto limita su capacidad de adaptación en un mercado internacional dinámico. Por ello, se plantea la necesidad de diseñar un modelo de gestión estratégica que fortalezca su competitividad y les brinde herramientas para generar ventajas sostenibles.

Por otro lado, la autora también indica que los resultados de la investigación y el modelo teórico propuesto aportan significativamente en los ámbitos académico, empresarial y estatal. Académicamente, integran y analizan de forma conjunta los

recursos estratégicos de gestión y la competitividad en el sector agroexportador, generando un nuevo enfoque de estudio. A nivel empresarial y estatal, el modelo sirve como herramienta para que las mypes identifiquen y desarrollen recursos estratégicos que mejoren su desempeño y competitividad en los mercados de exportación.

(Alvarez Mamani, 2020) en sus tesis “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones CFC S.A.C. – Tacna, 2019”, para optar el título profesional de contador público, concluye que las micro y pequeñas empresas deben basar su elección de financiamiento en el costo (tasa de interés), de igual manera en los plazos de amortización y las facilidades ofrecidas, evitando así poner en riesgo su patrimonio. El acceso al crédito ha favorecido su crecimiento e ingresos, y las políticas crediticias adoptadas por la gerencia son clave para su sostenibilidad a largo plazo.

Asimismo, menciona que la empresa Inversiones CFC S.A.C. accedió a un financiamiento de S/ 38,000.00 del BCP con una tasa anual del 18.84% y un plazo de 12 meses. Por lo cual el préstamo, destinado a capital de trabajo (mercaderías), será pagado con las ganancias de las ventas. Ello debido a su formalidad y cumplimiento de requisitos que facilitan el acceso a futuros créditos.

La autora nos indica que las micro y pequeñas empresas son clave para el crecimiento económico, empleo y dinamismo productivo. Aunque el financiamiento es importante, no garantiza por sí solo el éxito. En ese sentido, debe haber una capacitación en gestión y financiamiento, para solicitar montos adecuados, seguir usando el sistema bancario formal por sus beneficios y fortalecer la fidelización de clientes con apoyo de proveedores.

(Mamani Pilco, 2024) en su trabajo de investigación “Influencia del análisis de la gestión de créditos y la morosidad en la caja municipal de ahorro y crédito de Tacna, Tacna 2023.” para optar el Título Profesional de Contador Público establece que, las mejores condiciones crediticias se asocian con menor morosidad. Asimismo, la gestión del crédito es un componente esencial en la operación de cualquier empresa, en contextos de escasez de capital, el acceso al crédito resulta crucial para el crecimiento y la estabilidad empresarial.

El autor concluye también que el crédito permite a las empresas acceder a recursos financieros clave para su expansión, especialmente cuando hay escasez de liquidez. En este sentido, el crédito de proveedores se destaca como una herramienta útil, al brindar flexibilidad para pagar después de recibir y evaluar los bienes o servicios.

2.1.2. Nacionales

(Galan Gil & Torres Limo, 2023) en su tesis denominada “El financiamiento crediticio y su incidencia en la liquidez en la empresa e. Soluciones Efectivas S.A.C, lima, 2022.”, en la que menciona que existe una influencia en el sobreendeudamiento financiero de los clientes del Banco de Crédito del Perú debido a los factores de evaluación crediticia, por lo que se entiende que se debe mejorar dicha evaluación a fin de poder medir de manera adecuada la capacidad de endeudamiento de los clientes, ello con la finalidad de brindar el apoyo correspondiente por parte de la entidad bancaria.

Asimismo, la voluntad de pago influye de manera significativa en el riesgo comercial de los clientes del Banco de Crédito del Perú, en la sede de la ciudad de Tacna, por lo que se puede entender la falta de evaluación de créditos otorgados, tomando en cuenta la posibilidad de pago de los clientes, ello a fin de poder disminuir el nivel de morosidad.

Las autoras indican además que la solidez bancaria repercute en la ampliación de crédito de los clientes del banco de crédito del Perú, comprendiéndose la falta de precisión en las reglas de valoración a fin de que los clientes puedan hacer uso de las mismas y renegociar sus créditos en el caso de ser necesarios.

(Huaman Rojas, 2023) presentó un tema de investigación titulado “El crédito financiero y su influencia en la gestión financiera de la empresa Casasartorial EIRL en el distrito de Huancayo, Junín, Perú, 2021”, la cual tuvo como finalidad determinar cómo el crédito financiero influye en la eficiencia de la gestión financiera de la empresa Casasartorial EIRL, en el año 2021. Asimismo, la metodología que se utilizó fue el método deductivo con enfoque mixto, debido a que se verificó la hipótesis planteada en la investigación, por consiguiente, se efectuó un análisis y una evaluación a la estructura de financiamiento de la entidad.

El autor indica que, el crédito financiero tuvo un impacto significativo en la gestión financiera de Casasartorial E.I.R.L. en Huancayo, especialmente durante la pandemia, donde el programa Reactiva Perú fue clave para cubrir necesidades de liquidez y cumplir obligaciones a corto plazo. Por otra parte, la empresa también logró obtener financiamiento adicional gracias a su buen historial crediticio, lo que permitió mantener su sostenibilidad. Asimismo, el análisis de riesgo realizado por el analista de créditos fue fundamental para otorgarle condiciones favorables, como periodos de gracia, alineadas a su estructura financiera.

En ese sentido, se determina que, debe informarse sobre las condiciones de los créditos financieros, considerando comisiones y antecedentes como Reactiva Perú, para un mejor financiamiento crediticio. Es fundamental identificar factores que afectan el acceso a financiamiento, evaluar líneas de crédito sin sobre endeudarse, y priorizar opciones estatales. El administrador debe revisar la

evaluación de riesgos y contar con información financiera clara. Además, analizar ventas mensuales y flujo de caja proyectado permitirá asegurar la capacidad de pago ante futuras deudas.

(Mejía Orellana, 2021) en su tesis “La gestión empresarial y el desarrollo sostenible en las microempresas del rubro comercial textil gamarra de Lima Metropolitana”, para optar el Título de Ingeniero en Gestión Empresarial en la Universidad Nacional Agraria La Molina, concluyó que la gestión empresarial contribuye al desarrollo sostenible de las microempresas del sector textil de Gamarra, en el distrito de La Victoria, Lima. Esto se logra a través de procesos clave como la toma de decisiones, la planificación estratégica y el cumplimiento de metas, objetivos y misión empresarial. Así lo indicó el 65 % de los encuestados, quienes creen que una buena gestión por parte de los ejecutivos puede impulsar este desarrollo.

Además, se determinó que la gestión empresarial también favorece la ecoeficiencia de estas microempresas, ya que permite organizar y coordinar mejor los recursos y actividades. El 68 % de los encuestados coincidió en que aplicar adecuadamente estos procesos facilita una gestión más eficiente y sostenible.

Por otro lado, el autor encontró que las estrategias de gestión empresarial ayudan a mejorar la eco-efectividad de las microempresas del sector textil de Gamarra, en el distrito de La Victoria, Lima. Esto se debe a que permiten aplicar

políticas y acciones que hacen más económica, eficiente y efectiva la gestión del negocio. Así lo manifestó el 64 % de los encuestados, quienes consideran que estas estrategias pueden facilitar una gestión más responsable y sostenible.

Según (Rosario Ortiz, 2024) en la tesis denominada: “El crédito financiero y su influencia en el crecimiento económico del Perú, en el periodo 2001-2022” concluyó que, durante el periodo comprendido entre el primer trimestre de 2001 y el cuarto trimestre de 2022, se observó que los créditos financieros han tenido un comportamiento variable, pero con una tendencia general al crecimiento. Este aumento se relaciona directamente con el crecimiento económico del país, medido a través del Producto Bruto Interno (PBI). Según los resultados estadísticos ($p = 0.0167$), se confirma que existe una relación significativa, lo que implica que los cambios en el crédito financiero pueden anticipar el comportamiento futuro del PBI.

En cuanto a los créditos de consumo, también se encontró una relación significativa con el PBI ($p = 0.0138$). Esto sugiere que cuando se incrementa este tipo de crédito, se genera un impulso en la economía, lo cual se evidencia en las gráficas de análisis económico. La prueba de causalidad de Granger refuerza esta conclusión, indicando que los créditos de consumo influyen de manera directa en el PBI.

Por otro lado, la autora determina que los créditos comerciales sí muestran una influencia directa y significativa sobre el PBI en el periodo analizado, con un

valor de probabilidad de 0.0317. Esto indica que los cambios en el crédito comercial también pueden predecir el comportamiento económico futuro del país, reforzando su papel como motor de la actividad económica.

2.1.3. Internacionales

(de los Santos Colorado, 2021) en su tesis, “Factores que favorecen e inhiben el acceso al crédito formal a microempresarios del sector comercial” para obtener el grado de: Doctor en estudios económico administrativos en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, la investigación logró cumplir sus objetivos, demostrando que factores como el interés bancario, las garantías, la garantía solidaria y el historial crediticio inciden de forma positiva y significativa en el acceso al crédito formal de los microempresarios del sector comercial en Villahermosa, Tabasco. Sin embargo, el tipo de crédito no mostró una influencia significativa en este contexto.

El estudio también reveló que la garantía solidaria, característica del microcrédito, tiene un papel importante en facilitar el acceso al crédito para sectores tradicionalmente excluidos por el sistema financiero formal. Aunque este mecanismo puede resultar costoso tanto para oferentes como para demandantes, ha sido más accesible en comparación con el crédito informal.

Además, se evidenció que el fortalecimiento del historial crediticio a través de garantías puede mejorar significativamente la inclusión financiera del sector.

Estas relaciones fueron visualizadas y respaldadas mediante un diagrama de rutas, aportando comprensión sobre cómo interactúan los factores analizados.

El autor concluye en que las garantías y el historial crediticio son los principales obstáculos para que los microempresarios accedan al crédito formal por lo cual se recomienda que las microfinancieras promuevan campañas informativas que resalten los beneficios del microcrédito regulado frente al crédito informal. Este tipo de crédito, basado en garantías sociales en lugar de colaterales, reduce la asimetría de información y transfiere parte del riesgo al propio grupo solicitante, permitiendo construir un historial crediticio sólido que facilite futuras oportunidades de financiamiento en el sistema formal.

(Moreira Rosado, 2024) en su proyecto de investigación “Gestión empresarial y desarrollo sostenible de las pequeñas empresas en el cantón Pedro Carbo” en la Universidad Estatal del Sur de Manabí “UNESUM” de Ecuador, llevó a cabo una investigación con un enfoque cualitativo-cuantitativo, empleando los métodos deductivo-inductivo, estadístico y bibliográfico, así como técnicas como la observación y la aplicación de encuestas. Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los propietarios de las 11 pequeñas empresas del cantón, según datos del GAD municipal, evidenciaron un limitado conocimiento sobre la gestión empresarial y su vinculación con el desarrollo sostenible, su defensa y promoción.

Asimismo, el autor concluyó en que los propietarios de las pequeñas empresas del cantón Pedro Carbo reconocen que una buena gestión empresarial es fundamental para su crecimiento económico, ya que permite mejorar la eficiencia, la toma de decisiones, la planificación estratégica, el manejo del talento humano, el marketing, el acceso a financiamiento y la adaptación a los cambios. Sin embargo, se evidencia que muchos de ellos tienen un conocimiento limitado sobre la relación entre desarrollo sostenible y responsabilidad social. A través de observaciones directas, se constató que algunos empresarios asocian el desarrollo sostenible únicamente con el crecimiento continuo, sin considerar su impacto ambiental y social. Integrar prácticas sostenibles no solo fortalece la ética y reputación empresarial, sino que también se convierte en una estrategia clave para la rentabilidad a largo plazo.

(Tigrero Castro, 2023) en su tesis “Fuentes de financiamiento de las Pymes en Ecuador: una reflexión y propuesta de eficiencia” de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Este proyecto de investigación tiene como objetivo promover el uso de medidas alternativas de financiamiento para las PYMES. Para ello, diseña una propuesta que ofrece opciones de financiación distintas a las tradicionales, con el fin de facilitar el acceso a los recursos económicos necesarios para iniciar, mantener o expandir sus actividades empresariales.

Aunque existe abundante literatura sobre el financiamiento empresarial, la toma de decisiones en este ámbito se entiende mejor al analizar las decisiones de inversión y financiamiento, ya que cualquier elección en este sentido impacta la estructura financiera, los resultados y el valor de mercado de la empresa. Las fuentes de financiamiento se dividen principalmente en fondos propios y ajenos; los primeros suelen ser más costosos debido al riesgo que implican, mientras que un exceso de deuda externa puede generar problemas de insolvencia.

El autor también menciona que, los criterios más comunes para elegir una fuente de financiamiento incluyen la tasa de interés, condiciones de amortización, garantías, tiempo de desembolso y su efecto en la solvencia y rentabilidad.

Los resultados de la investigación revelan que más del 70% de las PYMES se financian principalmente con aportes propios. En segundo lugar, recurren a préstamos de bancos privados, preferidos frente a los públicos debido a sus requisitos más accesibles, especialmente la no exigencia de estar libre de deudas con entidades públicas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento crediticio

Definición

Existen muchas definiciones y opiniones de diversos autores sobre el financiamiento, como el de (Gitman & Zutter, 2012), el cual menciona que, el financiamiento crediticio permite a las organizaciones acceder a fondos ajenos, los cuales deben ser devueltos en el futuro con un interés previamente acordado. Esta modalidad es fundamental para cubrir necesidades de corto o largo plazo, como la adquisición de activos, expansión del negocio o mejora de liquidez. Por lo que, este proceso requiere una evaluación previa del perfil del solicitante, analizando factores como su capacidad de pago, situación económica y garantías.

Asimismo, el conocimiento sobre financiamiento crediticio es esencial para las micro y pequeñas empresas, ya que influye directamente en su éxito o fracaso. Aspectos como el monto necesario, la conveniencia de solicitar crédito, la alternativa más adecuada según las necesidades y capacidad de pago, el plazo, la tasa de interés, el calendario de pagos y el tipo de financiamiento son factores clave que deben evaluarse cuidadosamente. Una correcta comprensión de estos elementos puede marcar la diferencia en la sostenibilidad y crecimiento de un negocio

Según (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006, pág. 190) el financiamiento se refiere al proceso de obtener los recursos económicos necesarios para poner en marcha un emprendimiento social. Este proceso no es un fin en sí

mismo, sino un medio para lograr el objetivo principal: generar valor social (VS). El tipo de financiamiento elegido puede influir significativamente en el impacto del emprendimiento, afectando aspectos como su alcance, la participación de los grupos involucrados, el cumplimiento de sus metas y los beneficios obtenidos.

Al momento de diseñar o evaluar el financiamiento de un emprendimiento es importante considerar sus mecanismos, fuentes y el grado de dependencia o diversificación de estos recursos. Además, el nivel de coherencia entre el emprendimiento y la estrategia general de la organización también influye en la selección del tipo de financiamiento más adecuado.

Importancia del Financiamiento Crediticio en las MYPES

Se define a una MYPE como una unidad empresarial, ya sea formalmente constituida o no, que se distingue por contar con un número reducido de trabajadores y por generar ingresos en un nivel medio; sin embargo, las micro y pequeñas empresas (MYPES) muchas veces carecen de capital propio suficiente, por lo que el crédito se convierte en una alternativa esencial para su funcionamiento y crecimiento.

De acuerdo con (Vásquez, 2018), el crédito es vital para las MYPES ya que les permite acceder a recursos que difícilmente podrían generar por sí mismas. Sin este apoyo financiero, su capacidad de operar, innovar y competir en el mercado se vería gravemente limitada.

En ese sentido se indica que el financiamiento constituye una alternativa importante para los microempresarios, independientemente del momento en que decidan utilizarlo. No obstante, acceder a él a corto plazo suele ser más ventajoso, ya que facilita una recuperación más rápida de la inversión. Si se administra correctamente, puede influir positivamente en la rentabilidad del negocio, generando ganancias y asegurando el nivel de liquidez deseado.

Tipos de Financiamiento Crediticio

El financiamiento puede clasificarse en función del plazo, del tipo de entidad que lo otorga o del destino del crédito.

Según el periodo pactado para su devolución: se pueden señalar las siguientes características:

- Financiamiento a largo plazo: Se refiere a la obtención recursos capitales que pueden ser devueltos en un periodo mayor a un año.
- Financiamiento a corto plazo: Es la financiación que debe ser pagada en un plazo menor a un año.

Según el tipo de entidad que lo otorga, se pueden señalar las siguientes características:

- **Financiamiento público:** Alude a los fondos que son obtenidos del gobierno o de entidades pertenecientes al Estado.
- **Financiamiento privado:** Es el capital que procede de inversionistas privados o de organismos financieros privados.

Según su procedencia: se pueden señalar las siguientes características:

- **Financiamiento interno:** Son aquellos recursos financieros que provienen de la propia empresa.
- **Financiamiento externo:** Es la financiación que procede de entidades ajenas a la empresa, como bancos, inversores o prestamistas.

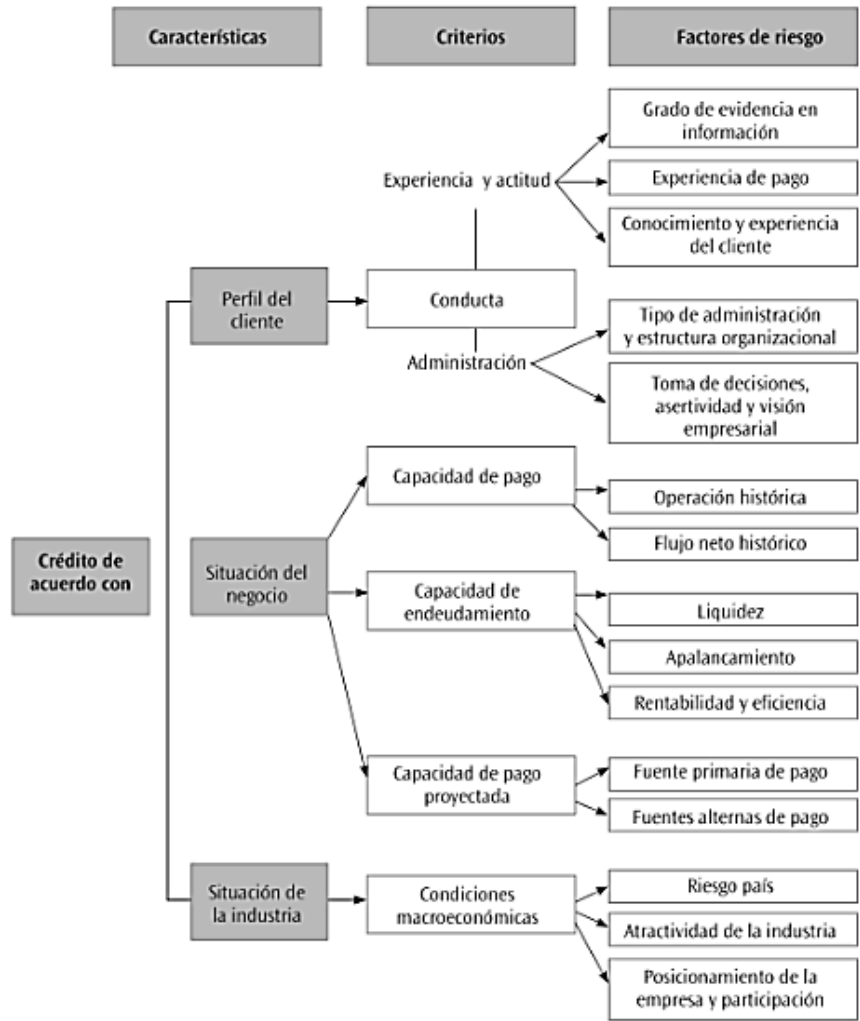
Riesgo y Evaluación Crediticia

Según (Calderón & Martínez, 2016), la evaluación del riesgo es un proceso crucial en la concesión de crédito, ya que permite a las instituciones financieras reducir el nivel de incumplimiento, mediante el análisis de variables financieras y no financieras del solicitante.

La (SBS, 2011) indica que el riesgo crediticio se trata de un conjunto de procedimientos orientados a mantener el riesgo de crédito bajo control, conforme a las normas establecidas y a los procesos internos aprobados por la junta directiva, con el propósito de alcanzar los objetivos de eficiencia y rentabilidad. En este sentido, la gestión del riesgo crediticio comprende acciones destinadas a asegurar

que las exposiciones al crédito se mantengan dentro de los límites permitidos, en alineación con las estrategias de las entidades financieras. Esto abarca la evaluación constante del riesgo, la implementación de controles internos y la adaptación de las políticas crediticias ante los cambios del mercado y las características de riesgo de los clientes.

Figura 1 Criterios y factores de Riesgo



Fuente: Crédito y Cobranza 2014

Acceso y uso del crédito

En muchos contextos, especialmente en países en desarrollo, el acceso al crédito formal está limitado por factores como la informalidad, la falta de garantías y el bajo nivel de educación financiera.

(Nivín, 2017) en la revista “Condiciones para mejorar el acceso al crédito” menciona que, en los últimos 15 años, la intervención de instituciones especializadas en microcréditos ha sido fundamental para profundizar la inclusión financiera, al facilitar el acceso al crédito a personas que están comenzando a formar su historial crediticio, elemento clave para evaluar el riesgo en cualquier operación bancaria. A medida que estos clientes construyen su historial y aumenta la competencia entre entidades, tienen la posibilidad de acceder a mejores condiciones crediticias, migrando hacia instituciones más grandes con tasas de interés más bajas.

Interés bancario

Representa el costo asociado al uso del dinero obtenido mediante un crédito. Este costo se calcula como un porcentaje sobre el capital prestado y corresponde al precio que se paga por utilizar fondos ajenos durante un periodo determinado. En otras palabras, para que un inversionista esté dispuesto a recibir una cantidad de dinero en el futuro en lugar de recibirla de inmediato, debe recibir al final del periodo una suma mayor. Esta diferencia adicional refleja el potencial de crecimiento del dinero en el tiempo y se conoce como tasa de interés.

Asimismo, el interés bancario de un crédito no se limita únicamente a los costos; también incluye otros gastos como comisiones, seguros, tasaciones, costos administrativos y de mantenimiento, entre otros. Estos cargos, que a menudo no se conocen con claridad antes de contratar el préstamo, son esenciales para determinar el costo real del crédito y la tasa efectiva que se terminará pagando.

2.2.2. Gestión empresarial

(Ale Aro, 2016) define la gestión empresarial como el conjunto de acciones y estrategias que se aplican para asegurar que una empresa funcione de forma rentable y sostenible. Esta gestión abarca múltiples áreas, como las finanzas, la producción y la logística. Es una habilidad clave para cualquier empresario, ya que implica tener la capacidad de manejar distintos aspectos de una actividad comercial dentro del entorno de una economía de mercado.

Al momento de crear una empresa, es necesario contar con conocimientos en diferentes campos que permitan asegurar su continuidad a lo largo del tiempo. Uno de los aspectos más importantes es analizar si el negocio será rentable bajo distintas condiciones económicas. Por eso, la gestión empresarial debe centrarse en diseñar una estrategia de crecimiento basada en los resultados obtenidos, considerando cada etapa desde el inicio para minimizar riesgos.

Es fundamental planificar cuidadosamente cada paso en el desarrollo de la empresa, adaptándose según su inserción en el mercado. En este proceso, analizar

la competencia y la demanda de los productos o servicios que se ofrecen es clave, ya que esto influye directamente en la fijación de precios y, por lo tanto, en los costos que la empresa podrá asumir.

Objetivos de la gestión empresarial

Planificación

Todas las organizaciones, sin importar si tienen fines de lucro o no, nacen con un propósito. Es fundamental que ese objetivo esté claramente definido para que todos los miembros de la organización comprendan hacia dónde se dirige. Además, se busca alcanzar ese propósito de la forma más eficiente y eficaz posible.

En este camino, la planificación cumple un papel esencial, ya que permite anticiparse a diferentes escenarios que podrían afectar el funcionamiento de la organización. Gracias a una buena planificación, es posible organizar mejor las acciones y recursos para cumplir los objetivos de manera ordenada y efectiva.

Planificar significa, básicamente, decidir con anticipación qué se quiere lograr y cómo se va a hacer. Esta lógica no solo aplica al mundo empresarial, sino también a nuestra vida cotidiana: planificamos reuniones, comidas, vacaciones y hasta cómo usamos nuestro tiempo. Y cuanto mejor planificamos, mayor suele ser la calidad de nuestros resultados. Por eso, trasladado al contexto organizacional, se puede afirmar que planificar no es solo útil, sino una necesidad indispensable.

Organización:

Organizar significa arreglar de manera lógica los recursos y funciones que se consideran necesarios para alcanzar un objetivo. En otras palabras, se trata de crear una estructura que permita utilizar los recursos de forma eficiente, definiendo claramente los niveles de responsabilidad, la distribución de tareas y la relación entre las distintas actividades. Todo esto con el propósito de facilitar y optimizar el funcionamiento de la empresa.

Principios de la Organización

Crear una organización efectiva hoy en día requiere seguir ciertos principios fundamentales que aseguren una buena estructura y funcionamiento empresarial.

- **Objetivo:** Todas las acciones dentro de la organización deben estar alineadas con los objetivos y metas de la empresa. Cada puesto o área solo tiene sentido si realmente contribuye al cumplimiento de esos objetivos.
- **Especialización:** Lo ideal es que cada persona se enfoque, en la medida de lo posible, en una sola tarea específica, ya que cuanto más especializado sea su trabajo, más eficiente y preciso podrá ser en su función.
- **Jerarquía:** Es fundamental definir claramente los niveles de autoridad dentro de la empresa. Esto permite que la comunicación y las decisiones fluyan adecuadamente desde la alta dirección hasta los puestos operativos, asegurando que todos trabajen alineados con los planes establecidos.

- Unidad de mando: Cada persona dentro de la organización debe tener un solo jefe directo. Esto evita confusión y asegura que las instrucciones y responsabilidades estén claramente definidas.
- Difusión: Las responsabilidades y la autoridad asociadas a cada puesto deben estar claramente documentadas y comunicadas a todos los involucrados. Esto garantiza transparencia y comprensión de roles dentro de la empresa.
- Coordinación: Todas las áreas de la organización —como marketing, finanzas, producción y recursos humanos— deben mantenerse en equilibrio y trabajar en conjunto para alcanzar los objetivos comunes.
- Equilibrio: La estructura organizativa debe aplicar sus principios y herramientas de forma balanceada, de modo que toda la empresa funcione de manera eficiente y logre sus metas sin sobrecargar ni descuidar ninguna parte.
- Flexibilidad: Mientras más adaptable sea la estructura de una organización, mejor podrá enfrentar cambios y desafíos. Por eso, es clave incorporar procesos y técnicas que permitan anticiparse a las transformaciones y responder eficazmente a ellas.

Dirección

La dirección es la etapa en la que se ponen en marcha las acciones previamente planificadas, con base en los objetivos de la empresa, a través del

trabajo del recurso humano. Este proceso es liderado por un gerente o administrador capacitado, que posee tanto habilidades técnicas como interpersonales.

Dirigir implica establecer una comunicación efectiva, resolver conflictos, brindar capacitación, diseñar estrategias para mejorar el rendimiento laboral y motivar al equipo. En esencia, la dirección es la función administrativa que guía y coordina al personal para alcanzar las metas organizacionales, asegurando que las tareas y responsabilidades se cumplan de forma eficiente y eficaz. (Koontz & Cannice, 2012)

Control

El control es una función clave dentro de la administración, ya que permite evaluar cómo está funcionando la organización y detectar a tiempo cualquier desviación respecto a los objetivos establecidos. Gracias a este proceso, es posible aplicar medidas correctivas que aseguren el cumplimiento de las metas y mejoren el desempeño general.

También se define como el proceso constante que implica medir los resultados, compararlos con lo que se había planeado y, si es necesario, hacer ajustes. En esta última etapa, se supervisan las actividades tanto durante como después de su ejecución, con el propósito de prevenir errores y tomar decisiones oportunas que ayuden a alcanzar los objetivos trazados. (Koontz & Cannice, 2012)

2.3. Marco conceptual

Crédito

Se define como el instrumento financiero mediante el cual una entidad otorga una suma de dinero a una persona natural o jurídica, con el compromiso de devolverlo en un plazo determinado, incluyendo intereses.

Asimismo, (Chavez & Hernandez, 2023, pág. 4) mencionan que, desde la teoría económica, se reconoce que el crédito cumple funciones clave, como ayudar a enfrentar problemas de liquidez en situaciones de emergencia o durante la adquisición de bienes y servicios, lo que contribuye a mejorar el bienestar en el corto plazo. En este contexto, los intermediarios financieros desempeñan un papel fundamental al canalizar el ahorro hacia créditos productivos y de consumo, facilitando así el flujo de recursos en la economía.

En ese sentido, el crédito cumple un papel clave en la economía, ya que permite a personas, empresas y gobiernos acceder a recursos que normalmente no tendrían a su alcance. Es fundamental tanto para financiar el consumo personal como para impulsar la producción empresarial. Cuando se utiliza de forma responsable, el crédito se convierte en una herramienta útil para adquirir bienes y servicios que satisfacen diversas necesidades. (Corporación Financiera Nacional B.P, 2018)

Financiamiento crediticio

Modalidad de obtención de recursos económicos a través de préstamos o créditos otorgados por entidades financieras u otras fuentes, destinado a cubrir necesidades operativas, de inversión o expansión de una empresa.

El financiamiento crediticio se refiere al conjunto de recursos económicos que una entidad financiera otorga a una empresa o persona natural, bajo ciertas condiciones de devolución, intereses y plazos establecidos. En el caso de los microempresarios, el crédito representa una herramienta clave para cubrir necesidades de capital de trabajo, inversión en activos, expansión o continuidad operativa.

Según Arias (2012), el financiamiento es el proceso mediante el cual se movilizan recursos financieros necesarios para desarrollar una actividad económica. Su adecuada gestión puede influir directamente en el crecimiento, estabilidad y sostenibilidad de una empresa.

Gestión empresarial

Conjunto de procesos y estrategias utilizados para planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de una empresa, con el objetivo de alcanzar eficiencia, sostenibilidad y rentabilidad en sus actividades.

La gestión empresarial es el proceso mediante el cual se planifican, organizan, dirigen y controlan los recursos de una empresa para alcanzar sus objetivos. En el contexto de la microempresa, una buena gestión implica la toma de decisiones estratégicas, el control adecuado de ingresos y egresos, la administración eficiente del personal y el uso responsable de los recursos financieros.

Según Chiavenato (2007), la gestión empresarial no solo se limita a la administración operativa, sino que también comprende el liderazgo, la innovación, la visión estratégica y la adaptabilidad al entorno. Una gestión eficiente permite optimizar los recursos disponibles, reducir riesgos financieros y mejorar la rentabilidad del negocio.

Liquidez empresarial

Es la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo, mediante el uso de efectivo o activos fácilmente convertibles en dinero. Por lo cual, para que una empresa mantenga una buena liquidez, es necesario que sus activos o servicios generen ingresos de forma constante, de lo contrario, la falta de liquidez afecta su capacidad crediticia y provoca la falta de efectivo disponible para sus operaciones. (Santos & Huamaní, 2019, pág. 5)

Asimismo, algunos autores señalan que existe una diferencia entre liquidez y solvencia en una empresa. (Venegas-Valverde & Albarrasin-Reinoso, 2024, pág. 24) menciona que, la liquidez se refiere a la capacidad de cubrir obligaciones a corto

plazo con los recursos disponibles, mientras que la solvencia está relacionada con la capacidad de una entidad para devolver a los accionistas el valor generado por la venta de sus activos. Una empresa solvente transmite confianza a inversionistas, depositantes y otros interesados, lo que resulta clave para atraer y mantener fondos y clientes.

Microempresa

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) desempeñan un papel clave en el desarrollo económico local, ya que contribuyen significativamente al crecimiento, la generación de empleo y el ingreso en los territorios donde operan. Asimismo, el surgimiento de este tipo de empresas suele apoyarse en redes personales de confianza, las cuales facilitan el paso de una idea inicial a un proyecto empresarial concreto.

Desde la perspectiva del desarrollo endógeno, las microempresas son consideradas pilares fundamentales para el desarrollo sostenible, ya que promueven dinámicas locales en un contexto de creciente globalización. Estas redes y sistemas locales fortalecen el tejido productivo y ofrecen una alternativa viable frente a los modelos económicos centralizados. (Díaz Arreguín, 2010, pág. 5)

La microempresa es la unidad económica que realiza actividades de producción o prestación de servicios, caracterizada por tener un número reducido

de trabajadores (de 1 a 10) y un nivel limitado de ingresos anuales, según lo establecido por la normativa vigente.

Microempresario

Persona natural o jurídica que dirige y administra una microempresa. Generalmente, cumple múltiples funciones dentro del negocio y enfrenta limitaciones en cuanto a acceso al financiamiento, capacitación y formalización.

Planificación empresarial

Proceso dentro de la gestión empresarial que consiste en definir objetivos, metas y estrategias para guiar las actividades de la empresa hacia el logro de sus propósitos, optimizando el uso de recursos disponibles.

Tasa de interés

Porcentaje que se aplica sobre el monto prestado como costo del dinero en una operación crediticia. Puede ser fija o variable y afecta directamente el costo total del financiamiento.

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación del presente trabajo de investigación fue básico.

La investigación básica, también conocida como investigación pura o fundamental, se enfoca en ampliar el conocimiento dentro de un área específica; asimismo, su propósito principal es generar comprensión profunda sobre los principios y procesos que sustentan distintos fenómenos.

Gracias a su enfoque exploratorio y explicativo, la investigación básica es esencial para el progreso científico y el desarrollo tecnológico, ya que sin ella no existirían los fundamentos sobre los que se construye la innovación. (Lauren Stewart, Qualitative Data Analysis Expert & ATLAS.ti Professional, 2025)

3.2. Diseño de la investigación

La presente tesis se consideró un estudio no experimental.

La investigación no experimental se basa en la observación de fenómenos tal como ocurren en la realidad, sin intervenir ni modificar las variables involucradas. A diferencia de un experimento, donde el investigador crea condiciones específicas y aplica tratamientos para ver sus efectos, en este tipo de estudio no se manipula nada de forma intencional. (Baptista Lucio, Hernández Sampieri, & Fernández Collado) (p. 245)

El investigador simplemente observa lo que ya está sucediendo en el entorno natural de los participantes. Las variables independientes ya ocurrieron y no se pueden controlar ni alterar, por lo que el análisis se enfoca en comprender esas situaciones tal como se presentan. Por lo que, se trata de estudiar la realidad sin intervenir en ella, permitiendo analizar relaciones y patrones sin alterar el curso natural de los eventos

En ese sentido, para este trabajo se eligió un diseño de investigación no experimental y de tipo transversal, ya que no se manipularon variables y los datos se recolectaron en un solo momento, con el objetivo de describir las variables y analizar cómo se relacionan entre sí en un contexto específico.

3.3. Nivel de investigación

El presente trabajo de investigación de acuerdo con sus objetivos se enfoca en el nivel Correlacional.

Según, (Baptista Lucio, Hernández Sampieri, & Fernández Collado), los estudios correlacionales buscan entender si existe una relación entre dos o más variables dentro de un mismo grupo de personas. No intentan explicar causas, sino observar si los cambios en una variable se relacionan con cambios en otra. Este enfoque permite identificar patrones que, aunque no prueban una causa directa, ofrecen información valiosa para investigaciones futuras.

En ese sentido, para el presente trabajo de investigación se determinó hacer uso del diseño no experimental transeccional correlacional.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población del presente trabajo de investigación está constituida por 130 microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna.

Diversos autores han resaltado la importancia de delimitar bien este concepto. Por ejemplo, (Hernández Sampieri, 2014, pág. 174) la definen como el total de sujetos o eventos con rasgos específicos que son objeto de estudio. Por su parte, (Arias Gonzáles & Covinos Gallardo, 2021, pág. 122) añade que la población se refiere al conjunto, ya sea finito o infinito, de personas o elementos que comparten características similares y representa la totalidad de elementos a estudiar, definida por el investigador en función del objetivo del estudio. Los términos "población" y "universo" se utilizan de manera equivalente, ya que ambos hacen referencia al mismo grupo de análisis.

3.4.2. Muestra

La muestra estuvo comprendida por la totalidad de la población, correspondiente a los 130 microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna.

El muestreo es una herramienta estadística que permite estudiar un grupo reducido de elementos, llamado muestra, con el fin de obtener conclusiones que luego se pueden aplicar a toda la población. Es decir, se analiza una parte del total para sacar conclusiones válidas sobre el conjunto completo. (García, 2018)

Por otra parte, (Arias & Covinos, 2021, pág. 114) define que el muestreo es una técnica que se aplica para analizar una muestra representativa de una población. A partir de este proceso, se obtiene un estadígrafo, que es un valor numérico calculado mediante operaciones estadísticas y que refleja las características de la población. Esta técnica se utiliza principalmente cuando la población es muy grande, ya que en poblaciones pequeñas no es necesario recurrir al muestreo.

3.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

3.5.1. Técnicas

La técnica para desarrollar el presente trabajo de investigación fue la Encuesta.

La encuesta es una técnica de investigación útil para recopilar datos de muchas personas, permitiendo conocer aspectos como sus comportamientos, opiniones, actitudes y características demográficas. Es una herramienta versátil y accesible que permite obtener información de un gran grupo en poco tiempo. Cada formato tiene ventajas y limitaciones, por lo que debe elegirse según los objetivos del estudio. (Medina & Rojas, Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación, 2023, págs. 23-24)

3.5.2. Instrumentos

El instrumento de investigación para la presente tesis es el cuestionario.

(Medina & Rojas, 2023, pág. 39) definen que el cuestionario es una herramienta fundamental para recopilar información en distintos campos como la investigación, la educación y la evaluación del desempeño. Su eficacia depende del buen diseño, lo cual implica formular preguntas claras, ordenadas y sin sesgos, de modo que se obtenga información válida y confiable. Además, es esencial garantizar la confidencialidad de los participantes, especialmente cuando se manejan datos sensibles.

Existen diferentes tipos de cuestionarios, como los dicotómicos (con dos opciones de respuesta), los politómicos (con tres o más opciones), y aquellos que usan escalas, como la Likert o el diferencial semántico. En el contexto de la

investigación, el cuestionario se utiliza para recolectar datos y opiniones que permitan responder a una pregunta específica de estudio.

3.6. Procesamiento y análisis de datos

3.6.1. Procesamiento de datos

El tratamiento de los datos se efectuó automáticamente mediante el uso de recursos computacionales. Para ello, se recurrió al software SPSS 26 Edition, que ofrece funciones para el análisis descriptivo de las variables y el cálculo de estadísticas inferenciales, así como Excel, programa de Microsoft Office reconocido por sus herramientas gráficas y funciones que facilitan la organización de la información. En el caso de Excel, se utilizó para registrar los datos siguiendo los formatos definidos.

3.6.2. Análisis de datos

Se emplearon métodos de estadística descriptiva e inferencial. En la parte descriptiva, se recurrió a tablas de frecuencias absolutas y relativas (porcentuales). Además, mediante tablas de contingencia y representaciones gráficas, se examinó cómo se distribuían los datos según las categorías o niveles de los distintos indicadores analizados de manera conjunta.

IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Presentación

El propósito de este capítulo es mostrar el proceso que conduce a la prueba de la hipótesis propuesta, que es la siguiente:

“Relación entre Financiamiento Crediticio y Gestión Empresarial en Microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna – 2024”

4.2. Análisis estadístico por ítem

Variable 1: Financiamiento crediticio

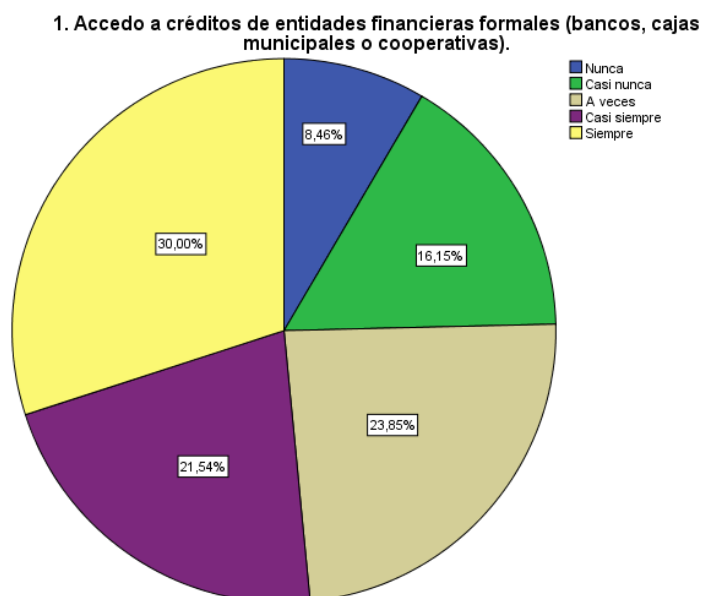
Ítem 1: Accedo a créditos de entidades financieras formales (bancos, cajas municipales o cooperativas).

Tabla 1: Acceso a créditos de entidades financieras.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	11	8,5	8,5
Casi nunca	21	16,2	24,6
A veces	31	23,8	48,5
Casi siempre	28	21,5	70,0
Siempre	39	30,0	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 2: Acceso a créditos de entidades financieras.



Nota: elaborado en base a tabla 1

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el acceso a créditos formales es progresivo entre los microempresarios: el 8,5 % nunca accede a entidades financieras y el 16,2 % casi nunca lo hace, reflejando limitaciones o desconfianza en el sistema formal. Un 23,8 % accede a veces, indicando un uso ocasional del crédito según necesidad. Por otro lado, el 21,5 % accede casi siempre y el 30 % lo hace siempre, sumando más de la mitad con acceso frecuente y estable al financiamiento formal. En conjunto, estos resultados evidencian una tendencia favorable hacia la incorporación de los microempresarios al sistema financiero formal, lo que facilita mejores oportunidades de inversión y crecimiento empresarial.

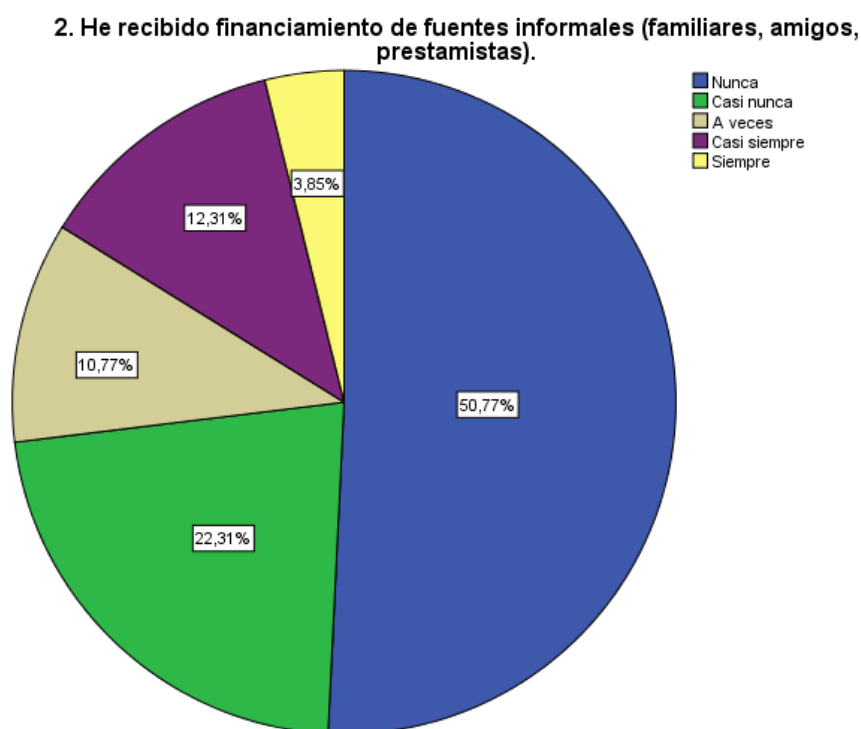
Ítem 2: He recibido financiamiento de fuentes informales (familiares, amigos, prestamistas).

Tabla 2: Financiamiento de fuentes informales.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	66	50,8	50,8
Casi nunca	29	22,3	73,1
A veces	14	10,8	83,8
Casi siempre	16	12,3	96,2
Siempre	5	3,8	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 3: Financiamiento de fuentes informales.



Nota: Elaborado en base a tabla 2

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 50,8 % de los microempresarios nunca ha recurrido a fuentes informales de financiamiento, y un 22,3 % casi nunca lo hace, evidenciando que la mayoría evita préstamos de familiares, amigos o prestamistas. Solo un 10,8 % utiliza estas fuentes a veces, mientras que el 12,3 % lo hace casi siempre y apenas el 3,8 % siempre. Esta distribución indica una baja dependencia del financiamiento informal, lo que sugiere un mayor nivel de formalización crediticia en el sector. En conjunto, los datos reflejan que los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza prefieren acceder al crédito formal antes que recurrir a alternativas informales, reduciendo así riesgos y costos asociados.

Ítem 3: Considero que las entidades financieras ofrecen productos adecuados para mi tipo de negocio.

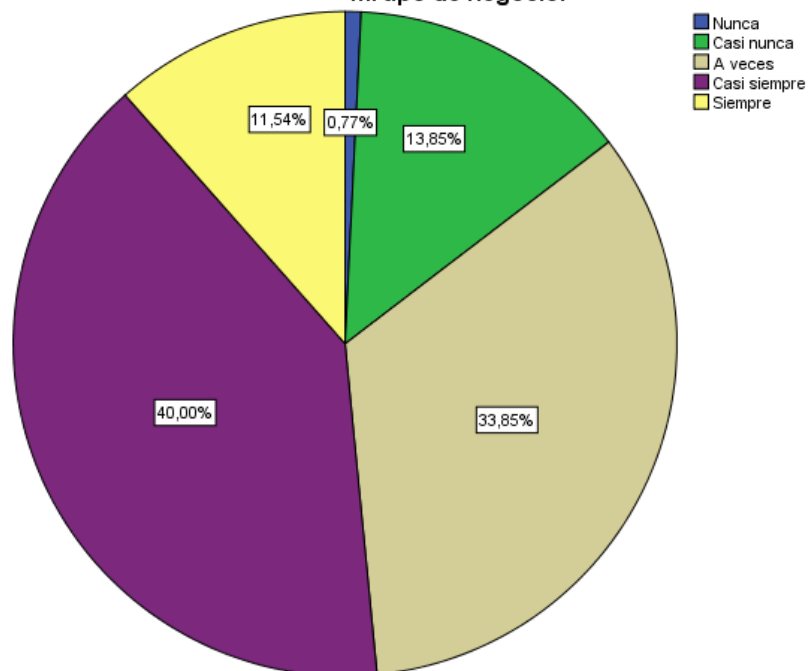
Tabla 3: Productos financieros adecuados para el negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	,8	,8
Casi nunca	18	13,8	14,6
A veces	44	33,8	48,5
Casi siempre	52	40,0	88,5
Siempre	15	11,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 4: Productos financieros adecuados para el negocio.

3. Considero que las entidades financieras ofrecen productos adecuados para mi tipo de negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 3

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios considera que las entidades financieras nunca ofrecen productos adecuados para su negocio, mientras que el 13,8 % señala que esto ocurre casi nunca, evidenciando baja insatisfacción. El 33,8 % indica que a veces los productos se ajustan a sus necesidades, reflejando una percepción intermedia. Por otro lado, el 40 % considera que casi siempre son adecuados y el 11,5 % afirma que siempre lo son, sumando más de la mitad con percepciones positivas. En conjunto, los datos revelan que los microempresarios perciben que las entidades financieras sí ofrecen productos que, en general, se ajustan a la naturaleza de sus actividades comerciales.

Ítem 4: Cuento con un historial crediticio que facilita el acceso a nuevos préstamos.

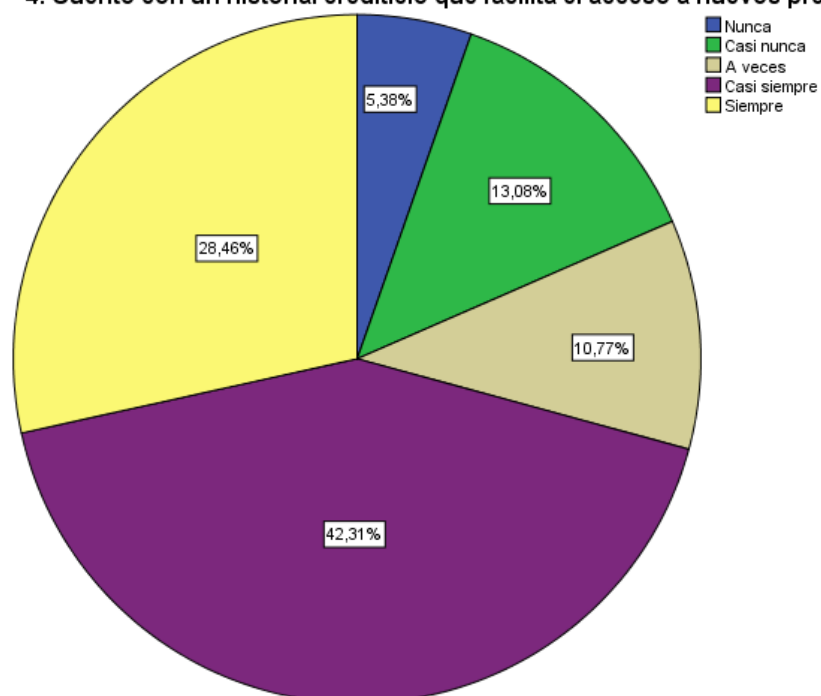
Tabla 4: Historial crediticio y facilidad de acceso a préstamos.

	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	7	5,4	5,4
Casi nunca	17	13,1	18,5
A veces	14	10,8	29,2
Casi siempre	55	42,3	71,5
Siempre	37	28,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 5: Historial crediticio y facilidad de acceso a préstamos.

4. Cuento con un historial crediticio que facilita el acceso a nuevos préstamos.



Nota: Elaborado en base a tabla 4

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 5,4 % de los microempresarios indica que nunca cuenta con un historial crediticio favorable y el 13,1 % señala que casi nunca, reflejando una minoría con dificultades para acceder a nuevos préstamos. Un 10,8 % afirma que a veces su historial les facilita el crédito, mostrando una posición intermedia. En contraste, el 42,3 % manifiesta que casi siempre su historial es positivo y el 28,5 % indica que siempre le permite acceder a nuevos financiamientos, sumando más del 70 % con percepciones favorables. En conjunto, los resultados evidencian que la mayoría de microempresarios posee un historial crediticio que facilita el acceso a préstamos formales, fortaleciendo sus oportunidades de financiamiento y crecimiento empresarial.

Dimensión: Condiciones de acceso

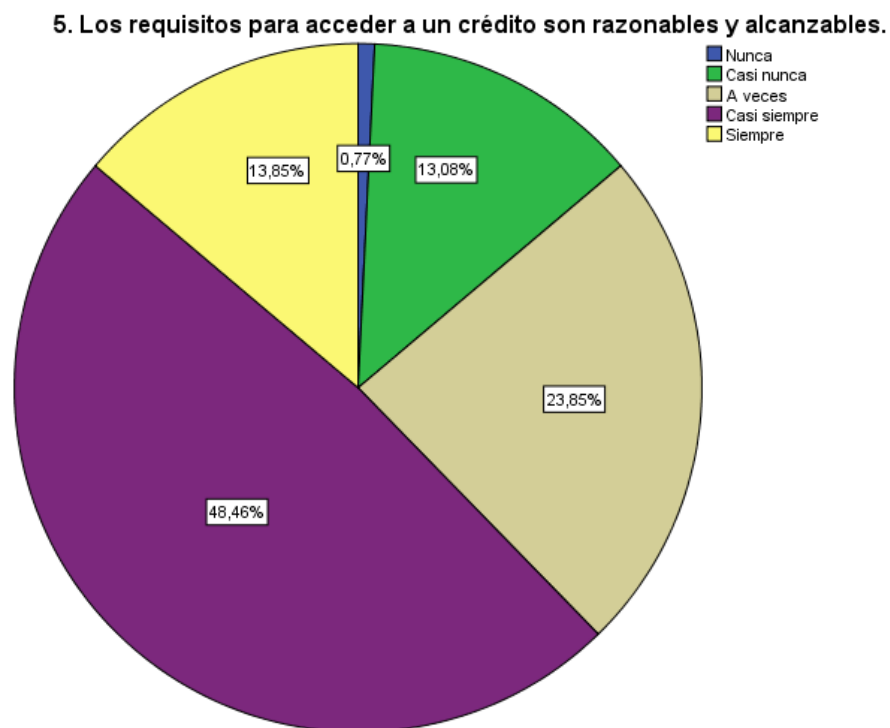
Ítem 5: Los requisitos para acceder a un crédito son razonables y alcanzables.

Tabla 5: Requisitos para acceder a un crédito.

	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	,8	,8
Casi nunca	17	13,1	13,8
A veces	31	23,8	37,7
Casi siempre	63	48,5	86,2
Siempre	18	13,8	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 6: Requisitos para acceder a un crédito.



Nota: Elaborado en base a tabla 5

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios considera que los requisitos para acceder a un crédito nunca son razonables, y un 13,1 % indica que casi nunca, lo que revela baja percepción de dificultad. El 23,8 % señala que a veces los requisitos son alcanzables, reflejando opiniones intermedias. En contraste, el 48,5 % afirma que casi siempre son razonables y el 13,8 % indica que siempre lo son, sumando más del 60 % con percepciones positivas. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios considera que los requisitos crediticios son accesibles y se encuentran dentro de sus posibilidades de cumplimiento, lo que favorece su inclusión financiera.

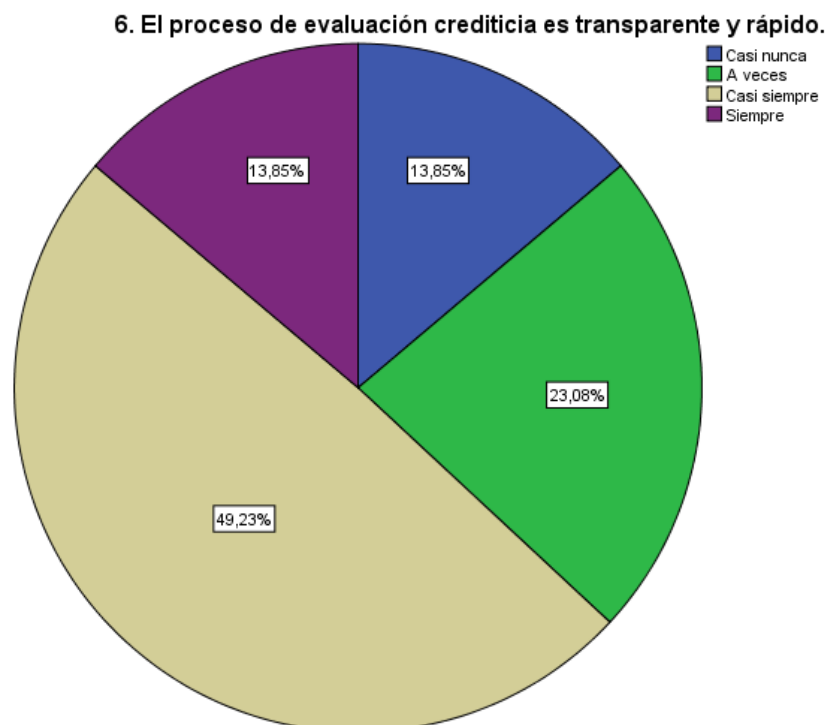
Ítem 6: El proceso de evaluación crediticia es transparente y rápido.

Tabla 6: Velocidad y transparencia en la Evaluación de crédito.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	18	13,8	13,8
A veces	30	23,1	36,9
Casi siempre	64	49,2	86,2
Siempre	18	13,8	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 7: Velocidad y transparencia en la Evaluación de crédito.



Nota: Elaborado en base a tabla 6

Análisis e interpretación

Los resultados indican que el 13,8 % de los microempresarios percibe que el proceso de evaluación crediticia casi nunca es transparente y rápido, reflejando un nivel reducido de insatisfacción. El 23,1 % señala que esto ocurre a veces, mostrando percepciones intermedias sobre la claridad y agilidad del proceso. En contraste, el 49,2 % considera que casi siempre la evaluación crediticia es transparente y eficiente, y el 13,8 % afirma que siempre lo es, sumando más del 60 % con valoraciones favorables. En conjunto, los resultados evidencian que la mayoría de microempresarios reconoce un proceso crediticio mayormente claro y ágil, lo cual favorece su confianza y acceso al financiamiento formal.

Ítem 7: Las tasas de interés que me ofrecen son accesibles para mi capacidad de pago.

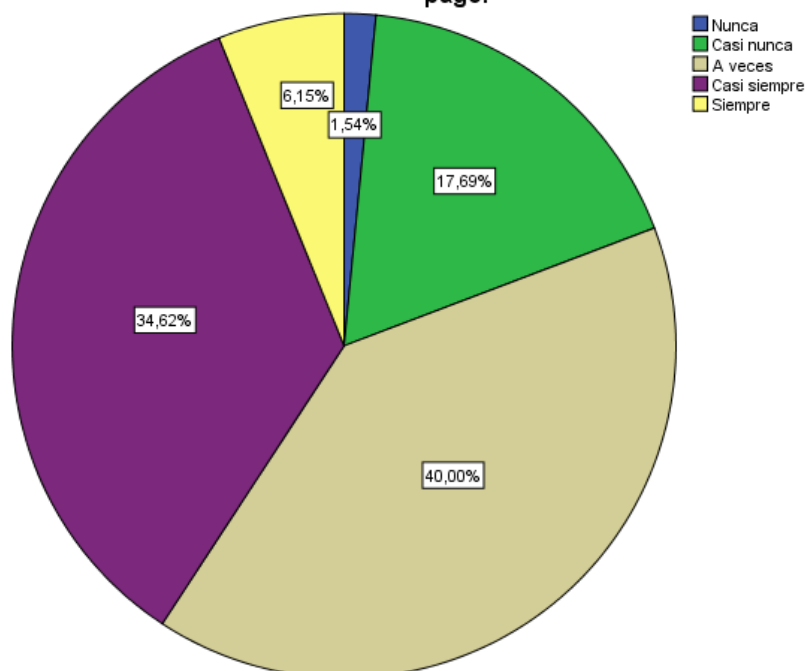
Tabla 7: Accesibilidad de tasas de interés por capacidad de pago.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	1,5	1,5
Casi nunca	23	17,7	19,2
A veces	52	40,0	59,2
Casi siempre	45	34,6	93,8
Siempre	8	6,2	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 8: Accesibilidad de tasas de interés por capacidad de pago.

7. Las tasas de interés que me ofrecen son accesibles para mi capacidad de pago.



Nota: Elaborado en base a tabla 7

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios considera que las tasas de interés nunca son accesibles y un 17,7 % señala que casi nunca, reflejando una minoría con percepciones negativas. El 40 % indica que a veces las tasas se ajustan a su capacidad de pago, evidenciando una percepción intermedia considerable. Por otro lado, el 34,6 % afirma que casi siempre son accesibles y el 6,2 % indica que siempre lo son, sumando más del 40 % con valoraciones positivas. En conjunto, los datos muestran que, aunque existe un grupo que considera las tasas elevadas, la mayoría percibe que las condiciones de interés son manejables y compatibles con su capacidad financiera.

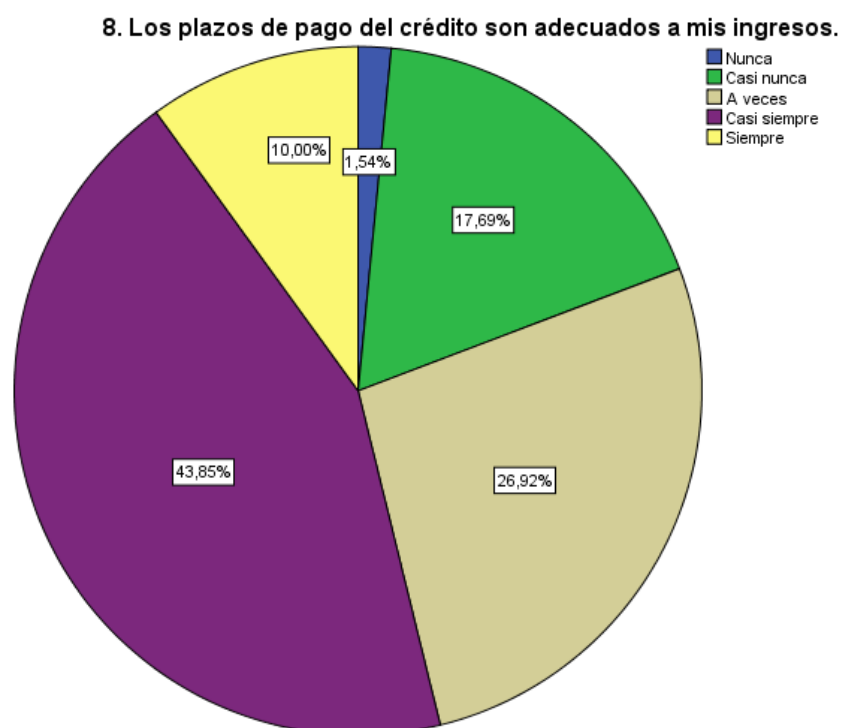
Ítem 8: Los plazos de pago del crédito son adecuados a mis ingresos.

Tabla 8: Adecuación de plazos de crédito a negocios.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	1,5	1,5
Casi nunca	23	17,7	19,2
A veces	35	26,9	46,2
Casi siempre	57	43,8	90,0
Siempre	13	10,0	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 9: Adecuación de plazos de crédito a negocios.



Nota: Elaborado en base a tabla 8

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios considera que los plazos de pago nunca son adecuados a sus ingresos y un 17,7 % señala que casi nunca, reflejando una minoría que percibe desajustes entre sus ingresos y los plazos ofrecidos. El 26,9 % indica que a veces los plazos se ajustan a su realidad financiera, evidenciando percepciones intermedias. En contraste, el 43,8 % afirma que casi siempre los plazos son adecuados y el 10 % indica que siempre lo son, sumando más del 50 % con opiniones favorables. En conjunto, los datos revelan que la mayoría de microempresarios considera que los plazos de pago se ajustan razonablemente a sus ingresos, facilitando el cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

Dimensión: Uso del crédito

Ítem 9: El crédito recibido se destinó principalmente a la inversión en el negocio (equipos, mercadería, infraestructura).

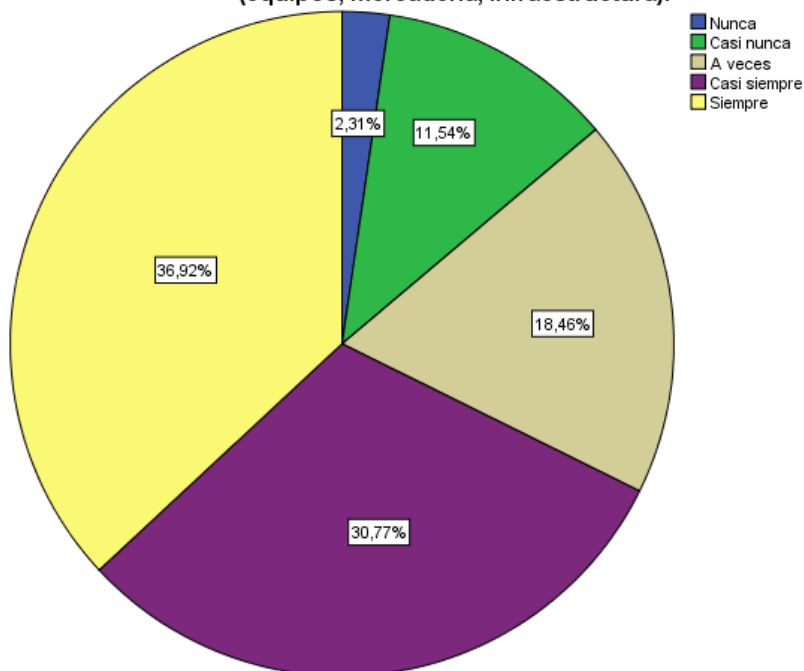
Tabla 9: Uso del Crédito para Inversión en el Negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	2,3	2,3
Casi nunca	15	11,5	13,8
A veces	24	18,5	32,3
Casi siempre	40	30,8	63,1
Siempre	48	36,9	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 10: Uso del Crédito para Inversión en el Negocio.

9. El crédito recibido se destinó principalmente a la inversión en el negocio (equipos, mercadería, infraestructura).



Nota: Elaborado en base a tabla 9

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios nunca destinó el crédito a la inversión en su negocio y un 11,5 % afirma que casi nunca, reflejando un uso mínimo no orientado a actividades productivas. El 18,5 % indica que a veces utiliza el crédito para inversiones, evidenciando un aprovechamiento parcial. En contraste, el 30,8 % señala que casi siempre destina el crédito a equipos, mercadería o infraestructura y el 36,9 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 60 % con prácticas de uso productivo. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios utiliza el crédito de forma estratégica para fortalecer su negocio, mejorar su capacidad operativa y promover el crecimiento comercial.

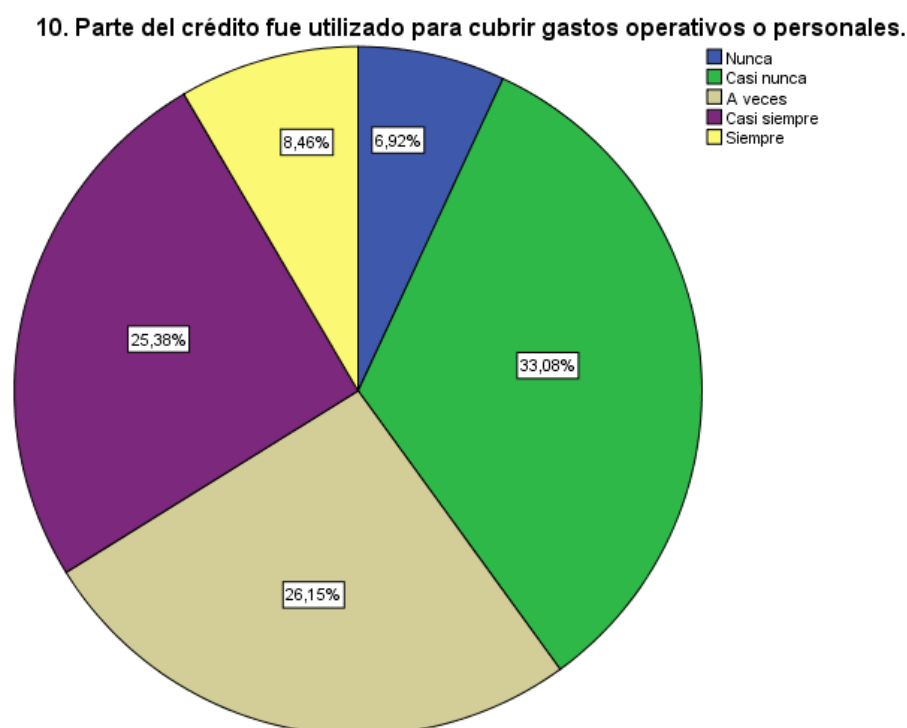
Ítem 10: Parte del crédito fue utilizado para cubrir gastos operativos o personales.

Tabla 10: Destino del crédito: gastos operativos o personales.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	9	6,9	6,9
Casi nunca	43	33,1	40,0
A veces	34	26,2	66,2
Casi siempre	33	25,4	91,5
Siempre	11	8,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación.

Figura 11: Destino del crédito: gastos operativos o personales.



Nota: Elaborado en base a tabla 10.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 6,9 % de los microempresarios nunca utilizó parte del crédito para cubrir gastos operativos o personales, mientras que el 33,1 % señala que casi nunca, reflejando una tendencia inicial hacia el uso responsable del financiamiento. El 26,2 % indica que a veces destina el crédito a estos fines, lo que evidencia un uso moderado y circunstancial. En contraste, el 25,4 % afirma que casi siempre emplea parte del crédito para gastos operativos o personales, y el 8,5 % lo hace siempre, sumando más del 30 % con prácticas menos orientadas a la inversión. En conjunto, los datos muestran que, aunque la mayoría prioriza el uso productivo del crédito, un grupo importante todavía lo destina parcialmente a cubrir necesidades inmediatas, lo cual puede limitar el impacto del financiamiento en el crecimiento empresarial.

Ítem 11: El crédito ha contribuido a mejorar el volumen de ventas o la productividad de mi negocio.

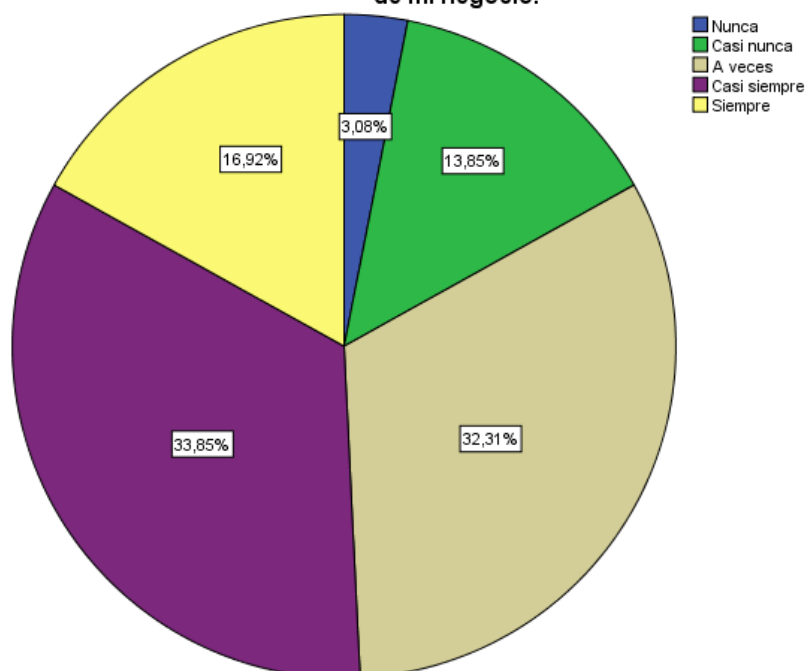
Tabla 11: Impacto del crédito en el volumen de ventas o la productividad del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	3,1	3,1
Casi nunca	18	13,8	16,9
A veces	42	32,3	49,2
Casi siempre	44	33,8	83,1
Siempre	22	16,9	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 12: Impacto del crédito en el volumen de ventas o la productividad del negocio.

11. El crédito ha contribuido a mejorar el volumen de ventas o la productividad de mi negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 11.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 3,1 % de los microempresarios considera que el crédito nunca ha contribuido a mejorar sus ventas o productividad, y un 13,8 % señala que casi nunca, reflejando una minoría que no percibe impacto positivo. El 32,3 % indica que a veces el crédito ha mejorado su desempeño, mostrando un efecto moderado. En contraste, el 33,8 % afirma que casi siempre el crédito ha incrementado las ventas o productividad, y el 16,9 % señala que siempre ha generado mejoras, sumando más del 50 % con percepciones favorables. En conjunto, los datos evidencian que el crédito cumple un rol importante en fortalecer la actividad comercial, permitiendo aumentar la capacidad operativa y el rendimiento del negocio.

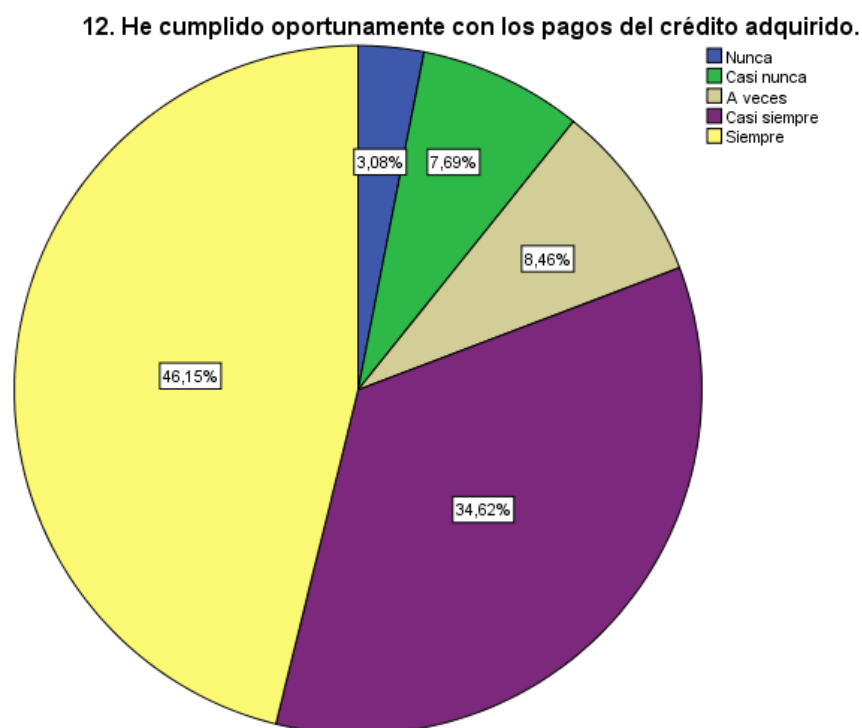
Ítem 12: He cumplido oportunamente con los pagos del crédito adquirido.

Tabla 12: Cumplimiento oportuno de los pagos del crédito adquirido.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	3,1	3,1
Casi nunca	10	7,7	10,8
A veces	11	8,5	19,2
Casi siempre	45	34,6	53,8
Siempre	60	46,2	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 13: Cumplimiento oportuno de los pagos del crédito adquirido.



Nota: Elaborado en base a tabla 12.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 3,1 % de los microempresarios nunca ha cumplido puntualmente con los pagos del crédito y un 7,7 % señala que casi nunca, representando una minoría con dificultades de puntualidad. El 8,5 % indica que a veces cumple con sus obligaciones, reflejando pagos irregulares. En contraste, el 34,6 % afirma que casi siempre paga oportunamente, mientras que el 46,2 % señala que siempre cumple sus cuotas a tiempo, sumando más del 80 % con conductas de pago responsables. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios mantiene un buen comportamiento crediticio, lo cual favorece su acceso futuro a financiamiento formal y fortalece su historial financiero.

Variable 2: Gestión Empresarial

Ítem 1. Elaboro planes o presupuestos para orientar las actividades de mi negocio.

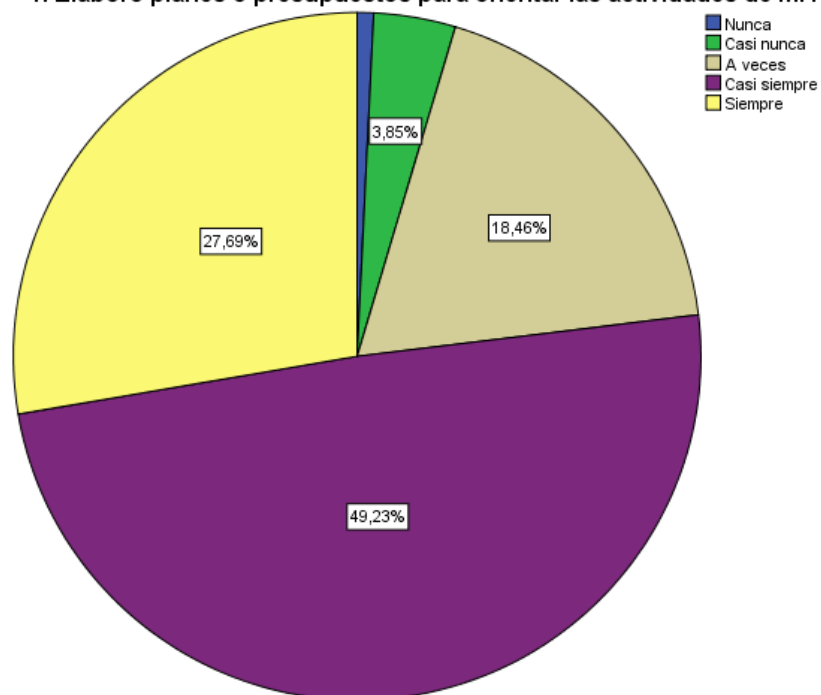
Tabla 13: Elaboración de planes o presupuestos para orientar las actividades del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	,8	,8
Casi nunca	5	3,8	4,6
A veces	24	18,5	23,1
Casi siempre	64	49,2	72,3
Siempre	36	27,7	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 14: Elaboración de planes o presupuestos para orientar las actividades del negocio.

1. Elaboro planes o presupuestos para orientar las actividades de mi negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 13.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios nunca elabora planes o presupuestos y un 3,8 % lo hace casi nunca, evidenciando un nivel muy bajo de ausencia de planificación. El 18,5 % señala que a veces realiza estas actividades, reflejando una práctica ocasional y poco sistemática. En contraste, el 49,2 % indica que casi siempre elabora planes y presupuestos, y el 27,7 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 70 % con prácticas sólidas de planeación. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios desarrolla procesos de planificación financiera, lo cual fortalece la organización y la toma de decisiones en sus negocios.

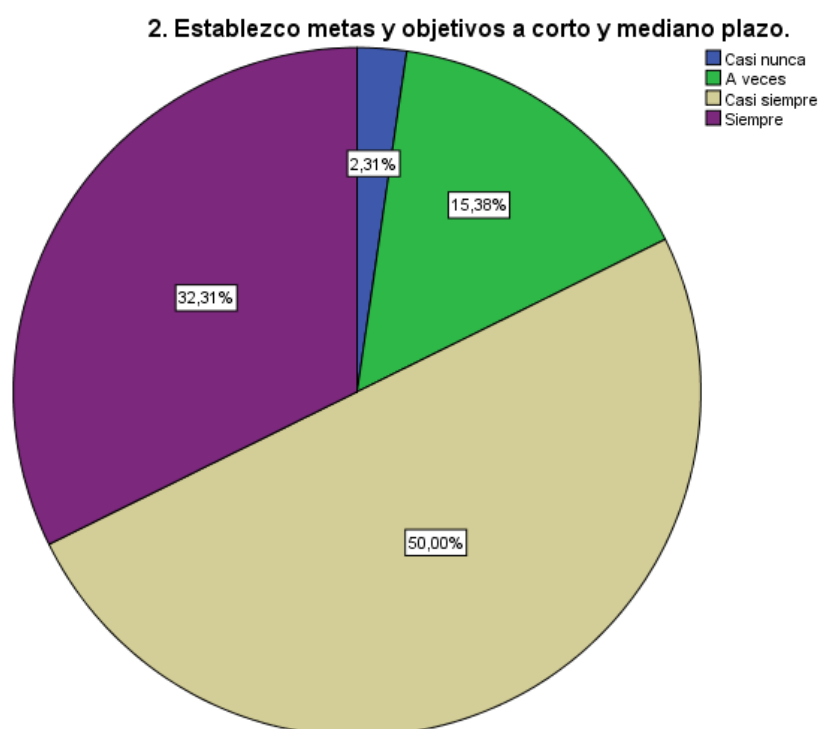
Ítem 2: Establezco metas y objetivos a corto y mediano plazo.

Tabla 14: Establecimiento de metas y objetivos a corto y mediano plazo.

	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	2,3	2,3
A veces	20	15,4	17,7
Casi siempre	65	50,0	67,7
Siempre	42	32,3	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 15: Establecimiento de metas y objetivos a corto y mediano plazo.



Nota: Elaborado en base a tabla 14.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios casi nunca establece metas y objetivos, evidenciando una presencia mínima de ausencia de planificación estratégica. El 15,4 % señala que a veces define metas, reflejando una práctica intermitente. En contraste, el 50 % indica que casi siempre fija objetivos a corto y mediano plazo y el 32,3 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 80 % con conductas claras de planificación orientada al logro. En conjunto, los datos demuestran que la mayoría de microempresarios trabaja con metas definidas, lo que contribuye a una gestión más organizada, orientada a resultados y con mayor capacidad de adaptación empresarial.

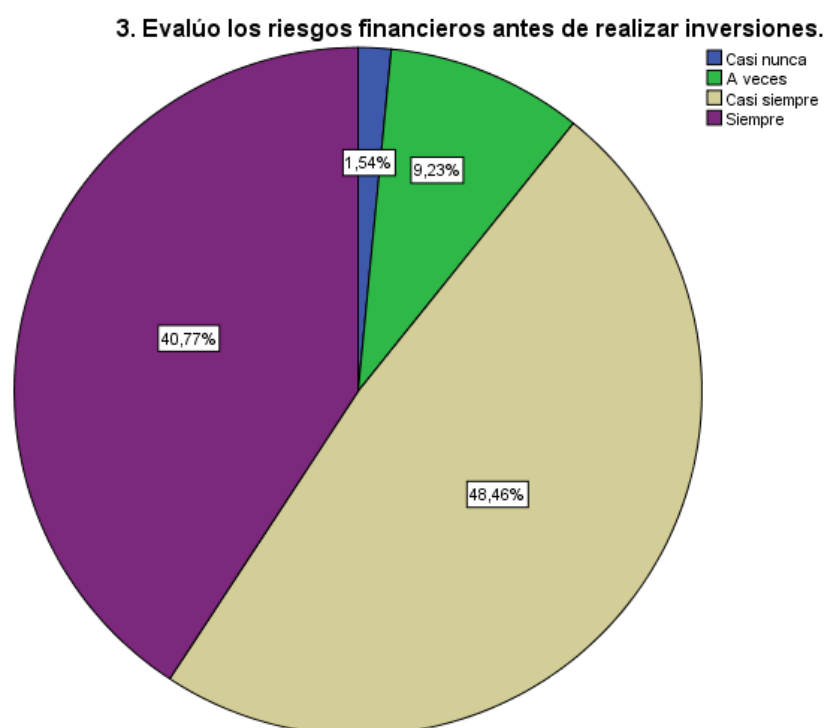
Ítem 3: Evalúo los riesgos financieros antes de realizar inversiones.

Tabla 15: Evaluación de riesgos financieros antes de realizar inversiones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	1,5	1,5
A veces	12	9,2	10,8
Casi siempre	63	48,5	59,2
Siempre	53	40,8	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 16: Evaluación de riesgos financieros antes de realizar inversiones.



Nota: Elaborado en base a tabla 15.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios casi nunca evalúa los riesgos financieros antes de invertir, lo que evidencia una mínima ausencia de análisis previo. El 9,2 % indica que a veces realiza esta evaluación, reflejando una práctica parcial o poco constante. En contraste, el 48,5 % señala que casi siempre analiza los riesgos financieros y el 40,8 % afirma que siempre lo hace, sumando cerca del 90 % con hábitos de evaluación sólidos. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios incorpora el análisis de riesgos en sus decisiones de inversión, lo cual fortalece la gestión financiera y reduce la probabilidad de pérdidas económicas.

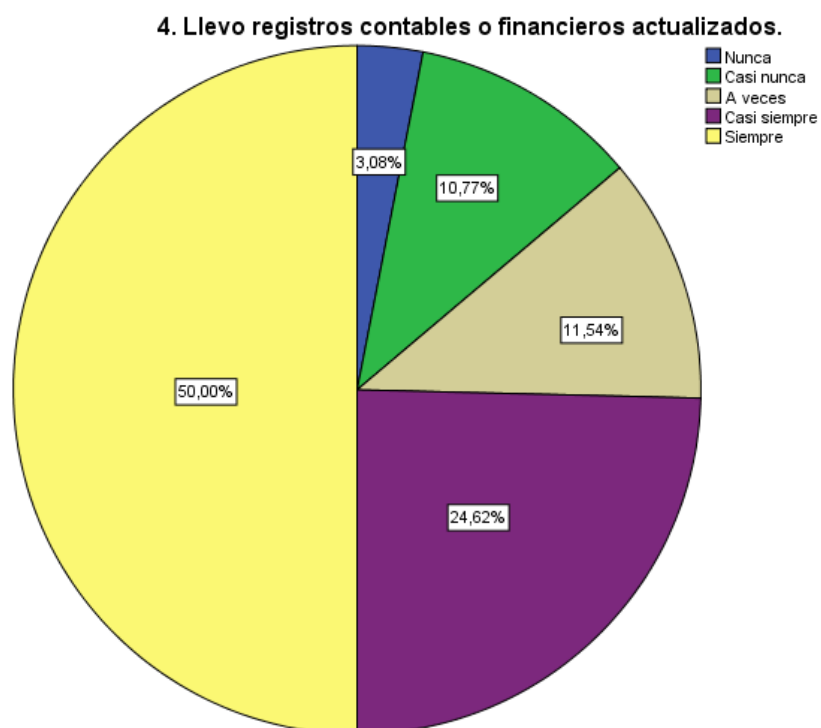
Ítem 4: Llevo registros contables o financieros actualizados.

Tabla 16: Registros contables o financieros actualizados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	3,1	3,1
Casi nunca	14	10,8	13,8
A veces	15	11,5	25,4
Casi siempre	32	24,6	50,0
Siempre	65	50,0	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 17: Registros contables o financieros actualizados.



Nota: Elaborado en base a tabla 16.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 3,1 % de los microempresarios nunca lleva registros contables y el 10,8 % lo hace casi nunca, reflejando un grupo reducido con escaso control financiero. El 11,5 % señala que a veces actualiza sus registros, evidenciando una práctica ocasional. En contraste, el 24,6 % indica que casi siempre mantiene registros al día y el 50 % afirma que siempre los actualiza, sumando más del 70 % con hábitos contables sólidos. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios realiza un adecuado seguimiento financiero, lo que fortalece la planificación, el control de recursos y la toma de decisiones en sus negocios.

Dimensión: Organización

Ítem 5: Defino claramente las funciones y responsabilidades dentro de mi negocio.

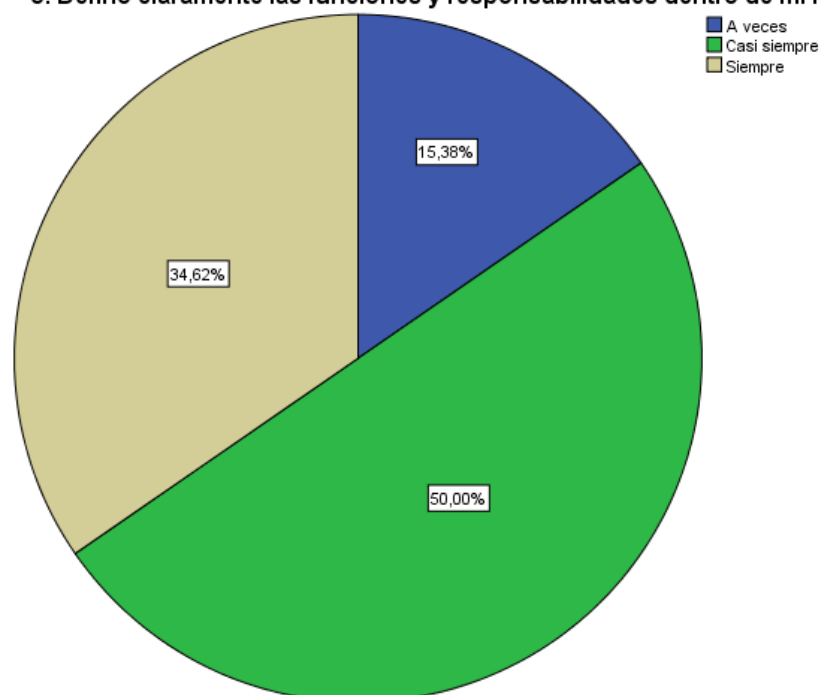
Tabla 17: Definición clara de funciones y responsabilidades dentro del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
A veces	20	15,4	15,4
Casi siempre	65	50,0	65,4
Siempre	45	34,6	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 18: Definición clara de funciones y responsabilidades dentro del negocio.

5. Defino claramente las funciones y responsabilidades dentro de mi negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 17.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 15,4 % de los microempresarios a veces define funciones y responsabilidades dentro del negocio, reflejando una organización parcial y aún no estructurada. En contraste, el 50 % indica que casi siempre establece roles claros, evidenciando una tendencia mayoritaria hacia la formalización interna. Asimismo, el 34,6 % afirma que siempre define funciones, consolidando prácticas organizativas sólidas en un porcentaje importante de negocios. En conjunto, los datos evidencian que más del 80 % de los microempresarios mantiene una distribución de tareas clara, lo cual fortalece la eficiencia operativa, mejora la coordinación y contribuye a una gestión más ordenada y productiva.

Ítem 6: Organizo el trabajo de manera que se aprovechen mejor los recursos disponibles.

Tabla 18: Organización del trabajo para aprovechar mejor los recursos disponibles.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	,8	,8
A veces	24	18,5	19,2
Casi siempre	72	55,4	74,6
Siempre	33	25,4	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 19: Organización del trabajo para aprovechar mejor los recursos disponibles.



Nota: Elaborado en base a tabla 18.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios casi nunca organiza el trabajo para optimizar los recursos, lo que refleja una mínima presencia de desorden operativo. El 18,5 % indica que a veces lo hace, evidenciando esfuerzos parciales de organización. En contraste, el 55,4 % señala que casi siempre organiza adecuadamente el trabajo y el 25,4 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 80 % con prácticas sólidas de aprovechamiento de recursos. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios gestiona de manera eficiente los recursos disponibles, fortaleciendo la productividad, reduciendo costos y mejorando el desempeño general del negocio

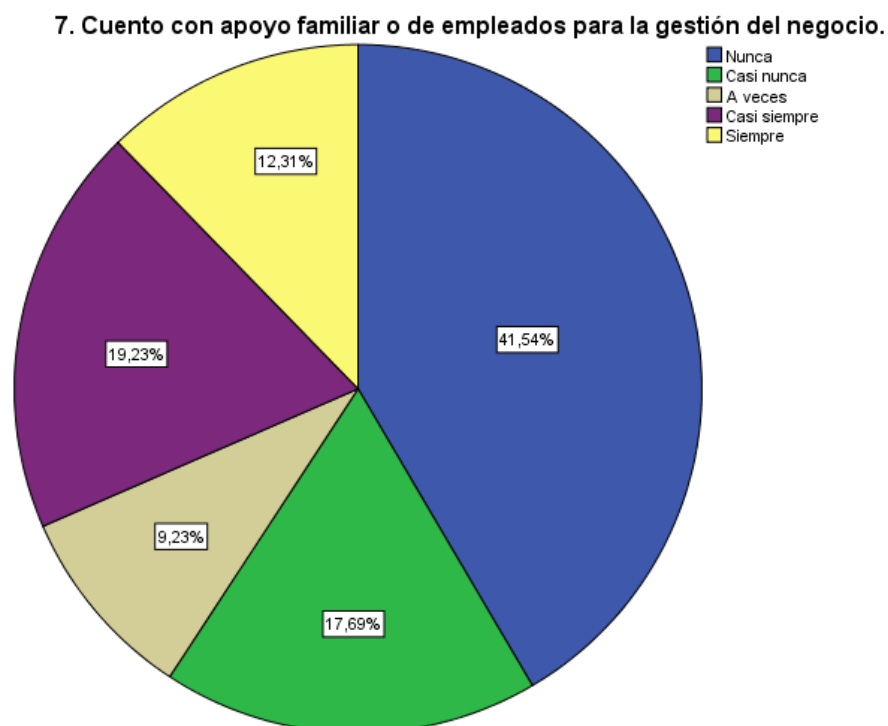
Ítem 7: Cuento con apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.

Tabla 19: Apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	54	41,5	41,5
Casi nunca	23	17,7	59,2
A veces	12	9,2	68,5
Casi siempre	25	19,2	87,7
Siempre	16	12,3	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 20: Apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 19.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 41,5 % de los microempresarios nunca cuenta con apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio y el 17,7 % casi nunca, evidenciando que una mayoría significativa administra su negocio de manera individual. Solo el 9,2 % afirma que a veces recibe apoyo, mostrando una participación limitada de terceros. En contraste, el 19,2 % señala que casi siempre cuenta con apoyo y el 12,3 % afirma que siempre lo tiene, sumando poco más del 30 % con respaldo familiar o laboral. En conjunto, los resultados evidencian que la gestión del negocio recae principalmente en el propio microempresario, lo que puede limitar la delegación, la eficiencia operativa y la capacidad de expansión.

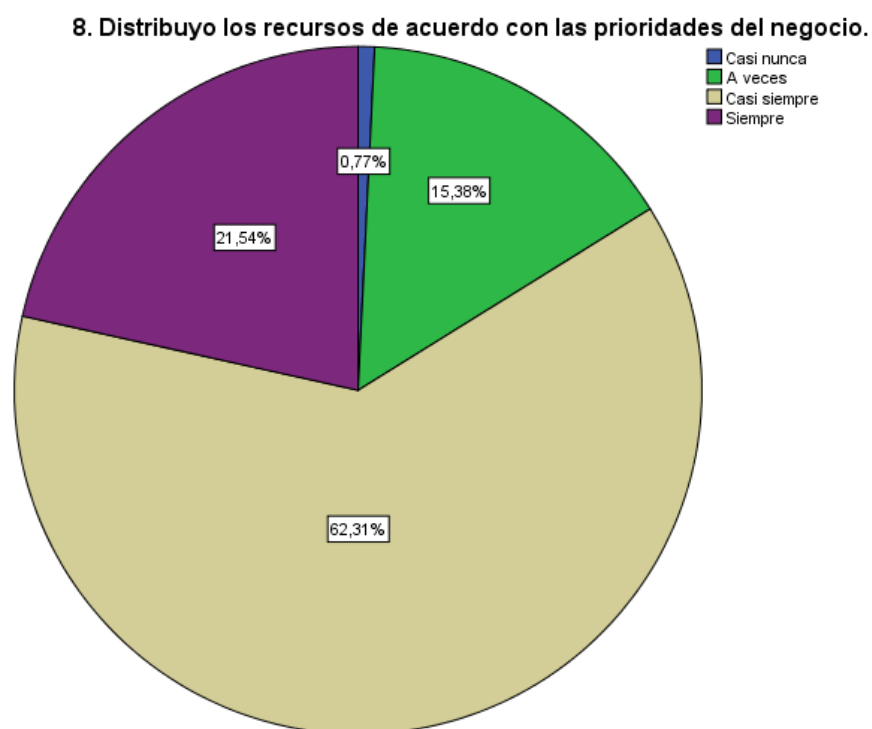
Ítem 8: Distribuyo los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.

Tabla 20: Distribución de los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	,8	,8
A veces	20	15,4	16,2
Casi siempre	81	62,3	78,5
Siempre	28	21,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 21: Distribución de los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 20.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios casi nunca distribuye los recursos según las prioridades del negocio, reflejando una mínima falta de organización financiera. El 15,4 % señala que a veces realiza esta distribución, lo que evidencia una práctica parcial y no siempre consistente. En contraste, el 62,3 % indica que casi siempre gestiona los recursos conforme a las necesidades del negocio y el 21,5 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 80 % con prácticas adecuadas de asignación de recursos. En conjunto, los datos demuestran que la mayoría de microempresarios prioriza correctamente el uso de sus recursos, lo que favorece la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la toma de decisiones estratégicas.

Dimensión: Dirección

Ítem 9: Motivo a quienes colaboran conmigo para alcanzar las metas del negocio.

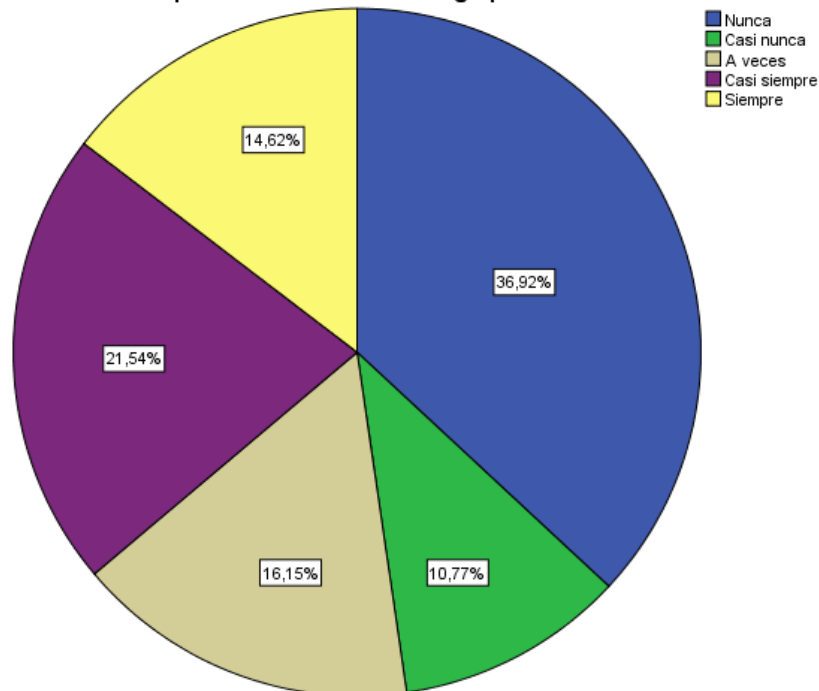
Tabla 21: Motivación de quienes colaboran para alcanzar las metas del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	48	36,9	36,9
Casi nunca	14	10,8	47,7
A veces	21	16,2	63,8
Casi siempre	28	21,5	85,4
Siempre	19	14,6	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 22: Motivación de quienes colaboran para alcanzar las metas del negocio.

9. Motivo a quienes colaboran conmigo para alcanzar las metas del negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 21.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que el 36,9 % de los microempresarios nunca motiva a quienes colaboran con ellos y el 10,8 % señala que casi nunca, evidenciando que una parte importante del sector no aplica prácticas de motivación laboral. El 16,2 % indica que a veces motiva a su equipo, reflejando una acción ocasional. En contraste, el 21,5 % afirma que casi siempre motiva a sus colaboradores y el 14,6 % señala que siempre lo hace, sumando más del 35 % con conductas favorables. En conjunto, los datos evidencian que existe una tendencia significativa hacia la escasa motivación en los negocios, lo cual puede afectar el compromiso, el desempeño y el logro de metas dentro de la microempresa.

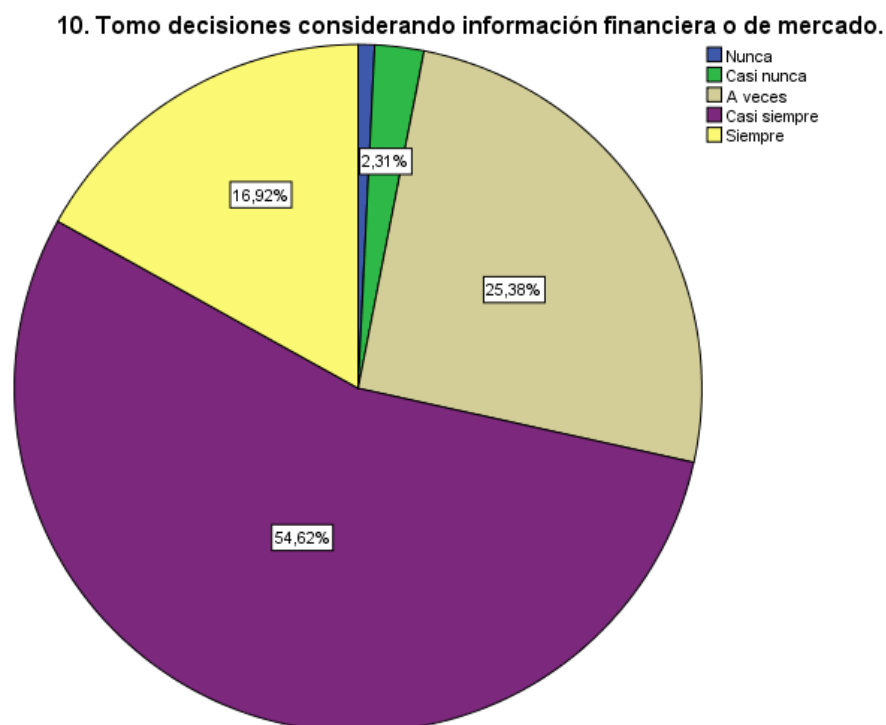
Ítem 10: Tomo decisiones considerando información financiera o de mercado.

Tabla 22: Toma de decisiones considerando información financiera o de mercado.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	1	,8	,8
Casi nunca	3	2,3	3,1
A veces	33	25,4	28,5
Casi siempre	71	54,6	83,1
Siempre	22	16,9	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 23: Toma de decisiones considerando información financiera o de mercado.



Nota: Elaborado en base a tabla 22.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios nunca toma decisiones basadas en información financiera o de mercado y un 2,3 % indica que casi nunca, evidenciando una presencia mínima de decisiones sin análisis. El 25,4 % señala que a veces utiliza información para decidir, lo que refleja una práctica intermitente. En contraste, el 54,6 % afirma que casi siempre toma decisiones informadas y el 16,9 % indica que siempre lo hace, sumando más del 70 % con hábitos de gestión racional. En conjunto, los datos demuestran que la mayoría de microempresarios fundamenta sus decisiones en información relevante, lo que favorece una gestión estratégica más eficiente y reduce riesgos en la operación del negocio.

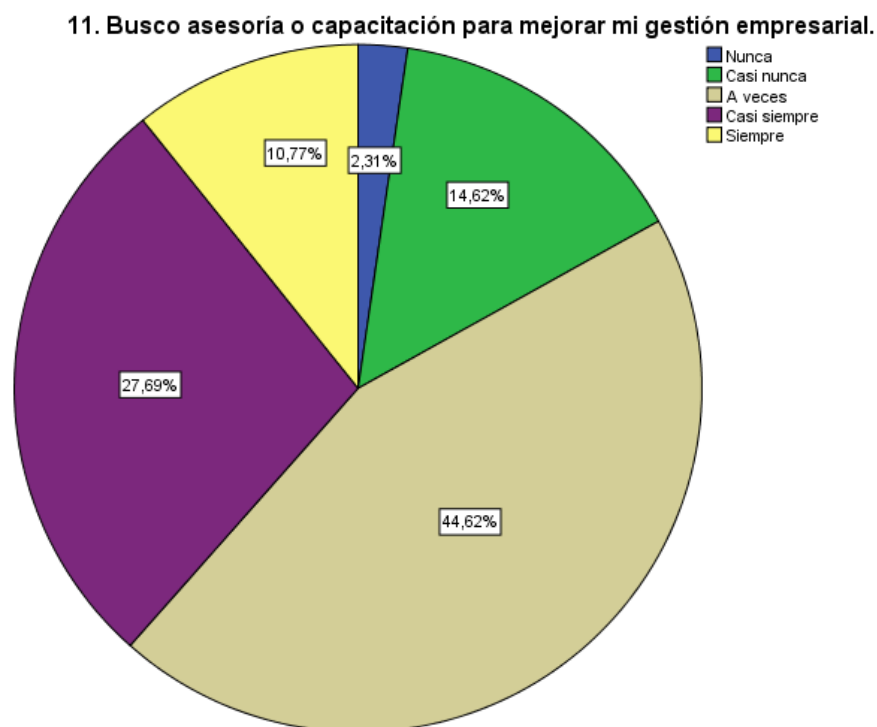
Ítem 11: Busco asesoría o capacitación para mejorar mi gestión empresarial.

Tabla 23: Búsqueda de asesoría o capacitación para mejorar la gestión empresarial.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	2,3	2,3
Casi nunca	19	14,6	16,9
A veces	58	44,6	61,5
Casi siempre	36	27,7	89,2
Siempre	14	10,8	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 24: Búsqueda de asesoría o capacitación para mejorar la gestión empresarial.



Nota: Elaborado en base a tabla 23.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios nunca busca asesoría o capacitación y un 14,6 % señala que casi nunca, evidenciando una minoría con baja iniciativa para fortalecer sus competencias. El 44,6 % indica que a veces accede a capacitación, reflejando un interés intermitente y condicionado por necesidades específicas. En contraste, el 27,7 % afirma que casi siempre busca mejorar su gestión empresarial y el 10,8 % señala que siempre lo hace, sumando cerca del 40 % con una actitud constante hacia el aprendizaje. En conjunto, los datos evidencian que, aunque existe una proporción importante que reconoce el valor de la capacitación, aún se requiere promover una cultura más sólida de formación continua para fortalecer la gestión empresarial.

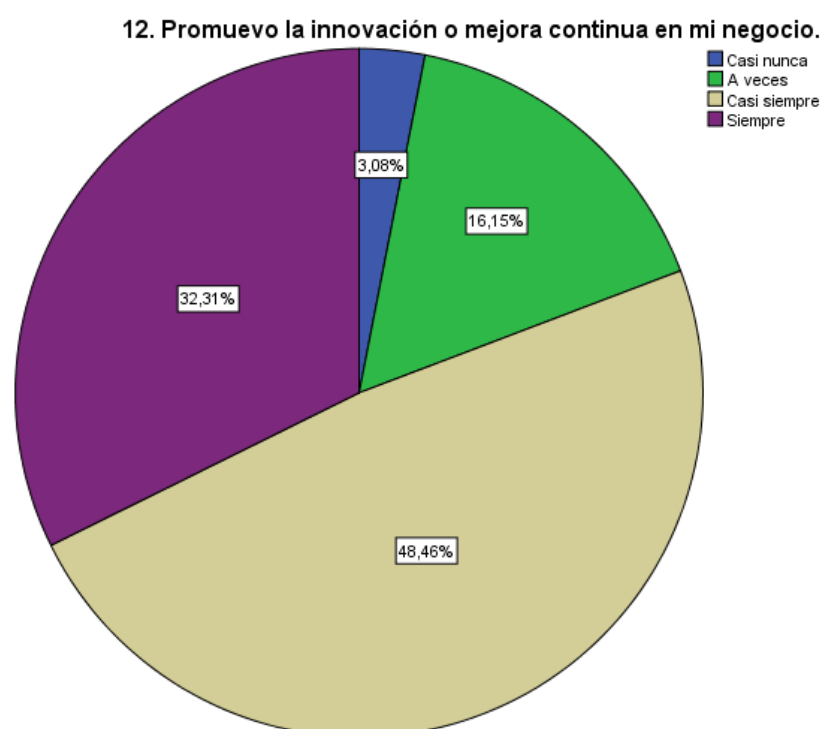
Ítem 12: Promuevo la innovación o mejora continua en mi negocio.

Tabla 24: Innovación o mejora continua del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	3,1	3,1
A veces	21	16,2	19,2
Casi siempre	63	48,5	67,7
Siempre	42	32,3	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 25: Innovación o mejora continua del negocio.



Nota: Elaborado en base a tabla 24.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 3,1 % de los microempresarios casi nunca promueve la innovación o mejora continua, indicando una mínima resistencia al cambio. El 16,2 % señala que a veces impulsa mejoras, lo que refleja una práctica ocasional y poco sistemática. En contraste, el 48,5 % afirma que casi siempre incorpora innovaciones en su negocio y el 32,3 % indica que siempre lo hace, sumando más del 80 % con comportamientos orientados al progreso. En conjunto, estos resultados evidencian que la mayoría de microempresarios mantiene una actitud favorable hacia la innovación, lo que contribuye a la competitividad, adaptación al mercado y sostenibilidad del negocio.

Dimensión: Control

Ítem 13: Realizo seguimiento periódico a las ventas y gastos.

Tabla 25: Seguimiento Periódico de Ventas y Gastos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	2,3	2,3
A veces	7	5,4	7,7
Casi siempre	65	50,0	57,7
Siempre	55	42,3	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 26: Seguimiento Periódico de Ventas y Gastos.



Nota: Elaborado en base a tabla 25.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios casi nunca realiza seguimiento a sus ventas y gastos, lo que evidencia una muy baja presencia de descontrol financiero. El 5,4 % indica que a veces realiza este seguimiento, reflejando una práctica esporádica. En contraste, el 50 % afirma que casi siempre monitorea sus ingresos y egresos, mientras que el 42,3 % señala que siempre lo hace, sumando más del 90 % con hábitos sólidos de control financiero. En conjunto, los resultados evidencian que la mayoría de microempresarios mantiene un seguimiento constante de sus operaciones económicas, lo que favorece una gestión más eficiente, una mejor toma de decisiones y mayor estabilidad del negocio.

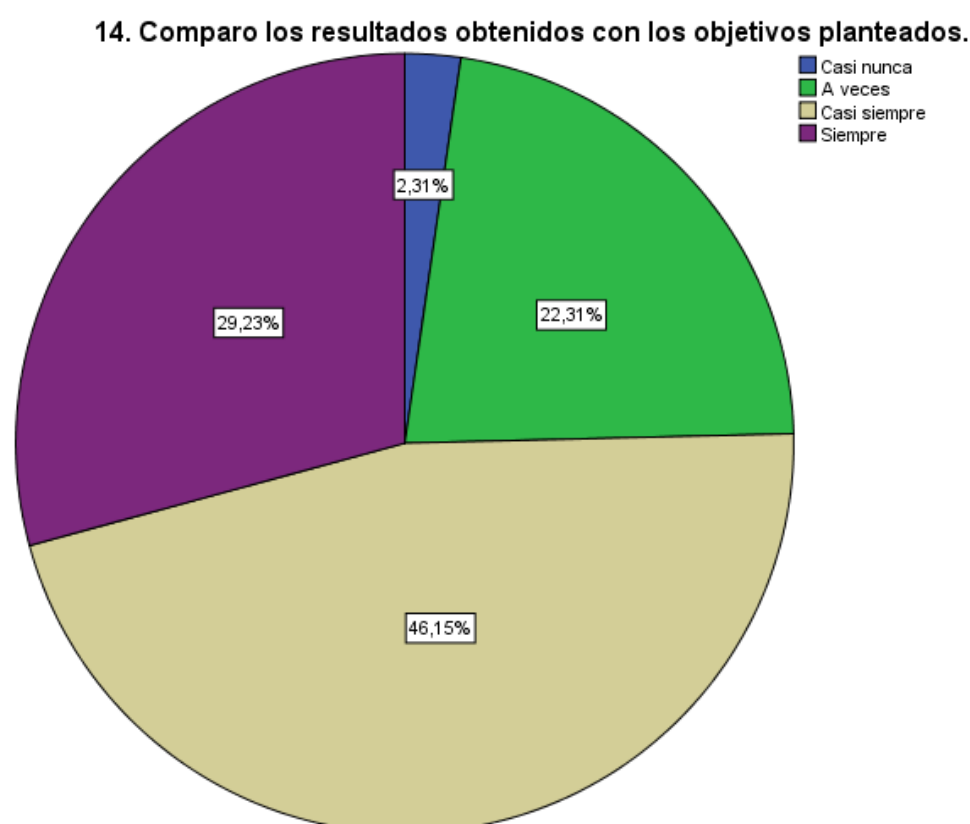
Ítem 14: Comparo los resultados obtenidos con los objetivos planteados.

Tabla 26: Comparación de Resultados Obtenidos y Objetivos Planteados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	2,3	2,3
A veces	29	22,3	24,6
Casi siempre	60	46,2	70,8
Siempre	38	29,2	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 27: Comparación de Resultados Obtenidos y Objetivos Planteados.



Nota: Elaborado en base a tabla 26.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios casi nunca compara los resultados con los objetivos planteados, lo que evidencia una mínima ausencia de evaluación. El 22,3 % señala que a veces realiza esta comparación, reflejando un proceso de control parcial y no constante. En contraste, el 46,2 % indica que casi siempre compara resultados con metas establecidas y el 29,2 % afirma que siempre lo hace, sumando más del 75 % con prácticas sólidas de evaluación. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios realiza seguimiento al cumplimiento de objetivos, lo cual fortalece la toma de decisiones, el control operativo y la eficiencia de la gestión empresarial.

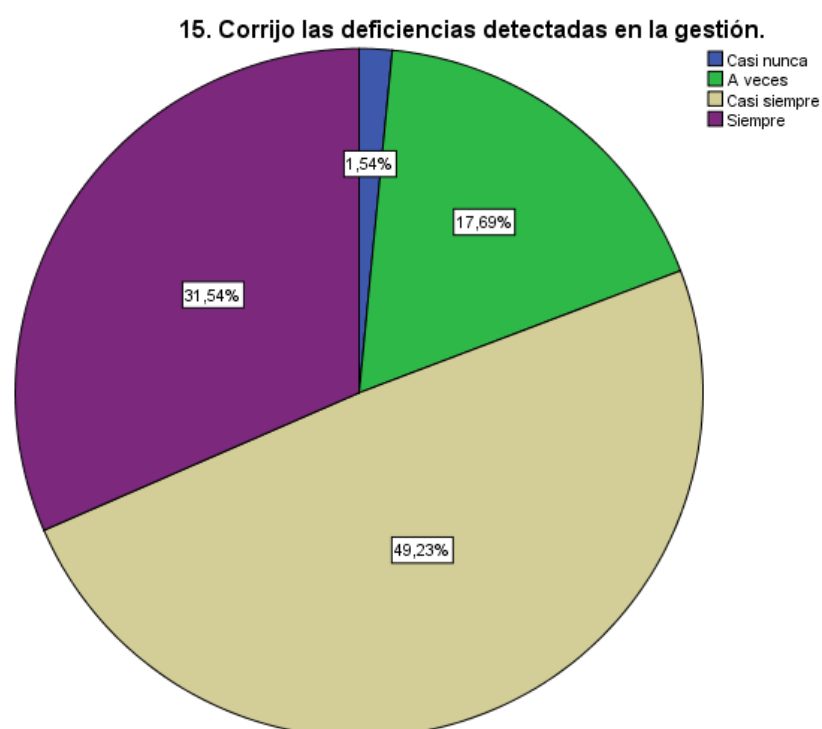
Ítem 15: Corrijo las deficiencias detectadas en la gestión.

Tabla 27: Corrección de deficiencias detectadas en la Gestión.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	2	1,5	1,5
A veces	23	17,7	19,2
Casi siempre	64	49,2	68,5
Siempre	41	31,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 28: Corrección de deficiencias detectadas en la Gestión.



Nota: Elaborado en base a tabla 27.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios casi nunca corrige las deficiencias detectadas en la gestión, indicando una presencia mínima de falta de acción correctiva. El 17,7 % señala que a veces realiza correcciones, reflejando un proceso de mejora parcial y no sistemático. En contraste, el 49,2 % afirma que casi siempre corrige los problemas identificados y el 31,5 % indica que siempre lo hace, sumando más del 80 % con prácticas estables de mejora continua. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios aplica medidas correctivas oportunas, fortaleciendo la eficiencia operativa, la calidad del servicio y el desempeño general del negocio.

Ítem 16: Evalúo los resultados económicos y financieros de mi negocio al cierre del período.

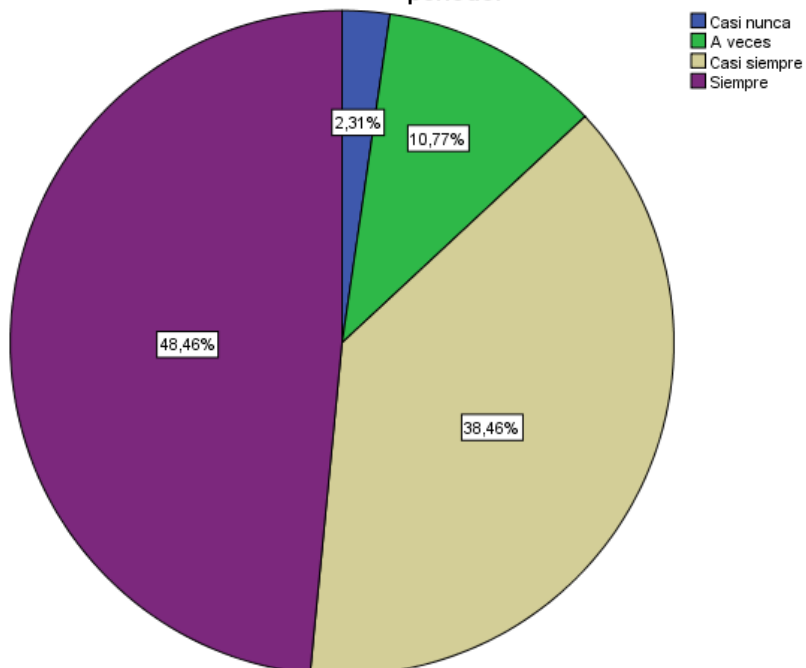
Tabla 28: Evaluación del Desempeño Económico y Financiero.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	2,3	2,3
A veces	14	10,8	13,1
Casi siempre	50	38,5	51,5
Siempre	63	48,5	100,0
Total	130	100,0	

Nota: Según anexo, Matriz de tabulación

Figura 29: Evaluación del Desempeño Económico y Financiero.

16. Evalúo los resultados económicos y financieros de mi negocio al cierre del período.



Nota: Elaborado en base a tabla 28.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran que solo el 2,3 % de los microempresarios casi nunca evalúa los resultados económicos y financieros al cierre del periodo, lo que evidencia una mínima falta de control formal. El 10,8 % señala que a veces realiza esta evaluación, reflejando un proceso parcial y no sistemático. En contraste, el 38,5 % afirma que casi siempre revisa sus resultados financieros y el 48,5 % indica que siempre lo hace, sumando más del 85 % con prácticas sólidas de evaluación periódica. En conjunto, los datos evidencian que la mayoría de microempresarios mantiene un análisis regular de su desempeño económico, lo que favorece la toma de decisiones estratégicas, la planificación y la sostenibilidad del negocio.

4.3. Pruebas estadísticas

4.3.1. Fiabilidad

Variable: Financiamiento crediticio

Tabla 29: Prueba de Fiabilidad de Financiamiento Crediticio

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,941	12

Nota. Elaboración propia

Interpretación de la fiabilidad

El análisis de fiabilidad aplicado a la variable Financiamiento crediticio evidencia un coeficiente Alfa de Cronbach de 0,941 considerando sus 12 ítems evaluados. Este valor se clasifica dentro del rango de excelente consistencia interna, ya que supera el umbral recomendado de 0,90 para instrumentos de alta precisión. Esto indica que los ítems del cuestionario presentan una fuerte cohesión entre sí y miden de manera homogénea el constructo evaluado. En consecuencia, se afirma que la escala utilizada es altamente confiable, asegurando estabilidad y precisión en las respuestas obtenidas y garantizando la validez interna del instrumento para los análisis estadísticos posteriores.

Variable: Gestión empresarial

Tabla 30: Prueba de fiabilidad de Gestión Empresarial

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,844	16

Nota. Elaboración propia

Interpretación de la fiabilidad

El análisis de fiabilidad para la variable Gestión empresarial muestra un coeficiente Alfa de Cronbach de 0,844, calculado a partir de 16 ítems. Este valor se clasifica como muy bueno, ya que supera ampliamente el mínimo aceptable de 0,70 para instrumentos de investigación social. Ello indica que los ítems presentan una adecuada consistencia interna y miden de manera coherente las dimensiones de planeación, organización, dirección y control. En consecuencia, se concluye que la escala utilizada es confiable y estadísticamente sólida, garantizando precisión en las respuestas y aportando validez interna para el análisis de la gestión empresarial en los microempresarios evaluados.

4.4. Contrastación de Hipótesis

4.4.1. Verificación de la hipótesis general

Tabla 31: *Financiamiento crediticio y Gestión empresarial*

Correlaciones			Financiamiento crediticio	Gestión empresarial
Rho de Spearman	Financiamiento crediticio	Coeficiente de correlación	1,000	,453**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Gestión empresarial	Coeficiente de correlación	,453**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: Elaboración propia (SPSS v.25, 2024).

a) Conclusión de la Hipótesis General

Hipótesis nula

(H₀): No existe relación significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, periodo 2024.

Hipótesis alterna

(H₁): Existe relación significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, periodo 2024.

Análisis estadístico

Los resultados del análisis estadístico mediante la prueba Rho de Spearman muestran un coeficiente de correlación $\rho = 0.453$, lo que indica una relación positiva y moderada entre ambas variables. Asimismo, el valor de significancia obtenido fue $p = 0.000$, menor que el nivel de significancia establecido ($\alpha = 0.01$). Dado que $p < \alpha$, se procede a rechazar la hipótesis nula (H_0) y, en consecuencia, aceptar la hipótesis alterna (H_1).

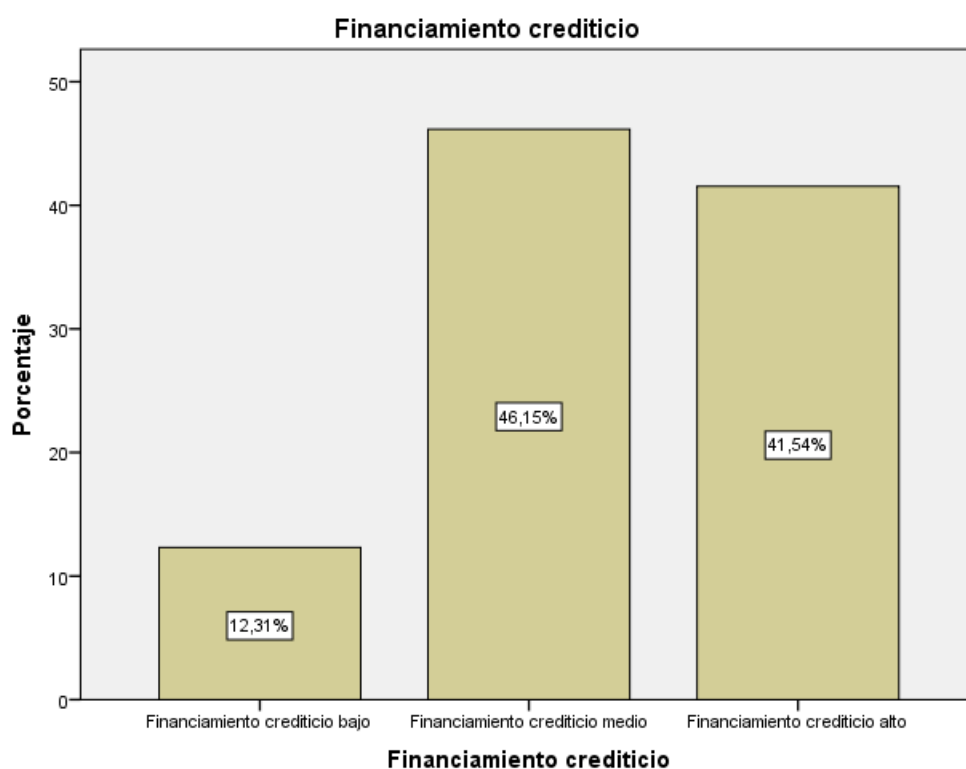
En conclusión, se determina que sí existe una relación significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial. Esto significa que, a medida que los microempresarios acceden a mejores condiciones crediticias —en términos de fuente, montos, plazos y uso del crédito— presentan niveles más favorables de planeación, organización, dirección y control en sus negocios. Por tanto, la evidencia estadística respalda que el financiamiento crediticio actúa como un factor relevante que fortalece la gestión empresarial en la Galería Comercial Coronel Mendoza durante el año 2024.

Tabla 32: Tabla de frecuencia: Financiamiento crediticio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Financiamiento crediticio bajo	16	12,3	12,3
Financiamiento crediticio medio	60	46,2	58,5
Financiamiento crediticio alto	54	41,5	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 30: Financiamiento crediticio



Nota: Elaborado en base a tabla 32

Análisis

Los resultados evidencian que el 12,3 % de los microempresarios presenta un nivel bajo de financiamiento crediticio, indicando un acceso limitado a créditos formales. En cambio, el 46,2 % se ubica en un nivel medio, lo que muestra que casi la mitad de los encuestados accede a créditos moderados que les permiten sostener sus actividades comerciales básicas. Este predominio del nivel medio refleja que los microempresarios participan del sistema financiero, aunque todavía con restricciones en montos y condiciones.

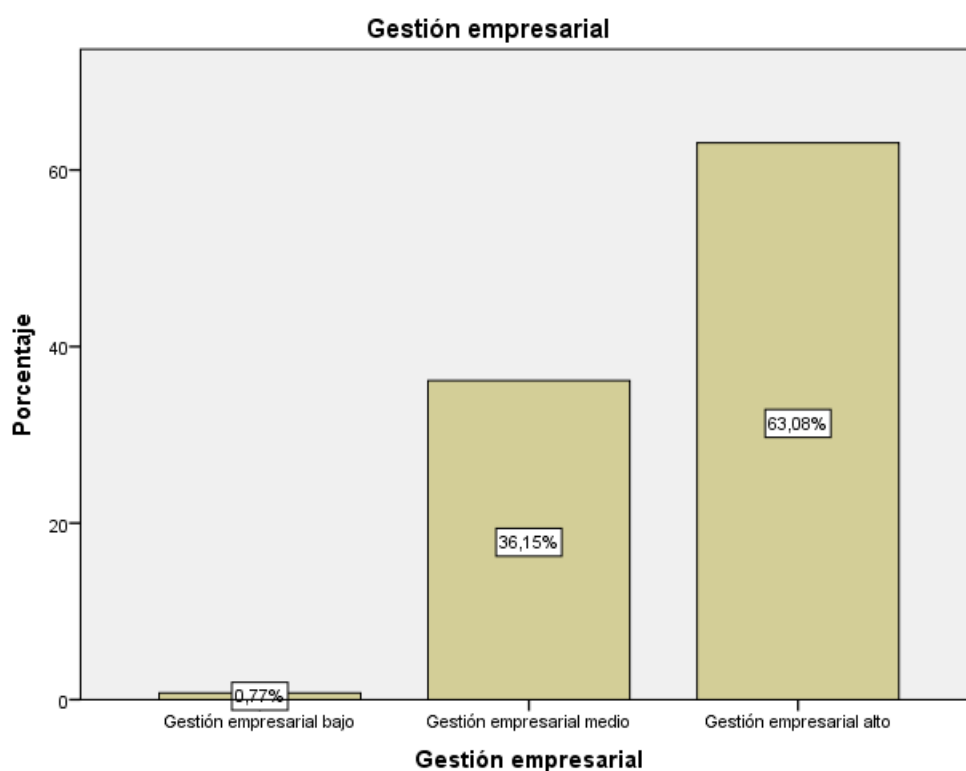
Por su parte, el 41,5 % presenta un nivel alto de financiamiento crediticio, evidenciando que una proporción importante de microempresarios accede a créditos más favorables, con mejores montos y plazos. Este acceso elevado fortalece su capital de trabajo y mejora su capacidad para invertir y gestionar eficientemente el negocio. En conjunto, se observa que la mayoría se concentra entre niveles medio y alto, lo que indica una tendencia positiva hacia el uso del financiamiento como herramienta para impulsar el desarrollo empresarial.

Tabla 33: Tabla de frecuencia, Gestión empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Gestión empresarial bajo	1	,8	,8
Gestión empresarial medio	47	36,2	36,9
Gestión empresarial alto	82	63,1	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 31: Gestión empresarial



Nota: Elaborado en base a tabla 33

Análisis

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios presenta un nivel bajo de gestión empresarial, lo que indica que casi la totalidad posee prácticas mínimamente aceptables en planeación, organización, dirección y control. Asimismo, el 36,2 % se ubica en un nivel medio, reflejando que una parte importante desarrolla una gestión básica, aún con limitaciones en el uso de herramientas administrativas y financieras. Este grupo evidencia que, si bien existe intención de organizar el negocio, todavía no se aplican de manera constante procesos formales de gestión.

Por otro lado, el 63,1 % de los encuestados presenta un nivel alto de gestión empresarial, constituyéndose como el grupo predominante. Este resultado señala que la mayoría aplica prácticas más estructuradas en la administración de su negocio, incluyendo planificación financiera, asignación de tareas, toma de decisiones informada y control de resultados. En conjunto, la distribución evidencia una tendencia positiva hacia una gestión empresarial sólida en los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, lo que favorece la eficiencia y la sostenibilidad de sus actividades comerciales.

4.4.2. Verificación de Hipótesis específica

Contrastación de Hipótesis Específico 1

Tabla 34: Fuente de crédito y Gestión empresarial

Correlaciones				
			Dimensión: Fuente de Crédito	Gestión empresarial
Rho de Spearman	Fuente de Crédito	Coefficiente de correlación	1,000	,430**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Gestión empresarial	Coefficiente de correlación	,430**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

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

Fuente: Elaboración propia (SPSS v.25, 2024).

a) Contrastación de la Hipótesis Específica 1

Hipótesis específica 1

H₀ (Hipótesis nula): No existe relación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

H₁ (Hipótesis alterna): Existe relación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

b) Resultados estadísticos

La prueba de correlación de Spearman arroja un coeficiente de $\rho = 0.430$, lo que evidencia una relación positiva y moderada entre la Fuente de Crédito (tipo de entidad financiera y requisitos exigidos) y la gestión empresarial. Asimismo, el valor de significancia $p = 0.000$ es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.01$, indicando que la asociación encontrada es estadísticamente significativa.

c) Decisión estadística

Dado que $p < \alpha$ ($0.000 < 0.01$), se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Por lo tanto, se confirma que la Fuente de Crédito se relaciona significativamente con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza.

d) Conclusión de la hipótesis específica 1

Los resultados permiten concluir que la Fuente de Crédito influye de manera relevante en la gestión empresarial. Aquellos microempresarios que acceden a

entidades financieras formales y cumplen requisitos definidos tienden a desarrollar prácticas de gestión más organizadas, con mayor planificación, mejor distribución de tareas, toma de decisiones más informada y mejores mecanismos de control. Esto demuestra que la procedencia del crédito y las condiciones establecidas por las entidades financieras tienen un impacto directo en la forma en que los microempresarios administran sus negocios.

Contrastación de Hipótesis Especifico 2

Tabla 35: Condiciones de acceso y Gestión empresarial

Correlaciones				
			Dimensión: Condiciones de acceso	Gestión empresarial
Rho de Spearman	Condiciones de acceso	Coeficiente de correlación	1,000	,422**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Gestión empresarial	Coeficiente de correlación	,422**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

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

Fuente: Elaboración propia (SPSS v.25, 2024).

a) Contrastación de la Hipótesis Específica 2

Hipótesis específica 2

H₀ (Hipótesis nula): No existe relación significativa entre las Condiciones de acceso y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

H₁ (Hipótesis alterna): Existe relación significativa entre las Condiciones de acceso y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

b) Resultados estadísticos

Los resultados de la prueba de correlación de Spearman reportan un coeficiente $\rho = 0.422$, lo que indica una relación positiva y moderada entre las Condiciones de acceso (plazo y monto del crédito) y la gestión empresarial. Asimismo, el valor de significancia $p = 0.000$, inferior al nivel de significancia $\alpha = 0.01$, confirma que la relación identificada es estadísticamente significativa.

c) Decisión estadística

Debido a que $p < \alpha$ ($0.000 < 0.01$), se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1).

En consecuencia, se establece que las Condiciones de acceso al crédito se relacionan significativamente con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza.

d) Conclusión de la hipótesis específica 2

Los hallazgos permiten concluir que las condiciones bajo las cuales los microempresarios acceden al crédito —como el monto otorgado y los plazos para su devolución— influyen de forma directa en su desempeño empresarial. Aquellos que obtienen montos acordes a sus necesidades comerciales y plazos manejables demuestran mejores prácticas de planificación, organización, dirección y control. Por tanto, las condiciones de acceso al financiamiento constituyen un elemento determinante para fortalecer la gestión empresarial y promover la sostenibilidad y crecimiento de los negocios ubicados en la Galería Comercial Coronel Mendoza.

Contrastación de Hipótesis Especifico 3

Tabla 36: Uso del crédito y Gestión empresarial

Correlaciones

			Dimensión: Uso del crédito	Gestión empresarial
Rho de Spearman	Uso del crédito	Coefficiente de correlación	1,000	,307**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Gestión empresarial	Coefficiente de correlación	,307**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

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

Fuente: Elaboración propia (SPSS v.25, 2024).

a) Contrastación de la Hipótesis Específica 3

Hipótesis específica 3

H₀ (Hipótesis nula): No existe relación significativa entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

H₁ (Hipótesis alterna): Existe relación significativa entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

b) Resultados estadísticos

La prueba de correlación de Spearman muestra un coeficiente $\rho = 0.307$, lo cual indica una relación positiva, aunque débil, entre el Uso del crédito y la gestión empresarial. Pese a que la fuerza de la relación es menor en comparación con otras dimensiones, el valor de significancia $p = 0.000$, inferior al nivel de significancia $\alpha = 0.01$, confirma que el vínculo es estadísticamente significativo.

c) Decisión estadística

Dado que $p < \alpha$ ($0.000 < 0.01$), se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1).

En consecuencia, se determina que el Uso del crédito se relaciona significativamente con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza.

d) Conclusión de la hipótesis específica 3

A partir de la evidencia obtenida, se concluye que la forma en que los microempresarios utilizan el crédito —principalmente para comprar mercadería,

financiar inventarios o cubrir obligaciones operativas— influye en su desempeño empresarial, aunque en menor magnitud que otras dimensiones del financiamiento. Los microempresarios que emplean adecuadamente el crédito muestran mejores prácticas en planeación, toma de decisiones y control financiero. Por tanto, aunque la relación es débil, el uso del crédito constituye un factor significativo que contribuye al fortalecimiento de la gestión empresarial en la Galería Comercial Coronel Mendoza, consolidando su capacidad operativa y competitiva.

4.5. Resultados por dimensiones

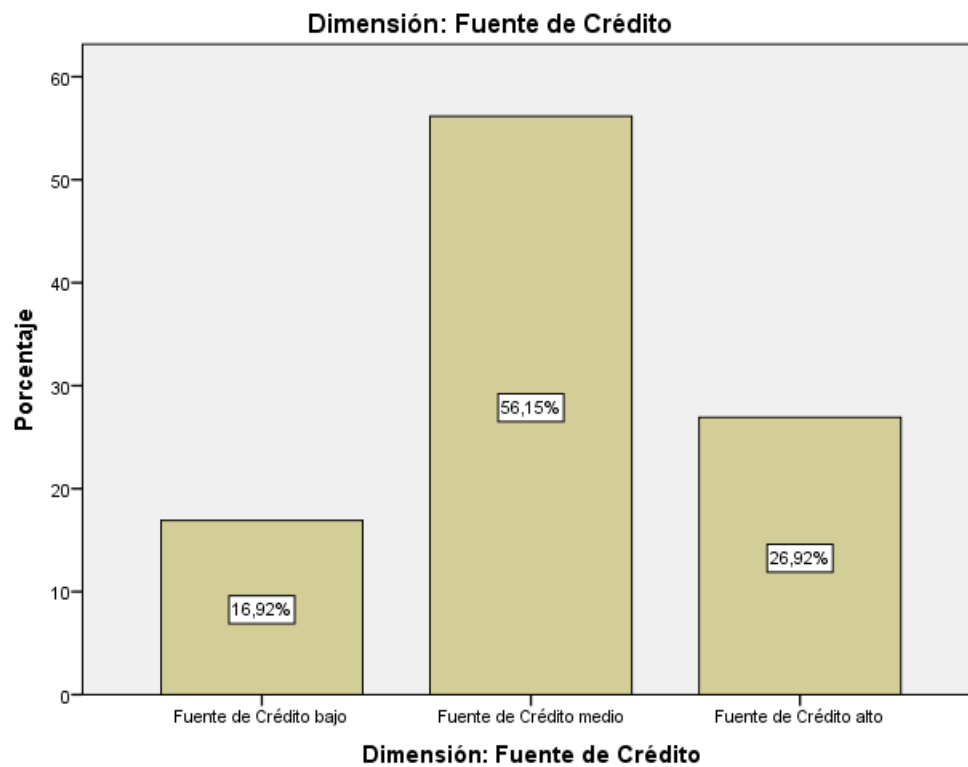
4.5.1. Financiamiento Crediticio

Tabla 37: Dimensión Fuente de Crédito

	Frecuencia	Porcentaje v	Porcentaje acumulado
Fuente de Crédito bajo	22	16,9	16,9
Fuente de Crédito medio	73	56,2	73,1
Fuente de Crédito alto	35	26,9	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 32: Dimensión Fuente de Crédito



Nota: Elaborado en base a tabla 37

Análisis

Los resultados muestran que el 16,9 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Fuente de Crédito, lo que indica un acceso limitado a entidades financieras formales o dificultades para cumplir los requisitos establecidos. Este grupo suele depender de financiamiento informal o de recursos propios, lo que restringe sus posibilidades de inversión y crecimiento. Por su parte, el 56,2 % se ubica en un nivel medio, siendo el grupo predominante. Esto evidencia que más de la mitad accede a fuentes de financiamiento con requisitos moderados, lo cual les permite obtener créditos, aunque todavía con ciertas restricciones que limitan montos o condiciones.

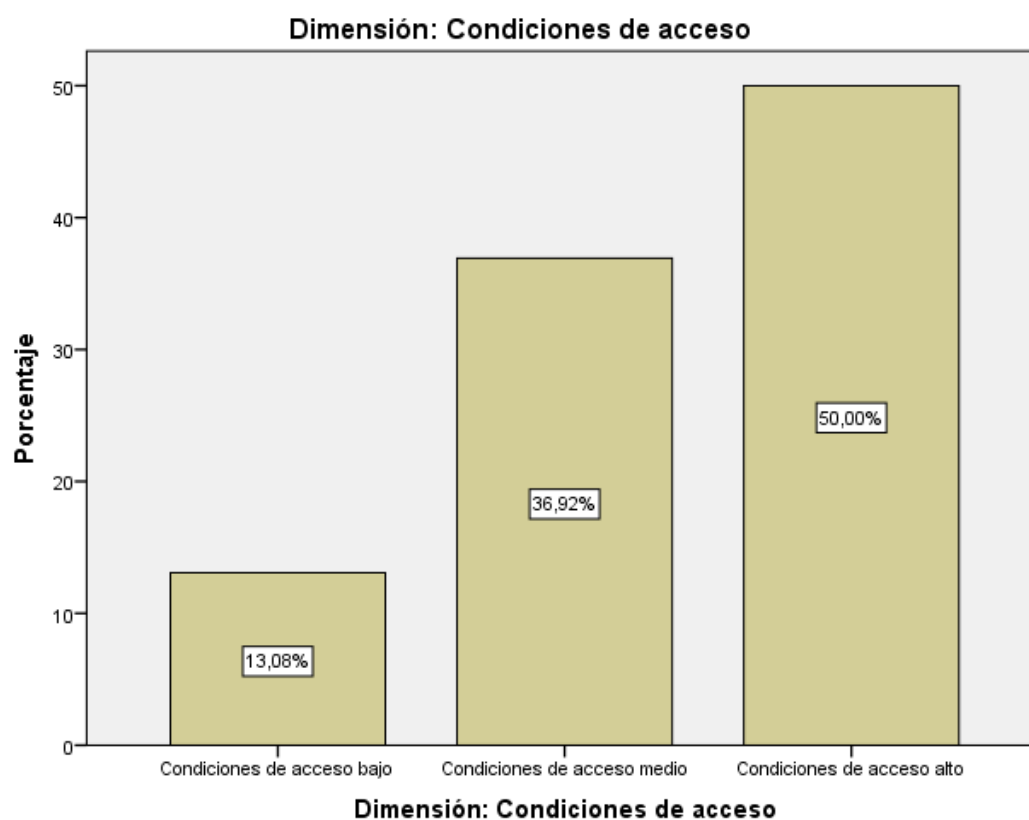
Asimismo, el 26,9 % de los microempresarios presenta un nivel alto en la Fuente de Crédito, lo que indica que cuentan con mayor facilidad para acceder a entidades financieras formales y cumplen adecuadamente los requisitos exigidos. Este acceso favorece la obtención de créditos en mejores condiciones y fortalece su capacidad para invertir y administrar el negocio. En conjunto, la distribución muestra que la mayoría se concentra en niveles medio y alto, reflejando una inserción creciente en el sistema financiero formal por parte de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza.

Tabla 38: Dimensión Condiciones de acceso

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Condiciones de acceso bajo	17	13,1	13,1
Condiciones de acceso medio	48	36,9	50,0
Condiciones de acceso alto	65	50,0	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 33: Dimensión Condiciones de acceso



Nota: Elaborado en base a tabla 38

Análisis

Los resultados evidencian que el 13,1 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Condiciones de acceso, lo que indica que una minoría enfrenta dificultades para obtener montos adecuados o plazos favorables en sus créditos. Este grupo suele acceder a financiamiento limitado, con condiciones rígidas que restringen su capacidad de inversión y respuesta ante necesidades comerciales. Por otro lado, el 36,9 % se ubica en un nivel medio, lo cual muestra que una proporción importante accede a créditos moderados, con condiciones aceptables, pero aún no óptimas para impulsar un crecimiento sostenido del negocio.

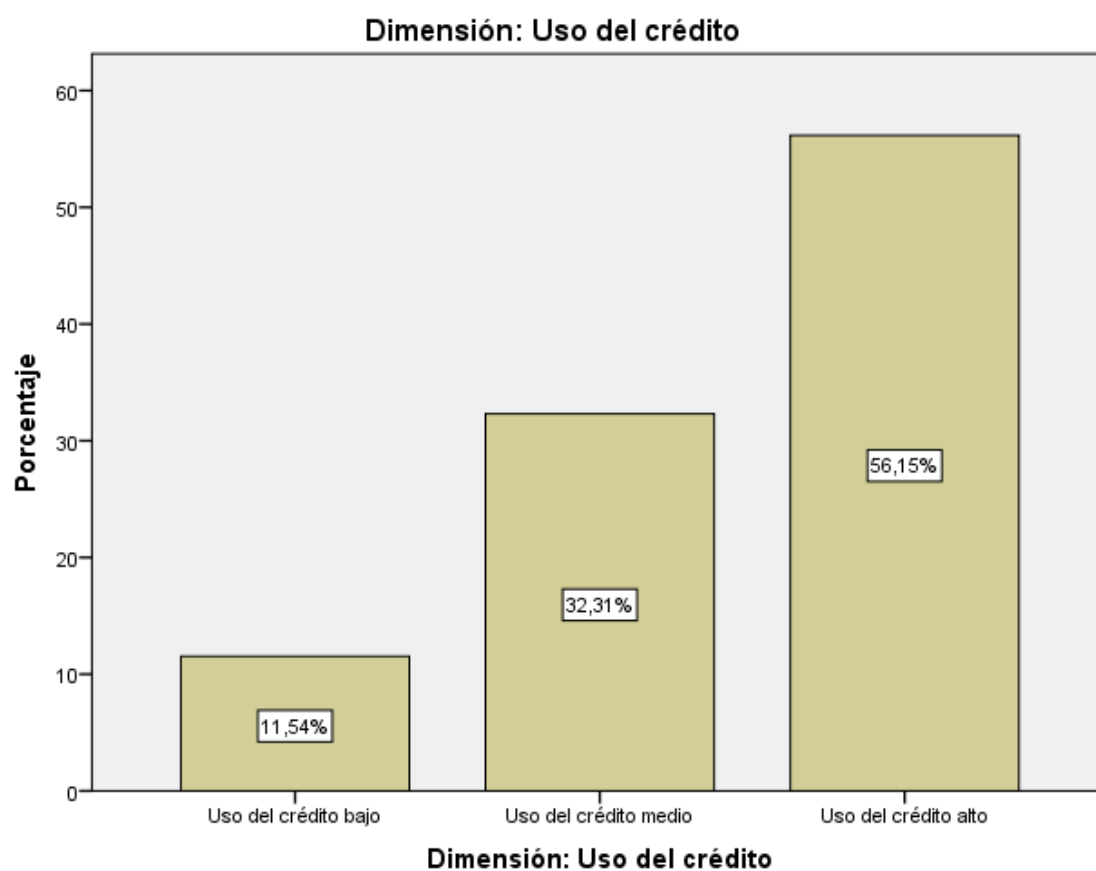
Asimismo, el 50 % de los microempresarios presenta un nivel alto en las Condiciones de acceso, convirtiéndose en el grupo predominante. Esto refleja que la mitad de los encuestados obtiene créditos con montos suficientes y plazos adecuados, lo que mejora su liquidez, estabilidad operativa y capacidad de planificación. En conjunto, la distribución evidencia una tendencia favorable, ya que la mayoría se encuentra en niveles medio y alto, lo que demuestra que los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza acceden a condiciones crediticias relativamente favorables que fortalecen su actividad empresarial.

Tabla 39: Dimensión Uso del crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Uso del crédito bajo	15	11,5	11,5
Uso del crédito medio	42	32,3	43,8
Uso del crédito alto	73	56,2	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 34: Dimensión Uso del crédito



Nota: Elaborado en base a tabla 39

Análisis

Los resultados muestran que el 11,5 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Uso del crédito, lo que revela que una minoría utiliza el financiamiento de manera limitada o poco estratégica, destinándolo principalmente a gastos inmediatos sin impacto significativo en la gestión del negocio. Por otro lado, el 32,3 % se ubica en un nivel medio, indicando que un grupo importante emplea el crédito de forma parcial, orientándolo a necesidades operativas, pero aún sin aprovechar plenamente su potencial para el crecimiento o mejora de procesos empresariales.

En contraste, el 56,2 % de los encuestados presenta un nivel alto en el Uso del crédito, constituyéndose como el grupo predominante. Esto evidencia que más de la mitad de los microempresarios emplea el financiamiento recibido principalmente para la compra de mercadería, reposición de inventarios o inversiones que fortalecen la operatividad del negocio. En conjunto, la distribución refleja que la mayoría utiliza el crédito de manera adecuada y orientada al desarrollo comercial, lo cual contribuye a mejorar la eficiencia y sostenibilidad de sus actividades en la Galería Comercial Coronel Mendoza.

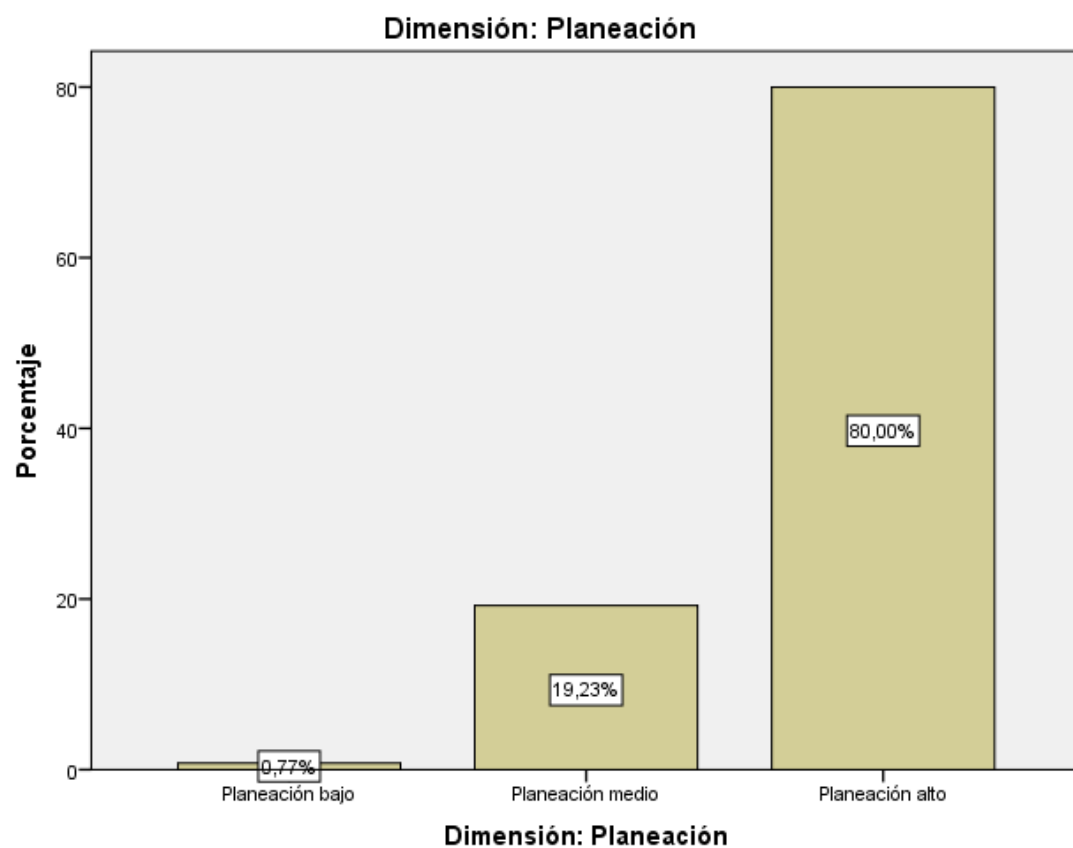
4.5.2. Gestión Empresarial

Tabla 40: Dimensión Planeación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Planeación bajo	1	,8	,8
Planeación medio	25	19,2	20,0
Planeación alto	104	80,0	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 35: Dimensión Planeación



Nota: Elaborado en base a tabla 40

Análisis

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Planeación, lo que evidencia que prácticamente todos realizan algún tipo de planificación en sus actividades comerciales. Asimismo, el 19,2 % se ubica en un nivel medio, indicando que una parte de los encuestados desarrolla procesos de planeación básicos, centrados en cálculos simples de ventas, costos o presupuestos, pero todavía sin aplicar herramientas formales o técnicas avanzadas de gestión.

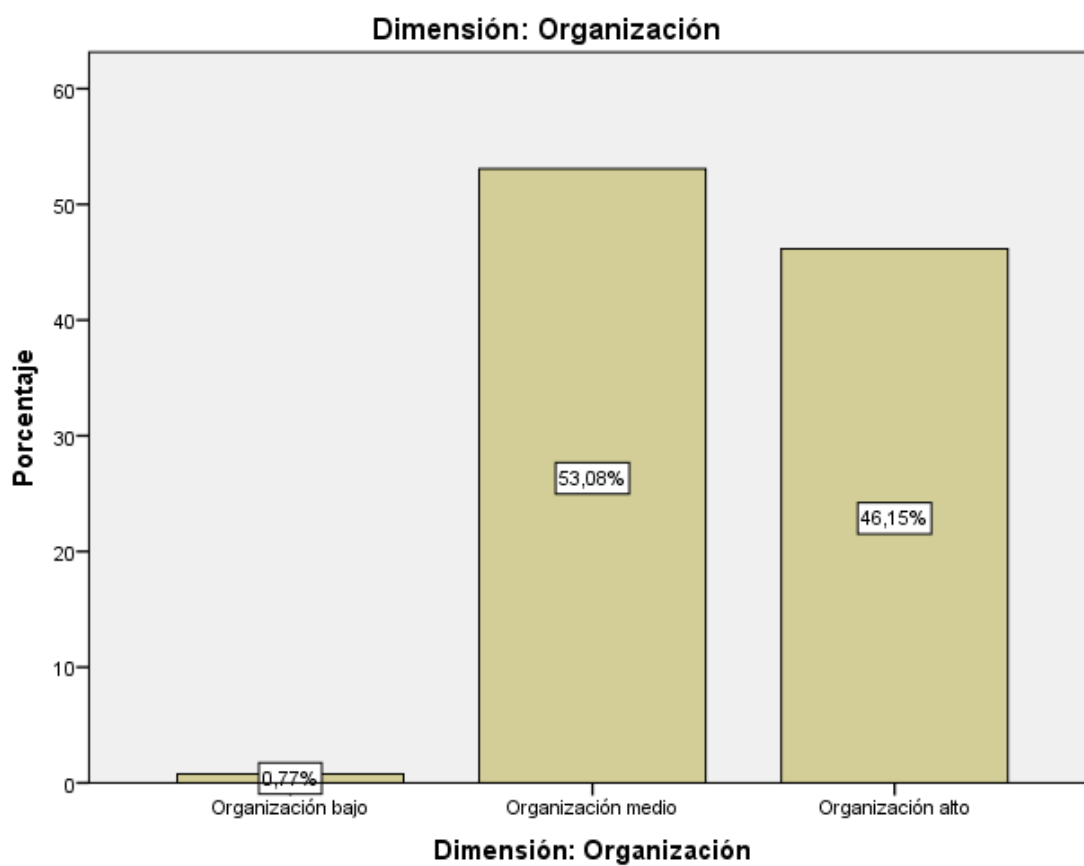
Por su parte, el 80 % de los microempresarios alcanza un nivel alto en la Planeación, conformando el grupo claramente predominante. Esto revela que la mayoría realiza acciones sistemáticas de planificación financiera, organización de actividades, proyección de ingresos y control de gastos, lo cual fortalece la toma de decisiones y la eficiencia operativa del negocio. En conjunto, la distribución evidencia una tendencia muy favorable hacia la práctica de una planificación sólida, lo que refleja una gestión empresarial orientada a la sostenibilidad y crecimiento dentro de la Galería Comercial Coronel Mendoza.

Tabla 41: Dimensión Organización

	Frecuencia	Porcentaje v	Porcentaje acumulado
Organización bajo	1	,8	,8
Organización medio	69	53,1	53,8
Organización alto	60	46,2	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 36: Dimensión Organización



Nota: Elaborado en base a tabla 41

Análisis

Los resultados muestran que solo el 0,8 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Organización, lo que evidencia que casi todos los encuestados realizan algún tipo de distribución de tareas y estructura básica dentro de sus negocios. Asimismo, el 53,1 % se ubica en un nivel medio, constituyéndose en el grupo predominante. Esto indica que más de la mitad desarrolla una organización interna aceptable, aunque todavía con procesos informales y sin una asignación claramente definida de responsabilidades o funciones.

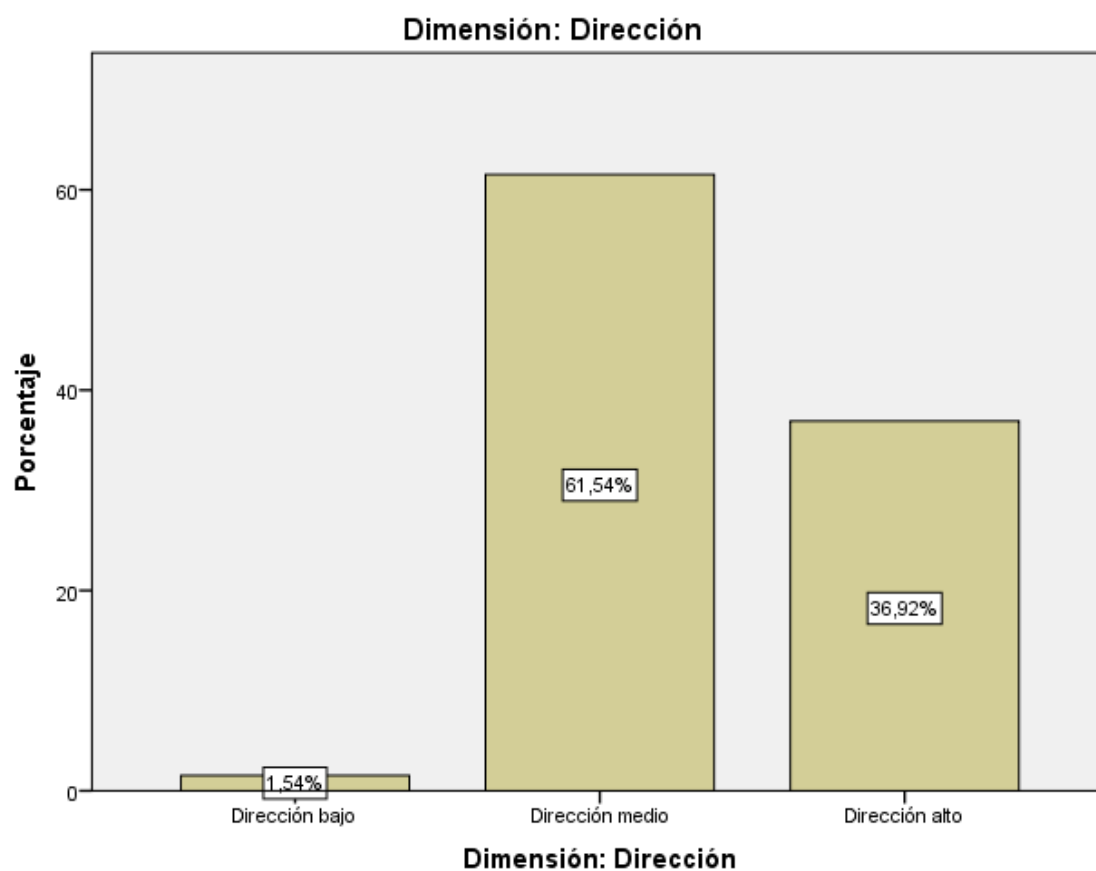
Por otro lado, el 46,2 % presenta un nivel alto en la Organización, reflejando que una proporción importante sí implementa estructuras más claras, distribuye tareas de manera adecuada y mantiene cierta coordinación entre actividades. Esta situación fortalece la operatividad y mejora la eficiencia del negocio. En conjunto, la distribución muestra que la mayoría de microempresarios se concentra entre niveles medio y alto, lo que indica que existe una tendencia favorable hacia la mejora organizacional, aunque aún con oportunidades de formalización y fortalecimiento interno.

Tabla 42: Dimensión Dirección

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Dirección bajo	2	1,5	1,5
Dirección medio	80	61,5	63,1
Dirección alto	48	36,9	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 37: Dimensión Dirección



Nota: Elaborado en base a tabla 42

Análisis

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Dirección, lo que indica que casi todos ejercen algún grado de liderazgo y toma de decisiones en sus negocios. Asimismo, el 61,5 % se ubica en un nivel medio, conformando el grupo predominante. Esto revela que la mayoría toma decisiones principalmente basadas en la experiencia o en el comportamiento de las ventas, sin aplicar herramientas técnicas o análisis sistemáticos para orientar la dirección estratégica del negocio.

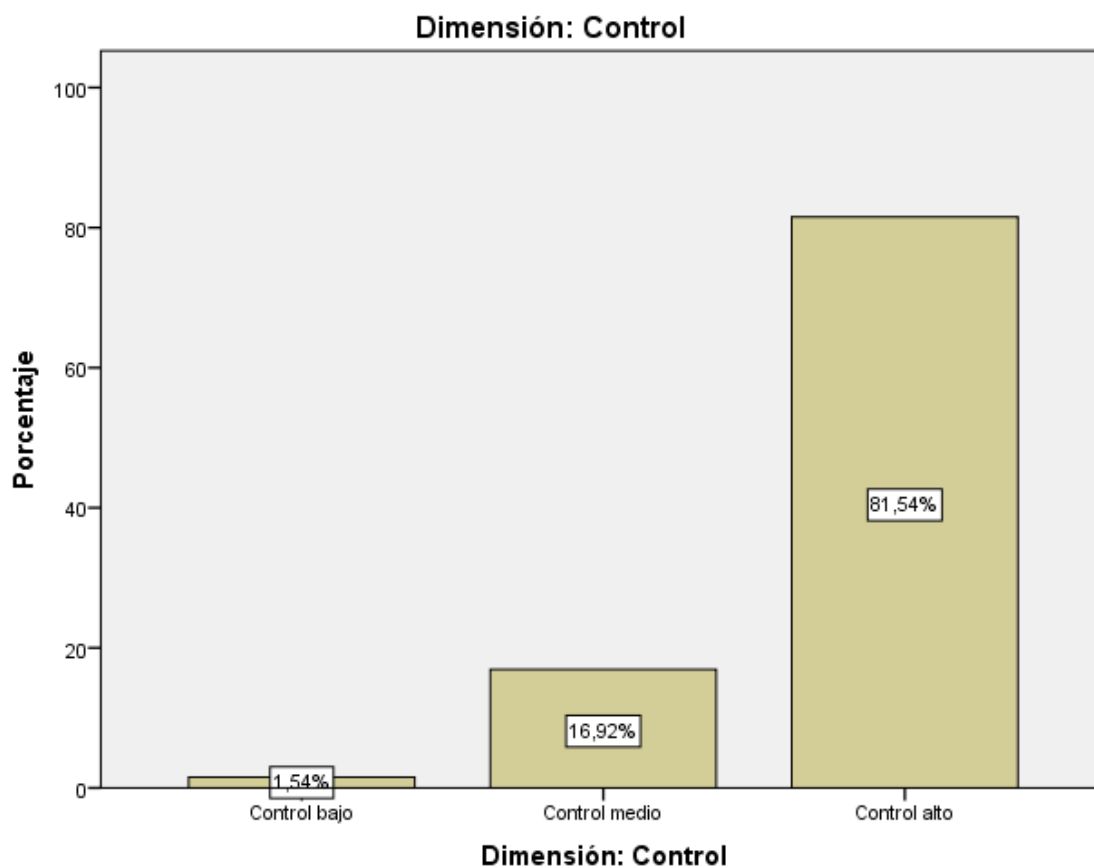
Por su parte, el 36,9 % de los microempresarios presenta un nivel alto en la Dirección, lo que evidencia que un grupo significativo sí ejerce liderazgo efectivo, toma decisiones informadas y guía adecuadamente las operaciones del negocio. Esta distribución refleja que, aunque existe una tendencia favorable hacia una dirección empresarial sólida, todavía más de la mitad mantiene prácticas de dirección tradicionales o empíricas. En conjunto, los resultados muestran que la gestión directiva es aceptable, pero con oportunidades claras de mejora en planificación estratégica y toma de decisiones basada en información.

Tabla 43: Dimensión Control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Control bajo	2	1,5	1,5
Control medio	22	16,9	18,5
Control alto	106	81,5	100,0
Total	130	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 38: Dimensión Control



Nota: Elaborado en base a tabla 43

Análisis

Los resultados muestran que solo el 1,5 % de los microempresarios presenta un nivel bajo en la dimensión Control, lo que evidencia que prácticamente todos realizan algún tipo de supervisión o seguimiento de sus actividades comerciales. Asimismo, el 16,9 % se ubica en un nivel medio, indicando que un grupo menor aplica controles básicos centrados en la revisión de ventas diarias o manejo de inventarios, aunque sin utilizar indicadores formales ni herramientas estructuradas para evaluar el desempeño del negocio.

Por su parte, el 81,5 % de los microempresarios presenta un nivel alto en la dimensión Control, constituyéndose como el grupo claramente predominante. Esto revela que la mayoría realiza evaluaciones más sistemáticas, controla ingresos y gastos, supervisa el cumplimiento de metas y analiza resultados de forma regular. En conjunto, la distribución muestra una tendencia muy favorable hacia la implementación de prácticas sólidas de control, lo que contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la sostenibilidad de los negocios en la Galería Comercial Coronel Mendoza.

DISCUSIONES

1. Discusión del Objetivo General

Objetivo general: Determinar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.

Hipótesis general: Existe una relación significativa entre el acceso al financiamiento crediticio y la gestión empresarial.

Los resultados evidenciaron una correlación positiva y significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial ($\rho = 0.453$; $p = 0.000$). Este hallazgo indica que un mayor acceso al crédito está asociado con mejores prácticas de planificación, organización, dirección y control. Esta tendencia coincide con lo señalado por Mamani Pilco (2024), quien sostiene que condiciones crediticias favorables reducen la morosidad y fortalecen la estabilidad operativa de las empresas. Del mismo modo, Huamán Rojas (2023) reporta que el crédito financiero tiene un impacto directo en la eficiencia de la gestión, especialmente cuando se utiliza para superar periodos críticos de liquidez.

Asimismo, los resultados respaldan las bases teóricas de Gitman y Zutter (2012) y del Banco Interamericano de Desarrollo (2006), que afirman que el

financiamiento permite a las empresas ampliar su capacidad de operación y mejorar su desempeño, siempre que se gestione adecuadamente. También se coincide con Chiavenato (2007) y Koontz & Cannice (2012), quienes destacan que una gestión empresarial eficaz depende de recursos financieros suficientes y bien administrados. En conjunto, los resultados de este estudio reafirman que el acceso al crédito constituye un factor clave para fortalecer la gestión empresarial en microempresas.

2. Discusión del Objetivo Específico 1

Objetivo específico 1: Determinar la relación entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial.

Hipótesis específica 1: Existe relación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial.

Los resultados indican una correlación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial ($\rho = 0.430$; $p = 0.000$), lo que demuestra que acceder a entidades financieras formales influye positivamente en la adopción de mejores prácticas empresariales. Esto coincide con los hallazgos de Álvarez Mamani (2020), quien señala que el financiamiento formal, al contar con requisitos

claros y ventajas en tasas y plazos, permite a las empresas mejorar su operatividad y sostenibilidad. También guarda relación con de los Santos Colorado (2021), quien afirma que el historial crediticio, la garantía solidaria y la evaluación adecuada facilitan el acceso al crédito formal, generando mejores oportunidades de crecimiento empresarial.

Desde el marco teórico, los resultados son coherentes con lo expuesto por Vásquez (2018), quien destaca que el crédito formal es un recurso esencial para ampliar la liquidez y la capacidad operativa, y con Gitman & Zutter (2012), quienes sostienen que las fuentes de financiamiento determinan la capacidad de inversión y expansión. En suma, la evidencia empírica confirma que los microempresarios con acceso a fuentes crediticias más adecuadas implementan una gestión más eficiente y estructurada.

3. Discusión del Objetivo Específico 2

Objetivo específico 2: Determinar la relación entre las Condiciones de acceso al crédito y la gestión empresarial.

Hipótesis específica 2: Existe relación significativa entre las Condiciones de acceso y la gestión empresarial.

Los resultados muestran una correlación significativa entre las Condiciones de acceso y la gestión empresarial ($\rho = 0.422$; $p = 0.000$). Esto revela que plazos adecuados, montos suficientes, tasas accesibles y requisitos razonables contribuyen a mejorar la gestión de los microempresarios. Estos hallazgos coinciden con las conclusiones de Huamán Rojas (2023), quien señala que las empresas con mejores condiciones crediticias logran mayor estabilidad financiera y fortalecen su capacidad operativa. Igualmente, se relaciona con lo descrito por Tigrero Castro (2023), quien destaca que las decisiones de financiamiento dependen de condiciones como tasas de interés, garantías y tiempos de desembolso, factores determinantes para el desempeño empresarial.

De acuerdo con el marco teórico, estos resultados se alinean con Calderón & Martínez (2016) y con la SBS (2011), que afirman que las políticas de riesgo y la evaluación crediticia influyen directamente en el acceso a financiamiento y, por tanto, en la capacidad de gestión. También se vincula con lo establecido por Nivín (2017) respecto al impacto de condiciones flexibles en la inclusión financiera. En conjunto, la evidencia demuestra que condiciones crediticias más favorables permiten a los microempresarios administrar con mayor eficacia sus recursos y procesos.

4. Discusión del Objetivo Específico 3

Objetivo específico 3: Determinar la relación entre el Uso del crédito y la gestión empresarial.

Hipótesis específica 3: Existe relación significativa entre el Uso del crédito y la gestión empresarial.

La investigación evidenció una correlación positiva y significativa entre el uso del crédito y la gestión empresarial ($\rho = 0.307$; $p = 0.000$), aunque de menor intensidad en comparación con las dimensiones anteriores. Esto significa que la asignación estratégica del crédito —como inversión en mercadería, equipos, infraestructura o mejoras operativas— contribuye a fortalecer la gestión empresarial. Esta tendencia coincide con Mamani Pilco (2024), quien afirma que el uso adecuado del crédito mejora la liquidez y reduce el riesgo de morosidad, favoreciendo la estabilidad operativa. También se relaciona con Moreira Rosado (2024), quien sostiene que la gestión eficiente de recursos financieros impulsa la sostenibilidad y consolida el crecimiento de las pequeñas empresas.

Desde la teoría, los resultados se alinean con lo expuesto por Gitman & Zutter (2012) y Arias (2012), quienes sostienen que el crédito debe utilizarse estratégicamente para generar valor económico y mejorar la capacidad operativa.

Igualmente, Koontz & Cannice (2012) destacan que la dirección y el control empresarial dependen del uso adecuado de los recursos financieros. Por lo tanto, la correlación obtenida confirma que, aunque algunos microempresarios destinan parte del crédito a gastos operativos o personales, su uso productivo influye favorablemente en la gestión.

CONCLUSIONES

1. La investigación permitió concluir que existe una relación significativa entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, evidenciada por un coeficiente de Spearman $\rho = 0.453$ con $p = 0.000$, lo que confirma la hipótesis general planteada. Los resultados evidencian que el 12,3 % de los microempresarios presenta un nivel bajo de financiamiento crediticio, indicando un acceso limitado a créditos formales, mientras que el 46,2 % se ubica en un nivel medio, reflejando una participación moderada en el sistema financiero. Asimismo, se observa que solo el 0,8 % presenta un nivel bajo de gestión empresarial, lo que indica que casi la totalidad posee prácticas mínimamente aceptables en planeación, organización, dirección y control, y que el 36,2 % se ubica en un nivel medio, consolidando una gestión básica pero funcional.

2. Se concluye que la Fuente de Crédito presenta una relación positiva y moderada con la gestión empresarial, sustentada en un coeficiente de Spearman $\rho = 0.430$ con significancia $p = 0.000$, lo que evidencia una relación significativa entre ambas variables. Los resultados muestran que el 16,9 % de los microempresarios posee un nivel bajo, mientras que el 56,2 % se ubica en un nivel medio y el 26,9 % en un nivel alto. Esta distribución refleja que la mayoría accede a fuentes de

financiamiento de manera moderada y, en menor proporción, en condiciones favorables.

3. Se concluye que las Condiciones de acceso al Financiamiento crediticio presenta una relación positiva y moderada con la gestión empresarial, respaldada por un coeficiente de Spearman $\rho = 0.422$ y significancia $p = 0.000$, lo que demuestra una relación significativa entre ambas variables. Los resultados evidencian que el 13,1 % de los microempresarios se encuentra en un nivel bajo, enfrentando dificultades para obtener montos adecuados o plazos favorables. Asimismo, el 36,9 % se ubica en un nivel medio, accediendo a créditos moderados, pero aún con limitaciones para fortalecer su crecimiento. Finalmente, el 50 % presenta un nivel alto, mostrando mejores condiciones de acceso y mayor capacidad para financiar sus actividades comerciales.

4. Se concluye que el Uso del crédito presenta una relación positiva, aunque débil, con la gestión empresarial, sustentada en un coeficiente de Spearman $\rho = 0.307$ y un valor de significancia $p = 0.000$, lo que significa una relación significativa. Los resultados muestran que el 11,5 % de los microempresarios mantiene un nivel bajo, utilizando el crédito de manera limitada o poco estratégica. Asimismo, el 32,3 % se ubica en un nivel medio, empleando el financiamiento principalmente para necesidades operativas sin aprovecharlo plenamente para el

crecimiento. En contraste, el 56,2 % presenta un nivel alto, destinando el crédito a actividades productivas y mejoras del negocio. En conjunto, estos resultados indican que el uso adecuado del crédito influye en la eficacia de la gestión empresarial.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la galería comercial fortalecer el acceso de los microempresarios a financiamiento crediticio formal, especialmente para aquellos ubicados en niveles bajos y medios, promoviendo programas de capacitación financiera que les permitan comprender mejor los requisitos, costos y beneficios del crédito. Asimismo, se sugiere implementar espacios de formación en gestión empresarial orientados a mejorar la planeación, organización, dirección y control, considerando que, aunque solo el 0,8 % presenta un nivel bajo, un 36,2 % aún mantiene prácticas de gestión intermedias. De este modo, una combinación de mayor acceso al financiamiento y fortalecimiento de capacidades administrativas permitirá mejorar la eficiencia operativa, incrementar la competitividad y asegurar la sostenibilidad de las microempresas de la Galería Comercial Coronel Mendoza.
2. Se recomienda a la Galería comercial promover estrategias que faciliten a los microempresarios un acceso más eficiente y seguro a fuentes de crédito formales, especialmente para aquellos ubicados en niveles bajos y medios de la Fuente de Crédito. Las entidades financieras deberían fortalecer sus programas de asesoría y flexibilizar requisitos sin comprometer la evaluación del riesgo, mientras que los microempresarios deben mejorar su formalidad y documentación financiera para calificar a mejores opciones de crédito. Asimismo, se sugiere implementar capacitaciones en educación crediticia que permitan seleccionar adecuadamente la

fuelle de financiamiento más conveniente. Esto contribuirá a optimizar su capacidad de inversión, impulsar el crecimiento y fortalecer la gestión empresarial.

3. Se recomienda a la Galería comercial fortalecer las Condiciones de acceso al crédito mediante programas que mejoren la evaluación crediticia, reduzcan barreras documentarias y ofrezcan alternativas de financiamiento más flexibles para microempresarios con menor capacidad de cumplimiento. Asimismo, es conveniente que las entidades financieras diseñen productos crediticios adaptados a las necesidades reales del sector, promoviendo plazos adecuados y montos suficientes para impulsar el crecimiento del negocio. De igual manera, se sugiere capacitar a los microempresarios en análisis de tasas, comisiones y evaluación de opciones crediticias, con el fin de mejorar sus decisiones financieras y optimizar el uso del crédito disponible

4. Se recomienda a la galería comercial que los microempresarios utilicen el crédito de manera estratégica, priorizando inversiones productivas como compra de mercadería, mejora de inventarios o fortalecimiento de procesos operativos, especialmente para aquellos ubicados en niveles bajos y medios de uso del crédito. Asimismo, es conveniente que reciban capacitación en gestión financiera para optimizar la asignación del financiamiento y evitar destinarlo únicamente a gastos inmediatos sin impacto en el crecimiento del negocio. Finalmente, se sugiere que

las entidades financieras orienten a los usuarios sobre buenas prácticas de uso del crédito, promoviendo decisiones responsables que contribuyan al fortalecimiento de la gestión empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ale Aro, R. G. (2016). *La Gestión Empresarial y su influencia en el Crecimiento Económico de las empresas distribuidoras de Claro en la ciudad de Tacna, período 2015*.
- Alvarez Mamani, R. L. (2020). *PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA INVERSIONES CFC S.A.C. – TACNA, 2019*.
- Arias Gonzáles, J. L., & Covinos Gallardo, M. (2021). *DISEÑO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Primera ed.). Arequipa, Perú. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26022w/Arias_S2.pdf
- Arias, J. L., & Covinos, M. (2021). *DISEÑO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. PERÚ.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2006). *Gestión Efectiva de Emprendimientos Sociales*. Washington, D.C.: Editorial Planeta. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_Efectiva_de_Emprendimientos_Soc/SU75nsEP9MMC?hl=es&gbpv=1&dq=financiamiento&pg=PA190&printsec=frontcover
- Baptista Lucio, P., Hernández Sampieri, R., & Fernández Collado, C. (s.f.). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. Mexico: McGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de C.V. Obtenido de https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/metodologia-de-la-investigaci%C3%83%C2%B3n_sampieri.pdf

- Calderón, J., & Martínez, R. (2016). Gestión del riesgo crediticio en instituciones financieras. Lima: Fondo Editorial UPC.
- Chavez, L., & Hernandez, A. (2023). *EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA GESTIÓN DEL CRÉDITO EN LOS HOGARES MEXICANOS*. México. doi:<https://doi.org/10.52292/j>.
- Corporación Financiera Nacional B.P. (2018). *Programa de Educación Financiera*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/08/4-MODULO-IV.pdf>
- de los Santos Colorado, L. E. (2021). *FACTORES QUE FAVORECEN E INHIBEN EL ACCESO AL CRÉDITO FORMAL A MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIAL*. Tabasco. Obtenido de https://ri.ujat.mx/bitstream/20.500.12107/3519/1/Tesis_Levit_Emanuel_de_los_Santos_Colorado.pdf
- Díaz Arreguín, S. (2010). *LA MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO* (Vol. 25). (U. C. Pablo, Ed.) Bolivia.
- Galan Gil, D. V., & Torres Limo, A. P. (2023). *El FINANCIAMIENTO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA E. SOLUCIONES EFECTIVAS S.A.C, LIMA, 2022*.
- García, E. A. (2018). *Muestreo en la investigación científico-social*. Obtenido de Unidades de Apoyo para el Aprendizaje. CUAED/Facultad de Contaduría y Administración-UNAM: https://repositorio-uapa.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/1390/mod_resource/content/1/contenido/index.html
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principles of Managerial Finance (13th ed.). Pearson Education.

- Hanco, J. F. (2021). *INFLUENCIA DE LOS RECURSOS ESTRATÉGICOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR AGROEXPORTADOR EN LA REGIÓN TACNA. 2020-2021*. Tacna.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Sexta ed.). Mc Graw Hill Education. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Huaman Rojas, J. A. (2023). *El crédito financiero y su influencia en la gestión financiera de la empresa Casasartorial EIRL en el distrito de Huancayo, Junín, Perú, 2021*.
- Koontz, H., & Cannice, M. (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial* (Décimo cuarta edición ed.). Obtenido de https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion_una_perspectiva_global_y_empresarial_Koontz.pdf
- Lauren Stewart, Qualitative Data Analysis Expert & ATLAS.ti Professional. (2025). *ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH*. Obtenido de <https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-basica-vs-aplicada>
- Mamani Pilco, C. (2024). *INFLUENCIA DEL ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y LA MOROSIDAD EN LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE TACNA, TACNA 2023*.
- Medina, M. A., & Rojas, C. R. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación* (Primera ed.). Puno, Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. doi:<https://doi.org/10.35622/inudi.b.80>

- Medina, M. A., & Rojas, C. R. (2023). *Metología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación* (Primera ed.). Puno, Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. doi:<https://doi.org/10.35622/inudi.b.80>
- Mejía Orellana, J. C. (2021). *LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN LAS MICROEMPRESAS DEL RUBRO COMERCIAL TEXTIL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA*. Obtenido de <https://repositorio.lamolina.edu.pe/server/api/core/bitstreams/5f7e6c98-598d-4cf9-aba3-e40bc5330cbd/content>
- Moreira Rosado, A. A. (2024). *GESTIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL CANTÓN PEDRO CARBO*. Manabí. Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/6456/1/Moreira%20Rosado%20Andr%c3%a9s%20Arturo.pdf>
- Nivín, R. (2017). Condiciones para mejorar el acceso al crédito. Lima: Revista Moneda. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-171/moneda-171-03.pdf>
- Robles Mora, M. A. (2021). *Determinantes de acceso al crédito en el Perú: Evidencia a nivel de personas*.
- Rosario Ortiz, L. S. (2024). *EL CREDITO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ, EN EL PERIODO 2001-2022*. Huaraz, Perú. Obtenido de <https://repositorio.unasam.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/426e5bd7-efd7-4634-a5e9-ced994605dec/content>

- Santos, M., & Huamani, I. (2019). *Liquidez: una herramienta útil para la toma de decisiones*. UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN, Lima. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/server/api/core/bitstreams/d106e904-1ac9-4ab4-ab73-1519bc61b38f/content>
- SBS. (2011). Reglamento de gestión de riesgo de crédito. Perú. Obtenido de https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/774/v3.0/Adjuntos/3780-2011.r.pdf
- Tigrero Castro, P. (2023). *Fuentes de financiamiento de las Pymes en Ecuador: una reflexión y propuesta de eficiencia*. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/22044/1/T-UCSG-PRE-MFEE-308.pdf>
- Vásquez, M. A. (2018). Financiamiento y desarrollo de las MYPES en América Latina. *Revista de Economía y Empresa*.
- Venegas-Valverde, J., & Albarrasin-Reinoso, M. (2024). *Relación entre la liquidez financiera y la rentabilidad en la Institución Financiera CACPECO Ltda* (Vol. IV). Ecuador. Obtenido de <https://rperspectivasinvestigativas.org/index.php/multidisciplinaria/article/view/185/669>
- Yáñez, F. C. (2023). *POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO A LA I+D E INNOVACIÓN EMPRESARIAL*. Santiago.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“RELACIÓN ENTRE FINANCIAMIENTO CREDITICIO Y GESTIÓN EMPRESARIAL EN MICROEMPRESARIOS DE LA ASOCIACIÓN GALERÍA COMERCIAL CORONEL MENDOZA, TACNA – 2024.”				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	Variable Independiente	Tipo: Básica
¿Cómo se relaciona el financiamiento crediticio con la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza en la ciudad de Tacna durante el periodo 2024?	Determinar la relación entre el financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza en la ciudad de Tacna, durante el periodo 2024	Existe una relación significativa entre el acceso al financiamiento crediticio y la gestión empresarial de los microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza durante el periodo 2024.	Financiamiento Crediticio D1: Fuente de crédito I1: Tipo de entidad financiera I2: Requisitos exigidos D2: Condiciones de acceso I1: Plazo y monto recibido	Nivel: Correlacional Diseño: No experimental Enfoque: Cualitativo
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	Variable Dependiente	Población: 130 microempresarios
1. ¿De qué manera la Fuente de Crédito se relaciona con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024? 2. ¿De qué manera las Condiciones de acceso al crédito se relacionan con la gestión empresarial de los microempresarios de	1. Determinar la relación entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024. 2. Determinar la relación entre las Condiciones de acceso al crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial	1. Existe relación significativa entre la Fuente de Crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024. 2. Existe relación significativa entre la Condiciones de acceso y la gestión empresarial	D3: Uso del crédito I1: Finalidad del crédito recibido Gestión Empresarial D1: Planeación I1: Presencia de planificación Financiera	Muestra: 130 microempresarios Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario

la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024? 3. ¿De qué manera el Uso del crédito se relaciona con la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024?	Coronel Mendoza, 2024.? 3. Determinar la relación entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.	de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024. 3. Existe relación significativa entre el Uso del crédito y la gestión empresarial de los microempresarios de la Galería Comercial Coronel Mendoza, 2024.	D2: Organización I1: Distribución de tareas D3: Dirección I1: Toma de decisiones D4: Control I1: Evaluación de resultados	
---	--	--	--	--

ANEXO 2: INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO

Relación entre Financiamiento Crediticio y Gestión Empresarial en Microempresarios de la Asociación Galería Comercial Coronel Mendoza, Tacna – 2024

CUESTIONARIO 1:

La presente encuesta tiene fines únicamente académicos, siendo que los datos de los participantes serán totalmente anónimos. En tal sentido, solicitamos a los mismos responder de forma libre y sincera. Marcar con una (X) la que corresponde con su opinión aplicando la siguiente valoración.

Valor	Interpretación
1	Nunca
2	Casi nunca
3	A veces
4	Casi siempre
5	Siempre

Variable Independiente: Financiamiento crediticio

Definición conceptual: Es el acceso a recursos financieros otorgados por entidades formales o informales con fines de inversión o sostenimiento del negocio.

Nº	Variable Independiente: Financiamiento crediticio	1	2	3	4	5
Dimensión: Fuente de Crédito						
1	Accedo a créditos de entidades financieras formales (bancos, cajas municipales o cooperativas).					
2	He recibido financiamiento de fuentes informales (familiares, amigos, prestamistas).					
3	Considero que las entidades financieras ofrecen productos adecuados para mi tipo de negocio.					
4	Cuento con un historial crediticio que facilita el acceso a nuevos préstamos.					
Dimensión: Condiciones de acceso						
5	Los requisitos para acceder a un crédito son razonables y alcanzables.					
6	El proceso de evaluación crediticia es transparente y rápido.					
7	Las tasas de interés que me ofrecen son accesibles para mi capacidad de pago.					
8	Los plazos de pago del crédito son adecuados a mis ingresos.					

Dimensión: Uso del crédito						
9	El crédito recibido se destinó principalmente a la inversión en el negocio (equipos, mercadería, infraestructura).					
10	Parte del crédito fue utilizado para cubrir gastos operativos o personales.					
11	El crédito ha contribuido a mejorar el volumen de ventas o la productividad de mi negocio.					
12	He cumplido oportunamente con los pagos del crédito adquirido.					

CUESTIONARIO 2:

La presente encuesta tiene fines únicamente académicos, siendo que los datos de los participantes serán totalmente anónimos. En tal sentido, solicitamos a los mismos responder de forma libre y sincera. Marcar con una (X) la que corresponde con su opinión aplicando la siguiente valoración.

Valor	Interpretación
1	Nunca
2	Casi nunca
3	A veces
4	Casi siempre
5	Siempre

Variable Dependiente: Gestión empresarial

Definición conceptual: Conjunto de acciones estratégicas, administrativas y operativas realizadas por un microempresario para mantener y hacer crecer su negocio.

Nº	Variable Dependiente: Gestión empresarial	1	2	3	4	5
Dimensión: Planeación						
13	Elaboro planes o presupuestos para orientar las actividades de mi negocio.					
14	Establezco metas y objetivos a corto y mediano plazo.					
15	Evalúo los riesgos financieros antes de realizar inversiones.					
16	Llevo registros contables o financieros actualizados.					
Dimensión: Organización						
17	Defino claramente las funciones y responsabilidades dentro de mi negocio.					
18	Organizo el trabajo de manera que se aprovechen mejor los recursos disponibles.					
19	Cuento con apoyo familiar o de empleados para la gestión del negocio.					
20	Distribuyo los recursos de acuerdo con las prioridades del negocio.					

Dimensión: Dirección						
21	Motivo a quienes colaboran conmigo para alcanzar las metas del negocio.					
22	Tomo decisiones considerando información financiera o de mercado.					
23	Busco asesoría o capacitación para mejorar mi gestión empresarial.					
24	Promuevo la innovación o mejora continua en mi negocio.					
Dimensión: Control						
25	Realizo seguimiento periódico a las ventas y gastos.					
26	Comparo los resultados obtenidos con los objetivos planteados.					
27	Corrijo las deficiencias detectadas en la gestión.					
28	Evalúo los resultados económicos y financieros de mi negocio al cierre del período.					

ANEXO 3: MATRIZ DE TABULACIÓN DE DATOS

	VARIABLE 1: FINANCIAMIENTO CREDITICIO											
	DIMENSION 1				DIMENSION 2				DIMENSION 3			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
1	1	1	2	1	2	2	2	3	2	2	2	3
2	5	1	3	4	3	3	4	3	5	2	3	5
3	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	3
4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
5	1	3	2	1	2	2	2	2	3	3	4	4
6	1	5	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1
7	3	1	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3
8	5	4	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3
9	5	4	4	5	5	5	5	4	5	2	4	5
10	4	1	4	4	2	2	2	2	3	3	3	3
11	3	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	4
12	5	1	3	4	4	4	3	3	5	5	5	5
13	5	5	3	5	4	4	3	3	5	5	5	5
14	4	1	3	4	4	4	2	2	5	5	3	5
15	5	5	3	5	4	4	3	3	4	4	4	5
16	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2
17	5	1	2	2	4	4	4	4	5	5	5	5
18	5	1	5	5	5	5	3	4	3	3	2	4
19	1	1	3	2	3	3	3	3	1	1	1	1
20	1	1	3	4	4	4	2	2	3	3	3	5
21	5	1	3	5	5	3	3	3	3	3	4	5
22	3	2	3	5	5	3	3	4	5	2	4	5
23	5	1	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5
24	1	5	3	1	3	3	4	4	2	2	2	5
25	5	1	4	5	4	4	2	3	5	2	5	4
26	5	1	4	5	4	4	3	3	5	5	4	4
27	5	2	5	5	4	4	4	4	4	2	4	5
28	3	2	3	3	3	3	3	3	4	2	4	5
29	2	1	2	2	3	2	3	3	5	1	3	5
30	4	4	5	5	4	4	3	2	5	2	3	4
31	5	1	4	4	4	5	3	4	5	1	3	5
32	1	1	4	5	4	5	3	1	4	4	4	4

33	3	3	4	2	4	4	3	4	3	3	3	4
34	3	1	2	1	3	2	3	4	3	4	3	3
35	1	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2
36	5	1	5	5	5	5	4	4	3	3	2	5
37	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
38	4	2	4	2	3	4	3	3	4	3	4	3
39	4	4	4	5	4	4	3	3	5	4	2	5
40	1	5	2	4	2	2	1	1	2	2	2	2
41	3	4	3	3	4	4	3	5	5	4	5	5
42	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
43	5	1	4	5	4	4	4	4	3	3	3	4
44	5	1	4	5	4	4	2	4	3	2	5	5
45	4	1	5	5	4	4	4	5	5	1	3	5
46	4	1	4	4	3	3	4	4	2	4	3	4
47	2	2	2	3	4	4	4	5	5	3	2	5
48	5	1	3	5	3	3	3	3	5	2	4	5
49	5	1	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5
50	5	1	4	5	4	4	3	3	5	4	3	5
51	5	1	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5
52	5	1	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5
53	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5
54	5	2	5	5	5	3	4	4	5	3	5	5
55	3	1	5	5	5	4	4	4	4	2	5	5
56	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1
57	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5
58	4	1	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5
59	5	4	4	5	4	4	4	5	5	3	5	5
60	5	2	4	4	4	5	4	4	3	2	5	5
61	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
62	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4
63	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5
64	4	2	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5
65	3	1	3	4	4	4	4	4	5	5	3	4
66	2	2	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3
67	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5
68	4	2	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5
69	4	1	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4

70	3	2	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2
71	2	1	3	4	3	4	3	3	4	1	4	4
72	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
73	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
74	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2
75	4	2	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5
76	3	1	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4
77	4	1	4	4	4	5	3	3	5	5	4	5
78	3	3	3	5	4	4	4	4	4	2	5	5
79	3	1	3	4	4	5	3	4	5	5	5	5
80	3	1	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4
81	3	5	2	5	5	4	4	4	3	3	4	4
82	4	2	4	4	5	5	5	5	5	2	4	5
83	2	4	3	3	2	3	2	2	4	3	4	4
84	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5
85	4	1	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4
86	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2
87	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4
88	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4
89	4	2	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4
90	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	4
91	5	3	5	5	4	4	4	4	5	2	3	4
92	2	4	2	2	2	2	2	2	4	3	4	4
93	5	1	5	4	4	4	4	4	2	4	4	4
94	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4
95	4	2	4	4	5	5	4	4	5	2	4	5
96	5	1	3	5	3	3	3	4	4	4	4	4
97	3	1	4	5	4	5	3	5	5	1	5	5
98	5	1	5	5	4	4	3	4	4	2	3	4
99	5	1	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5
100	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	4	4
101	4	2	4	4	4	4	3	4	4	2	3	5
102	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	4	5
103	3	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	4
104	4	2	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5
105	3	1	3	4	3	3	3	3	5	4	3	5
106	5	1	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5

107	2	4	3	2	2	2	2	2	4	3	3	4
108	5	2	4	4	4	4	4	4	5	3	4	5
109	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4
110	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
111	2	1	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3
112	5	1	5	5	4	4	5	5	5	2	4	5
113	2	1	3	4	3	3	2	2	4	2	3	4
114	3	2	3	4	3	3	3	3	4	2	3	4
115	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1
116	2	1	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2
117	2	1	3	3	2	2	2	2	3	2	3	3
118	3	1	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4
119	3	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4
120	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4
121	2	1	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2
122	4	2	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4
123	3	1	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
124	2	1	3	4	3	3	3	2	3	2	2	4
125	3	1	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
126	4	2	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4
127	3	1	4	4	3	4	3	3	3	2	4	4
128	4	1	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5
129	3	1	4	4	4	4	4	4	5	2	5	5
130	4	1	4	4	4	4	4	4	5	2	4	5

	VARIABLE 2: GESTIÓN EMPRESARIAL															
	DIMENSION 1				DIMENSION 2				DIMENSION 3				DIMENSION 4			
	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
1	2	3	3	2	3	3	4	3	4	1	2	3	3	3	3	2
2	3	2	4	2	4	3	2	3	3	4	2	3	3	2	4	4
3	3	3	4	1	3	3	5	3	2	4	3	4	2	3	3	3
4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	3	3	4
5	4	4	3	1	3	3	1	4	1	3	3	4	4	3	4	3
6	3	4	3	1	3	3	4	4	4	4	2	3	4	3	3	3
7	3	4	5	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3
9	5	5	5	5	5	5	1	5	1	5	2	5	5	5	4	5

10	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4
11	5	5	5	5	4	4	1	4	1	4	2	4	4	4	4	4
12	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	2	5	5	5	4	4
13	5	5	5	5	5	4	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
15	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4
16	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
17	5	5	5	5	5	4	1	4	1	4	2	2	2	2	2	2
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	5	4	4	5
20	3	3	2	2	3	2	1	2	1	4	3	2	2	2	3	2
21	3	4	5	4	3	4	1	4	1	5	4	4	5	4	4	5
22	2	5	4	5	3	3	3	4	3	4	5	4	4	4	4	5
23	4	4	5	5	5	4	1	4	1	4	4	5	5	5	5	5
24	4	3	3	4	3	3	2	4	3	4	4	4	5	5	3	4
25	2	5	4	5	4	4	1	4	3	3	1	5	4	5	5	5
26	3	3	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5
27	3	3	4	5	4	4	4	5	5	4	2	5	4	4	3	5
28	4	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
29	1	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3
30	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
31	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	3	5	5	4	4	5
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5
33	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4
34	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3
35	3	4	4	2	3	3	2	3	2	3	2	4	3	3	4	4
36	4	4	5	5	5	4	1	5	3	4	2	3	5	5	5	4
37	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5
38	4	4	5	5	3	4	2	3	3	4	4	3	4	3	4	4
39	5	3	5	2	3	4	4	5	3	3	3	2	4	3	4	3
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	3	4	4	3	2	4
42	5	3	4	2	4	4	1	4	1	4	4	5	5	5	5	5
43	4	4	4	2	4	4	2	4	2	4	3	3	5	5	4	4
44	5	5	5	5	5	5	1	5	1	5	2	5	5	5	5	5
45	4	4	3	5	5	5	4	5	5	3	3	5	5	4	5	5
46	2	3	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4

47	2	3	5	5	5	5	1	5	1	5	5	5	5	4	5	4
48	3	4	3	5	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	4	3
49	3	4	4	1	4	4	2	4	4	4	1	3	4	3	3	3
50	3	4	4	5	4	4	1	4	3	3	1	3	4	4	4	3
51	4	5	4	5	3	4	1	4	1	4	4	3	4	4	4	4
52	5	4	5	5	5	5	1	5	1	5	3	4	5	5	5	5
53	4	4	5	2	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5
54	4	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5
55	4	4	4	4	5	4	1	3	1	5	3	5	5	5	5	5
56	4	3	4	4	4	3	1	4	1	3	3	3	3	3	3	3
57	5	5	5	3	4	3	1	4	4	4	4	4	5	5	4	4
58	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5
59	4	5	5	3	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	5
60	5	2	5	5	5	5	1	4	1	4	4	4	4	3	4	4
61	5	5	5	5	5	5	1	4	1	4	4	4	4	4	5	5
62	3	4	4	2	4	4	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4
63	5	5	5	5	5	5	1	5	1	4	5	5	5	5	5	5
64	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5
65	4	4	4	2	4	4	1	4	1	4	3	4	4	4	4	5
66	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5
67	3	3	4	5	5	3	1	4	1	4	2	4	4	4	4	4
68	4	4	4	4	5	5	2	3	2	4	4	4	5	4	4	5
69	4	5	5	5	5	3	3	4	2	5	5	5	5	4	5	5
70	4	4	4	3	4	4	2	4	2	3	3	3	4	3	3	4
71	4	4	5	5	4	4	2	4	5	4	2	4	5	3	4	5
72	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4
73	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4
74	5	5	5	5	5	4	5	5	4	2	2	4	4	4	5	5
75	4	4	4	5	5	4	1	4	1	3	3	2	4	4	4	4
76	3	3	3	2	4	4	1	4	1	4	4	4	5	3	3	4
77	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	5
78	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4
79	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5
80	4	3	4	4	4	3	1	4	1	3	4	4	4	3	4	5
81	4	4	4	4	5	5	2	5	5	4	4	5	4	4	5	4
82	4	4	4	5	4	5	2	4	2	5	4	5	5	5	5	5
83	4	4	4	5	4	5	2	4	1	4	4	4	4	3	4	4

84	5	5	5	5	5	4	1	5	1	5	4	5	5	5	5	5
85	4	4	4	4	4	4	1	4	1	3	3	4	4	3	3	4
86	4	4	4	3	4	4	1	4	1	4	3	4	4	3	4	3
87	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
88	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4
89	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4
90	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4
91	4	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	3	4	4	4	4
92	3	4	4	4	4	4	2	3	2	3	3	3	3	4	4	4
93	4	5	5	5	4	4	1	4	1	4	3	4	4	5	5	5
94	4	5	4	5	4	4	2	4	2	4	3	4	5	5	4	5
95	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5
96	4	4	4	4	4	4	1	4	1	4	2	3	4	3	4	4
97	5	5	5	2	5	5	1	5	1	5	2	3	3	3	5	3
98	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	4	4	5	4	4	4
99	5	5	5	5	5	5	1	5	1	5	4	5	5	5	5	5
100	4	4	4	4	4	3	1	3	1	3	3	4	4	4	4	4
101	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	4
102	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5
103	3	4	4	4	4	3	1	4	1	3	3	4	4	4	3	4
104	4	5	5	5	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4
105	5	5	5	5	4	4	2	4	3	4	3	4	5	5	4	5
106	5	5	5	5	5	5	2	4	3	4	4	5	5	5	5	5
107	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3
108	4	5	5	5	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	5
109	3	4	4	3	5	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4
110	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	5
111	3	4	4	3	4	4	1	4	1	3	3	4	4	3	3	4
112	4	4	4	4	4	5	1	4	1	4	4	4	4	4	5	5
113	4	4	4	4	4	4	1	4	1	3	3	4	4	3	3	4
114	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	4	4	4	4	4
115	4	4	4	4	5	5	1	4	1	4	3	4	4	4	5	5
116	4	4	4	4	3	4	1	4	1	3	3	4	4	4	4	5
117	4	4	4	4	4	4	1	3	1	3	3	4	4	4	3	4
118	4	4	4	4	4	4	1	4	1	3	3	4	4	4	4	4
119	4	4	4	5	4	4	2	3	2	3	3	4	5	4	4	5
120	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4

121	5	5	5	5	4	5	2	4	2	3	3	5	5	5	4	5
122	4	4	4	4	4	5	1	5	1	4	4	5	5	4	4	5
123	4	4	4	5	4	4	1	4	1	4	3	5	5	5	4	5
124	4	4	5	4	4	4	1	4	1	3	3	4	5	5	5	5
125	4	4	4	4	4	4	1	4	1	3	3	4	5	4	4	5
126	4	4	5	5	4	4	1	4	1	4	3	5	5	5	4	5
127	4	4	4	4	4	4	1	4	1	4	3	4	4	4	4	5
128	4	4	4	4	4	5	1	4	1	4	4	5	5	5	4	5
129	4	4	5	5	5	4	1	4	1	4	3	5	5	5	5	5
130	5	5	5	5	4	5	1	4	1	4	4	5	5	5	5	5