



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector
comercial de la ciudad de Chimbote 2019

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Doctor en Administración

AUTOR:

Mg. Alejandro Fortunato López Morillas (ORCID: 0000-0003-1263-6865)

ASESORA:

Dra. Carmen Elena Carbonell García (ORCID 0000-0001-9026-2714)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelo de Herramientas Gerenciales

CHIMBOTE - PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios, a la memoria de mis padres, a mi esposa Gladys por su apoyo incondicional, a mis hijos Alex, Giovana y Alicia por su comprensión y servirme de fuente de motivación, para la culminación del presente trabajo.

Alejandro

Agradecimiento

A la Dra. Carmen Carbonell García por su incesante apoyo, por sus enseñanzas y asesoramiento durante los estudios de Doctorado, a la Escuela de Postgrado de la “Universidad Cesar Vallejo” y a mis compañeros de clase con quienes cultivé una sana, franca e imperecedera amistad.

El autor

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad


Yo, Mg. Alejandro Fortunato López Morillas, estudiante de la Escuela de Posgrado, del programa de Doctorado en Administración, de la Universidad César Vallejo, Filial Chimbote; presento mi trabajo académico titulado “Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote”, en 139 folios para la obtención del grado académico de Doctor en Administración, es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.

De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinen el procedimiento disciplinario.

Chimbote, enero del 2020


Alejandro Fortunato López Morillas
DNI 17895743

Índice

	Página
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
RESUMO	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	21
2.1. Tipo y diseño de investigación	21
2.2. Operacionalización de las variables	22
2.3. Población, muestra	23
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	24
2.5. Procedimientos	24
2.6. Método de análisis de datos	25
2.7. Aspectos éticos	25
III. RESULTADOS	26
IV. DISCUSIÓN	44
V. CONCLUSIONES	49
VI. RECOMENDACIONES	51
REFERENCIAS	56

ANEXOS	63
Anexo 1: Matriz de consistencia	64
Anexo 2: Instrumentos	65
Anexo 3: Validez y confiabilidad	83
Anexo 4: Base de datos	97
Anexo 5: Artículo científico	113
Anexo 6: Pantalla de Turnitin	124
Anexo 7: Acta d aprobación de originalidad de tesis	125
Anexo 8: Formulario de autorización para la publicación electrónica de la tesis	126
Anexo 9: Autorización de la versión final del trabajo de investigación	127

Índice de tablas

	Página
Tabla 1 Nivel de financiamiento de las MYPES	26
Tabla 2 Nivel de las dimensiones del financiamiento de las MYPES	26
Tabla 3 Nivel de la competitividad empresarial de las MYPES	27
Tabla 4 Nivel de las dimensiones de competitividad empresarial de las MYPES	28
Tabla 5 Prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov de las variables	29
Tabla 6 Financiamiento con recursos propios y su relación con la competitividad	30
Tabla 7 Correlación del financiamiento con recursos propios con la competitividad	32
Tabla 8 Financiamiento con recursos ajenos y su relación con la competitividad	33
Tabla 9 Correlación del financiamiento con recursos ajenos con la competitividad	35
Tabla 10 Financiamiento y su relación con la competitividad empresarial de MYPES	36
Tabla 11 Correlación del financiamiento con la competitividad empresarial	38
Tabla 12 Caracterización del financiamiento de las MYPES	39
Tabla 13 Caracterización de la competitividad empresarial de las MYPES	41

Índice de figuras

	Página
Figura 1 Correlación del financiamiento propio con la competitividad empresarial	33
Figura 2 Correlación del financiamiento ajeno con la competitividad empresarial	36
Figura 3 Correlación del financiamiento con la competitividad empresarial	39

RESUMEN

El objetivo del estudio fue establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote 2019.

Respecto a la metodología utilizada para la elaboración de la tesis, se aplicó un tipo de investigación no experimental, el método fue cuantitativo, el diseño fue descriptivo correlacional, con corte trasversal, propositivo. La población fue 6,610 micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote, aplicándose un muestreo probabilístico, se extrajeron 363 empresas, se aplicó como instrumento el cuestionario, el cual fue validado mediante juicio de seis expertos. Para la prueba de confiabilidad se aplicó la técnica del Alpha de Cronbach, obteniéndose un valor de 0,832 para la variable financiamiento y 0,890 para la variable competitividad empresarial. También se aplicaron las técnicas de la entrevista y el análisis documental. Los resultados se analizaron mediante los aplicativos Excel y SPSS, aplicándose la técnica estadística de Rho Spearman para determinar el grado de correlación entre las variables.

Los resultados nos permitieron comprobar que hay una relación muy significativa entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019, basado en que el nivel de significancia es menor que 1% (0.01), en tal sentido, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . También el valor de Correlación de Spearman es 0.851 cuya lectura es que existe una alta correlación positiva entre las variables.

Palabras clave: Financiamiento, competitividad empresarial, estructura de capital.

ABSTRACT

The objective of the study was to establish the relationship between financing and business competitiveness of the commercial MYPES of the city of Chimbote 2019.

Regarding the methodology used for the preparation of the thesis, a type of non-experimental research was applied, the method was quantitative, the design was descriptive correlational, with transversal, propoitive cut. The population was 6,610 micro and small commercial companies in the city of Chimbote, applying a probabilistic sampling, 363 companies were extracted, the questionnaire was applied as an instrument, which was validated by trial of six experts. For the reliability test, the Cronbach Alpha technique was applied, obtaining a value of 0.832 for the financing variable and 0.890 for the business competitiveness variable. Interview techniques and documentary analysis were also applied. The results were analyzed using the Excel and SPSS applications, applying the statistical technique of Rho Spearman to determine the degree of correlation between the variables.

The results allowed us to verify that there is a very significant relationship between financing and business competitiveness of micro and small companies in the commercial sector of the city of Chimbote 2019, based on the level of significance being less than 1% (0.01), in that sense, the null hypothesis H_0 is rejected and the alternative hypothesis H_1 is accepted. Also the Spearman Correlation value is 0.851 whose reading is that there is a high positive correlation between the variables.

Keywords: Financing, business competitiveness, capital structure.

RESUMO

O objetivo do estudo foi estabelecer a relação entre financiamento e competitividade comercial dos MYPES comerciais da cidade de Chimbote 2019.

Em relação à metodologia utilizada para a elaboração da tese, foi aplicada uma pesquisa não experimental, o método foi quantitativo, o desenho foi correlacional descritivo, transversal e objetivo. A população era de 6.610 micro e pequenas empresas comerciais na cidade de Chimbote, aplicando uma amostragem probabilística, foram extraídas 363 empresas, o questionário aplicado como instrumento, validado por julgamento de seis especialistas. Para o teste de confiabilidade, foi aplicada a técnica Alpha de Cronbach, obtendo-se um valor de 0,832 para a variável de financiamento e 0,890 para a variável de competitividade do negócio. Também foram aplicadas técnicas de entrevista e análise documental. Os resultados foram analisados nas aplicações Excel e SPSS, aplicando a técnica estatística Rho Spearman para determinar o grau de correlação entre as variáveis.

Os resultados permitiram verificar que existe uma relação muito significativa entre o financiamento e a competitividade dos negócios de micro e pequenas empresas no setor comercial da cidade de Chimbote 2019. com base no nível de significância inferior a 1% (0,01), nesse sentido, a hipótese nula H_0 é rejeitada e a hipótese alternativa H_1 é aceita. Além disso, o valor da correlação de Spearman é 0,851, cuja leitura é de que existe uma alta correlação positiva entre as variáveis.

Palavras-chave: Financiamento, competitividade empresarial, estrutura de capital

I. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y microempresas cumplen un papel fundamental a nivel mundial, así tenemos que, según la ONU (2016), las MYPES son el sostén de la economía y las mayores empleadoras del mundo, constituyen más del 90% del total de empresas y producen el 70% del empleo, siendo responsables de la mitad del producto bruto interno internacional. Estas unidades empresariales desempeñan una labor muy trascendental en el combate contra el desempleo y el subdesarrollo y son las que más trabajo dan a una gran cantidad de trabajadores pertenecientes a grupos considerados vulnerables.

A nivel de Latinoamérica, las MYPES constituyen los 99% incluidas las medianas empresas formales según la CEPAL (2017). También estas empresas generan el 61% del empleo formal y su contribución en el PBI es del 25%. Es innegable el papel importante que desempeñan en cada uno de estos países, tanto desde el enfoque social como desde el enfoque económico, incluso, político; y es que estas empresas son un medio importante para combatir la pobreza que agobia a los países latinoamericanos. Otro tanto, podemos afirmar en el aspecto económico, al reconocer la labor fundamental que cumplen en la economía de estos países, al convertirse en agentes económicos que impulsan la economía.

Según el Ministerio de la Producción de nuestro país (2015), casi el 99% de las empresas son MYPES y generan el 60% de la fuerza laboral de nuestro país, produciendo más del 40% del PBI. Sin embargo, estas empresas afrontan dificultades para sobrevivir. Esta afirmación coincide con lo expresado por Innóvate Perú (2018), manifestando que las MYPES en general, no acceden al sistema financiero ya sea para iniciar un negocio, para solucionar problemas de disponibilidad de efectivo o expandir sus actividades de tal manera que les permita crecer. Estas dificultades se presentan principalmente por los hechos siguientes: la exigencia de presentar aceptable récord financiero, elevadas tasas de interés, presentar garantías reales o en casos particulares tener un aval, también se exige que el negocio debe tener como mínimo un año de antigüedad, existen también casos de desconocimiento del empresario de los créditos ofertados.

Respecto a las dificultades que frenan la competitividad de las MYPES, en nuestra ciudad son la abultada obligación impositiva, la inflexibilidad laboral y las dificultades

burocráticas. También las afectan el insuficiente acceso a la tecnología, pocas facilidades para el beneficio de las compras estatales, baja calidad de bienes y servicios, la informalidad, la casi nula capacitación y sobre todo, las pocas facilidades para el financiamiento, son los principales problemas que afectan a MYPES.

Las MYPES comerciales de Chimbote, no están exentas de toda esta problemática que las están afectando. También el financiamiento y su relación con la competitividad es un aspecto importante a tener en cuenta, no solamente está el problema de conseguir dinero, sino también el saber utilizarlo, es decir, determinar adecuadamente el destino del crédito obtenido; estas decisiones tienen que haberse estudiado con antelación, de tal manera que se logren los objetivos del micro y pequeño empresario, así como el haber calculado cuantitativamente, los ingresos y los costos producidos por la decisión de obtener un crédito e invertir los fondos generados por dicho crédito con el fin de generar una serie de mejoras en sus procesos, en la calidad de sus inversiones mejorando sus activos, de tal forma que les permitan mejorar su situación competitiva

Es importante para las MYPES la forma como financian sus necesidades de fondos de maniobra, pueden hacerlo a corto o largo plazo, dependiendo de la situación económica del país, es así como Baños et al. (2014) señalan que las empresas podrían financiar sus necesidades operativas con recursos a corto plazo, por proporcionar un costo más reducido pero con mayor riesgo en épocas de expansión económica. De igual modo, mencionan que una estrategia adecuada de financiamiento puede ayudar a las firmas a mejorar el rendimiento.

Cabe indicar que el empleo de capital de riesgo es una opción para conseguir financiamiento externo, esto ha dado lugar a una gama de trabajos relacionados con el tema como los de Poufinas & Polychronou (2018) quienes mencionan que el empleo de capital de riesgo es de interés para las pequeñas empresas y en general para la economía del país, de igual modo, Biney (2018) señala, las MYPES que hicieron uso del capital de riesgo experimentaron un mejor desempeño en términos de ventas (incrementaron en 1.5%) y crecimiento del empleo (incremento en 3.7%).

Es conveniente para las MYPES mantener una estructura de capital óptima ya que les permitirán obtener buenos resultados, tal como lo señala Botta, (2018) las MYPES afrontan una estructura de capital óptima que les permite obtener buenos retornos para

los inversionistas, menciona además que no es conveniente tener poca deuda ni tampoco mucha. También Yapa Abeywardhana (2015) menciona que existe una relación negativa entre la forma como se financia la empresa y la rentabilidad, más que todo, por el temor del propietario de la PYME a perder el control de su negocio.

Sánchez (2004) señala que el carácter familiar de las empresas no se asocia con su forma de financiamiento. Es evidente que las MYPES familiares tienen un carácter distinto a las empresas no familiares, tal como se observa en su desenvolvimiento y general. De igual modo, Guercio et al. (2017) mencionan que el propósito de su trabajo fue analizar la frecuencia en la aplicación de la tecnológica de las MYPES y el acceso a la obtención de fondos. En dicho estudio estableció que la realidad de las MYPES con alta tecnología de los países industrializados es diferente a la realidad de las MYPES con alta tecnología, pero que pertenecen a los países emergentes y es justamente en cuanto al acceso al financiamiento bancario.

Briozzo et al. (2016) señalan que existen diferencias en las MYPES y medianas empresas asociadas con el tamaño y de la forma legal. Se encontró que a mayor tamaño de empresa, mayor es el endeudamiento, de otro lado, las empresas que se constituyen mediante formas legales con responsabilidad limitada tienen mayores facilidades de acceso al financiamiento bancario, debido a que están formalizadas con personería jurídica y lógicamente con garantías reales. Estos resultados nos indican que se deben delinear estrategias de apoyo direccionadas para los diferentes segmentos de empresas.

Guercio et al. (2015), el estudio lo realizaron con 866 MYPES y Medianas empresas argentinas obteniendo que las empresas tienen facilidades para acceder al financiamiento siempre que el gerente sea varón. Esto se debe a que en las estadísticas de los bancos respecto a su morosidad, existe mayor morosidad en mujeres que en varones.

Logreira, Hernández, Bonett & Sandoval (2018), señalan que el financiamiento, es básico para que las microempresas continúen en el mercado. Se obtuvo que los microempresarios conocen pocas fuentes de financiamiento, concentrándose más en los créditos con proveedores y con bancos comerciales. Por la exigencia de estos últimos, recurren a los prestamistas informales. Los autores recomiendan que organicen jornadas

de asesoramiento a las microempresas dando a conocer las fuentes de financiamientos diversas.

Espinosa et al. (2015) el estudio lo desarrollaron mediante la técnica de Análisis documental, agrupando las empresas en empresas sanas y empresas fracasadas, obteniendo mejores resultados las empresas consideradas sanas. Durante los años 2012 y 2013, se tomaron como indicadores las ventas netas y las utilidades o pérdidas. Los autores concluyen que el financiamiento bancario es limitado para la MYPES en general, y que no es la excepción el caso de las MYPES con tecnología, mostrando es sí, estas últimas un ligero favorecimiento en cuanto a financiamiento bancario.

Hernández, Ríos, & Garrido (2015) tuvieron como objetivo establecer la relación de los factores microeconómicos del acceso al financiamiento externo en la forma como obtienen los recursos, las empresas industriales inscribieron sus acciones en la Bolsa de Valores en el período 2000-2010. Obteniéndose como resultado que solamente las empresas que lograron resolver sus problemas de información asimétrica con sus proveedores y accionistas, tuvieron un mejor acceso al financiamiento bancario.

Sibanda, Hove & Shava (2018) señalan que las MYPES tienen dificultades en obtener recursos y también obtener beneficios relacionados con el comercio internacional; su investigación trata sobre la relación entre el efecto del financiamiento en el desenvolvimiento de las empresas así como el desempeño en la exportación relacionadas con las MYPES de Harare, Zimbabwe. El trabajo dio como resultado que muy pocas MYPES intervienen en el comercio internacional. Como principal resultado se obtuvo que existe asociación directa positiva importante entre el acceso al financiamiento y las exportaciones que realizan las MYPES, también muestra un efecto negativo de las facilidades para el financiamiento en el desarrollo de la empresa

Taiwo, Yewande, Agwu, & Benson (2016) resaltan el efecto de las MYPES en el progreso de los países, debido al efecto en la generación de empleo, han existido muchos estudios sobre la realidad de las MYPES. El gobierno de Nigeria apoyo de manera decidida en la creación de bancos de microfinanzas en el año 2007 el cual tuvo buenos resultados ya que las pequeñas empresas se beneficiaron con los créditos otorgados por estos bancos de microfinanzas siendo 15 las empresas a quienes se realizó una entrevista, obteniéndose la información deseada.

Panda & Nanda, (2018) realizaron un estudio que tuvo como propósito determinar la asociación entre el financiamiento del fondo de maniobra y la rentabilidad de la empresa en 6 sectores manufactureros que eran base para la economía de la India. Además tuvo como objetivo observar el comportamiento de la relación entre el margen de costo – precio y la flexibilidad financiera. La mayoría de empresas pueden aumentar su capital de giro mediante la deuda corriente, sin comprometer su rentabilidad. En su estudio llegaron a comprobar que ante el financiamiento con préstamo bancario a corto plazo de una porción pequeña de capital de trabajo, aumentaba la rentabilidad, sin embargo, esta rentabilidad disminuyó, transformándose en negativa cuando se incrementaba la financiación de la deuda a corto plazo.

Vera, Melgarejo & Mora (2014) analizan la forma como obtienen sus recursos y su relación con la gestión financiera de las MYPES colombianas, enfocando el trabajo en el desempeño de una población de 4168 de este tipo de empresas. Se obtuvo como resultado que las MYPES se financian con capital propio, en segundo lugar con pasivo corriente, y en menor intensidad con pasivo no corriente. Estas prácticas coinciden con lo que señala la teoría del Pecking Order. Entre otros resultados se observa que los indicadores del sector como liquidez, eficiencia y rentabilidad son bajos y que existe asociación entre la capacidad de la gestión empresarial y el ingreso a las fuentes de financiamiento externas.

Gwizdała (2018) realizó un estudio sobre los fondos estructurales de la UE. utilizados para el financiamiento de las MYPES de Polonia; si bien es cierto este trabajo es netamente teórico, es importante porque nos permite conocer una metodología en cuanto a la revisión y evaluación de documentos relacionado con el uso de los fondos en apoyo a las MYPES, teniendo en cuenta que el programa de apoyo ascienden a 15700 millones de euros y señala que la Unión Europea tiene planificado para los años de 2014 al 2020 apoyarlas mediante un acceso más fácil a estos fondos mediante normas más elásticas. El documento generado puede aplicarse en estudios sobre el uso de los fondos estructurales relacionados con la financiación de las MYPES y pueden servir de modelo para las organizaciones gubernamentales interesadas en apoyar a este segmento de empresas.

Franco et al. (2019) resaltan que a pesar de la importancia de las MYPES, este sector no accede al financiamiento bancario, entonces, optaron por investigar las

variables que inciden en el acceso a dicho financiamiento. Se obtuvo como resultado de una muestra de 366 MYPES que las variables tamaño y capacidad tecnológicas son las que más repercuten para que una empresa se beneficie con el financiamiento. Cabe mencionar que las MYPES no exportan debido a las limitaciones propias de este, las cuales tienen repercusiones en la obtención del crédito bancario, limitaciones como el tamaño y la capacidad tecnológica que inciden verdaderamente en mayores ventajas competitivas. Los autores señalan también que los gobiernos deben esforzarse de manera inteligente para la aplicación de políticas públicas que permitan a estas empresas el acceso al financiamiento bancario.

Briones & Quintana (2015) En su estudio encontraron que las MYPES de Quevedo prefieren las fuentes no tradicionales de financiamiento, especialmente el crédito de proveedores. En segundo lugar, inversionistas familiares e incluso el gobierno. Se determinó que casi las terceras partes de las MYPES, el financiamiento obtenido lo aplican al capital del trabajo. Son trascendentales los muchos o pocos recursos financieros disponibles para que las MYPES se puedan mantener en el sector; es por eso la importancia que tiene este estudio.

Pilay et al. (2019) presentan su trabajo analizando las diversas formas de financiamiento para las MYPES, teniendo en cuenta la competitividad de las mismas. Consideran la teoría del Pecking Order que establece una jerarquía al decir cómo financiar los activos, posteriormente desarrollaron un diagnóstico de las MYPES del distrito de Santa Elena. Se obtuvo como resultado que las MYPES toman decisiones de manera inadecuada, no toman en cuenta el efecto en el largo plazo, ni el aspecto económico que es un punto básico para la continuidad de la MYPE. En la toma de decisiones debe considerarse una serie de aspectos antes de decidir por tal o cual fuente de financiamiento que al final le permitan lograr su desarrollo empresarial.

Rivera (2019) el estudio pone énfasis en la educación financiera, factor que se considera muy importante para el desarrollo de las MYPES y el éxito que pueda tener frente a sus competidores. Los autores valoran mucho el conocimiento de la banca digital que permitirá tener un mejor dominio de las operaciones tanto activa como pasivas del banco facilitando grandemente las operaciones que las MYPES puedan realizar ya sea a nivel de depósitos o a nivel de colocaciones bancarias, por consiguiente es verdaderamente importante que las MYPES tengan una cultura financiera adecuada

ya que de esa forma les permitirá tener mayor facilidad y mayor rapidez en las operaciones que tengan que ver con el acceso al crédito bancario especialmente.

Belás et al. (2015) el trabajo enfatiza en la gestión de riesgo financiero. La decisión de inversión es muy importante en las MYPES, pero también son las decisiones de financiamiento y es en este último punto que las MYPES difícilmente pueden alcanzar el financiamiento externo. Los autores realizaron un estudio en la República Checa y trataron de relacionar factores como el género y nivel de educación de los emprendedores. Se obtuvo como resultado que las MYPES son incapaces de gestionar el riesgo financiero, y son pocas las MYPES que crean reservas financieras en sus empresas. Se determinó que el aspecto género y nivel educativo resultó intrascendente. Las MYPES son parte importante del crecimiento económico sin embargo un alto porcentaje no accede al financiamiento del sector bancario. De allí, la importancia de analizar los distintos determinantes que inciden en la forma en que obtienen sus recursos las MYPES en Ecuador 2010 al 2017. Como metodología se empleó el diseño de un modelo con características internas y externas de una muestra de 366 empresas. Los resultados que arrojó el modelo son, para que una empresa se beneficie con el financiamiento, mucho tiene que ver la capacidad tecnológica y el tamaño.

Eton et al. (2017) mencionan que su estudio trató de examinar el papel del Crédito en las MYPES en la Municipalidad de la Lira. Las conclusiones mostraron que abrirle crédito a MYPES les permite acceder a los recursos esenciales, aumentar diversificación comercial y el incremento de la productividad. El estudio recomienda que las MYPES deberían practicar documentar sus transacciones, incluyendo información de las características personales, que deberían ser esenciales en evaluar el buen crédito de prestatarios potenciales.

Ozano, (2016) mencionan que el acceso al financiamiento es trascendental para el desarrollo de las MYPES, por lo que estudiaron cuales son los elementos que intervienen en la entrada a las fuentes de financiación por las MYPES. Como resultado del trabajo se concluyó que hay asociación entre el conocimiento de la financiación y la obtención de la financiación por las MYPES, existe una relación entre el conocimiento de la financiación y el acceso a la obtención de fondos por parte de las MYPES; existe una relación entre los requisitos de garantía y el acceso a la obtención de fondos por parte de las MYPES; y existe una relación entre el apoyo a las pequeñas empresas y el

acercamiento a la financiación por parte de las PYME. Los resultados del estudio son significativos, ya que permitirían al gobierno elaborar una regulación adecuada, programas de financiación y esquemas para perfeccionar el beneficio de la obtención de fondos por las MYPES.

Dejan, Berhaja y Djuricin (2011) mencionan que las MYPES en general y las particularmente innovadoras se están transformando en un factor cada vez más importante en la tarea de obtener un desarrollo inteligente, sostenible e integral. Debido a su propensión a emprendimientos y riesgos innovadores, las MYPES contribuyen significativamente al crecimiento económico, pero generalmente son menos productivas y pagan el costo de altas tasas de mortalidad y menores tasas de rentabilidad. La financiación de las MYPES es arriesgada e incierta y para las MYPES innovadoras es aún más difícil acceder a la financiación. Al financiar actividades innovadoras, los inversores perciben altos riesgos y se enfatiza aún más en tiempos de crisis cuando hay un incremento en el costo por uso de fondos. El apoyo institucional y los programas gubernamentales tienen un rol fundamental en cerrar la brecha financiera que enfrentan las MYPES innovadoras. Debido a que la supervivencia y el desarrollo de las MYPES están muy determinados por su capacidad de acceder a una financiación favorable.

Carcasi (2016) desarrolló un trabajo cuyo objeto fue establecer la asociación entre el financiamiento y la competitividad en la empresa All Desing Proyectos S.A.C. concluyendo que se estableció que hay asociación entre el tipo de fuentes de financiamiento y competitividad en la empresa, fundamentando su estudio se aplicó la prueba de Rho Spearman, con el programa IBM SPSS 22, donde se logró que la dimensión tipo fuentes de financiamiento y la variable competitividad tengan un nivel positivo media de correlación, donde los resultados indican que tanto las fuentes de financiamiento y la competitividad son moderadas, esta concordancia se debe a que las fuentes de financiamiento son seleccionadas sin criterio dando lugar a riesgos que afectan la estructura financiera de la empresa. También podemos mencionar a Carcasi (2016) quién estableció que hay asociación entre el tipo de fuentes de financiamiento y competitividad en la empresa, aplicándose la técnica de Rho Spearman estableciéndose que la dimensión de fuentes de financiamiento y la variable competitividad tienen un nivel de correlación positiva media, por lo que ambas variables muestran el mismo comportamiento..

Cruz, Pérez, y Lechuga (2017) mencionan que en México existe información incompleta sobre estructuras óptimas de capital para empresas mexicanas, debido a que tienen comportamientos diferentes como aspectos fiscales y económicos que las diferencian del resto del mundo, tratando de buscar la mezcla ideal de financiamiento que minimice sus costos financieros e incrementar la rentabilidad y el valor de la empresa, lo que generará que éstas, sean competitivas en términos financieros. La competitividad de la empresa aparece, cuando existen los indicadores que determinan si una empresa es competitiva o no, se tiene indicadores de financiamiento, costos y rentabilidad, es decir, determina las estrategias que debe realizar la empresa para establecer cuál es la mezcla adecuada de deuda que puede contraer, generando mayores ganancias, minimizando los costos y riesgos de financiamiento y siendo capaz de incrementar su rentabilidad. Si las empresas establecen de manera adecuada sus estructuras óptimas de capital, entonces, serán competitivas.

Stawasz (2019) efectuó un trabajo estudiando el papel que cumplen los elementos de la competitividad de las pequeñas empresas innovadoras que trabajan internacionalmente y que utilizan el asesoramiento empresarial. Se logró establecer los factores de la competitividad de las pequeñas empresas como las características de los gerentes, características de las empresas, así como examinar los motivos, áreas y efectos del uso del asesoramiento empresarial. También se presentó el tema de la capacidad de absorción del conocimiento empresarial como determinante de la competitividad de las pequeñas empresas y la efectividad del uso del conocimiento empresarial externo. El resultado fue que el asesoramiento empresarial definitivamente tiene efectos benéficos para las pequeñas empresas sobre todo en la competitividad. Existe asociación entre el asesoramiento y la capacidad de las empresas para absorber el conocimiento empresarial.

Ibarra et al. (2017) efectuaron un trabajo de investigación buscando establecer la situación competitiva de las MYPES que se dedican a la fabricación, de Baja California identificando que factores limitan la competitividad. Se utilizó un instrumento compuesto por 64 preguntas aplicándose a 195 empresas del estado de California, aplicándose regresiones lineales múltiples para la comprobación de la hipótesis. Se concluyó que el grado de competitividad de las MYPES es medio-bajo y que no existe asociación entre el tamaño y la competitividad de las empresas, sin embargo resultó

importante el área de producción-operaciones en su relación con el nivel de competitividad.

Pérez & Pizarro (2016) resaltan la importancia de las MYPES en América Latina representando un 99% del total de empresas y dan trabajo a más del 60% de los trabajadores. El estudio resalta la importancia para estas empresas respecto a los conocimientos y tecnología que son muy importantes para enfrentar con éxito a la competencia, pero la realidad en que se encuentran estas empresas de acuerdo al estudio realizado es que su nivel de competitividad es baja y que hay asociación directa entre los ingresos operacionales y el tamaño, por lo que en este aspecto las MYPES muestran una gran debilidad.

Sánchez et al. (2010) manifiestan que a pesar de la proximidad de las MYPES al mercado, la cultura de confianza y la flexibilidad, no son suficientes para lograr la competitividad, si no que más preponderancia tiene la asociación entre la dimensión de la empresa y la competitividad. Los autores proponen un modelo que se aplica de manera parcial, concluyendo que la estrategia cumple un papel fundamental en la competitividad de las MYPES. También cumplen una labor trascendental la tecnología, la innovación, las capacidades directivas, la calidad de los productos y el talento humano.

Cuevas, Enríquez y Adame (2015) en su trabajo tratan de demostrar como la competitividad de las MYPES está relacionada con las TICs de las MYPES manufactureras del estado de Aguas Calientes, para lo cual aplicó un cuestionario a 200 MYPES, obteniéndose como resultado que aquellas MYPES que utilizan las TICs muestran un mayor grado de competitividad que aquellas que no las usan. También se logró demostrar que no hay asociación entre la competitividad con la envergadura de la empresa y la vejez del empresario y finalmente se demostró la importancia del uso de las TIC, específicamente en el intercambio de documentación con los proveedores generando un mejor servicio de las MYPES con dicho grupo de interés.

Du & Banwo, (2015) en su trabajo desarrollado muestran las dificultades que enfrentan las MYPES en los países de China y Nigeria, así como los esfuerzos de estos por mejorar la competitividad de este importante sector de empresas mediante las políticas y la tecnología. El estudio dio lugar a la aplicación del instrumento el

cuestionario a 200 MYPES de ambos países obteniéndose como resultado que esas políticas de apoyo han logrado un mejoramiento en la competitividad, resaltando el trabajo desarrollado por el gobierno Chino y que servirá de modelo para los países emergentes que estén interesados en fortalecer la competitividad de las MYPES.

Trejo & Gabriel (2009) desarrollaron un trabajo resaltando la importancia de las MYPES por lo que su objetivo fue determinar las causas que generan su competitividad, específicamente, estudiando la asociación entre la competitividad y cinco variables relacionadas con las variables internas de las MYPES como son: Talento humano, planeamiento estratégico, innovación y tecnología y calidad. Los resultados que muestran de un grupo de 407 empresas mexicanas son relación positiva con las variables de innovación, tecnología y planeamiento estratégico, concluyendo el trabajo de investigación que las MYPES que muestran una alta competitividad son las que innovan sus procesos, gestión, productos, alta tecnología y cuentan con un plan estratégico.

Siriphattrasophon (2017), el autor analizó aspectos endógenos y exógenos que afectan la situación competitiva de las MYPES en Tailandia. El estudio comprendió una muestra de 527 MYPES tailandesas. Se estableció que el nivel competitivo de las MYPES es medio alto. Las que más destacaron fueron las MYPES del sector servicio y manufactura, así como las empresas con experiencia internacional. Lo resaltante del estudio fue el nivel de competitividad de las MYPES tailandesas, relativamente alto, aspectos como la estrategia organizativa, la firme disposición para la internacionalización y las características organizativas fueron aspectos básicos en el incremento de la mejora de la situación competitiva de las MYPES..

Labarca, (2007) mediante este trabajo el autor analiza las diferentes corrientes teóricas relacionadas con la competitividad empresarial, tomando como base diferentes escenarios. El autor empieza con el aspecto histórico incluyendo a Adam Smith, David Ricardo y otros clásicos, mencionando también Michael Porter, también menciona la propuesta de la (CEPAL) relacionado con la competitividad. El estudio trata de buscar alternativas de solución para los problemas que afectan a los gobiernos locales y regionales, incluyendo instituciones, empresas en la búsqueda de un mejoramiento de la competitividad nacional. El autor recomienda que se deben crear redes en la que intervengan una serie de organizaciones que permitan el logro de una mayor

competitividad nacional, esto beneficiará los países considerados emergentes permitiendo un mejoramiento en el desarrollo de los mismos.

Saavedra, Milla, y Tapia (2013) mencionan que la competitividad constituye un factor clave para el desarrollo de la PYME, es complicada la tarea de definirla. El objetivo del presente trabajo es establecer la situación competitiva de las MYPYME, evaluando aspectos internos como planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, calidad, comercialización, recursos humanos, contabilidad y finanzas, gestión ambiental y sistemas de información. Para medir la competitividad de la empresa se aplica la metodología del Mapa de Competitividad del BID. Los datos fueron proporcionados por una muestra de 400 empresas micro, pequeñas y medianas del Distrito Federal en México. Los primeros estudios indican que las micros empresas no son competitivas mientras que la pequeña y mediana si lo son, lo se deduce que el nivel competitivo está relacionado con el tamaño. Así también, que la PYME industrial es más competitiva que otros sectores, por lo que la competitividad también dependería del sector. Finalmente, el análisis bivariado permitió determinar que el grado de competitividad se encuentra asociado con el grado de estudios del empresario.

Ávila et al. (2014) hacen un análisis de las empresas manufactureras de las MYPES mexicanas y resaltan la baja productividad laboral de dicha industria y considera que es muy importante para elevar el nivel de competitividad la gestión del conocimiento y capital intelectual, recomendando que se debe invertir en capacitación, investigación y desarrollo tecnológico buscando disminuir costos a fin de competir internacionalmente, por otro lado recomienda que se debe trabajar con el recurso humano que es la base para la gestión del conocimiento y del desarrollo tecnológico.

Mejía et al. (2019) mediante este trabajo los autores buscan analizar y evaluar la forma como se gestionan las MYPES, aplicando para ello un instrumento que es la matriz de competitividad, donde se consideran temas que una microempresa debe realizar para que esta sea competitiva, analizando procesos tanto operativos como de apoyo, incluso los del nivel directivos. El estudio abarcó 402 empresas turísticas y se obtuvo que existe asociación entre competitividad y trabajo en equipo. Se concluyó que el instrumento aplicado permite mejorar el trabajo en equipo y por ende mejorar la competitividad empresarial.

Londoño & Madera (2016) manifiestan que los clústeres mejoran la posición competitiva de los sectores económicos, lo que a la vez mejora el empleo y los ingresos, para este estudio se aplicó el modelo de Porter obteniéndose como resultado que es necesaria la articulación de los diferentes actores de la cadena productiva que influyen en la competitividad que a su vez generan el crecimiento económico del país, incluso incluyen a su vez en el PBI. Los autores señalan que dichos clústeres se han integrado en las regiones del territorio del departamento que más aporta al PBI nacional, siendo la ciudad de Bogotá – Colombia y mucho mérito le dan a la Cámara de Comercio, quien ha brindado su decidido apoyo a los clústeres de dicha ciudad. Definitivamente los clústeres han generado un mejoramiento del empleo y de los niveles de vida de los diferentes departamentos en donde estos se han creado.

Angulo (2016) tuvo como objetivo crear un instrumento que permita el cálculo de la competitividad empresarial en las MYPES, para ello efectuó una revisión bibliográfica lo cual le permitió obtener las variables de medición para posteriormente diseñar un instrumento que le permitió evaluar la competitividad de las MYPES, recurriendo al método del análisis factorial permitiendo que este instrumento sea efectivo con 72 preguntas. Es importante el aporte porque este tipo de trabajo requiere un tiempo extenso, recomendándose que para que se aplique el instrumento se haga en amplios marcos muestrales y adicionalmente, tener un equipo debidamente capacitado en competitividad empresarial. Definitivamente este es un punto de partida para otras investigaciones futuras.

Carvallo et al. (2019) presentan su trabajo cuyo objetivo fue estudiar la influencia de la planeación de sistemas de información en la situación competitiva de las MIPYMES, los autores se refieren a los sistemas de información como una necesidad imprescindible de la actividad económica actual, constituyéndose en una herramienta importante para lograr la competitividad en las MIPYMES. Existen estudios que demuestran que los sistemas de información coadyuvan en la posición competitiva de las empresas y es que estos sistemas mantienen informados de la realidad permitiendo una toma de decisiones más rápidas y que asociado a la innovación de hecho que son elementos muy importantes para lograr la competitividad. Los autores resaltan también que la incorporación de planes para aplicación del sistema de información permite la mejora continua y un aseguramiento del crecimiento sostenible en el tiempo.

Muñoz et al. (2019) en su estudio resaltan que el índice de mortandad de las MIPYMES se encuentra por encima de los 7 años y señala además que se puede apoyar la permanencia de estas empresas mediante herramientas tecnológicas, proponiendo un modelo que permite el aumento de la competitividad, adoptando tecnologías; es decir recurre a las TIC's las cuales están al alcance de todas las empresas. Se obtuvo como resultado que los empresarios que usan estas tecnologías mejoran su negocio, mientras que existen otros empresarios que no las utilizan por desconocimiento, recomendando que deben invertir en estos dispositivos lo que va a repercutir en una mejora de los procesos y finalmente en la calidad de sus mercancías.

Pérez (2019) menciona y resalta lo valioso de la innovación empresarial como un elemento para mejorar el nivel competitivo, por lo que el investigador se planteó como objetivo proponer un medio para medir el potencial innovador de la empresa. Para ello creó un instrumento y lo aplicó a 50 empresas, concluyendo que la capacidad de innovación empresarial implica el manejo de elementos claves para el éxito como son internos y externos, internos relacionados con la actitud y las actividades innovadoras y externos identificados con la relación entre organizaciones que permitan mejorar la competitividad y basados en una serie de aspectos que permitan obtener ventajas competitivas. Producto del diagnóstico de las 50 empresas sugiere fortalecer el pensamiento creativo, diseñar la generación de ideas, diseñar el programa de desarrollo del producto, entre otros; finalmente cultivar la gestión con entidades de apoyo a la innovación.

García (2012) menciona que su trabajo busca crear un instrumento que facilite dimensionar la situación competitiva de las empresas, reconociendo que existen dificultades para elaborar ese instrumento. Reconoce también que muchos tratadistas se inclinan por medir la competitividad de las empresas al interno de ellas, olvidándose que la parte externa a la empresa también es importante, fue entonces que, para medir la competitividad empresarial interna, recurre al modelo de competitividad del BID, y para medir la competitividad externa recurre al enfoque de Competitividad Sistémica de la CEPAL.

Solleiro y Castañón (2005) mencionan que la competitividad de la empresa está supeditada primero de su capacidad para gestionar los elementos endógenos que se encuentran bajo supervisión, entre los que están Tecnología, Mercadotecnia, Recursos

Humanos, Recursos Financieros, Calidad, Organización Interna, Compras e Investigación y Desarrollo.

Peralta & Milena (2016) señalan que el objetivo de su trabajo fue valorar algunos elementos de la competitividad de las empresas manufactureras en el municipio de Sincelejo. El 94% de los encuestados consideró que su empresa es competitiva, sin embargo, hubo bajos niveles de competitividad en algunas áreas. Así mismo, se estableció una asociación directa entre los ingresos de operación y el tamaño de la empresa, sucediendo todo lo contrario con la micro y pequeña empresa.

Jiménez (2006) proporciona un modelo de medición de la competitividad de una empresa, llamando la atención porque el modelo presenta varias dimensiones como capacidad de decisión, gestión desarrollada, así como la manera de afrontar el riesgo. Sin embargo, Tamayo & Agudelo (2015) también proporcionan un modelo que incluye algunas dimensiones como son: Uso de herramientas tecnológicas, Administración del Talento Humano Planeación Estratégica, Contabilidad y Finanzas, Producción, Ventas y posventas e Internacionalización.

Castro et al. (2013) mencionan que el estudio se basa en la aplicación de la competitividad sistémica que comprende tres niveles de actuación, el nivel macro que comprende el ámbito externo de la empresa, como el estado y la sociedad a fin de lograr la estrategia de crecimiento del sector, luego el nivel meso, que comprende donde se incluye el entorno con la finalidad de promover el crecimiento y un nivel micro en la que mucho tiene que ver la capacidad interna de la empresa, habiéndose efectuado un diagnóstico del sector hotelero obteniendo como resultado que a nivel micro, las empresas deben mejorar su productividad, a nivel macro es indispensable el apoyo e intervención del Estado, estableciendo políticas que permitan el desarrollo de las MYPES hoteleras, a nivel meso, se logró constituir una estructura social constituida por los diferentes actores que integran la parte externa ya sean entes públicos o privados.

Es innegable que el recurso financiero es de mucha importancia para las empresas y más aún para las MYPES ya que no solamente se debe mantener este capital sino también incrementarlo lo que implica un incremento en la rentabilidad y por consiguiente un aumento en el valor de la empresa.

Las empresas, especialmente las MYPES tienen dificultades para poder sobrevivir y crecer, las que están relacionadas con la liquidez, así como la obtención de fondos. Es innegable que la mayoría de los problemas están relacionados con la disponibilidad de dinero y el no acceso a ello dificulta su permanencia en el mercado.

Estas dificultades tienen un origen interno y externo, respecto al origen interno, las teorías financieras facilitan las decisiones en la empresa. “La teoría de los mercados perfectos” de Adam Smith, la de información asimétrica y “la teoría de agencia” Jensen & Meckling (1976) se crearon como base para que sean aplicables a toda empresa constituyéndose en apoyo para una efectiva toma de decisiones en las empresas buscando como meta maximizar el valor de la empresa.

Durante mucho tiempo las teorías de Modigliani & Miller (1959) con su teoría de la irrelevancia, estuvieron vigentes al decir que el precio de las acciones y el costo de capital, es constante e independiente de las proporciones entre capitales propios y ajenos. A partir de entonces distintos autores empezaron a refutar dichas teorías. Posteriores teorías demostraron que los supuestos de Miller y Modigliani, son inaplicables en el mundo real, por lo que la estructura de capital se vuelve trascendental.

Después, aparece la teoría del Trade Off, propuesto por Myers (1977), esta teoría propugna que existe una estructura de capital óptima permitiendo elevar al máximo el valor de la empresa. A medida que la empresa se va endeudando, gracias a los beneficios iscales, va aumentando su rentabilidad, hasta cierto límite, ya que, de seguir aumentando el endeudamiento, se incrementaría el riesgo financiero, con consecuencias nefastas para la empresa. Por lo que la organización debe ir evaluando el grado de endeudamiento contra el incremento del riesgo financiero

Posteriormente se reconoce la existencia de una jerarquía en el financiamiento, “la teoría de Pecking Order.” cuyos autores, Myers & Majluf (1984), mencionan, las empresas se financian primero con su propio capital, pero cuando los fondos externos son necesarios, el empresario prefiere deuda a emisión de acciones más que todo al temor de pérdida del control de la empresa. Por estas consideraciones se considera aplicable para las MYPES esta teoría.

En las MYPES, no se aplica el supuesto de la teoría de la agencia, pues administrador y propietario son la misma persona. El conflicto surge cuando la empresa

requiere de financiamiento externo. Las MYPES, se presentan dificultades, debido a que estas no tienen una estructura de capital determinada, dificultando el acceso al financiamiento en condiciones iguales a las demás empresas. (Hellmann et al., 2000)

El financiamiento es fundamental para el crecimiento de las MYPES, necesita de recursos necesarios para mantenerse en el mercado, ya sea para cubrir necesidades operativas, o para destinarlos para la adquisición de activo fijo.

Respecto a la Competitividad, se puede afirmar que según la teoría clásica del comercio la ventaja, estaba en función de la diferencia en los costos. Según Adam Smith, la ventaja absoluta dependía de la especialización para minimizar costos absolutos; lo que permitiría a un país incrementar su producción mediante el comercio. Luego, David Ricardo menciona que, son los costos relativos los que deciden la implantación de la ventaja entre los países. Helpman y Krugman (1989) mencionan: "en la práctica, cerca del 50% del comercio mundial se da el comercio entre países industriales que son relativamente similares en su dotación de factores".

Porter (1991) en su libro "La ventaja competitiva de las naciones" presenta las bases de la teoría de la ventaja competitiva presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, enuncia:

"La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional".

Competitividad "es el poder de una empresa para enfrentar con eficacia a sus competidores ofreciendo productos o servicios de calidad" Rubio & Baz (2015). Porter, (1980) afirma: "La competitividad es la aptitud de las empresas para reducir los costos y ofrecer productos de alta calidad a un precio favorable". "La competitividad de cada empresa es consecuencia de la suma de ambos factores: el interno y el externo. Sin

embargo, cuando la competencia alcanza el plano internacional, los factores del entorno comienzan a tener mayor preponderancia” (Rubio & Baz, 2004).

Financiamiento: Consiste en una actividad en la que se otorga dinero, se concede un crédito o se recibe dinero de alguien para que esta lleve a cabo un proyecto

Financiamiento con recursos propios: Consiste en obtener fondos con recursos internos, por medio de aportaciones de los accionistas al capital social o utilizando el flujo corriente de fondos de la empresa.

Financiamiento con recursos ajenos: Consiste conseguir fondos de fuentes que no son propias.

Financiamiento a corto plazo: Actividad mediante la cual se obtiene fondos cuyo plazo de devolución es un periodo de tiempo corto que suele ser menor a 1 año.

Financiamiento a largo plazo: Consiste en obtener fondos cuyo plazo de devolución supera el año.

Tasa de Interés: Costo del dinero por disponerlo durante un tiempo definido.

Capital de trabajo: Recursos que destina la empresa para operar diariamente.

Activo Fijo: Activo adquirido para apoyar las labores normales de la empresa y no para venderlo.

Liquidez: Capacidad de honrar sus obligaciones dentro del año.

Competitividad Empresarial: Es el conjunto de acciones que las entidades comerciales implementan con el fin de optimizar sus resultados y de que estos sean superiores dentro de su sector.

Función Gerencial: Consiste en desarrollar una serie de actividades utilizando los recursos de la empresa y buscando el logro de un objetivo.

Función Comercial y Logística: Consiste en desarrollar la relación de intercambio ubicando el producto en el mercado.

Función Financiera: Es aquella que determina el mejor uso del dinero de la empresa y la fuente de donde se obtiene.

Función Tecnológica: Consiste en desarrollar y utilizar la tecnología a favor de la empresa, buscando mejorar sus procesos, productos y/o servicios.

Función del Talento Humano: Es un conjunto de procesos con la finalidad de incorporar al trabajador en la empresa y mantenerlo debidamente motivado.

Para el presente trabajo se ha formulado el problema siguiente: ¿Qué relación existe entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las pequeñas y microempresas comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019?

Es fundamental el rol que cumplen las MYPES en la economía de nuestra ciudad por consiguiente resulta transcendental identificar las diferentes fuentes de financiamiento que están al alcance de estas micro y pequeñas empresas proporcionando la liquidez necesaria para operar tanto a corto plazo como a largo plazo. Este trabajo es importante porque nos permitirá conocer la realidad en que se encuentran las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote respecto a sus necesidades de recursos financieros y la forma como los obtienen.

Este estudio permitirá ofrecer información a las autoridades que de una u otra forma están ligadas en la tarea de implementar medidas de apoyo al sector de las MYPES con la finalidad de mejorar las condiciones en que estas se desenvuelven. El trabajo también es importante por el instrumento que puede servir de guía para futuros trabajos relacionados con el tema. Igualmente, es importante el presente trabajo por la implicancia del estudio que abarca más de 6,610 empresas del sector comercial.

El estudio ha desarrollado el siguiente objetivo principal: Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019; y como objetivos específicos los siguientes:

- Identificar el nivel de financiamiento que aplican las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote;
- Identificar el nivel de competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote;
- Establecer la relación entre el financiamiento con recursos propios y la competitividad de las MYPES comerciales de ciudad de Chimbote.

- Determinar la relación entre el financiamiento con recursos ajenos y la competitividad de las MYPES comerciales de ciudad de Chimbote.
- Presentar una propuesta técnica que permita a las MYPES una mejora en sus actividades de obtención de fondos, así como, permitir el mejoramiento de la posición competitiva de las MYPES

Para el presente proyecto, se han formulado las hipótesis siguientes:

H1: Existe relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote.

Ho: No existe relación entre las micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de estudio

Considerando la naturaleza de la investigación fue no experimental ya que no se manipularon las variables

El tipo de investigación según Landeau (2007) de acuerdo a su naturaleza fue cuantitativa porque se aplicaron técnicas de análisis estadístico.

De acuerdo a su finalidad, fue un tipo de investigación aplicada porque está orientada a la solución de problemas prácticos.

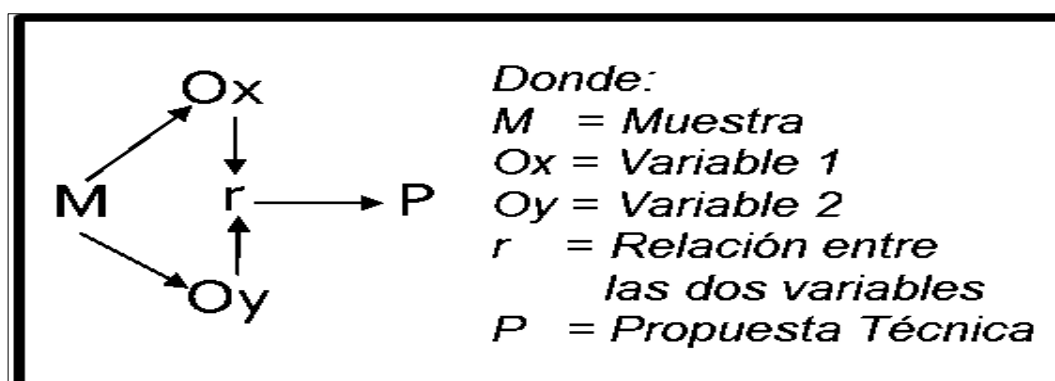
De acuerdo a su carácter, fue correlacional porque busca establecer la fuerza de asociación o correlación entre las variables.

De acuerdo a su temporalidad, fue transversal porque se recopilaron los datos en un solo momento. Así también, fue propositivo porque se presentó una propuesta técnica.

Cabe mencionar que el enfoque cuantitativo aplica el acopio de datos para verificar hipótesis, cimentado en la medición numérica y el análisis estadístico, para determinar patrones de comportamiento y demostrar teorías. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Diseño de Investigación

El proyecto presenta un diseño descriptivo correlacional, el cual se evaluó la relación entre las variables financiamiento y competitividad empresarial.



2.2. Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	El financiamiento corresponde a los recursos que deberán repagarse como parte de la estructura de capital utilizada para el desarrollo del proyecto, es decir créditos, bonos, y aportes de Accionistas (Villalobos, 2017).	Es la captación de recursos que se originan por financiamiento con recursos propios o financiamiento con recursos ajenos que se destinan para satisfacer necesidades de la empresa.	Financiamiento con recursos propios	Recursos aportados por los dueños	1,2,3,4,5,6	Escala Ordinal Bajo[17 – 39] Medio[40 – 62] Alto[63 – 85]
				Recursos generados por la actividad de la empresa.		
			Financiamiento con recursos ajenos	Créditos formales	7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17	
				Créditos informales		
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL	Es el poder de una empresa para enfrentar con eficacia a sus competidores, ofreciendo productos o servicios de calidad. (Rubio & Baz, 2015)	Capacidad de una empresa para desarrollar con eficacia sus funciones empresariales como función gerencial, función comercial y logística, función financiera, función tecnológica y función del talento humano, mejor que las de sus competidores permitiéndoles ofrecer productos de alta calidad a un precio favorable.	Función Gerencial	Aptitudes	1,2,3,4	Escala Ordinal Bajo[34 – 80] Medio[81 – 123] Alto[124 – 170]
				Actitudes		
			Función Comercial y Logística	Análisis de los mercados	5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19	
				Marketing		
				Ventas		
			Función Financiera	Inversión	20,21,22,23,24,25	
				Financiamiento		
				Utilidades		
			Función Tecnológica	Hardware y Software	26,27,28	
				Equipos		
			Función del Talento Humano	Desarrollo de recursos humanos	29,30,31,32,33,34	
Relaciones laborales						
Servicios						

2.3. Población, muestra

La población “Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (Carrasco, 2008).

El universo poblacional incluyó todas las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote y se obtuvo de la base de datos que fue proporcionada por la SUNAT Chimbote.

La muestra “Es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son la de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra puedan generalizarse a todos los elementos que conforman dicha población” (Carrasco, 2008).

De la población determinada calculamos la muestra con la fórmula para poblaciones conocidas a partir de la siguiente información:

N = Población : 6,610 empresas

n =

z = coeficiente de confianza (95%) : 1.96

p, q = campo de variabilidad : (0,5 – 0,5)

e = nivel de precisión : 0,05

$$n = \frac{N^2 Z^2 pq}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

n = 363 empresas

En cuanto a caracterización de la muestra, consideramos dos aspectos: datos generales del representante legal de la MYPE, que comprende edad, edad de representante legal, sexo, grado de instrucción, estado civil, profesión y ocupación.

Respecto a las características de la MYPE se consideró tiempo en años que viene funcionando la empresa, número de trabajadores permanentes y eventuales, formalidad de la PYME, números de trabajadores cuando inició su empresa, importe de capital que invirtió para iniciar su empresa, si trabajan familiares en la empresa, entre otros datos.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas

Como técnica se aplicó la encuesta, las encuestas son técnicas de recopilación de datos para obtener información de manera directa de un grupo de personas. De igual modo, se aplicó la técnica de la entrevista y el análisis documental.

2.4.2. Instrumentos

Como instrumento se aplicó el cuestionario adaptado de Díaz (2017) y de Amorós y Dávila (2017), el cual agrupa una serie de preguntas para la variable Financiamiento y competitividad empresarial, respectivamente. También se aplicó como instrumento la guía de entrevista y la guía de análisis documental.

2.4.3. Validez y confiabilidad

El cuestionario se validó mediante juicio de 06 expertos, de los cuales 03 son doctores en Contabilidad y Finanzas, 02 son doctores en Administración y 01 metodólogo Doctor en Estadística. Posteriormente, se le aplicó al instrumento la prueba de confiabilidad, mediante la Técnica Estadística del Alfa de Cronbach, obteniéndose el siguiente valor: Para la primera variable un valor de 0.82 y para la segunda variable un valor de 0.85, lo que nos señala que el instrumento para cada variable es confiable.

2.5. Procedimientos

La investigación se desarrolló mediante el análisis de la problemática y de sus variables de estudio, posteriormente se efectuó la selección de antecedentes y marco teórico, formulación del problema, hipótesis y objetivos de la investigación; posteriormente se aplicó el método y se obtuvieron los resultados, se efectuó la discusión y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

2.6. Método de análisis de datos

Para el análisis de datos aplicamos el programa IBM SPSS, versión 24 y para efectos de determinar el grado de asociación entre las variables se aplicó la técnica de análisis inferencial Rho de Spearman.

2.7. Aspectos éticos

Principio de Autonomía

Se refiere al respeto irrestricto a las personas, su autonomía, es decir, tomando en cuenta su autodeterminación de forma consciente y responsable basadas en la adecuada información.

Principio de Beneficencia

El interés es lograr el mayor beneficio en lo que se refiere a financiamiento y competitividad empresarial para las empresas objeto de estudio.

Principio de no Maleficencia

Se trata de no causar daño, minimizar en lo posible la exposición al riesgo de los participantes velando por su seguridad física y psicológica.

Principio de Justicia

Basado en la búsqueda constante y perpetua voluntad del respeto irrestricto de los otros. Los participantes de esta investigación recibirán un trato igualitario de consideración y respeto sin ningún tipo de diferencia entre ellos.

Principio de Anonimato

En anonimato basado en la defensa de la identificación y datos de las personas que fueron encuestadas o entrevistadas.

Principio de Exclusividad

Los resultados obtenidos, serán usados solamente para uso exclusivo de la investigación

III. RESULTADOS.

3.1 DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

Tabla 1:

Nivel de Financiamiento de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Variable 1	Escala	N°	%
Financiamiento			
Bajo	17 - 39	0	0.0%
Medio	40 - 62	356	98.1%
Alto	63 - 85	7	1.9%
Total		363	100%

Fuente: Base de datos de la variable de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación.

En la Tabla 1 se aprecia que el 98.1% de las MYPES comerciales tienen un nivel medio de financiamiento, el 1.9% tienen nivel alto, en tanto que ninguna (0.0%) pyme obtienen nivel bajo. Determinándose que el financiamiento de las MYPES comerciales es de nivel medio (98.1%).

Tabla 2:

Nivel de las dimensiones del Financiamiento de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Nivel	Financiamiento con recursos propios		Financiamiento con recursos ajenos	
	N°	%	N°	%
Bajo	0	0%	0	0%
Medio	334	92%	363	100%
Alto	29	8%	0	0%
Total	363	100%	363	100%

Fuente: Base de datos de la variable de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación.

En la Tabla 2 se aprecia que las dimensiones del financiamiento desde la percepción de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote son en promedio de nivel medio 92%. para financiamiento con recursos propios y 100% para financiamiento con recursos ajenos.

Tabla 3:

Nivel de la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Variable 2	Escala	N°	%
Competitividad empresarial			
Bajo	34 - 80	4	1.1%
Medio	81 - 123	351	96.7%
Alto	124 - 170	8	2.2%
Total		363	100%

Fuente: Base de datos de la variable de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación.

En la Tabla 3 se aprecia que el 96.7% de las MYPES comerciales tienen un nivel medio de competitividad empresarial, el 2.2% tienen nivel alto, en tanto que el 1.1% obtienen nivel bajo. Determinándose que la competitividad empresarial de las MYPES comerciales es de nivel medio (96.7%).

Tabla 4:

Nivel de las dimensiones de la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Nivel	Función Gerencial		Función Comercial y Logística		Función Financiera		Función Tecnológica		Función del Talento Humano	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Bajo	53	14.6%	21	5.8%	0	0.0%	113	31.1%	0	0.0%
Medio	310	85.4%	342	94.2%	328	90.4%	250	68.9%	302	83.2%
Alto	0	0.0%	0	0.0%	35	9.6%	0	0.0%	61	16.8%
Total	363	100%	363	100%	363	100%	363	100%	363	100%

Fuente: Base de datos de la variable de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación.

En la Tabla 4 se aprecia que las dimensiones de la competitividad empresarial desde la percepción de las *MYPES* comerciales de la Ciudad de Chimbote son de nivel medio, como son para la función gerencial, 85.4%, función comercial y logística, 94.2%, función financiera, 90.4%, función tecnológica, 68.9% y función del talento humano con el 83.2%.

3.2 PRUEBA DE NORMALIDAD

Tabla 5:

Prueba de Normalidad de Kolmogorov Smirnov del Financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Pruebas de normalidad			
VARIABLES / DIMENSIONES	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Financiamiento	0.136	363	0.000
Financiamiento con recursos propios	0.232	363	0.000
Financiamiento con recursos ajenos	0.155	363	0.000
Competitividad empresarial	0.183	363	0.000
Función Gerencial	0.304	363	0.000
Función Comercial y Logística	0.232	363	0.000
Función Financiera	0.229	363	0.000
Función Tecnológica	0.346	363	0.000
Función del Talento Humano	0.302	363	0.000

Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación.

En la Tabla 5 se aprecia que la prueba de Kolmogorov Smirnov (prueba de bondad de ajuste), para muestras mayores a 50 ($n > 50$) que prueba la normalidad de los datos de variables en estudio, donde se observa que los niveles de significancia para las variables financiamiento y la competitividad empresarial son menores al 5% ($p < 0.05$), probándose que los datos no se distribuyen de manera normal; por lo que, al correlacionar el financiamiento y/o dimensiones con la competitividad empresarial es preciso aplicar la prueba no paramétrica correlación de Spearman, para establecer la correlación entre las variables de estudio.

3.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 6:

El financiamiento con recursos propios y su relación con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Factores / Variables		Financiamiento con recursos propios						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Edad	De 18 a 24 años	0	0.0%	19	5.2%	2	0.6%	21	5.8%
	De 25 a 49 años	0	0.0%	162	44.6%	17	4.7%	179	49.3%
	De 50 a 64 años	0	0.0%	113	31.1%	9	2.5%	122	33.6%
	De 65 a más	0	0.0%	40	11.0%	1	0.3%	41	11.3%
Sexo	Masculino	0	0.0%	167	46.0%	17	4.7%	184	50.7%
	Femenino	0	0.0%	167	46.0%	12	3.3%	179	49.3%
Grado de instrucción	Primaria	0	0.0%	37	10.2%	0	0.0%	37	10.2%
	Secundaria	0	0.0%	169	46.6%	17	4.7%	186	51.2%
	Sup. Técnica	0	0.0%	61	16.8%	5	1.4%	66	18.2%
	Sup. Universitaria	0	0.0%	66	18.2%	7	1.9%	73	20.1%
	Posgrado	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	1	0.3%
Estado civil	Soltero	0	0.0%	70	19.3%	1	0.3%	71	19.6%
	Casado	0	0.0%	130	35.8%	17	4.7%	147	40.5%
	Conviviente	0	0.0%	111	30.6%	9	2.5%	120	33.1%
	Divorciado	0	0.0%	13	3.6%	1	0.3%	14	3.9%
	Otros	0	0.0%	10	2.8%	1	0.3%	11	3.0%
Profesión	Ingeniero	0	0.0%	14	3.9%	2	0.6%	16	4.4%
	Administrador	0	0.0%	21	5.8%	3	0.8%	24	6.6%
	Contador	0	0.0%	9	2.5%	1	0.3%	10	2.8%
	Abogado	0	0.0%	4	1.1%	0	0.0%	4	1.1%
	Psicólogo	0	0.0%	2	0.6%	0	0.0%	2	0.6%
	Profesor	0	0.0%	6	1.7%	0	0.0%	6	1.7%
	No tiene	0	0.0%	272	74.9%	22	6.1%	294	81.0%
	Otros	0	0.0%	6	1.7%	1	0.3%	7	1.9%
Antigüedad del negocio	Menos de 1 año	0	0.0%	9	2.5%	0	0.0%	9	2.5%
	1 a 3 años	0	0.0%	41	11.3%	8	2.2%	49	13.5%
	3 a 5 años	0	0.0%	63	17.4%	10	2.8%	73	20.1%

	5 a 10 años	0	0.0%	102	28.1%	7	1.9%	109	30.0%
	Más de 10 años	0	0.0%	119	32.8%	4	1.1%	123	33.9%
Personería	Persona natural	0	0.0%	238	65.6%	18	5.0%	256	70.5%
	Persona jurídica	0	0.0%	96	26.4%	11	3.0%	107	29.5%
Régimen tributario	Régimen agrario	0	0.0%	13	3.6%	0	0.0%	13	3.6%
	Régimen especial	0	0.0%	32	8.8%	1	0.3%	33	9.1%
	Régimen general	0	0.0%	41	11.3%	1	0.3%	42	11.6%
	Régimen mype	0	0.0%	65	17.9%	13	3.6%	78	21.5%
	Régimen RUS	0	0.0%	183	50.4%	14	3.9%	197	54.3%
Contabilidad de la empresa	Solo lleva un cuaderno o libreta	0	0.0%	195	53.7%	10	2.8%	205	56.5%
	Usa un software	0	0.0%	77	21.2%	11	3.0%	88	24.2%
	No realiza contabilidad	0	0.0%	38	10.5%	6	1.7%	44	12.1%
	No sabe / Otros	0	0.0%	24	6.6%	2	0.6%	26	7.2%
Acceso a internet	Si	0	0.0%	116	32.0%	10	2.8%	126	34.7%
	No	0	0.0%	218	60.1%	19	5.2%	237	65.3%
Tarjeta de crédito	Si	0	0.0%	127	35.0%	6	1.7%	133	36.6%
	No	0	0.0%	207	57.0%	23	6.3%	230	63.4%
Inscripción en REMYPE	Si	0	0.0%	99	27.3%	14	3.9%	113	31.1%
	No	1	0.3%	110	30.3%	3	0.8%	113	31.1%
	Desconoce el REMYPE	0	0.0%	125	34.4%	12	3.3%	137	37.7%
Venta por internet	Si	0	0.0%	44	12.1%	7	1.9%	51	14.0%
	No	0	0.0%	290	79.9%	22	6.1%	312	86.0%
Competitividad empresarial	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	334	92.0%	21	5.8%	355	97.8%
	Alto	0	0.0%	0	0.0%	8	2.2%	8	2.2%
Total		0	0.0%	334	92.0%	29	8.0%	363	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación

En la tabla 6, se puede observar que el nivel de aplicación del financiamiento con recursos es medio al igual que la variable competitividad empresarial. Casi la mitad de los propietarios de las MYPES (44.6%) tienen un nivel medio de financiamiento y su edad fluctúa entre 25 y 49 años. Respecto al grado de instrucción de los propietarios, más de la mitad (51%) presentan un nivel medio de financiamiento y a la vez, su grado de instrucción es instrucción secundaria. De igual modo, los propietarios de las

MYPES tienen un nivel de financiamiento medio y a la vez tienen una antigüedad en el negocio de 5 a más años, (más del 60%) y casi el 70% lleva la contabilidad en un cuaderno de notas o simplemente no realiza contabilidad. Llama la atención la antigüedad de estas empresas, demostrando su permanencia.

Tabla 7:

Correlación del financiamiento con recursos propios con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

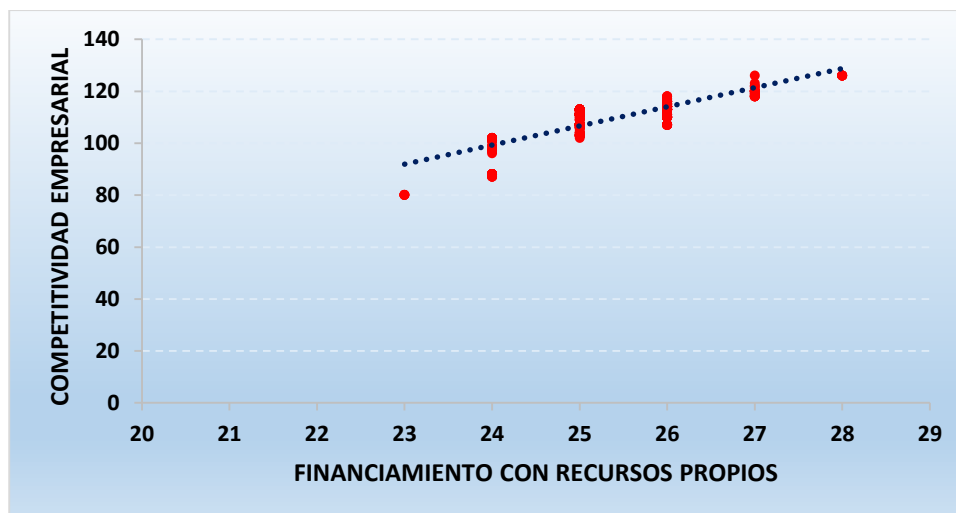
CORRELACIÓN Rho DE SPEARMAN		Recursos propios	Competitividad empresarial
	Coeficiente de correlación	1.000	0.767**
Recursos propios	Sig. (bilateral)		0.000
	N	363	363
	Coeficiente de correlación	0.767**	1.000
Competitividad empresarial	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	363	363

Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación.

En la Tabla 7 se aprecia que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.767$ (comprobandose una elevada correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que el financiamiento con recursos propios contribuye a generar competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 7.

Figura 1. Correlación del financiamiento propio con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Tabla 8:

El financiamiento con recursos ajenos y su relación con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Factores / Variables	Financiamiento con recursos ajenos						Total		
	Bajo		Medio		Alto		N°	%	
	N°	%	N°	%	N°	%			
Edad	De 18 a 24 años	0	0.0%	21	5.8%	0	0.0%	21	5.8%
	De 25 a 49 años	0	0.0%	179	49.3%	0	0.0%	179	49.3%
	De 50 a 64 años	0	0.0%	122	33.6%	0	0.0%	122	33.6%
	De 65 a más	0	0.0%	41	11.3%	0	0.0%	41	11.3%
Sexo	Masculino	0	0.0%	184	50.7%	0	0.0%	184	50.7%
	Femenino	0	0.0%	179	49.3%	0	0.0%	179	49.3%
Grado de instrucción	Primaria	0	0.0%	37	10.2%	0	0.0%	37	10.2%
	Secundaria	0	0.0%	186	51.2%	0	0.0%	186	51.2%
	Sup. Técnica	0	0.0%	66	18.2%	0	0.0%	66	18.2%
	Sup. Universitaria	0	0.0%	73	20.1%	0	0.0%	73	20.1%
	Posgrado	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	1	0.3%
Estado civil	Soltero	0	0.0%	71	19.6%	0	0.0%	71	19.6%
	Casado	0	0.0%	147	40.5%	0	0.0%	147	40.5%
	Conviviente	0	0.0%	120	33.1%	0	0.0%	120	33.1%

	Divorciado	0	0.0%	14	3.9%	0	0.0%	14	3.9%
	Otros	0	0.0%	11	3.0%	0	0.0%	11	3.0%
Profesión	Ingeniero	0	0.0%	16	4.4%	0	0.0%	16	4.4%
	Administrador	0	0.0%	24	6.6%	0	0.0%	24	6.6%
	Contador	0	0.0%	10	2.8%	0	0.0%	10	2.8%
	Abogado	0	0.0%	4	1.1%	0	0.0%	4	1.1%
	Psicólogo	0	0.0%	2	0.6%	0	0.0%	2	0.6%
	Profesor	0	0.0%	6	1.7%	0	0.0%	6	1.7%
	No tiene	0	0.0%	294	81.0%	0	0.0%	294	81.0%
	Otros	0	0.0%	7	1.9%	0	0.0%	7	1.9%
Antigüedad del negocio	Menos de 1 año	0	0.0%	9	2.5%	0	0.0%	9	2.5%
	1 a 3 años	0	0.0%	49	13.5%	0	0.0%	49	13.5%
	3 a 5 años	0	0.0%	73	20.1%	0	0.0%	73	20.1%
	5 a 10 años	0	0.0%	109	30.0%	0	0.0%	109	30.0%
	Más de 10 años	0	0.0%	123	33.9%	0	0.0%	123	33.9%
Personería	Persona natural	0	0.0%	256	70.5%	0	0.0%	256	70.5%
	Persona jurídica	0	0.0%	107	29.5%	0	0.0%	107	29.5%
Régimen tributario	Régimen agrario	0	0.0%	13	3.6%	0	0.0%	13	3.6%
	Régimen especial	0	0.0%	33	9.1%	0	0.0%	33	9.1%
	Régimen general	0	0.0%	42	11.6%	0	0.0%	42	11.6%
	Régimen mype	0	0.0%	78	21.5%	0	0.0%	78	21.5%
	Régimen RUS	0	0.0%	197	54.3%	0	0.0%	197	54.3%
Contabilidad de la empresa	Solo lleva un cuaderno o libreta	0	0.0%	205	56.5%	0	0.0%	205	56.5%
	Usa un software	0	0.0%	88	24.2%	0	0.0%	88	24.2%
	No realiza contabilidad	0	0.0%	44	12.1%	0	0.0%	44	12.1%
	No sabe / Otros	0	0.0%	26	7.2%	0	0.0%	26	7.2%
Acceso a internet	Si	0	0.0%	126	34.7%	0	0.0%	126	34.7%
	No	0	0.0%	237	65.3%	0	0.0%	237	65.3%
Tarjeta de crédito	Si	0	0.0%	133	36.6%	0	0.0%	133	36.6%
	No	0	0.0%	230	63.4%	0	0.0%	230	63.4%
Inscripción en REMYPE	Si	0	0.0%	113	31.1%	0	0.0%	113	31.1%
	No	1	0.3%	113	31.1%	0	0.0%	113	31.1%
	Desconoce el REMYPE	0	0.0%	137	37.7%	0	0.0%	137	37.7%
Venta por internet	Si	0	0.0%	51	14.0%	0	0.0%	51	14.0%

	No	0	0.0%	312	86.0%	0	0.0%	312	86.0%
Competitividad empresarial	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	Medio	0	0.0%	355	97.8%	0	0.0%	355	97.8%
	Alto	0	0.0%	8	2.2%	0	0.0%	8	2.2%
Total		0	0.0%	363	100%	0	0.0%	363	100%

Fuente: Matriz de datos del financiamiento y la competitividad empresarial, Chimbote - 2019.

Interpretación

En la tabla 8, se puede observar que casi la mitad de los propietarios de las MYPES tienen un nivel medio de financiamiento con recursos ajenos y su edad fluctúa entre 25 y 49 años. Respecto al grado de instrucción de los propietarios, más de la mitad presentan un nivel medio de financiamiento y a la vez, su grado de instrucción es instrucción secundaria. De igual modo, los propietarios de las MYPES tienen un nivel de financiamiento medio y a la vez tienen una antigüedad en el negocio de 5 a más años (más del 60%) y casi el 70% lleva la contabilidad en un cuaderno de notas o simplemente no realiza contabilidad. También el 68.8% no está inscrita en el REMYPE o lo desconoce.

Tabla 9:

Correlación del financiamiento con recursos ajenos con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

CORRELACIÓN Rho DE SPEARMAN		Recursos ajenos	Competitividad empresarial
Recursos ajenos	Coefficiente de correlación	1.000	0.857**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	363	363
Competitividad empresarial	Coefficiente de correlación	0.857**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	363	363

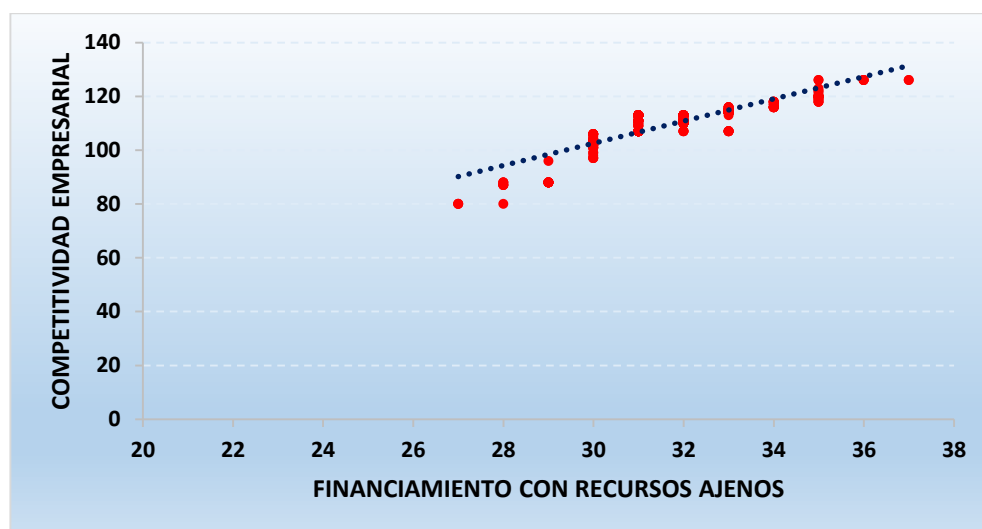
Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación.

En la Tabla 9 se aprecia que el coeficiente de correlación de spearman es $R_{ho} = 0.857$ (presenta una elevada correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir

que el financiamiento con recursos ajenos contribuye a generar competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 9.

Figura 2. Correlación del financiamiento ajeno con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Tabla 10:

El financiamiento y su relación con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Factores / Variables	Financiamiento						Total		
	Bajo		Medio		Alto		N°	%	
	N°	%	N°	%	N°	%			
Edad	De 18 a 24 años	0	0.0%	21	5.8%	0	0.0%	21	5.8%
	De 25 a 49 años	0	0.0%	176	48.5%	3	0.8%	179	49.3%
	De 50 a 64 años	0	0.0%	118	32.5%	4	1.1%	122	33.6%
	De 65 a más	0	0.0%	41	11.3%	0	0.0%	41	11.3%
Sexo	Masculino	0	0.0%	181	49.9%	3	0.8%	184	50.7%
	Femenino	0	0.0%	175	48.2%	4	1.1%	179	49.3%
Grado de instrucción	Primaria	0	0.0%	37	10.2%	0	0.0%	37	10.2%
	Secundaria	0	0.0%	184	50.7%	2	0.6%	186	51.2%
	Sup. Técnica	0	0.0%	63	17.4%	3	0.8%	66	18.2%
	Sup. Universitaria	0	0.0%	71	19.6%	2	0.6%	73	20.1%
	Posgrado	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	1	0.3%

Estado civil	Soltero	0	0.0%	71	19.6%	0	0.0%	71	19.6%
	Casado	0	0.0%	142	39.1%	5	1.4%	147	40.5%
	Conviviente	0	0.0%	118	32.5%	2	0.6%	120	33.1%
	Divorciado	0	0.0%	14	3.9%	0	0.0%	14	3.9%
	Otros	0	0.0%	11	3.0%	0	0.0%	11	3.0%
Profesión	Ingeniero	0	0.0%	16	4.4%	0	0.0%	16	4.4%
	Administrador	0	0.0%	23	6.3%	1	0.3%	24	6.6%
	Contador	0	0.0%	9	2.5%	1	0.3%	10	2.8%
	Abogado	0	0.0%	4	1.1%	0	0.0%	4	1.1%
	Psicólogo	0	0.0%	2	0.6%	0	0.0%	2	0.6%
	Profesor	0	0.0%	6	1.7%	0	0.0%	6	1.7%
	No tiene	0	0.0%	289	79.6%	5	1.4%	294	81.0%
	Otros	0	0.0%	7	1.9%	0	0.0%	7	1.9%
Antigüedad del negocio	Menos de 1 año	0	0.0%	9	2.5%	0	0.0%	9	2.5%
	1 a 3 años	0	0.0%	48	13.2%	1	0.3%	49	13.5%
	3 a 5 años	0	0.0%	70	19.3%	3	0.8%	73	20.1%
	5 a 10 años	0	0.0%	107	29.5%	2	0.6%	109	30.0%
	Más de 10 años	0	0.0%	122	33.6%	1	0.3%	123	33.9%
Personería	Persona natural	0	0.0%	252	69.4%	4	1.1%	256	70.5%
	Persona jurídica	0	0.0%	104	28.7%	3	0.8%	107	29.5%
Régimen tributario	Régimen agrario	0	0.0%	13	3.6%	0	0.0%	13	3.6%
	Régimen especial	0	0.0%	33	9.1%	0	0.0%	33	9.1%
	Régimen general	0	0.0%	42	11.6%	0	0.0%	42	11.6%
	Régimen mype	0	0.0%	74	20.4%	4	1.1%	78	21.5%
	Régimen RUS	0	0.0%	194	53.4%	3	0.8%	197	54.3%
Contabilidad de la empresa	Solo lleva un cuaderno o libreta	0	0.0%	203	55.9%	2	0.6%	205	56.5%
	Usa un software	0	0.0%	84	23.1%	4	1.1%	88	24.2%
	No realiza contabilidad	0	0.0%	43	11.8%	1	0.3%	44	12.1%
	No sabe / Otros	0	0.0%	26	7.2%	0	0.0%	26	7.2%
Acceso a internet	Si	0	0.0%	125	34.4%	1	0.3%	126	34.7%
	No	0	0.0%	231	63.6%	6	1.7%	237	65.3%
Tarjeta de crédito	Si	0	0.0%	133	36.6%	0	0.0%	133	36.6%
	No	0	0.0%	223	61.4%	7	1.9%	230	63.4%
Inscripción en REMYPE	Si	0	0.0%	108	29.8%	5	1.4%	113	31.1%
	No	1	0.3%	113	31.1%	0	0.0%	113	31.1%

	Desconoce el REMYPE	0	0.0%	135	37.2%	2	0.6%	137	37.7%
	Si	0	0.0%	50	13.8%	1	0.3%	51	14.0%
Venta por internet	No	0	0.0%	306	84.3%	6	1.7%	312	86.0%
	Bajo	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Competitividad empresarial	Medio	0	0.0%	355	97.8%	0	0.0%	355	97.8%
	Alto	0	0.0%	1	0.3%	7	1.9%	8	2.2%
	Total	0	0.0%	356	98.1%	7	1.9%	363	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

Interpretación

En la tabla 10, se puede observar que el nivel de aplicación del financiamiento es medio al igual que la variable competitividad empresarial. Más del 90% de los propietarios de las MYPES tienen un nivel medio de financiamiento y también de competitividad por lo que podemos afirmar que existe relación entre ambas variables. Su edad fluctúa entre 25 y 49 años. Respecto al grado de instrucción de los propietarios, más de la mitad (51%) presentan un nivel medio de financiamiento y a la vez, su grado de instrucción es instrucción secundaria. De igual modo, los propietarios de las MYPES tienen un nivel de financiamiento medio y a la vez tienen una antigüedad en el negocio de 5 a más años, (más del 60%) y casi el 70% lleva la contabilidad en un cuaderno de notas o simplemente no realiza contabilidad. Llama la atención la antigüedad de estas empresas, demostrando su éxito al seguir en actividad a pesar de su bajo grado de instrucción.

Tabla 11:

Correlación del financiamiento con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

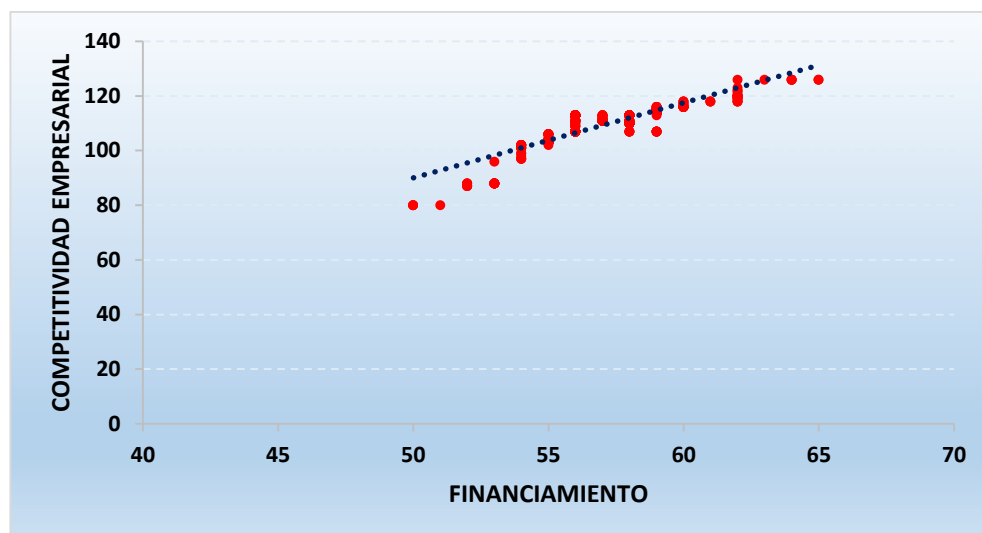
CORRELACIÓN Rho DE SPEARMAN		Financiamiento	Competitividad empresarial
	Coefficiente de correlación	1.000	0.851**
Financiamiento	Sig. (bilateral)		0.000
	N	363	363
	Coefficiente de correlación	0.851**	1.000
Competitividad empresarial	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	363	363

Fuente: Base de datos de las variables de estudio, Chimbote - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

Interpretación.

En la Tabla 11 se aprecia que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.851$ (comprobándose una elevada correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), la cual quiere decir que el financiamiento contribuye a generar competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.



Fuente: Tabla 11

Figura 3. Correlación del financiamiento con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

3.4 CARACTERIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 12:

Caracterización del financiamiento de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Factores / Variables	Financiamiento						Total		
	Bajo		Medio		Alto		N°	%	
	N°	%	N°	%	N°	%			
Edad	De 18 a 24 años	0	0.0%	21	5.8%	0	0.0%	21	5.8%
	De 25 a 49 años	0	0.0%	176	48.5%	3	0.8%	179	49.3%
	De 50 a 64 años	0	0.0%	118	32.5%	4	1.1%	122	33.6%
	De 65 a más	0	0.0%	41	11.3%	0	0.0%	41	11.3%
Sexo	Masculino	0	0.0%	181	49.9%	3	0.8%	184	50.7%
	Femenino	0	0.0%	175	48.2%	4	1.1%	179	49.3%
	Primaria	0	0.0%	37	10.2%	0	0.0%	37	10.2%

Grado de instrucción	Secundaria	0	0.0%	184	50.7%	2	0.6%	186	51.2%
	Sup. Técnica	0	0.0%	63	17.4%	3	0.8%	66	18.2%
	Sup. Universitaria	0	0.0%	71	19.6%	2	0.6%	73	20.1%
	Posgrado	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	1	0.3%
Estado civil	Soltero	0	0.0%	71	19.6%	0	0.0%	71	19.6%
	Casado	0	0.0%	142	39.1%	5	1.4%	147	40.5%
	Conviviente	0	0.0%	118	32.5%	2	0.6%	120	33.1%
	Divorciado	0	0.0%	14	3.9%	0	0.0%	14	3.9%
	Otros	0	0.0%	11	3.0%	0	0.0%	11	3.0%
Profesión	Ingeniero	0	0.0%	16	4.4%	0	0.0%	16	4.4%
	Administrador	0	0.0%	23	6.3%	1	0.3%	24	6.6%
	Contador	0	0.0%	9	2.5%	1	0.3%	10	2.8%
	Abogado	0	0.0%	4	1.1%	0	0.0%	4	1.1%
	Psicólogo	0	0.0%	2	0.6%	0	0.0%	2	0.6%
	Profesor	0	0.0%	6	1.7%	0	0.0%	6	1.7%
	No tiene	0	0.0%	289	79.6%	5	1.4%	294	81.0%
	Otros	0	0.0%	7	1.9%	0	0.0%	7	1.9%
Antigüedad del negocio	Menos de 1 año	0	0.0%	9	2.5%	0	0.0%	9	2.5%
	1 a 3 años	0	0.0%	48	13.2%	1	0.3%	49	13.5%
	3 a 5 años	0	0.0%	70	19.3%	3	0.8%	73	20.1%
	5 a 10 años	0	0.0%	107	29.5%	2	0.6%	109	30.0%
	Más de 10 años	0	0.0%	122	33.6%	1	0.3%	123	33.9%
Personería	Persona natural	0	0.0%	252	69.4%	4	1.1%	256	70.5%
	Persona jurídica	0	0.0%	104	28.7%	3	0.8%	107	29.5%
Régimen tributario	Régimen agrario	0	0.0%	13	3.6%	0	0.0%	13	3.6%
	Régimen especial	0	0.0%	33	9.1%	0	0.0%	33	9.1%
	Régimen general	0	0.0%	42	11.6%	0	0.0%	42	11.6%
	Régimen mype	0	0.0%	74	20.4%	4	1.1%	78	21.5%
	Régimen RUS	0	0.0%	194	53.4%	3	0.8%	197	54.3%
Contabilidad de la empresa	Solo lleva un cuaderno o libreta	0	0.0%	203	55.9%	2	0.6%	205	56.5%
	Usa un software	0	0.0%	84	23.1%	4	1.1%	88	24.2%
	No realiza contabilidad	0	0.0%	43	11.8%	1	0.3%	44	12.1%
	No sabe / Otros	0	0.0%	26	7.2%	0	0.0%	26	7.2%
Acceso a internet	Si	0	0.0%	125	34.4%	1	0.3%	126	34.7%
	No	0	0.0%	231	63.6%	6	1.7%	237	65.3%

Tarjeta de crédito	Si	0	0.0%	133	36.6%	0	0.0%	133	36.6%
	No	0	0.0%	223	61.4%	7	1.9%	230	63.4%
Inscripción en REMYPE	Si	0	0.0%	108	29.8%	5	1.4%	113	31.1%
	No	1	0.3%	113	31.1%	0	0.0%	113	31.1%
	Desconoce el REMYPE	0	0.0%	135	37.2%	2	0.6%	137	37.7%
Venta por internet	Si	0	0.0%	50	13.8%	1	0.3%	51	14.0%
	No	0	0.0%	306	84.3%	6	1.7%	312	86.0%
Total		0	0.0%	356	98.1%	7	1.9%	363	100%

Fuente: Matriz de datos del financiamiento y la competitividad empresarial, Chimbote - 2019.

Interpretación

En la tabla 12, se puede observar que casi la mitad de los propietarios de las MYPES tienen un nivel medio de financiamiento y su edad fluctúa entre 25 y 49 años. Respecto al grado de instrucción de los propietarios, más de la mitad (51%) presentan un nivel medio de financiamiento y a la vez, su grado de instrucción es instrucción secundaria. De igual modo, los propietarios de las MYPES tienen un nivel de financiamiento medio y a la vez tienen una antigüedad en el negocio de 5 a más años (más del 60%) lo que demuestra que a pesar de tener un bajo grado de instrucción, han tenido éxito. Casi el 70% lleva la contabilidad en un cuaderno de notas o simplemente no realiza contabilidad. De igual modo, casi las ¾ partes (70.5%) de las MYPES, han constituido sus empresas como persona natural, así como el 63.4% no aceptan como medio de pago las tarjetas de crédito. Así mismo, el 86% no efectúa ventas por internet.

Tabla 13:

Caracterización de la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Factores / Variables		Competitividad empresarial						Total	
		Bajo		Medio		Alto		N°	%
		N°	%	N°	%	N°	%		
Edad	De 18 a 24 años	0	0.0%	21	5.8%	0	0.0%	21	5.8%
	De 25 a 49 años	0	0.0%	176	48.5%	3	0.8%	179	49.3%
	De 50 a 64 años	0	0.0%	117	32.2%	5	1.4%	122	33.6%
	De 65 a más	0	0.0%	41	11.3%	0	0.0%	41	11.3%
Sexo	Masculino	0	0.0%	180	49.6%	4	1.1%	184	50.7%

	Femenino	0	0.0%	175	48.2%	4	1.1%	179	49.3%
Grado de instrucción	Primaria	0	0.0%	37	10.2%	0	0.0%	37	10.2%
	Secundaria	0	0.0%	183	50.4%	3	0.8%	186	51.2%
	Sup. Técnica	0	0.0%	63	17.4%	3	0.8%	66	18.2%
	Sup. Universitaria	0	0.0%	71	19.6%	2	0.6%	73	20.1%
	Posgrado	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	1	0.3%
	Estado civil	Soltero	0	0.0%	71	19.6%	0	0.0%	71
	Casado	0	0.0%	142	39.1%	5	1.4%	147	40.5%
	Conviviente	0	0.0%	118	32.5%	2	0.6%	120	33.1%
	Divorciado	0	0.0%	14	3.9%	0	0.0%	14	3.9%
	Otros	0	0.0%	10	2.8%	1	0.3%	11	3.0%
Profesión	Ingeniero	0	0.0%	16	4.4%	0	0.0%	16	4.4%
	Administrador	0	0.0%	23	6.3%	1	0.3%	24	6.6%
	Contador	0	0.0%	9	2.5%	1	0.3%	10	2.8%
	Abogado	0	0.0%	4	1.1%	0	0.0%	4	1.1%
	Psicólogo	0	0.0%	2	0.6%	0	0.0%	2	0.6%
	Profesor	0	0.0%	6	1.7%	0	0.0%	6	1.7%
	No tiene	0	0.0%	288	79.3%	6	1.7%	294	81.0%
	Otros	0	0.0%	7	1.9%	0	0.0%	7	1.9%
Antigüedad del negocio	Menos de 1 año	0	0.0%	9	2.5%	0	0.0%	9	2.5%
	1 a 3 años	0	0.0%	48	13.2%	1	0.3%	49	13.5%
	3 a 5 años	0	0.0%	70	19.3%	3	0.8%	73	20.1%
	5 a 10 años	0	0.0%	106	29.2%	3	0.8%	109	30.0%
	Más de 10 años	0	0.0%	122	33.6%	1	0.3%	123	33.9%
Personería	Persona natural	0	0.0%	251	69.1%	5	1.4%	256	70.5%
	Persona jurídica	0	0.0%	104	28.7%	3	0.8%	107	29.5%
Régimen tributario	Régimen agrario	0	0.0%	13	3.6%	0	0.0%	13	3.6%
	Régimen especial	0	0.0%	33	9.1%	0	0.0%	33	9.1%
	Régimen general	0	0.0%	42	11.6%	0	0.0%	42	11.6%
	Régimen mype	0	0.0%	73	20.1%	5	1.4%	78	21.5%
	Régimen RUS	0	0.0%	194	53.4%	3	0.8%	197	54.3%
Contabilidad de la empresa	Solo lleva un cuaderno o libreta	0	0.0%	203	55.9%	2	0.6%	205	56.5%
	Usa un software	0	0.0%	84	23.1%	4	1.1%	88	24.2%
	No realiza contabilidad	0	0.0%	42	11.6%	2	0.6%	44	12.1%

	No sabe / Otros	0	0.0%	26	7.2%	0	0.0%	26	7.2%
Acceso a internet	Si	0	0.0%	124	34.2%	2	0.6%	126	34.7%
	No	0	0.0%	231	63.6%	6	1.7%	237	65.3%
Tarjeta de crédito	Si	0	0.0%	133	36.6%	0	0.0%	133	36.6%
	No	0	0.0%	222	61.2%	8	2.2%	230	63.4%
Inscripción en REMYPE	Si	0	0.0%	108	29.8%	5	1.4%	113	31.1%
	No	1	0.3%	113	31.1%	0	0.0%	113	31.1%
	Desconoce el REMYPE	0	0.0%	134	36.9%	3	0.8%	137	37.7%
Venta por internet	Si	0	0.0%	50	13.8%	1	0.3%	51	14.0%
	No	0	0.0%	305	84.0%	7	1.9%	312	86.0%
Total		0	0.0%	355	97.8%	8	2.2%	363	100%

Fuente: Matriz de datos del financiamiento y la competitividad empresarial, Chimbote - 2019.

Interpretación

En la tabla 13, se puede observar que casi el 80% de los propietarios de las MYPES (79.3%) tienen un nivel medio de competitividad empresarial y no tienen profesión. Respecto al grado de instrucción de los propietarios, más de la mitad (50.4%) presentan un nivel medio de competitividad empresarial y a la vez, su grado de instrucción es instrucción secundaria. De igual modo, los propietarios de las MYPES tienen un nivel de competitividad empresarial medio y a la vez tienen una antigüedad del negocio de 5 a más años (más del 60%) y el 67.5% lleva la contabilidad en un cuaderno de notas o simplemente no realiza contabilidad.

IV. DISCUSIÓN

Objetivo específico 1: Identificar el nivel de financiamiento que aplican las MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote.

El resultado obtenido respecto a nivel de financiamiento de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote 2019 según la tabla 1 es de un nivel medio de financiamiento representado por el 98.1% de las MYPES, observándose de acuerdo a la tabla 2 este mismo comportamiento en las dimensiones de la variable, como son financiamiento con recursos propios y financiamiento con recursos ajenos (con un 92 y 100% respectivamente), es decir, presentan también un nivel medio. Respecto a este comportamiento Botta (2018) señala que las MYPES afrontan una estructura de capital óptima que les permite obtener buenos retornos para los inversionistas, incluso, menciona que no es conveniente tener poca deuda ni tampoco mucha. También podemos mencionar la teoría de Trade off de Myers (1997) quien propugna que existe una estructura de capital óptima permitiendo elevar al máximo el valor de la empresa, a medida que ésta se va endeudando, va aumentando su rentabilidad hasta cierto límite. La experiencia señala que la estructura de capital (mezcla de capital y pasivo) mucho dependerá de las proyecciones que a futuro tenga la empresa, es decir, si se avizora para los próximos años, un aumento en el nivel de operaciones, un incremento en las ventas y utilidades, por situaciones económicas favorables, es posible mejorar la rentabilidad incrementando el financiamiento vía recursos ajenos.

De igual modo, respecto al financiamiento, de acuerdo a la tabla 12, se obtuvo como resultado que las MYPES presentan un nivel de financiamiento medio, tanto en empresas constituidas como persona natural (69.4%), como en empresas constituidas con personería jurídica (28,7%), observándose que gran parte de este tipo de empresas se constituyen como persona natural, situación que daría lugar a que estas últimas estén en desventaja, tal como lo manifiesta Briozzo et al. (2016) las empresas que se constituyen mediante formas legales con responsabilidad limitada tienen mayores facilidades de acceso al financiamiento bancario, debido a que están formalizadas con personería jurídica y lógicamente con garantías reales, lo que no sucede con las empresas constituidas como persona natural. La experiencia, a lo largo del tiempo demuestra que estas últimas empresas constituidas como

persona natural, tienen desventajas, como consecuencia de tener la responsabilidad ilimitada.

Objetivo específico 2: Identificar el nivel de competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote.

Se obtuvo como resultado según la tabla 3 que el 96.7% de las MYPES comerciales obtuvieron un nivel medio de competitividad empresarial (que corresponde al baremo de 81 a 123, habiendo logrado un puntaje de 110 puntos), lo que significa que los empresarios tienen conocimiento de algunas actividades que desarrolla la empresa generando algunos beneficios en forma limitada para su empresa, esto de alguna manera, tiene cierta coincidencia con Ibarra et al. (2017) quienes realizaron un estudio con el fin de establecer la situación competitiva de las MYPES que se dedican a la fabricación, de Baja California identificando qué factores limitan la competitividad. En ese trabajo se concluyó que el grado de competitividad de las MYPES es medio-bajo, específicamente, en lo que se refiere a Planeación financiera, Sistemas de información, Aseguramiento de la calidad, Contabilidad y Finanzas y Recursos Humanos. En el caso del presente estudio, según la tabla 4, se observa que las dimensiones se encuentran en un nivel medio, sin embargo, no podemos dejar de mencionar que las dimensiones Función Gerencial y Función Tecnológica presentan importantes porcentajes de MYPES con niveles de aplicación bajos (14.6% y 31.1 % respectivamente), estos resultados también tienen relación con lo señalado por Muñoz et Al. (2019) quienes en su estudio resaltan la importancia del apoyo a las MIPYMES señalando que el apoyo con herramientas tecnológicas permitirá un aumento en la competitividad de estas empresas, haciendo uso de las TIC's. La experiencia demuestra que es difícil evaluar la competitividad, ya que existen múltiples definiciones de lo que significa la competitividad, sin embargo, tal como lo señala Saavedra, Milla y Tapia (2013), se puede evaluar a nivel micro, es decir a nivel interno de la empresa; en tal sentido, existen debilidades a nivel de Funciones como la Gerencial y Tecnológica.

De igual manera, respecto a la competitividad empresarial de las MYPES de acuerdo a la tabla 13 casi el 80% de los propietarios de las MYPES no tienen profesión y tienen un nivel medio de competitividad, Así mismo, más del 70% de los propietarios de las MYPES, su

estado civil es casado o conviviente y sus empresas tienen un nivel medio de competitividad empresarial; también no hay relación entre edad del empresario y la competitividad empresarial. También se puede afirmar que más de la mitad de las MYPES (55.9%) para registrar sus principales operaciones solo lleva un cuaderno o libreta. También casi el 70% de las MYPES no están inscritas en el REMYPE, situación que indica un riesgo inminente para la estabilidad de estas empresas. Algunos de estas situaciones ya lo señalaron algunos autores como Cuevas, et al. (2015) quien en su trabajo demostró que no existe relación entre la competitividad y la vejez del empresario

Objetivo específico 3: Establecer la relación entre el financiamiento con recursos propios y la competitividad de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote.

En la Tabla 7, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $Rho = 0.767$, lo que nos indica que existe una alta correlación positiva, con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo que significa que el financiamiento con recursos propios contribuye generando competitividad empresarial en las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote, esta situación coincide en alguna forma con Botta (2018) quien señala que es conveniente para las MYPES mantener una estructura de capital óptima que les permitirán obtener buenos resultados, buenos retornos, reconociendo que a pesar de que es importante la presencia del financiamiento con recursos propios, también menciona que no es conveniente tener poca deuda, ni tampoco mucha, para generar rentabilidad y por consiguiente una mejora en la competitividad. También podemos mencionar la teoría del Pecking Order de Myers & Majluf (1984), que señala que las empresas se financian primero con su propio capital. La experiencia nos indica que inicialmente la presencia del capital propio como fuente de financiamiento, es muy importante, toda vez que el inicio de las MYPES, desde su creación, generalmente su financiamiento es con su propio capital, debido a la renuencia de las entidades financieras de otorgar crédito a empresas que no tengan un historial crediticio, así como acreditar al menos un año de existencia.

Objetivo específico 4: Determinar la relación entre el financiamiento con recursos ajenos y la competitividad de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote.

En la tabla 9 se determinó el coeficiente de correlación de Spearman cuyo valor fue de $Rho=0.857$, lo que nos indicó que existe una alta correlación positiva, con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), esto significa que el financiamiento con recursos ajenos contribuye generando competitividad empresarial en la MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote. Al respecto, Vera et al. (2014) obtuvo como resultado que las MYPES se financian con capital propio, en segundo lugar con pasivo corriente y en menor intensidad con pasivo no corriente y que existe correlación entre gestión empresarial, acceso a las fuentes de financiamiento e indicadores como eficiencia y rentabilidad, indicadores que están relacionados con la competitividad. De igual modo, Eton et al. (2017) concluyeron que abrirle crédito a las MYPES les permite acceder a los recursos esenciales, aumentar su diversificación comercial y el incremento de la productividad. Se puede incluir en este análisis, dos teorías, la Teoría de Pecking Order de Myers & Majluf (1984) y la Teoría del Trade Off de Myers (1977), este último propugna la existencia de una estructura de capital óptima la cual, señala que la empresa se puede incrementar poco a poco el endeudamiento, permitiendo así aumentar su rentabilidad y el valor de la empresa, pero que este endeudamiento solamente hasta cierto límite, y que si lo relacionamos con la competitividad tal como lo manifiestan Cruz, Pérez y Lechuga (2017) señalando que si las empresas establecen de manera adecuada sus estructuras óptimas de capital, entonces, serán competitivas. La experiencia señala que es muy importante trabajar con recursos ajenos, esto siempre y cuando las proyecciones a futuro nos indiquen que el nivel de operaciones de la empresa se incremente, con efectos positivos en las utilidades y por consiguiente en la rentabilidad y en otros indicadores importantes de competitividad.

Objetivo General: Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote 2019.

En la Tabla 11, se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $Rho = 0.851$, lo que nos indica que existe una alta correlación positiva, con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo que significa que el financiamiento contribuye generando

competitividad empresarial en las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote. Esto coincide con Sibanda et al. (2018), en su investigación trata sobre la relación entre el efecto del financiamiento en el desenvolvimiento de las empresas así como en el desempeño en la exportación relacionadas con las MYPES. El trabajo dio como resultado que muy pocas MYPES intervienen en el comercio internacional. Como principal resultado se obtuvo que existe asociación directa positiva importante entre el acceso al financiamiento y las exportaciones que realizan las MYPES. Al respecto, en el caso del trabajo desarrollado en las MYPES de la ciudad de Chimbote, la participación de éstas en las exportaciones, es nula, sin embargo, su nivel de financiamiento y competitividad es medio

V. CONCLUSIONES

Primera: Se identificó que el nivel de financiamiento que aplican las MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote es de un nivel medio representado por el 98.1% de las MYPES, observándose el mismo comportamiento con las dimensiones de la variable, como son financiamiento con recursos propios y financiamiento con recursos ajenos representadas por las MYPES con un 92% y 100 % respectivamente, gracias al proceso de baremación, obteniéndose además dentro de este nivel medio, que la mayoría de MYPES se constituyen como persona natural representadas por un 69.4%.

Segunda: Se identificó que el nivel de competitividad empresarial de las MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote es de un nivel medio representado por un 96.7% de las MYPES, observándose el mismo comportamiento en las dimensiones de la variable, es decir, todas las dimensiones tienen un nivel medio de aplicación, sin embargo, existen dos dimensiones como son la Función Gerencial y la Función Tecnológica que pesar de presentar un nivel medio, tienen importantes porcentajes de MYPES con niveles de aplicación bajos como son el 14.6% y 31.1 % respectivamente.

Tercera: Se comprobó la relación entre la dimensión Financiamiento con Recursos Propios y la variable Competitividad Empresarial con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$) lo que nos indica que hay una relación muy significativa, aceptándose la relación entre dimensión Financiamiento con recursos propios y la variable Competitividad Empresarial. También el valor de Correlación de Rho de Spearman de 0.767, nos indica que hay una alta correlación positiva entre la dimensión y la variable.

Cuarta: Se comprobó la relación entre la dimensión Financiamiento con Recursos Ajenos y la variable Competitividad Empresarial con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$) lo que nos indica que existe una relación muy significativa, aceptándose la relación entre dimensión Financiamiento con recursos ajenos y la variable Competitividad Empresarial. También el valor de Correlación de Rho de Spearman

de 0.857, nos indica que existe una alta correlación positiva entre la dimensión y la variable.

Quinta: Se estableció que existe una alta relación entre la variable Financiamiento y la variable Competitividad Empresarial de las MYPES comerciales, esto, basado en que el nivel de significancia es menor que 1% ($p < 0.01$), es decir, que la relación es muy significativa, en tal sentido, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . También el valor de Correlación de Spearman es 0.851, lo que nos señala que existe una alta correlación positiva entre ambas variables.

VI. RECOMENDACIONES

Primera: A los propietarios de las micro y pequeñas empresas en vista de que el nivel de financiamiento alcanzado fue de un nivel medio, se les recomienda el uso del financiamiento con recursos ajenos, si bien, la tendencia de las MYPES es trabajar con recursos propios, sin embargo, se estaría dejando la oportunidad de mejorar la rentabilidad, el crecimiento y desarrollo de estas empresas, si no se hace uso del apalancamiento financiero.

Segunda: A los propietarios de las micro y pequeñas empresas se les sugiere interesarse por mejorar su nivel de cultura financiera, asistiendo a eventos que organizan instituciones como la Cámara de Comercio, Produce, Sunat, instituciones financieras y universidades, entre otras, ya que esto les permitirá tomar mejores decisiones referentes a las diferentes modalidades de financiamiento, lo que redundará en beneficio de sus empresas.

Tercera: A los propietarios de la micro y pequeñas empresas, en vista de que la mayoría constituyó sus empresas como persona natural, se les sugiere modifiquen su forma de constitución adoptándolas como persona jurídica, ya que este cambio les traerá múltiples beneficios, especialmente, en el acceso al sistema financiero, mejoramiento de sus ventas, protección de sus bienes personales, mayor credibilidad en el mercado, entre otros beneficios, lo que les permitirá mejorar su nivel competitivo.

Cuarta: A los propietarios de las micro y pequeñas empresas, considerando que la mayoría de empresas no están inscritas o desconocen que es el REMYPE, se les recomienda que visiten la SUNAT y soliciten se les informe cuales son los beneficios de estar inscritos en el REMYPE y que deben hacer para inscribirse en dicho registro, ya que las empresas que están inscritas, sus costos laborales disminuyen.

Quinta: A los propietarios de las micro y pequeñas empresas, en vista de que muy pocos registran las operaciones diarias de sus empresas, se les recomienda el uso permanente de llevar registros contables ya sea en forma manual o mediante sistemas informáticos, lo que permitirá tener un conocimiento real de la situación económico financiera de sus empresas y poder hacer proyecciones en beneficio de éstas.

Sexta: A las instituciones que apoyan a las MYPES, como la Cámara de Comercio del Santa, Municipalidad Provincial del Santa, SUNAT, entre otras, se les recomienda que organicen una mayor cantidad de eventos que les permitan a los propietarios de estas empresas capacitarse en aspectos importantes que tienen que ver con el ámbito laboral, tributario financiero, Gestión, uso de las TICs, entre otros, lo que permitirá que estas empresas mejoren su nivel competitivo.

VII. PROPUESTA

I. Datos Generales

1. **Denominación:** Mejorando mi empresa en gestión empresarial y financiamiento.

2. **Beneficiarios:** Propietarios de micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote.

3. **Duración**

06 horas presenciales

4. **Causas raíz priorizadas**

Poca preparación de empresarios de MYPES en gestión empresarial y tendencia de un sector de MYPES de no solicitar crédito.

II. Fundamentación

De acuerdo al diagnóstico efectuado, se detectaron debilidades en la competitividad de las MYPES, tales como la poca preparación de empresarios en gestión empresarial y en financiamiento de dichas empresas, específicamente, en aspectos como la forma en que se constituyen, la no incorporación al REMYPE, malas prácticas en el registro contable de sus operaciones, poco uso de las TICs, escasez de ventas por internet y poca participación en la bancarización.

Objetivo: Fortalecer a los microempresarios en la adquisición de buenas prácticas en gestión empresarial y una mejor actitud hacia el acceso al crédito bancario.

III. Programación

Fecha	Denominación	Objetivo	Responsable
11/03/2020	Conociendo los beneficios de una buena gestión empresarial y acceso al crédito bancario.	Valorar la importancia de una buena gestión empresarial,	Presidente de Asociación de MYPES
13/03/2020	Conociendo los beneficios del crédito bancario	Apreciar los beneficios del crédito formal para su empresa.	Presidente de Asociación de MYPES

TALLER DE INDUCCIÓN: CONOCIENDO LOS BENEFICIOS DE UNA BUENA GESTIÓN EN EMPRESARIAL

I) DATOS GENERALES

1. INSTITUCIÓN	MYPES DEL SECTOR COMERCIAL
2. DENOMINACIÓN DE SESIÓN	CONOCIENDO LOS BENEFICIOS DE UNA BUENA GESTIÓN EMPRESARIAL
3. GRUPO OCUPACIONAL	PROPIETARIOS DE MYPES
4. SESIÓN:	PRIMERA
5. DURACIÓN:	3 HORAS
6. FECHA:	11-03-20
7. CONSULTOR:	Mg. ALEJANDRO LÓPEZ MORILLAS

II) SUMARIO:

Competencia: Valora la importancia de una buena gestión empresarial para su empresa.

CONTENIDOS		
CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
La gestión empresarial, definición, importancia, elementos, principios, Funciones de la empresa. Buenas prácticas.	Comprende los elementos de la gestión empresarial, desarrolla el trabajo asignado sobre principios y buenas prácticas en gestión empresarial.	Participa activamente en los trabajos encomendados. ✓ Muestra interés. ✓ Sugiere soluciones. ✓ Trabaja activamente en las soluciones.

III) ESTRATEGIAS PARA

PROCESO	ACTIVIDADES
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • El facilitador a través de situaciones prácticas, presentará el tema a desarrollar para comprender su importancia. • Se brindará el objetivo de la sesión • Se establecerán las normas y procedimientos a seguir
PROCESO	<ul style="list-style-type: none"> • Se distribuirá el material impreso preparado para la sesión. • El facilitador explica al grupo en que consiste una buena gestión empresarial, su importancia para las MYPES. • Ofrece unos minutos para atender consultas • El facilitador enseña los procedimientos y prácticas sanas en gestión empresarial y obtención del crédito formal. • Presenta una película en video para demostrar los beneficios de una buena gestión empresarial y la obtención del crédito formal. • Realizarán una dinámica grupal para aplicar lo aprendido, para lo cual se le hará entrega de una hoja de trabajo.
TERMINO	<ul style="list-style-type: none"> • Se recogerán los resultados de la hoja de trabajo. • En una plenaria se discutirán sus conclusiones y recomendaciones grupales.

IV) RECURSOS/MATERIALES

Proyector Video Pizarra Plumones Hojas de Trabajo

V) BIBLIOGRAFÍA

<http://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/aprende-con-nosotros#tab-2011>

VI) ANEXOS

1. Material Impreso
2. Video

TALLER DE INDUCCIÓN: CONOCIENDO LOS BENEFICIOS DEL ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO

I) DATOS GENERALES

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. INSTITUCIÓN | MYPES DEL SECTOR COMERCIAL |
| 2. DENOMINACIÓN DE SESIÓN | CONOCIENDO LOS BENEFICIOS DEL ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO |
| 3. GRUPO OCUPACIONAL | PROPIETARIOS DE MYPES |
| 4. SESIÓN: | SEGUNDA |
| 5. DURACIÓN: | 3 HORAS |
| 6. FECHA: | 13-03-20 |
| 7. CONSULTOR: | Mg. ALEJANDRO LÓPEZ MORILLAS |

II) SUMARIO:

Competencia: Valora la importancia del acceso al crédito bancario para su empresa.

CONTENIDOS		
CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
El crédito formal, importancia, tipos de crédito, requisitos, resultados cuando se accede al crédito y cuando no se accede.	Reconoce la importancia de la obtención de créditos, así como los procedimientos para lograrlo.	Participa activamente en los trabajos encomendados. ✓ Muestra interés. ✓ Sugiere soluciones. ✓ Trabaja activamente en las soluciones.

III) ESTRATEGIAS PARA

PROCESO	ACTIVIDADES
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • El facilitador a través de situaciones prácticas, presentará el tema a desarrollar para comprender su importancia. • Se brindará el objetivo de la sesión • Se establecerán las normas y procedimientos a seguir
PROCESO	<ul style="list-style-type: none"> • Se distribuirá el material impreso preparado para la sesión. • El facilitador explica al grupo en que consiste el acceso al crédito formal y su importancia para las MYPES. • Ofrece unos minutos para atender consultas • El facilitador enseña los procedimientos y prácticas sanas en el acceso y obtención del crédito formal. • Presenta una película en video para demostrar los beneficios del acceso al crédito formal. • Realizarán una dinámica grupal para aplicar lo aprendido, para lo cual se le hará entrega de una hoja de trabajo.
TERMINO	<ul style="list-style-type: none"> • Se recogerán los resultados de la hoja de trabajo. • En una plenaria se discutirán sus conclusiones y recomendaciones grupales

IV) RECURSOS/MATERIALES

Proyector Video Pizarra Plumones Hojas de Trabajo

V) BIBLIOGRAFÍA

<http://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera/aprende-con-nosotros#tab-2011>

VI) ANEXOS

1. Material Impreso
2. Video

VIII. REFERENCIAS

- Abeywardhana, D. (2018). Capital Structure and Profitability: An Empirical Analysis of SMEs in the UK. *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking. International Research Journal*.
- Altuve, G., & Jose, G. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Actualidad contable FACES*, 17(29), 5-17. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25732868002>
- Andrie A. (2018). Sostenibilidad | Texto completo gratis | Infraestructura financiera y acceso a la financiación para las PYME europeas. <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/10/3400>
- Angulo, J. R. (2016). Una aproximación para la construcción de una metodología para la evaluación de la competitividad empresarial en pymes. *Mercados y Negocios* (2594-0163 en línea; 1665-7039 en impreso), 0(28), 113-134.
- Asencio, L., Gonzales, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmaceuticas. *Revista de Ciencias de la Administracion y Economia*, 7(13). Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=504551272009>
- Ávila, G. V., Herrera, J. F. G., & Moreno, T. E. N. (2014). Gestión de conocimiento, capital intelectual y competitividad en pymes manufactureras en México. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 4(7), 28-43.
- Angulo, J. R. (2016). Una aproximación para la construcción de una metodología para la evaluación de la competitividad empresarial en pymes. *Mercados y Negocios* (2594-0163 en línea; 1665-7039 en impreso), 0(28), 113-134.
- Ávila, G. V., Herrera, J. F. G., & Moreno, T. E. N. (2014). Gestión de conocimiento, capital intelectual y competitividad en pymes manufactureras en México. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 4(7), 28-43.
- Baños, S., García, P., & Martínez, P. (2014). Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa. *Universia Business Review*, 44, 104-121.

- Belás, J., Ključnikov, A., Vojtovič, S., & Sobeková-Májková, M. (2015). Approach of the SME Entrepreneurs to Financial Risk Management in Relation to Gender and Level of Education. *ECONOMICS & SOCIOLOGY*, 8, 32-42. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2015/8-4/2>
- Biney, C. (2018). The Impact of Venture Capital Financing on SMEs Growth and Development in Ghana. *Business and Economics Journal*, 09(03). <https://doi.org/10.4172/2151-6219.1000370>
- Botta, M. (2018a). Financing Decisions and Performance of Italian SMEs in the Hotel Industry. *Cornell Hospitality Quarterly*, 1938965518816948. <https://doi.org/10.1177/1938965518816948>
- Briones, K. P. A., & Quintana, E. V. P. (2015). Diagnóstico de las fuentes no tradicionales de financiamiento empleadas por las PYMES del Cantón Quevedo. Ecuador. *Revista Publicando*, 2(3), 149-162.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Carcasi C. (2016). Financiamiento Y Competitividad En La Empresa All Desing Proyectos S.A.C. Villa María Del Triunfo, 2016. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/5165>
- Carvalho, Y., Solano, J., & Gonzaga, S. (2019). La planeación de sistemas de información como factor influyente en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas agrícolas. *Revista Científica Agroecosistemas*, 7(1), 115-118.
- Castro, M. L. N., Hurtado, G. F. D., & Barráez, A. T. H. (2013). Competitividad de empresas turísticas: Un análisis desde el enfoque sistémico. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 21(1), 243-260. <https://doi.org/10.18359/rfce.675>
- Cruz, D. Pérez, S. y Lechuga, C. (2017). Relevancia de la Estructura Óptima de Capital en la Empresa y su Relación con la competitividad. <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/7433/>
- Cuevas, H., Aguilera, L., & Gonzalez, M. (2015). The use Oficts and it's relation whit the competitiveness of Mexican SMEs. *European Scientific Journal*, ESJ, 11(13). <https://ejournal.org/index.php/esj/article/view/5652>
- Definición ABC (2014) Definición de financiamiento. Recuperado de:

<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Dejan, Berhaja y Djuricin. (2011). Financiación de pequeñas y medianas empresas innovadoras en tiempos de crisis. <https://ideas.repec.org/a/ine/journal/v2y2011i42p59-74.html>
- Du, J., & Banwo, A. (2015). Promoting SME Competitiveness: Lessons from China and Nigeria. *American Advanced Research in Management*, 1, 1-12.
- Espinosa, F. R., Molina, Z. A. M., & Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29-41. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>
- Eton, M., Mwosi, F., Mutesigensi, D., & Ebong, C. D. (2017a). Credit Financing and Performance of SMEs in Lira Municipality, Uganda. *Research Journal of Finance and Accounting*, 8(8), 121-127-127.
- Eton, M., Mwosi, F., Mutesigensi, D., & Ebong, C. D. (2017b). Credit Financing and Performance of SMEs in Lira Municipality, Uganda. *Research Journal of Finance and Accounting*, 8(8), 121-127-127.
- Franco, F., Gomez, F., Serrano, K., & Félix. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la PYME del Ecuador. *Conrado*, 15(67), 295-303.
- García, M. L. S. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, 33, 93-124.
- Guercio, M. B., Martinez, L. B., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 3-12. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.02.001>
- Guercio, M. B., Oliveras, G., Vigier, H. P., & Briozzo, A. E. (2015). Financiamiento externo desde una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71), 440-454.
- Gwizdała, J. P. (2018). The Financing of Small and Medium-Sized Enterprises with the EU Structural Funds in Poland Between 2014 and 2020. *International Journal of Synergy and Research*, 6(0), 43. <https://doi.org/10.17951/ijsr.2017.0.6.43>
- Hellmann, T. F., Murdock, K. C., & Stiglitz, J. E. (2000). Liberalization, Moral Hazard in Banking, and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough? *American Economic Review*, 90(1), 147-165. <https://doi.org/10.1257/aer.90.1.147>

- Hernández Carmen, G., Ríos Bolívar, H., & Garrido Noguera, C. (2015). Determinantes microeconómicos del acceso al financiamiento externo de la estructura de capital de empresas del sector industrial. *Contaduría y Administración*, 60(2), 326-345.
[https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)30003-6](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)30003-6)
- Ibarra Cisneros, M. A., González Torres, L. A., Demuner Flores, M. del R., Ibarra Cisneros, M. A., González Torres, L. A., & Demuner Flores, M. del R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Jensen, M., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jimenez, H. (2006). Modelo de competitividad empresarial. *Umbral Científico*, 9.
<http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=30400913>
- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia*, 13(2), 158-184.
- Logreira-Vargas, C., Hernández-Fernández, L., Bonett-Brieva, M., & Sandoval-Herrera, J. (2018). Microempresas en Barranquilla: Una mirada desde el financiamiento privado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(82), 358-376.
- Londoño, O. A., & Madera, A. S. B. (2016). Los clúster como herramienta para dinamizar la competitividad. *Dictamen Libre*, 0(18), 83-93.
- Mejía, A. B., Barrero, M. S. R., & Gómez, H. S. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *PODIUM*, 35, 97-118.
<https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.7>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1959). The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment: Reply. *The American Economic Review*, 49(4), 655-669.
- Muñoz, G., Inda, A. D., González, M., & Alvarez, C. V. (2019). Las micro, pequeñas y medianas empresas, una estrategia de aplicación de tecnología para aumentar su competitividad. *Revista ESPACIOS*, 40(20).
<http://www.revistaespacios.com/a19v40n20/19402002.html>
- Myers, C. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. 29.

- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Ozano, H. y L. H. (2016). EconStor: Factores que influyen en el acceso a la financiación de las PYME en Mozambique: Caso de las PYME en el distrito central de negocios de Maputo. <https://www.econstor.eu/handle/10419/146855>
- Panda, A. K., & Nanda, S. (2018). Working capital financing and corporate profitability of Indian manufacturing firms. *Management Decision*. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2017-0698>
- Peralta, P., & Milena, C. (2016). COMPETITIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES: LAS MIPYMES DEL SECTOR MANUFACTURERO EN SINCELEJO, SUCRE - COLOMBIA. <https://core.ac.uk/display/71508246>
- Pérez, C. (2019). Innovación empresarial al servicio de la micro y pequeña empresa nortesantandereana: Por la competitividad regional. *ECONÓMICAS CUC*, 40(1). <https://doi.org/10.17981/econcuc.40.1.2019.06>
- Perez, C., & Pizarro, A. (2016). Competitividad en las organizaciones: Las mipymes del sector manufacturero en Sincelejo, Sucre - Colombia. *Revista Científica Teorías, Enfoques y Aplicaciones en las Ciencias Sociales*, 8(18), 101-116.
- Pilay, E., Palacios, J., Muños, M., Benavides, A., & Pico, E. (2019). Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las Pymes en la provincia de Santa Elena. *Espirales Revista Multidisciplinaria de investigación*, 3(26), 103-111. <https://doi.org/10.31876/re.v3i26.467>
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (SSRN Scholarly Paper ID 1496175). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=1496175>
- Poufinas, T., & Polychronou, M. (2018). Alternative investments as a financing tool for small and medium enterprises. *Bulletin of Applied Economics*, 5(2), 13-44.
- Rivera, A. H. (2019). Educación Financiera, banca digital y alternativas de financiamiento de las PYMES. *Revista Relayn - Micro y Pequeñas empresas en Latinoamérica*, 3(1), 21-29.

- Rubio, L., & Baz, V. (2004). El poder de la competitividad. FCE - Fondo de Cultura Económica. <http://public.ebib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=4559300>
- Rubio, L., & Baz, V. (2015). El poder de la competitividad. Fondo de Cultura Económica.
- Saavedra, M. Milla, S. y Tapia B. (2013). Determinación de La Competitividad de La PYME en Nivel Micro_caso Distrito Federal Mexico_okok | Competitividad | Pequeñas y medianas empresas. <https://es.scribd.com/doc/284588549/Determinacion-de-La-Competitividad-de-La-PYME-en-Nivel-Micro-caso-Distrito-Federal-Mexico-okok>
- Sanchez, A., Bañón, A., Jiménez, A., & Sangeado, J. (2010). Estrategia y competitividad empresarial: Un estudio en las MiPyMEs de Tabasco. *Investigación y Ciencia*, 18(47), 4-12.
- Sánchez, S. (2004). Evidencia empírica de la estructura financiera de la pequeña y mediana empresa familiar [Universidad de Jaen]. <http://ruja.ujaen.es/bitstream/10953/435/1/8484392635.pdf>
- Sibanda, K., Hove Sibanda, P., & Shava, H. (2018). The impact of SME access to finance and performance on exporting behaviour at firm level: A case of furniture manufacturing SMEs in Zimbabwe. *Acta Commerci*, 18. <https://doi.org/10.4102/ac.v18i1.554>
- Siriphattrasophon, S. (2017). Multi-level factors affecting firm competitiveness in ASEAN region of small and medium enterprises of Thailand. *Kasetsart Journal of Social Sciences*. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.09.002>
- Stawasz, E. (2019). (PDF) Factors that Shape the Competitiveness of Small Innovative Companies Operating in International Markets with a Particular Focus on Business Advice. https://www.researchgate.net/publication/332095922_Factors_that_Shape_the_Competitiveness_of_Small_Innovative_Companies_Operating_in_International_Markets_with_a_Particular_Focus_on_Business_Advice
- Taiwo, J. N., A Yewande, O., Agwu, E., & Benson, K. N. (2016). The Role of Microfinance Institutions in Financing Small Businesses. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 21.
- Tamayo, D. & Agudelo, É. (2015). Análisis teórico en la construcción de herramientas de competitividad empresarial. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 7(1). <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=517751487005>

- Trejo, S., & Gabriel, V. (2009). Factores Determinantes del 'exito competitivo en la PYME: Estudio empírico en México.
<https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/3774/>
- Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: Una mirada desde sus indicadores financieros. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 24(53), 149-160.
- Yapa Abeywardhana, D. (2015). Capital Structure and Profitability: An Empirical Analysis of SMEs in the UK (SSRN Scholarly Paper ID 2816487). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=2816487>

ANEXOS

ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo: Financiamiento y Competitividad Empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019																																																																																
Autor: Mg. Alejandro Fortunato López Morillas.																																																																																
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e Indicadores					Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar																																																																					
<p>Problema General: ¿Qué relación existe entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las pequeñas y microempresas comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019?</p> <p>Objetivo General: Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019</p> <p>Objetivos específicos: Identificar el nivel de financiamiento que aplican las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote. Identificar el nivel de competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote. Establecer la relación entre el financiamiento con recursos propios y la competitividad de las MYPES comerciales de ciudad de Chimbote. Determinar la relación entre el financiamiento con recursos ajenos y la competitividad de las MYPES comerciales de ciudad de Chimbote. Presentar una propuesta técnica que permita a las MYPES una mejora en sus actividades de obtención de fondos, así como, permitir el mejoramiento de la posición competitiva de las MYPES</p>	<p>Hipótesis General: H1: Existe relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote. Ho: No existe relación entre las MYPES micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> <th>Ítems</th> <th>Escala de medición</th> <th>Niveles o rangos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Con recursos propios</td> <td>Recursos aportados por los dueños.</td> <td>1, 2</td> <td rowspan="6">Ordinal</td> <td>7 – 16</td> </tr> <tr> <td>Recursos generados por la actividad de la Empresa.</td> <td>3, 4, 5, 6</td> <td>17 – 26 27 – 35</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Con recursos ajenos.</td> <td>Créditos formales</td> <td>7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.</td> <td>10 – 23</td> </tr> <tr> <td>Créditos informales</td> <td>17</td> <td>24 – 37 38 - 50</td> </tr> </tbody> </table> <p>Variable 2: Competitividad Empresarial</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> <th>Ítems</th> <th>Escala de medición</th> <th>Niveles o rangos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Función Gerencial</td> <td>Aptitudes</td> <td>1, 2</td> <td rowspan="14">Ordinal</td> <td>4 – 9</td> </tr> <tr> <td>Actitudes</td> <td>3, 4</td> <td>10 – 15 16 – 20</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Función Comercial</td> <td>Análisis de los mercados</td> <td>7, 8, 14 15, 16</td> <td>15 – 35</td> </tr> <tr> <td>Marketing</td> <td>9, 10, 11, 12, 17, 19</td> <td>36 – 55</td> </tr> <tr> <td>Ventas</td> <td>5, 6, 13</td> <td>56 – 75</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Función Financiera</td> <td>Inversión</td> <td>24</td> <td>6 – 14</td> </tr> <tr> <td>Financiamiento</td> <td>22, 23, 25</td> <td>15 – 22</td> </tr> <tr> <td>Utilidades</td> <td>20, 21</td> <td>23 – 30</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Función Tecnológica</td> <td>Hardware y Software</td> <td>28</td> <td>3 – 7 8 – 11</td> </tr> <tr> <td>Equipos</td> <td>26, 27</td> <td>12 – 15</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Función del Talento Humano</td> <td>Desarrollo de recursos humanos</td> <td>32</td> <td>6 – 14</td> </tr> <tr> <td>Relaciones laborales</td> <td>29, 30, 31, 34</td> <td>15 – 22</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>33</td> <td>23 - 30</td> </tr> </tbody> </table>					Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos	Con recursos propios	Recursos aportados por los dueños.	1, 2	Ordinal	7 – 16	Recursos generados por la actividad de la Empresa.	3, 4, 5, 6	17 – 26 27 – 35	Con recursos ajenos.	Créditos formales	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.	10 – 23	Créditos informales	17	24 – 37 38 - 50	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos	Función Gerencial	Aptitudes	1, 2	Ordinal	4 – 9	Actitudes	3, 4	10 – 15 16 – 20	Función Comercial	Análisis de los mercados	7, 8, 14 15, 16	15 – 35	Marketing	9, 10, 11, 12, 17, 19	36 – 55	Ventas	5, 6, 13	56 – 75	Función Financiera	Inversión	24	6 – 14	Financiamiento	22, 23, 25	15 – 22	Utilidades	20, 21	23 – 30	Función Tecnológica	Hardware y Software	28	3 – 7 8 – 11	Equipos	26, 27	12 – 15	Función del Talento Humano	Desarrollo de recursos humanos	32	6 – 14	Relaciones laborales	29, 30, 31, 34	15 – 22	Servicios	33	23 - 30	<p>Método: Fue cuantitativo</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo: No experimental</p> <p>Nivel: Investigación aplicada</p>	<p>Población: Constituida por 6,610 empresas comerciales pertenecientes a la micro y pequeñas empresas de la ciudad de Chimbote 2019.</p> <p>Tipo de muestreo: Se aplicó un muestreo probabilístico.</p> <p>Tamaño de muestra: Esta constituida por 363 micro y pequeñas empresas.</p>	<p>Variable: 1 Financiamiento</p> <p>Técnicas: -La encuesta -La entrevista -El análisis documental</p> <p>Instrumentos: -Cuestionario -Guía de entrevista -Guía de análisis documental.</p> <p>Variable: 2 Competitividad Empresarial</p> <p>Técnicas: -La encuesta -La entrevista -El análisis documental</p> <p>Instrumentos: -Cuestionario -Guía de entrevista -Guía de análisis documental.</p>	<p>Descriptiva Media aritmética</p> <p>Inferencial: -Técnica del Alfa de Cronbach. -Técnica del Chi Cuadrado. -Técnica de Rho Spearman.</p>
		Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos																																																																										
		Con recursos propios	Recursos aportados por los dueños.	1, 2	Ordinal	7 – 16																																																																										
			Recursos generados por la actividad de la Empresa.	3, 4, 5, 6		17 – 26 27 – 35																																																																										
		Con recursos ajenos.	Créditos formales	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.		10 – 23																																																																										
			Créditos informales	17		24 – 37 38 - 50																																																																										
			Dimensiones	Indicadores		Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos																																																																								
		Función Gerencial	Aptitudes	1, 2		Ordinal	4 – 9																																																																									
			Actitudes	3, 4	10 – 15 16 – 20																																																																											
		Función Comercial	Análisis de los mercados	7, 8, 14 15, 16	15 – 35																																																																											
			Marketing	9, 10, 11, 12, 17, 19	36 – 55																																																																											
			Ventas	5, 6, 13	56 – 75																																																																											
		Función Financiera	Inversión	24	6 – 14																																																																											
			Financiamiento	22, 23, 25	15 – 22																																																																											
Utilidades	20, 21		23 – 30																																																																													
Función Tecnológica	Hardware y Software	28	3 – 7 8 – 11																																																																													
	Equipos	26, 27	12 – 15																																																																													
Función del Talento Humano	Desarrollo de recursos humanos	32	6 – 14																																																																													
	Relaciones laborales	29, 30, 31, 34	15 – 22																																																																													
	Servicios	33	23 - 30																																																																													

ANEXO 2

Universidad César Vallejo

Cuestionario Aplicado al Gerente o Representante Legal de la Empresa

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación que lleva por título: “Financiamiento y Competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote, 2019”.

La Información que Ud. proporcionará es de carácter anónimo y será utilizada con fines académicos y de investigación, por lo que se agradece su importante información.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1) De 18 a 24 años () | 3) De 50 a 64 años () |
| 2) De 25 a 49 años () | 4) De 65 a más () |

1.2. Sexo:

- | | |
|------------------|-----------------|
| 1) Masculino () | 2) Femenino () |
|------------------|-----------------|

1.3. Grado de Instrucción:

- | |
|-------------------------------|
| 1) Ninguna () |
| 2) Primaria () |
| 3) Secundaria () |
| 4) Superior Técnica () |
| 5) Superior Universitaria () |
| 6) Posgrado () |

1.4. Estado Civil:

- | |
|--------------------|
| 1) Soltero () |
| 2) Casado () |
| 3) Conviviente () |
| 4) Divorciado () |
| 5) Otros () |

1.5. Profesión:

(Si es profesional, indicar su profesión, si no lo es, pasar a la pregunta siguiente)

II. CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE:

2.1. Una microempresa, es aquella cuyas ventas anuales no superan los S/. 630.000.

Una pequeña empresa, es aquella cuyas ventas anuales están entre S/. 630.001 y S/. 7'140.000.

Indique si su empresa es micro o pequeña empresa

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1) Microempresa () | 2) Pequeña empresa () |
|---------------------|------------------------|

2.2. Antigüedad del negocio

- | |
|------------------------|
| 1) menos de 01 año () |
| 2) 1 a 3 años () |

- 3) 3 a 5 años ()
- 4) 5 a 10 años ()
- 5) más de 10 años ()

2.3.Ubicación de su negocio

- 1) Rural ()
- 2) Urbano ()

2.4.Tipos de personería que tiene su empresa

- 1) Persona natural ()
- 2) Persona jurídica ()

2.5.Tipo de Régimen Tributario que tiene su empresa

- 1. Régimen Agrario ()
- 2. Régimen Especial()
- 3. Régimen General ()
- 4. Régimen MYPE ()
- 5. Régimen RUS ()

2.6.Número de trabajadores que laboran en su empresa

- 1. De 1 a 10 trabajadores ()
- 2. De 11 a 50 trabajadores ()
- 3. De 51 a 100 trabajadores()
- 4. De 101 a más ()

2.7.¿Cuántas personas trabajaban cuando inició su empresa?

- 1. De 1 a 10 trabajadores ()
- 2. De 11 a 50 trabajadores ()
- 3. De 51 a 100 trabajadores()
- 4. De 101 a más ()

2.8. ¿Cuánto fue el capital que invirtió para iniciar su empresa? S/.

2.9.¿Cómo lleva la contabilidad de su empresa?

- 1. Solo lleva un cuaderno o libreta de apunte, para llevar la contabilidad. ()
 - 2. Usa un paquete (software de contabilidad) ()
 - 3. No realiza contabilidad ()
 - 4. No sabe ()
 - 5. Otras ()
- Especifique.....

2.10. La empresa tiene acceso a internet

- 1) Si ()
- 2) No ()

2.11. ¿Su empresa acepta pagos con tarjeta?

- 1) Si acepta ()
- 2) No acepta ()

2.12. ¿Trabajan familiares en su empresa?

- 1) Si () 2) No ()

2.13. Características del local

1. Es un local comercial, y usted vive en otro lugar ()
2. En su misma vivienda ()
3. Esta en su vivienda, pero es un local independiente ()

2.14. ¿Su empresa está inscrita en el REMYPE?

- 1) Si () 2) No () 3) Desconoce el REMYPE ()

2.15. ¿Vende en el Mercado Internacional?

- 1) Si () 2) No ()

2.16. ¿Realiza ventas por internet?

- 1) Si () 3) No ()

2.17. Comportamiento de las ventas por temporada

- 1) Sus ventas tiene picos en algunos meses o temporadas ()
2) Sus ventas son estables durante todos los meses del año ()
3) No sabe, no opina ()

2.18. Medio de manejo de dinero

- 1) Efectivo ()
2) Cuenta de Ahorro ()
3) Cuenta Corriente ()
4) Otros ()

2.19. Indique el principal producto que vende: Código ()

(Escriba el número de acuerdo al Código de Actividades comerciales que se adjunta en la parte final del cuestionario)

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

CUESTIONARIO: ESCALA LIKERT

El siguiente cuestionario es anónimo, agradecemos responder lo más objetivamente posible, marcando con un aspa en el recuadro de las preguntas según la escala que se indica.

N°	PREGUNTAS	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	INDECISO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
	FINANCIAMIENTO					
1	El aporte de los socios es esencial para el crecimiento de la empresa					
2	Generalmente mis necesidades de fondos las financio con recursos propios.					
3	La capitalización de utilidades es la no distribución de las utilidades, incrementando el capital de cada socio, con repercusión favorable en las finanzas de la empresa. Usted capitaliza sus utilidades.					
4	Recurso a la capitalización de mis utilidades para satisfacer mis necesidades de financiamiento.					
5	El excedente de revaluación es un incremento de los activos.					
6	La reserva legal se usa como un recurso financiero.					
7	En ocasiones recorro al crédito comercial porque permite abastecerme de mercancías para pagarlas con mayor flexibilidad.					
8	Generalmente necesito fondos para satisfacer mis necesidades de capital de trabajo					

9	El préstamo bancario es una alternativa importante para el funcionamiento de la empresa.					
10	Si el financiamiento es de terceros (sin incluir crédito comercial) mayormente recorro a entidades financieras formales.					
11	Considero que conocer mi capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener financiamiento.					
12	Generalmente los créditos que recibo para cubrir mis necesidades de capital de trabajo son de corto plazo.					
13	Estoy conforme con la tasa de interés que me ofrecen las entidades financieras formales.					
14	Las entidades financieras que me otorgan mayores facilidades son las entidades no bancarias.					
15	Para adquisición de activo fijo recorro a financiamiento a largo plazo.					
16	Recibo visitas de entidades financieras que apoyan a las MYPES					
17	En escasas ocasiones he recurrido a prestamistas usureros.					

Cuestionario adaptado del instrumento de Díaz (2017)

FICHA TÉCNICA DE CUESTIONARIO DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

I. DATOS INFORMATIVOS:

Nombre Original: Cuestionario de la variable Financiamiento

Autor: Alejandro Fortunato López Morillas

Procedencia: Chimbote – Perú.

Duración: 8 minutos aproximadamente.

Puntuación: Manual y Sistematizada.

Dimensiones: Financiamiento con recursos propios, Financiamiento con recursos ajenos

Materiales: Cuestionario que contiene los ítems y hoja de respuestas.

Número de Ítems: 17 ítems.

OBJETIVO DEL INSTRUMENTO:

Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019

VALIDEZ Y CONFIABILIDAD:

Respecto a la validación se emplearon como procedimiento la selección de los expertos en investigación y en el tema de investigación. Se hizo entrega de la carpeta de evaluación a cada uno de los 06 expertos conteniendo cuadro de operacionalización de las variables, instrumentos y ficha de opinión de los expertos. Para establecer la confiabilidad del instrumento, cuestionario de financiamiento, compuesto por 34 ítems, se aplicó una prueba piloto a 10 encuestados; posteriormente, los resultados fueron sometidos a la aplicación de la técnica estadística del alfa Cronbach; como resultado se obtuvo un valor de 0,890, el cual se asume una confiabilidad aceptable por lo que se puede aplicar dicho instrumento. Para establecer la confiabilidad del instrumento, cuestionario de financiamiento, compuesto por 17 ítems, se aplicó una prueba piloto a 10 encuestados; posteriormente, los resultados fueron sometidos a la aplicación de la técnica estadística del alfa Cronbach; como resultado se obtuvo un valor de 0,832, el cual se asume una confiabilidad aceptable por lo que se puede aplicar dicho instrumento.

OBSERVACIONES: Los puntajes obtenidos se baremaron, obteniéndose los siguientes niveles: Bajo: (17-39), medio (40-62) y alto (63-85)

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

CUESTIONARIO: ESCALA LIKERT						
El siguiente cuestionario es anónimo, agradecemos responder lo más objetivamente posible, marcando con un aspa en el recuadro de las preguntas según la escala que se indica.						
N°	PREGUNTAS	MUY MALO	MALO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL						
1	¿Cuál es el nivel de capacidad del gerente para dirigir y/o administrar su empresa?					
2	¿Cómo califica la experiencia laboral del gerente?					
3	¿Cómo califica los trámites documentarios con respecto al calendario tributario?					
4	¿Cómo califica a su empresa con respecto a la planificación tributaria, (por ejemplo, conoce los montos aproximados por pagar en el periodo gravable de los impuestos y otros)?					
5	¿Cómo se encuentra las ventas de sus productos?					
6	¿Cuál es el grado de aceptación de la empresa con respecto a su mercado objetivo?					
7	¿Cómo califica Ud. la estrategia diferenciadora de la empresa?					
8	¿la información que la empresa dispone de sus competidores (en cuanto a calidad de sus productos) es?					
9	¿Cómo considera la frecuencia con la que la empresa elabora su plan de mercadeo?					
10	La determinación de los precios en base a: (costos, oferta, demanda, situación competitiva) es:					
11	¿Qué tan eficientes son los recursos asignados al mercadeo (material publicitario)?					
12	¿La frecuencia con los que se evalúan los mecanismos de promoción, que tan significativos son?					
13	¿Cómo considera la autonomía que tiene el personal para solucionar problemas con el cliente?					

14	¿Cómo considera los sistemas de investigación que permiten a la empresa conocer el nivel de satisfacción del cliente, la documentación y la toma de decisiones en base a su análisis?					
15	¿Cómo percibe el nivel de satisfacción del cliente?					
16	Con respecto a los catálogos de sus productos ¿Cómo los considera?					
17	¿Cómo califica los programas de calidad de la empresa?					
18	¿Cómo considera la capacitación de su personal, con respecto a la calidad?					
19	¿Su empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad?					
20	¿Cómo considera las herramientas implementadas para determinar la rentabilidad de su negocio?					
21	¿Cómo califica la rentabilidad de su negocio?					
22	Referente al nivel de endeudamiento de la empresa, ¿Cómo lo considera?					
23	¿Cómo considera la empresa el apoyo de las entidades crediticias?					
24	¿Cómo considera la frecuencia con la que se compara los resultados financieros con los presupuestos?					
25	¿La evaluación de aspectos que impiden cumplir puntualmente con sus obligaciones es importante? ¿Cómo califica la evaluación de dichos aspectos en su empresa?					
26	De manera general ¿En qué condiciones se encuentran los equipos de la empresa?					
27	¿Cómo califica el programa de mantenimiento preventivo de todos los equipos y maquinarias de la empresa?					
28	La empresa mejora o adquiere sistemas de gestión (informática, hardware y software, incorporación de personal calificado, cursos de formación) ¿En qué nivel?					
29	¿Cómo considera los programas e incentivos para mejorar el clima laboral de la empresa?					
30	Considera Ud. que el nivel de satisfacción y motivación de su personal es:					
31	¿Cómo considera los planes establecidos respecto a, ascensos y promociones?					
32	El programa definido para la capacitación del personal ¿Cómo lo considera?					

33	El programa de salud ocupacional implementado (plan de prevención de enfermedades ocupacionales, seguridad laboral, planes de emergencia, entre otros) ¿Cómo los considera?					
34	¿Cómo considera la frecuencia que la empresa realiza sobre la evaluación de desempeño de sus colaboradores?					

Cuestionario adaptado de Amorós y Dávila (2017)

CÓDIGO DE ACTIVIDADES COMERCIALES

- 1) Venta de vehículos automotrices
- 2) Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotrices
- 3) Venta de materias primas agropecuarias y animales vivos.
- 4) Venta de alimento bebidas y tabaco.
- 5) Venta de productos textiles, prendas de vestir y calzado.
- 6) Venta de maquinaria y equipo y materiales.
- 7) Venta de Combustibles.
- 8) Venta de materiales de construcción y artículos de ferretería.
- 9) Venta de desperdicios, desechos y chatarra.
- 10) Venta de equipos de sonido y video.
- 11) Venta de tapices, alfombras, cubrimientos.
- 12) Venta de aparatos electrónicos de uso doméstico, muebles y equipos de iluminación.
- 13) Venta de libros, periódicos y papelería.
- 14) Venta de grabaciones y videos.
- 15) Venta de equipos de deporte.
- 16) Venta de juegos y juguetes.
- 17) Venta de calzado, prendas de vestir y artículos de cuero.
- 18) Venta de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador.
- 19) Venta de artículos de segunda mano.
- 20) Venta de productos por correo y por internet.
- 21) Otros.

FICHA TÉCNICA DEL CUESTIONARIO COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

I. DATOS INFORMATIVOS:

Nombre Original: Cuestionario de Competitividad Empresarial

Autor: Alejandro Fortunato López Morillas

Procedencia: Chimbote – Perú.

Duración: 15 minutos aproximadamente.

Puntuación: Manual y Sistematizada.

Dimensiones: Función Gerencial, Función Comercial y Logística, Función Financiera, Función Tecnológica, Función del Talento Humano.

Materiales: Cuestionario que contiene los ítems y hoja de respuestas.

Número de Ítems: 34 ítems.

OBJETIVO DEL INSTRUMENTO:

Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019

VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD:

Respecto a la validación se emplearon como procedimiento la selección de los expertos en investigación y en el tema de investigación. Se hizo entrega de la carpeta de evaluación a cada uno de los 6 expertos conteniendo cuadro de Operacionalización de las variables, instrumentos y ficha de opinión de los expertos.

Para establecer la confiabilidad del instrumento, cuestionario de competitividad empresarial, compuesto por 34 ítems, se aplicó una prueba piloto a 10 encuestados; posteriormente, los resultados fueron sometidos a la aplicación de la técnica estadística del alfa Cronbach; como resultado se obtuvo un valor de 0,890, el cual se asume una confiabilidad aceptable por lo que se puede aplicar dicho instrumento.

OBSERVACIONES: Los puntajes obtenidos se baremaron, obteniéndose los niveles siguientes: Bajo: (34-80), medio (81-123) y alto (124-170)

GUÍA DE ENTREVISTA A EMPRESARIOS

Sexo		Edad	
Grado de estudios			
Tiempo en el cargo			

La presente entrevista se inscribe en el proyecto de investigación denominado “Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019”.

El objetivo del presente estudio de investigación es describir la relación entre el financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

1. ¿Generalmente sus necesidades de fondos las financia con capital propio?

--

2. ¿El préstamo bancario es una alternativa importante para el funcionamiento de la empresa?

--

3. ¿Cómo explica la experiencia laboral del gerente?

--

4. ¿Cómo considera las ventas de sus productos?

--

5. Respecto al nivel de endeudamiento de la empresa ¿Cómo lo considera?

--

6. ¿La empresa mejora o adquiere sistemas de gestión mediante software?

--

7. El programa definido para la capacitación del personal ¿Cómo lo considera?

--

FICHA TÉCNICA DE LA ENTREVISTA

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Guía de entrevista				
Autor	Mag. Alejandro Fortunato López Morillas				
Objetivo	Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote 2019.				
Duración	30 minutos.				
Puntaje de evaluación	Para la evaluación de cada ítem a evaluar, se medirá en una escala de 1 a 5, donde: 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 Indeciso, 4 De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.				
DIMENSIÓN	RESPUESTA	ÍNDICE	CALIFICACION	PUNTAJE	BAREMOS
Financiamiento con recursos propios		Capital		24	7 a 16 bajo 17 a 26 medio 27 a 35 alto
		Capitalización de utilidades			
		Excedente de revaluación			
		Reserva legal			
Financiamiento con recursos ajenos		Crédito comercial		30	10 a 23 bajo 24 a 37 medio 38 a 50 alto
		Crédito bancario			
		Crédito no bancario			
		Crédito de usureros			
Baremos general	17 a 39 bajo, 40 a 62 medio, 63 a 85 alto				
Rubrica	<p>Nivel alto: Impulsa las actividades de su empresa recurriendo preferentemente al financiamiento con recursos ajenos, siempre que existan a futuro proyecciones favorables para su negocio y que no exceda su nivel de endeudamiento.</p> <p>Nivel medio: Impulsa las actividades de su empresa recurriendo en forma limitada al financiamiento con recursos ajenos</p> <p>Nivel bajo: Desconoce los beneficios de impulsar las actividades de su empresa recurriendo al financiamiento con recursos ajenos y por lo tanto, prefiere trabajar con su propio capital.</p>				

Fuente: Guía de entrevista

DIMENSIÓN	RESPUESTA	ÍNDICE	CALIFICACION	PUNTAJE	BAREMOS
Función gerencial		Capacidad		8	4 a 9 bajo 10 a 15 medio 16 a 20 alto
		Experiencia			
		Orden			
Función comercial y logística		Investigación		45	15 a 35 bajo 36 a 55 medio 56 a 75 alto
		Planificación			
		Comunicación			
		Ventas			
		Equipo de ventas			
Función financiera		Presupuestos		18	6 a 14 bajo 15 a 22 medio 23 a 30 alto
		Endeudamiento			
		Mercado financiero			
		Rentabilidad			
Función tecnológica		Aplicación		6	3 a 7 bajo 8 a 11 medio 12 a 15 alto
		Antigüedad			
		Mantenimiento			
Función del talento humano		Capacitación		24	6 a 14 bajo 15 a 22 medio 23 a 30 alto
		Clima laboral			
		Motivación			
		Salud ocupacional			
Baremos general	34 a 80 bajo, 81 a 123 medio, 124 a 170 alto				
Rubrica	<p>Nivel alto: Tiene conocimiento amplio de las actividades que desarrolla la empresa en diversas áreas generando el desarrollo eficiente de las mismas logrando beneficios para la organización.</p> <p>Nivel medio: Tiene conocimiento de algunas actividades que desarrolla la empresa generando algunos beneficios en forma limitada para su organización.</p> <p>Nivel bajo: No tiene conocimiento de las actividades que desarrolla la empresa no siendo consciente de aquellas que generan beneficios para la organización.</p>				

Fuente: Guía de entrevista

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Empresario	
------------	--

1. ¿Generalmente mis necesidades de fondos las financio con recursos propios?

Documento	Descripción
Informe Central de Riesgos	

2. ¿El préstamo bancario es una alternativa importante para el funcionamiento de la empresa?

Documento	Descripción
Informe Central de Riesgos	

3. ¿Cómo califica la experiencia laboral del gerente?

Documento	Descripción
Antigüedad del RUC	
Informe tributario RUC	

4. ¿Cómo considera la frecuencia con la que la empresa elabora su plan de mercadeo?

Documento	Descripción
Plan de mercadeo	
Catálogos	
Certificación de calidad	

5. Referente al nivel de endeudamiento de la empresa ¿Cómo lo considera?	
Documento	Descripción
Informe central de riesgos	
Morosidad	

6. La empresa mejora o adquiere sistemas de gestión informática ¿en qué nivel?	
Documento	Descripción
Comprobante de adquisición del software	
Comprobante del equipo	

7. El programa definido para la capacitación ¿Cómo lo considera?	
Documento	Descripción
Programa de capacitación	
Ficha de evaluación de desempeño	

FICHA TÉCNICA GUÍA DE VERIFICACIÓN DOCUMENTAL

FICHA TÉCNICA					
Nombre	Guía de análisis documental				
Autor	Mag. Alejandro Fortunato López Morillas				
Objetivo	Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote 2019				
Duración	30 minutos.				
Puntaje de evaluación	Para la evaluación de cada ítem a evaluar, se medirá en una escala de 1 a 5, donde: 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 es En desacuerdo, 3 Indeciso, 4 De acuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo.				
Dimensión	Verificación	Documento	Calificación	Puntaje	Baremos
Financiamiento con recursos propios	Si	Informe Central de riesgos		21	7 a 16 bajo 17 a 26 medio 27 a 35 alto
Financiamiento con recursos ajenos	Si	Informe Central de riesgos.		30	10 a 23 bajo 24 a 37 medio 38 a 50 alto
Baremos general	17 a 39 bajo, 40 a 62 medio, 63 a 85 alto				
Rubrica	<p>Nivel alto: Cuenta con la documentación solicitada y verificada sobre las dimensiones de financiamiento con recursos propios y ajenos con predominio del financiamiento con recursos ajenos.</p> <p>Nivel medio: Cuenta con determinada documentación solicitada y verificada sobre las dimensiones de financiamiento con recursos propios y ajenos con mínimo predominio del financiamiento con recursos ajenos.</p> <p>Nivel bajo: Cuenta con escasa o ninguna documentación solicitada para su verificación referida a las dimensiones de financiamiento con recursos propios y ajenos con predominio del financiamiento con recursos propios.</p>				

Fuente: Guía de análisis documental

Dimensión	Verificación	Documento	Calificación	Puntaje	Baremos
Función Gerencial		RUC Antigüedad		12	4 a 9 bajo 10 a 15 medio 16 a 20 alto
		RUC Omisiones tributarias.			
Función Comercial y logística		Plan de mercadeo		45	15 a 35 bajo 36 a 55 medio 56 a 75 alto
		Catálogos			
		Certificación calidad			
Función financiera		Informe Central de Riesgos.		24	6 a 14 bajo 15 a 22 medio 23 a 30 alto
		Informe morosidad.			
Función tecnológica		Comprobante adquisición Software		6	3 a 7 bajo 8 a 11 medio 12 a 15 alto
		Factura del equipo			
Función del Talento humano		Programa de capacitación		18	6 a 14 bajo 15 a 22 medio 23 a 30 alto
		Ficha de evaluación de desempeño			
Baremos general	34 a 80 bajo, 81 a 123 medio, 124 a 170 alto				
Rubrica	<p>Nivel alto: Cuenta con la documentación solicitada y verificada sobre las dimensiones de competitividad empresarial con predominio de desempeños favorables en cada una de las funciones.</p> <p>Nivel medio Cuenta con determinada documentación solicitada y verificada sobre las dimensiones de competitividad empresarial con altibajos en el desempeño de sus funciones.</p> <p>Nivel bajo: Cuenta con escasa o ninguna documentación solicitada para su verificación referida las dimensiones de competitividad empresarial con bajísimos desempeños en sus funciones.</p>				

Fuente: Guía de análisis documental

**ANEXO 03
VALIDEZ Y CONFIABILIDAD**



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Buena encuesta para medir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chumbabote 2019

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chumbabote 2019

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: LUIS ALBERTO TORRES CERNA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Dr. CPCC Luis Alberto Torres Cerna
CONTADOR

Post firma
DNI 32762718

Fuente: Formato enviado por Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo
NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando con un aspa (X) en el casillero que corresponda.

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Questionario para medir la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote - 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: LUIS ALBERTO TORRES CERNA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Dr. CPCC. Luis Alberto Torres Cerna
CONTADOR

Post firma

DNI 32762718

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario para medir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Casimiro 2019.
OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Casimiro 2019.
DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Cruz Cruz Oscar Soriano
GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor en Administración


 Post firma
 DNI 32861947

Fuente: Formato enviado por Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo
 NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando con un aspa (X) en el casillero que corresponda.

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Encuestario para medir la competitividad de los micro y pequeños
empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de los micro y pequeños
empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote - 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
				X

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Cruz Cruz Oscar Porcino

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor Oscar Cruz Cruz


 Post firma
 DNI 32861947

Fuente: Formato enviado por Área de Investigación de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo
 NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando con un aspa (X) en el casillero que corresponda.

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Encuestario para medir el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: VENEGAS GORDILLO, Luis

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Dr. EN CONTABILIDAD Y FINANZAS


 Post firma
 DNI 17970786

Fuente: Formato enviado por Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo
 NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando con un aspa (X) en el casillero que corresponda.

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario para medir la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de los micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019

DIRIGIDO A: Cliente o representante legal de la empresa

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: VENEGAS GORDILLO, Luis

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Dr. en Contabilidad y Finanzas


Post firma
DNI 17970786

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario para medir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
				✓

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: ROBLES VILLANUEVA OSCAR ANTONIO

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN ESTADÍSTICA



Post firma
DNI 32762171
OSCAR ANTONIO ROBLES VILLANUEVA.

Fuente: Formato enviado por Área de Investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo
NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando con un aspa (X) en el casillero que corresponda.

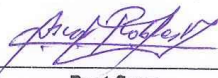
RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Encuestario para medir la competitividad de los micro y pequeñas empresas del sector Comercial de la ciudad de Chimbote 2019.
OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de los micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote - 2019.
DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
				✓

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: ROBLES VILLANUEVA OSCAR ANTONIO
GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN ESTADÍSTICA



Post firma
DNI 32762171

OSCAR ANTONIO ROBLES VILLANUEVA

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario para medir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

DIRIGIDO A: Cliente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Martos Ernesto León Alva.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor en contabilidad y Finanzas.



Post firma

DNI: 32980999.

Martos Ernesto León Alva

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario para medir la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Lima 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Lima - 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Martin Ernesto León Alva.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor en Contabilidad y Finanzas.



Post firma

DNI: 32480994

Martin Ernesto León Alva

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Questionario para medir el financiamiento de los micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de los micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote - 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: LLÉNQUE TAJME SANTOS FELIPE

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN ADMINISTRACION



 Post firma
 DNI 32957531

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Encuestario para medir la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chicla 2019.

OBJETIVO: Establecer la relación entre el financiamiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chicla 2019.

DIRIGIDO A: Gerente o representante legal de la empresa.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: LLENQUE TAME SANTOS FELIPE

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN ADMINISTRACION


 Post firma
 DNI 32957531

ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD

VARIABLE FINANCIAMIENTO

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,832	,825	17

VARIABLE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,890	,886	34

BASE DE DATOS DE LA MUESTRA PILOTO VARIABLE FINANCIAMIENTO

ID	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	TOTAL 1
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	67
2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	66
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	67
4	5	5	4	5	3	5	5	4	4	5	4	4	3	5	4	5	4	74
5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	2	4	4	4	3	71
6	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	66
7	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	67
8	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	4	62
9	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	66
10	5	5	4	5	3	5	5	4	4	5	4	4	3	5	4	5	4	74

BASE DE DATOS DE LA MUESTRA PILOTO VARIABLE COMPETITIVIDAD

P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	P49	P50	P51	TOTAL 2
3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	1	78
3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	1	76
3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	1	80
3	3	4	3	4	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	84
2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	68
3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	1	3	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	1	69
2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	1	2	79
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	1	1	2	1	1	3	3	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	66
3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	4	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	91
3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	1	2	1	1	2	1	1	3	3	2	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	71

ANEXO 4

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO												
N°	FINANCIAMIENTO CON RECURSOS PROPIOS					FINANCIAMIENTO CON RECURSOS AJENOS					VARIABLE FINANCIAMIENTO	
	PuntDRP_ENC	PuntDRP_FG	PuntDRP_AD	PuntajeDRP	Nivel	PuntDRA_ENC	PuntDRA_FG	PuntDRA_AD	PuntajeDRA	Nivel	PuntajeIFIN	Nivel
1	32	28	21	27	Alto	41	30	30	34	Medio	61	Medio
2	30	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
3	32	28	21	27	Alto	41	30	30	34	Medio	61	Medio
4	35	28	21	28	Alto	45	30	30	35	Medio	63	Alto
5	35	28	21	28	Alto	47	30	30	36	Medio	64	Alto
6	35	28	21	28	Alto	47	30	30	36	Medio	64	Alto
7	31	28	21	27	Alto	41	30	30	34	Medio	61	Medio
8	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
9	30	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
10	30	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
11	31	28	21	27	Alto	46	30	30	35	Medio	62	Medio
12	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
13	30	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
14	30	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
15	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
16	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
17	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
18	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
19	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
20	35	28	21	28	Alto	48	30	30	36	Medio	64	Alto
21	32	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
22	35	28	21	28	Alto	48	30	30	36	Medio	64	Alto
23	32	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
24	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
25	30	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
26	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
27	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
28	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
29	30	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
30	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
31	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
32	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
33	32	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
34	35	28	21	28	Alto	50	30	30	37	Medio	65	Alto
35	35	28	21	28	Alto	50	30	30	37	Medio	65	Alto
36	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
37	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
38	26	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio

39	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
40	32	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
41	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
42	27	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
43	32	28	21	27	Alto	46	30	30	35	Medio	62	Medio
44	32	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
45	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
46	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
47	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
48	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
49	26	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
50	27	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
51	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
52	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
53	30	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
54	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
55	25	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
56	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
57	31	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
58	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
59	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
60	27	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
61	27	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
62	31	28	21	27	Alto	46	30	30	35	Medio	62	Medio
63	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
64	30	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
65	30	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
66	27	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
67	27	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
68	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
69	26	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
70	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
71	27	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
72	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
73	31	28	21	27	Alto	45	30	30	35	Medio	62	Medio
74	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
75	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
76	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
77	27	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
78	30	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
79	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
80	27	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
81	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
82	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
83	27	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
84	27	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio
85	29	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
86	25	28	21	25	Medio	31	30	30	30	Medio	55	Medio

87	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
88	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
89	30	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
90	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
91	24	28	21	24	Medio	25	30	30	28	Medio	52	Medio
92	25	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
93	26	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
94	25	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
95	26	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
96	26	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
97	27	28	21	25	Medio	29	30	30	30	Medio	55	Medio
98	27	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
99	26	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
100	24	28	21	24	Medio	25	30	30	28	Medio	52	Medio
101	24	28	21	24	Medio	24	30	30	28	Medio	52	Medio
102	24	28	21	24	Medio	25	30	30	28	Medio	52	Medio
103	27	28	21	25	Medio	30	30	30	30	Medio	55	Medio
104	28	28	21	26	Medio	37	30	30	32	Medio	58	Medio
105	27	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
106	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
107	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
108	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
109	22	28	21	24	Medio	24	30	30	28	Medio	52	Medio
110	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
111	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
112	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
113	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
114	23	28	21	24	Medio	25	30	30	28	Medio	52	Medio
115	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
116	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
117	23	28	21	24	Medio	23	30	30	28	Medio	52	Medio
118	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
119	24	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
120	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
121	27	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
122	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
123	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
124	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
125	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
126	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
127	23	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
128	23	28	21	24	Medio	27	30	30	29	Medio	53	Medio
129	29	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
130	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
131	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
132	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
133	22	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
134	29	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio

135	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
136	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
137	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
138	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
139	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
140	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
141	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
142	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
143	24	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
144	28	28	21	26	Medio	36	30	30	32	Medio	58	Medio
145	28	28	21	26	Medio	35	30	30	32	Medio	58	Medio
146	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
147	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
148	29	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
149	24	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
150	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
151	23	28	21	24	Medio	26	30	30	29	Medio	53	Medio
152	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
153	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
154	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
155	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
156	22	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
157	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
158	22	28	21	24	Medio	26	30	30	29	Medio	53	Medio
159	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
160	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
161	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
162	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
163	22	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
164	27	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
165	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
166	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
167	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
168	23	28	21	24	Medio	28	30	30	29	Medio	53	Medio
169	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
170	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
171	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
172	22	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
173	24	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
174	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
175	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
176	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
177	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
178	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
179	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
180	24	28	21	24	Medio	30	30	30	30	Medio	54	Medio
181	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
182	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio

183	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
184	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
185	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
186	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
187	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
188	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
189	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
190	24	28	21	24	Medio	29	30	30	30	Medio	54	Medio
191	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
192	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
193	24	28	21	24	Medio	30	30	30	30	Medio	54	Medio
194	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
195	24	28	21	24	Medio	30	30	30	30	Medio	54	Medio
196	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
197	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
198	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
199	30	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
200	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
201	23	28	21	24	Medio	30	30	30	30	Medio	54	Medio
202	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
203	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
204	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
205	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
206	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
207	24	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
208	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
209	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
210	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
211	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
212	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
213	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
214	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
215	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
216	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
217	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
218	24	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
219	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
220	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
221	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
222	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
223	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
224	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
225	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
226	27	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
227	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
228	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
229	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
230	29	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio

231	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
232	29	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
233	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
234	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
235	21	28	21	23	Medio	21	30	30	27	Medio	50	Medio
236	23	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
237	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
238	29	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
239	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
240	21	28	21	23	Medio	21	30	30	27	Medio	50	Medio
241	22	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
242	29	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
243	25	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
244	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
245	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
246	30	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
247	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
248	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
249	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
250	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
251	29	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
252	30	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
253	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
254	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
255	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
256	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
257	24	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
258	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
259	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
260	26	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
261	27	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
262	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
263	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
264	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
265	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
266	25	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
267	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
268	25	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
269	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
270	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
271	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
272	26	28	21	25	Medio	33	30	30	31	Medio	56	Medio
273	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
274	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
275	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
276	26	28	21	25	Medio	32	30	30	31	Medio	56	Medio
277	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
278	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio

279	22	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
280	27	28	21	25	Medio	34	30	30	31	Medio	56	Medio
281	26	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
282	27	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
283	26	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
284	31	28	21	27	Alto	44	30	30	35	Medio	62	Medio
285	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
286	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
287	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
288	25	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
289	25	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
290	21	28	21	23	Medio	21	30	30	27	Medio	50	Medio
291	25	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
292	24	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
293	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
294	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
295	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
296	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
297	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
298	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
299	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
300	27	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
301	30	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
302	26	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
303	19	28	21	23	Medio	23	30	30	28	Medio	51	Medio
304	26	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
305	29	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
306	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
307	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
308	26	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
309	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
310	24	28	21	24	Medio	29	30	30	30	Medio	54	Medio
311	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
312	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
313	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
314	29	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
315	26	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
316	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
317	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
318	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
319	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
320	26	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
321	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
322	27	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
323	29	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
324	28	28	21	26	Medio	40	30	30	33	Medio	59	Medio
325	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
326	25	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio

327	27	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
328	32	28	21	27	Alto	46	30	30	35	Medio	62	Medio
329	28	28	21	26	Medio	38	30	30	33	Medio	59	Medio
330	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
331	22	28	21	24	Medio	31	30	30	30	Medio	54	Medio
332	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
333	28	28	21	26	Medio	39	30	30	33	Medio	59	Medio
334	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
335	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
336	25	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
337	28	28	21	26	Medio	43	30	30	34	Medio	60	Medio
338	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
339	28	28	21	26	Medio	42	30	30	34	Medio	60	Medio
340	29	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
341	26	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
342	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
343	27	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
344	28	28	21	26	Medio	43	30	30	34	Medio	60	Medio
345	28	28	21	26	Medio	42	30	30	34	Medio	60	Medio
346	28	28	21	26	Medio	42	30	30	34	Medio	60	Medio
347	28	28	21	26	Medio	42	30	30	34	Medio	60	Medio
348	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
349	25	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
350	27	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
351	28	28	21	26	Medio	43	30	30	34	Medio	60	Medio
352	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
353	24	28	21	24	Medio	29	30	30	30	Medio	54	Medio
354	27	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
355	27	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
356	25	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
357	26	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
358	25	28	21	25	Medio	37	30	30	32	Medio	57	Medio
359	23	28	21	24	Medio	30	30	30	30	Medio	54	Medio
360	25	28	21	25	Medio	36	30	30	32	Medio	57	Medio
361	25	28	21	25	Medio	35	30	30	32	Medio	57	Medio
362	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio
363	28	28	21	26	Medio	41	30	30	34	Medio	60	Medio

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD																											
FUNCION GERENCIAL					FUNCION COMERCIAL Y LOGISTICA					FUNCION FINANCIERA					FUNCION TECNOLÓGICA					FUNCION DEL TALENTO HUMANO					VARIABLE COMPETITIVIDAD		
Nº	umDCFG_EN	umDCFG_F	umDCFG_A	PuntajeDFG	Nivel	umDCFC_EN	umDCFC_F	umDCFC_A	PuntajeDFC	Nivel	umDCFF_EN	umDCFF_F	umDCFF_A	PuntajeDFF	Nivel	umDCFT_EN	umDCFT_F	umDCFT_AD	PuntajeDFT	Nivel	umDCFTH_EN	umDCFTH_F	umDCFTH_AD	PuntajeDFTH	Nivel	Puntaje2COM	Nivel
1	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	28	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
2	16	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
3	15	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	28	18	24	23	Alto	15	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
4	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
5	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
6	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	29	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
7	15	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
8	17	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
9	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
10	17	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
11	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
12	15	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	26	18	24	23	Alto	15	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
13	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	113	Medio
14	16	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
15	16	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
16	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	113	Medio
17	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
18	17	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
19	17	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio
20	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
21	16	8	12	12	Medio	66	45	45	52	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	119	Medio
22	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	29	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
23	15	8	12	12	Medio	66	45	45	52	Medio	26	18	24	23	Alto	15	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	119	Medio
24	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
25	15	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
26	17	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
27	17	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
28	16	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
29	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
30	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
31	16	8	12	12	Medio	65	45	45	52	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	119	Medio
32	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
33	18	8	12	13	Medio	66	45	45	52	Medio	28	18	24	23	Alto	15	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	120	Medio
34	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
35	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
36	14	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
37	12	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
38	6	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	102	Medio
39	18	8	12	13	Medio	66	45	45	52	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	120	Medio
40	18	8	12	13	Medio	66	45	45	52	Medio	28	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	120	Medio
41	12	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
42	7	8	12	9	Bajo	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
43	18	8	12	13	Medio	66	45	45	52	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	120	Medio
44	18	8	12	13	Medio	67	45	45	52	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	120	Medio
45	13	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio

46	12	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
47	13	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
48	14	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
49	6	8	12	9	Bajo	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	103	Medio
50	7	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
51	14	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
52	14	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
53	14	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
54	14	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
55	6	8	12	9	Bajo	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	103	Medio
56	14	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
57	19	8	12	13	Medio	66	45	45	52	Medio	28	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	120	Medio
58	14	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
59	14	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
60	7	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	103	Medio
61	6	8	12	9	Bajo	49	45	45	46	Medio	21	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
62	18	8	12	13	Medio	65	45	45	52	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	120	Medio
63	20	8	12	13	Medio	67	45	45	52	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	120	Medio
64	13	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
65	12	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
66	6	8	12	9	Bajo	47	45	45	46	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	103	Medio
67	7	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
68	14	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
69	6	8	12	9	Bajo	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
70	14	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
71	6	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
72	18	8	12	13	Medio	69	45	45	53	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	121	Medio
73	18	8	12	13	Medio	68	45	45	53	Medio	30	18	24	24	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	122	Medio
74	14	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	110	Medio
75	14	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
76	13	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	110	Medio
77	6	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
78	13	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	110	Medio
79	12	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
80	8	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	103	Medio
81	14	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	110	Medio
82	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
83	10	8	12	10	Medio	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	104	Medio
84	11	8	12	10	Medio	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	104	Medio
85	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
86	10	8	12	10	Medio	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	104	Medio
87	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
88	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
89	16	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
90	16	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
91	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	16	18	24	19	Medio	6	6	6	6	Bajo	16	24	18	19	Medio	87	Medio
92	11	8	12	10	Medio	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	104	Medio
93	14	8	12	11	Medio	48	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	105	Medio
94	14	8	12	11	Medio	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	106	Medio
95	14	8	12	11	Medio	49	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	106	Medio
96	14	8	12	11	Medio	48	45	45	46	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	106	Medio

37	14	8	12	11	Medio	47	45	45	46	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	106	Medio
38	14	8	12	11	Medio	49	45	45	46	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	106	Medio
39	14	8	12	11	Medio	49	45	45	46	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	106	Medio
100	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	16	18	24	19	Medio	7	6	6	6	Bajo	16	24	18	19	Medio	87	Medio
101	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	16	18	24	19	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	87	Medio
102	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	16	18	24	19	Medio	5	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	87	Medio
103	14	8	12	11	Medio	49	45	45	46	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	106	Medio
104	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
105	12	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
106	16	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
107	17	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
108	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
109	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	6	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	88	Medio
110	18	8	12	13	Medio	68	45	45	53	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	122	Medio
111	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	113	Medio
112	12	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
113	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
114	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
115	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
116	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
117	5	8	12	8	Bajo	15	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	6	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	88	Medio
118	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
119	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
120	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
121	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
122	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
123	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
124	15	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
125	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
126	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
127	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	6	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	88	Medio
128	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	18	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	16	24	18	19	Medio	88	Medio
129	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
130	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
131	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
132	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
133	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	17	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	88	Medio
134	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
135	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
136	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
137	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
138	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
139	12	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
140	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
141	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
142	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
143	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	17	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
144	12	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
145	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
146	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
147	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio

148	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
149	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	6	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
150	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
151	4	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	88	Medio
152	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
153	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
154	12	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
155	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
156	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
157	13	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
158	5	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	18	18	24	20	Medio	5	6	6	6	Bajo	16	24	18	19	Medio	88	Medio
159	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
160	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
161	13	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
162	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
163	4	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	15	24	18	19	Medio	88	Medio
164	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
165	13	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
166	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
167	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
168	7	8	12	9	Bajo	36	45	45	42	Medio	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	96	Medio
169	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
170	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
171	14	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
172	7	8	12	9	Bajo	40	45	45	43	Medio	18	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	97	Medio
173	6	8	12	9	Bajo	40	45	45	43	Medio	17	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	97	Medio
174	14	8	12	11	Medio	52	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
175	13	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
176	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	21	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
177	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
178	16	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
179	15	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
180	6	8	12	9	Bajo	40	45	45	43	Medio	18	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	14	24	18	19	Medio	97	Medio
181	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
182	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
183	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
184	15	8	12	12	Medio	58	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
185	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
186	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
187	16	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
188	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
189	13	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	20	18	24	21	Medio	9	6	6	7	Bajo	20	24	18	21	Medio	107	Medio
190	8	8	12	9	Bajo	38	45	45	43	Medio	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	16	24	18	20	Medio	96	Medio
191	14	8	12	11	Medio	50	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	8	6	6	7	Bajo	21	24	18	21	Medio	107	Medio
192	13	8	12	11	Medio	51	45	45	47	Medio	22	18	24	21	Medio	10	6	6	7	Bajo	22	24	18	21	Medio	107	Medio
193	7	8	12	9	Bajo	43	45	45	44	Medio	17	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	16	24	18	20	Medio	99	Medio
194	13	8	12	11	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	20	24	18	21	Medio	109	Medio
195	7	8	12	9	Bajo	41	45	45	44	Medio	19	18	24	20	Medio	7	6	6	6	Bajo	17	24	18	20	Medio	99	Medio
196	12	8	12	11	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	22	24	18	21	Medio	109	Medio
197	13	8	12	11	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	22	24	18	21	Medio	109	Medio
198	16	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio

250	17	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
251	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
252	17	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
253	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
254	15	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
255	15	8	12	12	Medio	56	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
256	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
257	8	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	9	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	102	Medio
258	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
259	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
260	16	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
261	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
262	16	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
263	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
264	16	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
265	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
266	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
267	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
268	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
269	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
270	17	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
271	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
272	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
273	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
274	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
275	16	8	12	12	Medio	53	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
276	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
277	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
278	17	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
279	8	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	102	Medio
280	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
281	16	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
282	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
283	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
284	18	8	12	13	Medio	63	45	45	53	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	123	Medio
285	17	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
286	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
287	16	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	114	Medio
288	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
289	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
290	4	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	6	18	24	16	Medio	3	6	6	5	Bajo	6	24	18	16	Medio	80	Medio
291	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
292	6	8	12	9	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	10	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	102	Medio
293	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
294	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	21	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
295	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
296	15	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
297	17	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
298	15	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
299	17	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
300	15	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio

301	15	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	114	Medio
302	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	13	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
303	4	8	12	8	Bajo	16	45	45	35	Bajo	6	18	24	16	Medio	3	6	6	5	Bajo	6	24	18	16	Medio	80	Medio
304	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
305	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
306	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	114	Medio
307	15	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	115	Medio
308	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
309	17	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
310	7	8	12	3	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	102	Medio
311	15	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
312	16	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	115	Medio
313	15	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
314	17	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
315	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
316	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	28	24	18	23	Alto	115	Medio
317	17	8	12	12	Medio	61	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	115	Medio
318	17	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
319	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	28	24	18	23	Alto	115	Medio
320	16	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
321	15	8	12	12	Medio	59	45	45	50	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	115	Medio
322	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
323	16	8	12	12	Medio	60	45	45	50	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	115	Medio
324	16	8	12	12	Medio	64	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
325	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	116	Medio
326	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
327	15	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
328	20	8	12	14	Medio	75	45	45	55	Medio	30	18	24	24	Alto	15	6	6	9	Medio	30	24	18	24	Alto	126	Alto
329	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
330	15	8	12	12	Medio	53	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
331	6	8	12	3	Bajo	49	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	3	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	102	Medio
332	17	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	24	18	24	22	Medio	13	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	116	Medio
333	15	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
334	15	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	116	Medio
335	17	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	116	Medio
336	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
337	15	8	12	12	Medio	64	45	45	51	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	116	Medio
338	17	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
339	16	8	12	12	Medio	64	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
340	16	8	12	12	Medio	64	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
341	16	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	111	Medio
342	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
343	16	8	12	12	Medio	54	45	45	48	Medio	22	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	111	Medio
344	15	8	12	12	Medio	64	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
345	15	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	23	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	27	24	18	23	Alto	116	Medio
346	16	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	28	18	24	23	Alto	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	117	Medio
347	15	8	12	12	Medio	63	45	45	51	Medio	27	18	24	23	Alto	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	117	Medio
348	16	8	12	12	Medio	55	45	45	48	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	25	24	18	22	Medio	111	Medio
349	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	112	Medio
350	16	8	12	12	Medio	57	45	45	49	Medio	22	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	112	Medio
351	15	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	27	18	24	23	Alto	11	6	6	8	Medio	26	24	18	23	Alto	117	Medio

352	15	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	26	18	24	23	Alto	15	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	118	Medio
353	8	8	12	3	Bajo	43	45	45	46	Medio	17	18	24	20	Medio	9	6	6	7	Bajo	19	24	18	20	Medio	102	Medio
354	16	8	12	12	Medio	57	45	45	43	Medio	21	18	24	21	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	112	Medio
355	16	8	12	12	Medio	56	45	45	43	Medio	20	18	24	21	Medio	11	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	112	Medio
356	16	8	12	12	Medio	58	45	45	43	Medio	24	18	24	22	Medio	11	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
357	16	8	12	12	Medio	58	45	45	43	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
358	16	8	12	12	Medio	56	45	45	43	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	23	24	18	22	Medio	113	Medio
359	6	8	12	3	Bajo	48	45	45	46	Medio	19	18	24	20	Medio	10	6	6	7	Bajo	18	24	18	20	Medio	102	Medio
360	16	8	12	12	Medio	58	45	45	43	Medio	25	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
361	16	8	12	12	Medio	58	45	45	43	Medio	24	18	24	22	Medio	12	6	6	8	Medio	24	24	18	22	Medio	113	Medio
362	16	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	26	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	27	24	18	23	Alto	118	Medio
363	15	8	12	12	Medio	62	45	45	51	Medio	27	18	24	23	Alto	14	6	6	9	Medio	26	24	18	23	Alto	118	Medio

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. TÍTULO

Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019.

2. AUTOR:

Alejandro Fortunato López morillas

3. RESUMEN

El objetivo de la investigación fue establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019.

La investigación fue de enfoque cuantitativo, el tipo de investigación fue no experimental, con un diseño descriptivo correlacional, con corte transversal, propositivo. La población estuvo constituida por 6,610 empresas del sector comercial, como muestra se extrajeron 363 empresas. Se empleó como técnicas la encuesta, la entrevista y el análisis documental y como instrumento el cuestionario, la guía de entrevista y la guía de análisis documental respectivamente. Los resultados se analizaron mediante los aplicativos Excel y SPSS, aplicándose la técnica estadística de Rho Spearman para determinar el grado de correlación entre las variables.

Los resultados nos permitieron comprobar que existe una relación muy significativa ($p < 0.01$) entre las variables financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote-2019.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, competitividad empresarial, estructura de capital.

4. ABSTRACT:

The objective of the research was to establish the relationship between financing and the competitiveness of commercial MYPES in the city of Chimbote - 2019.

The research was a quantitative approach, the type of research was non-experimental, with a descriptive correlational design, with a cross-sectional, purposeful one. The population consisted of 6,610 companies in the commercial sector, as a sample 363 companies were extracted. The survey, the interview and the documentary analysis were used as techniques and as an instrument the questionnaire, the interview guide and the document analysis guide respectively. The results were analyzed using the Excel and SPSS applications, applying Spearman's statistical technique to determine the degree of correlation between the variables.

The results allowed us to verify that there is a very significant relationship ($p < 0.01$) between the financing and business competitiveness variables of micro and small companies in the commercial sector of the city of Chimbote-2019.

KEY WORDS: Financing, business competitiveness, capital structure.

5. RESUMO

O objetivo da pesquisa foi estabelecer a relação entre financiamento e competitividade dos MYPES comerciais na cidade de Chimbote - 2019.

A pesquisa foi de abordagem quantitativa, o tipo de pesquisa não experimental, com delineamento descritivo-correlacional, transversal e proposital. A população era composta por 6.610 empresas do setor comercial, sendo extraídas 363 empresas. A pesquisa, a entrevista e a análise documental foram utilizadas como técnicas e como instrumento o questionário, o guia de entrevistas e o guia de análise de documentos, respectivamente. Os resultados foram analisados nos aplicativos Excel e SPSS, aplicando a técnica estatística de Spearman para determinar o grau de correlação entre as variáveis.

Os resultados permitiram verificar se existe uma relação muito significativa ($p < 0,01$) entre as variáveis de financiamento e competitividade empresarial de micro e pequenas empresas do setor comercial da cidade de Chimbote-2019.

PALAVRAS CHAVE: Financiamento, competitividade empresarial, estrutura de capital.

6. INTRODUCCIÓN:

Las Pequeñas y micro empresas cumplen un papel primordial a nivel mundial, las MYPES son el sostén de la economía y las mayores empleadoras del mundo, constituyendo más del 90% del total de empresas, producen el 70% del empleo y responsables de la mitad del producto.

A nivel de Latinoamérica las MYPES constituyen incluidas las medianas empresas formales el 99% CEPAL (2017), cumpliendo un papel importante en cada uno de estos países, constituyéndose en un medio para combatir la pobreza que los agobia.

En nuestro país casi el 99% de las empresas son MYPES y generan el 60% de la fuerza laboral, produciendo más del 40% del PBI. Sin embargo, estas empresas afrontan dificultades para sobrevivir, tanto en lo que se refiere a financiamiento como en el aspecto de competitividad.

Las MYPES afrontan una estructura de capital óptima, permitiendo elevar al máximo el valor de la empresa, a medida que ésta se va endeudando, va aumentando su rentabilidad hasta cierto límite Botta (2018), por otro lado las MYPES tienen dificultades en cuanto a su desempeño, motivado por decisiones en la forma de cómo se constituyen, ya que la mayoría lo hacen como persona natural y según Briozzo et al (2016) las empresas que se constituyen mediante formas legales con responsabilidad limitada, tienen mayores facilidades de acceso al financiamiento bancario, debido a que están formalizadas con personería jurídica y lógicamente con garantías reales, generándoles una mayor competitividad. Entre las teorías que mencionan la existencia de una estructura de capital óptima está la teoría de Trade off de Myers (1977) quien propugna que existe una estructura de capital óptima permitiendo elevar al máximo el valor de la empresa, a medida que ésta se va endeudando, aumentando su rentabilidad hasta cierto límite.

Ibarra et al. (2017), menciona que el grado de competitividad de las MYPES es medio-bajo, específicamente en lo que se refiere a planeación financiera, sistemas de información, Aseguramiento de la Calidad, Contabilidad y Finanzas y Recursos Humanos, reconociendo la importancia de estas funciones empresariales.

Ante esta problemática nos planteamos el siguiente problema ¿Qué relación existe entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las pequeñas y micro empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote – 2019?.

En respuesta a esta pregunta se formuló el siguiente objetivo:

Establecer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019.

Para comprobar la relación entre las variables se formularon las hipótesis siguientes:

H1: Existe relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote.

H0: No existe relación entre las el financiamiento y la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote.

7. MÉTODO:

El diseño fue descriptivo correlacional con corte transversal propositivo. El tipo de investigación fue no experimental, el enfoque fue cuantitativo. Se aplicaron como técnicas la encuesta, la entrevista, el análisis documental. De igual modo, se fijaron los instrumentos como el cuestionario, la guía de entrevista y la guía de análisis documental. Se aplicó el cuestionario Como instrumento se aplicó el cuestionario adaptado de Diaz (2017) y de Amorós y Dávila (2017), el cual agrupa una serie de preguntas para la variable Financiamiento y competitividad empresarial respectivamente. El cuestionario se validó mediante juicio de 6 expertos, de los cuales 3 son doctores en Contabilidad y Finanzas, 2 son doctores en Administración y 1 Metodólogo, Doctor en Estadística. Posteriormente se aplicó al instrumento la prueba de confiabilidad mediante la técnica del Alfa de Cronbach. Obteniéndose como resultado: para la variable financiamiento un valor de 0.83, valor que revela una alta confiabilidad del instrumento. Para la variable competitividad obtuvo un valor de 0.89, lo que nos indica que el instrumento es confiable. También podemos mencionar que se utilizó la estadística descriptiva en lo que se refiere a tablas, aplicándose los programas Excel y SPSS; así como la técnica estadística de Rho Spearman y se aplicó al presente informe de investigación las Normas Internacionales APA.

8. RESULTADOS:

Tabla 1:

Correlación del financiamiento con la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

CORRELACIÓN Rho DE SPEARMAN		Financiamiento	Competitividad empresarial
Financiamiento	Coefficiente de correlación	1.000	0.851**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	363	363
Competitividad empresarial	Coefficiente de correlación	0.851**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	363	363

Fuente: Matriz de datos del financiamiento y la competitividad empresarial, Chimbote - 2019.

** La relación altamente significativa al 1% (0.01).

De acuerdo a la tabla debemos apreciar el grado de correlación entre las variables, así tenemos que el coeficiente de correlación de Spearman es $R_{ho} = 0.851$ (comprobandose una elevada correlación positiva) con nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo que quiere decir que el financiamiento contribuye a generar competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote, aprobándose de esta manera la hipótesis de estudio.

Tabla 2:

Nivel de Financiamiento de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Variable 1	Escala	N°	%
Financiamiento			
Bajo	17 - 39	0	0.0%
Medio	40 - 62	356	98.1%
Alto	63 - 85	7	1.9%
Total		363	100%

Fuente: Matriz de datos del Financiamiento, Chimbote - 2019.

En la Tabla 2 se aprecia que el 98.1% de las MYPES comerciales presentan un nivel medio de financiamiento, el 1.9% tienen nivel alto, en tanto que ninguna (0.0%) pyme obtienen nivel bajo. Determinándose que el financiamiento de las MYPES comerciales es de nivel medio (98.1%).

Tabla 3:

Nivel de la competitividad empresarial de las MYPES comerciales de la Ciudad de Chimbote – 2019.

Variable 2	Escala	N°	%
Competitividad empresarial			
Bajo	34 - 80	4	1.1%
Medio	81 - 123	351	96.7%
Alto	124 - 170	8	2.2%
Total		363	100%

Fuente: Matriz de datos de la competitividad empresarial, Chimbote - 2019.

En la Tabla 3 se aprecia que el 96.7% de las MYPES comerciales presentan un nivel medio de competitividad empresarial, el 2.2% tienen nivel alto, en tanto que el 1.1% obtienen nivel bajo. Determinándose que la competitividad empresarial de las MYPES comerciales es de nivel medio (96.7%).

9. DISCUSIÓN:

Respecto al nivel de financiamiento de MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote – 2019, es de un nivel medio de financiamiento, representado por el 98.1% de las MYPES, observándose este mismo comportamiento en las dimensiones de las variables. Respecto a este comportamiento Botta (2018) señala que las MYPES afrontan una estructura de capital óptima que les permite obtener buenos retornos para los inversionistas, incluso, menciona que no es conveniente tener poca deuda ni tampoco mucha. También podemos mencionar la teoría de Trade Off de Myers (1997) quien propugna que existe una estructura de capital óptima permitiendo elevar al máximo el valor de la empresa, a medida que está se va endeudando, va aumentando su rentabilidad hasta cierto límite. La experiencia señala que la estructura de capital (mezcla de capital y pasivo) mucho dependerá de las proyecciones que a futuro tenga la empresa; es decir, si se avizora para los próximos años, un aumento en el nivel de operaciones, un incremento en las ventas y utilidades, por

situaciones económicas favorables, es posible mejorar la rentabilidad incrementando el financiamiento vía recursos ajenos.

Se obtuvo como resultado que el 96.7% de las MYPES comerciales obtienen un nivel medio de competitividad empresarial, esto de alguna manera, tiene cierta coincidencia con Ibarra et al., (2017) quienes realizaron un estudio con el fin de establecer la situación competitiva de las MYPES que se dedican a la fabricación, de Baja California identificando qué factores limitan la competitividad. En ese trabajo se concluyó que el grado de competitividad de las MYPES es medio-bajo, específicamente, en lo que se refiere a Planeación financiera, Sistemas de información, Aseguramiento de la calidad, Contabilidad y Finanzas y Recursos Humanos. En el caso del presente estudio, se observa que las dimensiones se encuentran en un nivel medio, sin embargo, no podemos dejar de mencionar que las dimensiones Función Gerencial y Función Tecnológica presentan importantes porcentajes de MYPES con niveles de aplicación bajos (14.6% y 31.1 % respectivamente), estos resultados también tienen relación con lo señalado por Muñoz et. al. (2019) quienes en su estudio resaltan la importancia del apoyo a las MIPYMES señalando que el apoyo con herramientas tecnológicas permitirá un aumento en la competitividad de estas empresas, haciendo uso de las TIC's. La experiencia demuestra que es difícil evaluar la competitividad, ya que existen múltiples definiciones de lo que significa la competitividad, sin embargo, tal como lo señala Saavedra, Milla y Tapia (2013), se puede evaluar a nivel micro, es decir a nivel interno de la empresa; en tal sentido, existen debilidades a nivel de Funciones como la Gerencial y Tecnológica.

De igual manera, respecto a la competitividad empresarial de las MYPES casi el 80% de los propietarios de las MYPES no tienen profesión y tienen un nivel medio de competitividad, Así mismo, más del 70% de los propietarios de las MYPES, su estado civil es casado o conviviente y sus empresas tienen un nivel medio de competitividad empresarial; también no hay relación entre edad del empresario y la competitividad empresarial. También se puede afirmar que más de la mitad de las MYPES (55.9%) para registrar sus principales operaciones solo lleva un cuaderno o libreta. También casi el 70% de las MYPES no están inscritas en el REMYPE, situación que indica un riesgo inminente para la estabilidad de estas empresas. Algunos de estas situaciones ya lo señalaron algunos autores como Cuevas, et al. (2015) quien en su trabajo demostró que no existe relación entre la competitividad y la vejez del empresario.

Se observa que el coeficiente de correlación de Spearman es $Rho = 0.851$, lo que nos indica que existe una alta correlación positiva, con un nivel de significancia menor al 1% ($p < 0.01$), lo que

significa que el financiamiento contribuye generando competitividad empresarial en las MYPES comerciales de la ciudad de Chimbote. Esto coincide con Sibanda et al., (2018), en su investigación trata sobre la relación entre el efecto del financiamiento en el desenvolvimiento de las empresas así como en el desempeño en la exportación relacionadas con las MYPES. El trabajo dio como resultado que muy pocas MYPES intervienen en el comercio internacional. Como principal resultado se obtuvo que existe asociación directa positiva importante entre el acceso al financiamiento y las exportaciones que realizan las MYPES, Al respecto, en el caso del trabajo desarrollado en las MYPES de la ciudad de Chimbote, la participación de éstas en las exportaciones, es nula, sin embargo, su nivel de financiamiento y competitividad es medio.

10. CONCLUSIONES:

Primera Se identificó que el nivel de financiamiento que aplican las MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote es de un nivel medio representado por el 98.1% de las MYPES, observándose el mismo comportamiento con las dimensiones de la variable, como son financiamiento con recursos propios y financiamiento con recursos ajenos representadas por las MYPES con un 92% y 100 % respectivamente, gracias al proceso de baremación, obteniéndose además dentro de este nivel medio, que la mayoría de MYPES se constituyen como persona natural representadas por un 69.4%.

Segunda Se identificó que el nivel de competitividad empresarial de las MYPES comerciales en la ciudad de Chimbote es de un nivel medio representado por un 96.7% de las MYPES, observándose el mismo comportamiento en las dimensiones de la variable, es decir, todas las dimensiones tienen un nivel medio de aplicación, sin embargo, existen dos dimensiones como son la Función Gerencial y la Función Tecnológica que pesar de presentar un nivel medio, tienen importantes porcentajes de MYPES con niveles de aplicación bajos como son el 14.6% y 31.1 % respectivamente.

Tercera Se estableció que existe una alta relación entre la variable Financiamiento y la variable Competitividad Empresarial de las MYPES comerciales, esto, basado en que el nivel de significancia es menor que 1% ($p < 0.01$), es decir que la relación es muy significativa, en tal sentido, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . También el valor de Correlación de Spearman es 0.851, lo que nos señala que existe una alta correlación positiva entre ambas variables.

11. REFERENCIAS:

- Amorós, J. y Dávila, K. (2017). La Gestión Empresarial y la Competitividad de las Clínicas en la ciudad de Cajamarca. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, extraído de <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/393/13.%20TESIS%20AMOROS%20Y%20D%c3%81VILA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Botta, M. (2018a). Financing Decisions and Performance of Italian SMEs in the Hotel Industry. *Cornell Hospitality Quarterly*, 1938965518816948. <https://doi.org/10.1177/1938965518816948>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Cuevas, H, Aguilera, L., & González, M. (2015). The use of Icts and its relation with the competitiveness of Mexican SMEs. *European Scientific Journal*, ESJ, 11(13). <https://eujournal.org/index.php/esj/article/view/5652>
- Ibarra, M., González, L., Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Muñoz, G. Inda, A., González, M., & Álvarez, C. (2019). Las micro, pequeñas y medianas empresas, una estrategia de aplicación de tecnología para aumentar su competitividad. *Revista ESPACIOS*, 40(20). <http://www.revistaespacios.com/a19v40n20/19402002.html>
- Myers, C. (1977). Determinants of corporate Borrowing 29.

Saavedra, M., Milla, S. y Tapia B. (2013). Determinación de La Competitividad de La PYME en Nivel Micro caso Distrito Federal Mexico_okok | Competitividad | Pequeñas y medianas empresas.
<https://es.scribd.com/doc/284588549/Determinacion-de-La-Competitividad-de-La-PYME-en-Nivel-Micro-caso-Distrito-Federal-Mexico-okok>

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, **Alejandro Fortunato López Morillas**, estudiante del Programa de Doctorado en Administración de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 17895743, con el artículo titulado:

“Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019”

Declaro bajo juramento que:

- 1) El artículo pertenece a mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado; es decir, no ha sido publicado ni presentado anteriormente para alguna revista.
- 4) De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.
- 5) Si el artículo fuese aprobado para su publicación en la Revista u otro documento de difusión, cedo mis derechos patrimoniales y autorizo a la Escuela de Postgrado, de la Universidad César Vallejo, la publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Nuevo Chimbote, enero del 2020.



Alejandro Fortunato López Morillas
DNI N° 17895743