

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO
ABAD DEL CUSCO**

ESCUELA DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN ECONOMÍA Y
FINANZAS DE LA EMPRESA**



TESIS

**LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS MICROEMPRESAS DE
MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019”**

Presentado por:

Bach. Liz Ariana Velarde Licuona

Para optar al grado de Maestro en

Economía, Mención Economía y Finanzas
de la empresa.

Asesor:

Dr. Tito Livio Paredes Gordon

2022

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada:

A mis padres Delia y; Domingo, que en paz descanse, quien con su amor, paciencia y esfuerzo me ha permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A Mis hermanos Juan y Armstrong, por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento. A mi esposo Isaías, que en todo momento me acompaño y me apoyo en los momentos más difíciles, y a mi Hija Valentina que es mi inspiración para seguir cumpliendo con mis objetivos y metas.

Finalmente quiero dedicar esta tesis al Dr. Jesús Federico Barrionuevo Mujica, que desde la primera vez que acepto ser mi asesor, me transmitió mucha sabiduría y paciencia para poder desarrollar la presente. Nunca olvidare sus palabras alentadoras para seguir cumpliendo con todo lo que me propongo.

Este nuevo logro es en gran parte gracias a los que mencione anteriormente. He logrado concluir con éxito un proyecto más en mi vida, que en un principio me parecía una tarea interminable.

Gracias.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy gracias a nuestro creador, por darme la oportunidad de llegar hasta este momento de mi vida con buena salud y por darme la mejor compañía del mundo que es mi familia.

A mi asesor Dr. Tito Livio Paredes Gordon, Usted formó parte importante de esta historia con sus aportes profesionales que lo caracterizan. Gracias por asumir la responsabilidad de mi anterior asesor, cuando más lo necesitaba, de no ser así no estaría redactando este agradecimiento.

Al Dr. Jesús Federico Barrionuevo, que en paz descanse, Sin usted y sus virtudes, su paciencia y constancia este trabajo no lo hubiese logrado tan fácil. Sus consejos fueron siempre útiles cuando no salían de mi pensamiento las ideas para escribir lo que hoy he logrado. Muchas gracias por sus múltiples palabras de aliento, cuando más las necesite; por estar allí cuando mis horas de trabajo se hacían confusas. Gracias por sus orientaciones y todo su apoyo.

A mis dictaminantes; Mgtr. Erick Chuquitapa Rojas y Mgtr. Y Wilberth Castillo Mamani, quienes, con su experiencia profesional, realizaron las observaciones pertinentes para mejorar la investigación.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----------|
| Índice general | iv |
| Lista de cuadros | vii |
| Lista de figuras | xi |
| Resumen..... | xiv |
| Resumo..... | xv |
| I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 1 |
| 1.1. Situación problemática | 1 |
| 1.2. Formulación del problema | 4 |
| a. Problema general..... | 4 |
| b. Problemas específicas..... | 5 |
| 1.3. Justificación de la investigación..... | 5 |
| 1.4. Objetivos de la investigación | 6 |
| a. Objetivo general | 6 |
| b. Objetivos específicos..... | 6 |
| II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL | 8 |
| 2.1. Bases teóricas..... | 8 |
| 2.1.1. Decisiones de financiamiento..... | 8 |
| 2.1.1.1. Dimensiones de las decisiones de financiamiento | 9 |
| 2.1.1.2. Las decisiones financieras en controversia | 10 |
| 2.1.1.3. Teoría de Pecking Order..... | 11 |
| 2.1.1.4. Teoría Trade Off..... | 13 |
| 2.1.1.5. Decisiones de financiamiento | 14 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.1.6. Financiamiento | 15 |
| 2.1.2. Capital de trabajo..... | 17 |
| 2.2. Marco conceptual | 27 |
| 2.3. Antecedentes empíricos de la investigación..... | 28 |
| 2.3.1. Antecedentes internacionales | 28 |
| 2.3.2. Antecedentes nacionales | 29 |
| 2.3.3. Antecedentes locales | 30 |
| III. HIPÓTESIS Y VARIABLES | 32 |
| 3.1. Hipótesis..... | 32 |
| a. Hipótesis general..... | 32 |
| b. Hipótesis específicas | 32 |
| 3.2. Identificación de variables e indicadores | 33 |
| 3.3. Operacionalización de variables..... | 34 |
| IV. METODOLOGÍA | 36 |
| 4.1. Ámbito de estudios: localización política y geográfica..... | 36 |
| 4.2. Tipo y nivel de investigación | 37 |
| 4.3. Unidad de análisis | 38 |
| 4.4. Población de estudio..... | 38 |
| 4.5. Tamaño de muestra | 39 |
| 4.6. Técnicas de selección de muestra..... | 39 |
| 4.7. Técnicas de recolección de información | 40 |
| 4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información | 40 |
| 4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas | 41 |
| V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... | 42 |
| 5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados | 42 |

| | |
|--|-----|
| 5.1.1. Datos generales | 42 |
| 5.2. V1: Decisiones de financiamiento | 43 |
| 5.2.1. D1: Préstamo bancario | 43 |
| 5.2.2. D2: Prestamos del sistema no bancario | 55 |
| 5.2.3. D3: Préstamos familiares | 67 |
| 5.2.4. D4: Adelanto de trabajo | 72 |
| 5.3. V2: Capital de trabajo | 80 |
| 5.3.1. D1: Activo Corriente | 80 |
| 5.3.2. D2: Pasivo corriente | 87 |
| 5.4. Pruebas de normalidad | 93 |
| 5.5. Prueba de Hipótesis | 95 |
| 5.5.1. Prueba de hipótesis general | 96 |
| 5.5.2. Prueba de hipótesis especifica 1 | 98 |
| 5.5.3. Prueba de hipótesis especifica 2 | 100 |
| 5.5.4. Prueba de hipótesis especifica 3 | 102 |
| 5.5.5. Prueba de hipótesis especifica 4 | 104 |
| DISCUSIONES | 106 |
| CONCLUSIONES | 111 |
| RECOMENDACIONES | 114 |
| BIBLIOGRAFÍA | 116 |
| ANEXOS | 121 |
| a. Matriz de consistencia | 122 |
| b. Instrumentos de evaluación | 124 |
| c. Matriz de datos | 134 |
| d. Informe de originalidad | 136 |

LISTA DE CUADROS

| | |
|---|----|
| <i>Tabla 1 Clasificación de la microempresa</i> | 26 |
| <i>Tabla 2 Dimensiones e indicadores de la variable decisiones de financiamiento</i> | 34 |
| <i>Tabla 3 Dimensiones e indicadores de la variable capital de trabajo</i> | 35 |
| <i>Tabla 4 Modalidad jurídica de la empresa</i> | 42 |
| <i>Tabla 5 Sistema Bancario.....</i> | 43 |
| <i>Tabla 6 Bancos</i> | 44 |
| <i>Tabla 7 Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario.</i> | 46 |
| <i>Tabla 8 Tiempo de préstamo.....</i> | 47 |
| <i>Tabla 9 Tasa de interés</i> | 48 |
| <i>Tabla 10 Monto del Préstamo.....</i> | 49 |
| <i>Tabla 11 Cuota del préstamo.....</i> | 50 |
| <i>Tabla 12 Tiempo al que accedió para su préstamo</i> | 51 |
| <i>Tabla 13 Tasa de interés mensual</i> | 52 |
| <i>Tabla 14 ¿En cuánto cubrió sus necesidades de financiamiento?.....</i> | 53 |
| <i>Tabla 15 Capacidad de pago.....</i> | 54 |
| <i>Tabla 16 Acceso al crédito del sistema financiero no bancario.....</i> | 55 |
| <i>Tabla 17 Instituciones del sistema financiero no bancarios a los cuales tiene acceso .</i> | 56 |
| <i>Tabla 18 Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito.....</i> | 57 |
| <i>Tabla 19 Tiempo del Préstamo</i> | 59 |
| <i>Tabla 20 Tasa de interés</i> | 60 |
| <i>Tabla 21 Monto del préstamo</i> | 61 |
| <i>Tabla 22 Cuota del préstamo.....</i> | 62 |

| | |
|--|-----------|
| <i>Tabla 23 Tiempo que acepto para pagar sus cuotas de su préstamo bancario</i> | <i>63</i> |
| <i>Tabla 24 Tasa de interés mensual.....</i> | <i>64</i> |
| <i>Tabla 25 ¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?..</i> | <i>65</i> |
| <i>Tabla 26 Capacidad de pago.....</i> | <i>66</i> |
| <i>Tabla 27 ¿Solicitaste préstamo de algún familiar?</i> | <i>67</i> |
| <i>Tabla 28 ¿De qué familiares solicitaste préstamo?.....</i> | <i>68</i> |
| <i>Tabla 29 Monto total.....</i> | <i>69</i> |
| <i>Tabla 30 Condiciones del préstamo Familiar.....</i> | <i>70</i> |
| <i>Tabla 31 Compromiso de devolución</i> | <i>71</i> |
| <i>Tabla 32 Ud. Solicita adelanto de trabajo.....</i> | <i>72</i> |
| <i>Tabla 33 Porcentaje del total del trabajo que solicita.....</i> | <i>73</i> |
| <i>Tabla 34 Monto aproximado por adelanto de trabajo.....</i> | <i>74</i> |
| <i>Tabla 35 Condiciones de adelanto</i> | <i>75</i> |
| <i>Tabla 36 Tiempo de entrega</i> | <i>77</i> |
| <i>Tabla 37 Condiciones de adelanto por tipo de trabajo.....</i> | <i>78</i> |
| <i>Tabla 38 Realiza una evaluación mensual sobre el estado de la caja de la microempresa</i> | <i>80</i> |
| <i>Tabla 39 Trabaja con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero</i> | <i>81</i> |
| <i>Tabla 40 Evalúa el control de la calidad de mercadería que se recibe</i> | <i>82</i> |
| <i>Tabla 41 Clasifica de forma adecuada las mercaderías con fallas de fabrica.....</i> | <i>83</i> |
| <i>Tabla 42 Las cuentas por cobrar a los clientes influyen directamente en el activo corriente de su microempresa.....</i> | <i>84</i> |
| <i>Tabla 43 Cumple con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas</i> | <i>85</i> |

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 44 Tiene clientes con tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos</i> | |
| | 86 |
| <i>Tabla 45 Tiene cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que su microempresa comercializa</i> | |
| | 87 |
| <i>Tabla 46 Cuál es el plazo determinado por los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar</i> | |
| | 88 |
| <i>Tabla 47 Cobra anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro</i> | |
| | 89 |
| <i>Tabla 48 Tiene diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes</i> | |
| | 90 |
| <i>Tabla 49 Considera que la deuda con la administración pública que tiene, afecta a la utilidad de la empresa</i> | |
| | 91 |
| <i>Tabla 50 Tiene deudas pendientes con diferentes entidades financieras</i> | |
| | 92 |
| <i>Tabla 51 Pruebas de normalidad</i> | |
| | 93 |
| <i>Tabla 52 Niveles de correlación bilateral</i> | |
| | 95 |
| <i>Tabla 53 Tabla cruzada de la variable decisiones de financiamiento y capital de trabajo</i> | |
| | 96 |
| <i>Tabla 54 Prueba de hipótesis de la variable decisiones de financiamiento y capital de trabajo</i> | |
| | 97 |
| <i>Tabla 55 Tabla cruzada de la dimensión préstamo bancario y la variable capital de trabajo</i> | |
| | 98 |
| <i>Tabla 56 Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo bancario y la variable capital de trabajo</i> | |
| | 99 |
| <i>Tabla 57 Tabla cruzada de la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo</i> | |
| | 100 |

| | |
|---|------------|
| <i>Tabla 58 Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo</i> | <i>101</i> |
| <i>Tabla 59 Tabla cruzada de la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo.....</i> | <i>102</i> |
| <i>Tabla 60 Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo.....</i> | <i>103</i> |
| <i>Tabla 61 Tabla cruzada de la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo.....</i> | <i>104</i> |
| <i>Tabla 62 Prueba de hipótesis de la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo</i> | <i>105</i> |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| <i>Figura 1:</i> Mapa política de la Provincia de Cusco..... | 36 |
| <i>Figura 2:</i> Contribuyentes registrados según distrito y actividad económica | 38 |
| <i>Figura 3:</i> Modalidad jurídica de la empresa | 42 |
| <i>Figura 4:</i> Sistema Bancario | 44 |
| <i>Figura 5:</i> Bancos..... | 45 |
| <i>Figura 6:</i> Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario..... | 46 |
| <i>Figura 7:</i> Tiempo de Préstamo..... | 47 |
| <i>Figura 8:</i> Tasa de interés | 48 |
| <i>Figura 9:</i> Monto del préstamo | 49 |
| <i>Figura 10:</i> Cuota del préstamo..... | 50 |
| <i>Figura 11:</i> Tiempo al que accedió a su préstamo | 51 |
| <i>Figura 12:</i> Tasa de interés mensual..... | 52 |
| <i>Figura 13:</i> ¿En cuánto cubrió sus necesidades de financiamiento? | 53 |
| <i>Figura 14:</i> Capacidad de pago | 54 |
| <i>Figura 15:</i> Acceso al crédito del sistema financiero no bancario | 55 |
| <i>Figura 16:</i> Instituciones del sistema financiero no bancarios a los cuales tiene acceso | 56 |
| <i>Figura 17:</i> Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito..... | 58 |
| <i>Figura 18:</i> Tiempo del Préstamo..... | 59 |
| <i>Figura 19:</i> Tasa de interés | 60 |
| <i>Figura 20:</i> Monto del préstamo | 61 |
| <i>Figura 21:</i> Cuota del préstamo..... | 62 |
| <i>Figura 22:</i> Tiempo que acepto para pagar sus cuotas de su préstamo bancario..... | 63 |
| <i>Figura 23:</i> Tasa de interés mensual..... | 64 |
| <i>Figura 24:</i> ¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento? | 65 |

| | |
|--|----|
| <i>Figura 25:</i> Capacidad de pago | 66 |
| <i>Figura 26:</i> ¿Solicitaste préstamo de algún familiar? | 67 |
| <i>Figura 27:</i> ¿De qué familiares solicitaste préstamo? | 68 |
| <i>Figura 28:</i> Monto total | 69 |
| <i>Figura 29:</i> Condiciones del préstamo Familiar | 70 |
| <i>Figura 30:</i> Compromiso de devolución | 71 |
| <i>Figura 31:</i> Ud. Solicita adelanto de trabajo | 72 |
| <i>Figura 32:</i> Porcentaje del total del trabajo que solicita..... | 73 |
| <i>Figura 33:</i> Monto aproximado por adelanto de trabajo | 74 |
| <i>Figura 34:</i> Condiciones de adelanto..... | 76 |
| <i>Figura 35:</i> Tiempo de entrega..... | 77 |
| <i>Figura 36:</i> Condiciones de adelanto por tipo de trabajo | 78 |
| <i>Figura 37:</i> Realiza una evaluación mensual sobre el estado de la caja de la microempresa | 80 |
| <i>Figura 38:</i> Trabaja con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero | 81 |
| <i>Figura 39:</i> Evalúa el control de la calidad de mercadería que se recibe | 82 |
| <i>Figura 40:</i> Clasifica de forma adecuada las mercaderías con fallas de fabrica..... | 83 |
| <i>Figura 41:</i> Las cuentas por cobrar a los clientes influyen directamente en el activo corriente de su microempresa..... | 84 |
| <i>Figura 42:</i> Cumple con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas... | 85 |
| <i>Figura 43:</i> Tiene clientes con tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos | 86 |
| <i>Figura 44:</i> Tiene cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que su microempresa comercializa | 87 |

| | |
|---|----|
| <i>Figura 45:</i> Cuál es el plazo determinado por los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar | 88 |
| <i>Figura 46:</i> Cobra anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro | 89 |
| <i>Figura 47:</i> Tiene diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes..... | 90 |
| <i>Figura 48:</i> Considera que la deuda con la administración pública que tiene, afecta a la utilidad de la empresa..... | 91 |
| <i>Figura 49:</i> Tiene deudas pendientes con diferentes entidades financieras | 92 |

RESUMEN

El presente trabajo titulado: LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019”, que tiene como objetivo general: Explicar de qué manera las decisiones de financiamiento se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019.

Asimismo, la presente investigación es de tipo correlacional y de diseño no experimental puesto que, las variables están sujeto a estudio “Decisiones de financiamiento y capital de trabajo” y es de enfoque mixto debido a que la variable “Decisiones de financiamiento” estarán compuestas por datos cualitativos en relación a la percepción del dueño o gerente. La población está conformada por 80 microempresas registradas en el Distrito de San Sebastián que se dedican a la fabricación de muebles. Por otro lado, la presente investigación desarrolla cinco capítulos, para llegar a solucionar la problemática, cumplir y contrastar los objetivos e hipótesis planteadas. Por último, se llegó a la conclusión que las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman se evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,003 que es inferior a 0,05, lo que indica que, si existe relación.

Palabras claves: Decisiones de financiamiento y capital de trabajo.

RESUMO

O presente trabalho intitulado: "DECISÕES DE FINANCIAMENTO E CAPITAL DE TRABALHO DO MICRO-ENTREPRENAS DO DISTRITO DE SAN SEBASTIAN 2019", que tem como objetivo geral: Explicar como as decisões de financiamento estão relacionadas ao capital de giro das microempresas de móveis no distrito de San Sebastian 2019.

Além disso, esta pesquisa é correlacional e não experimental, pois as variáveis estão sujeitas ao estudo "Decisões de financiamento e capital de giro" e é de abordagem mista, pois a variável "Decisões de financiamento" será composta de dados qualitativos em relação à percepção do proprietário ou gerente. A população é formada por 80 microempresas registradas no Distrito de San Sebastián que se dedicam à fabricação de móveis. Por outro lado, a presente pesquisa desenvolve cinco capítulos, a fim de resolver o problema, cumprir e contrastar os objetivos e as hipóteses. Finalmente, concluiu-se que as decisões de financiamento estabelecidas por empréstimo bancário, não bancário, família e adiantamento de trabalho, têm uma relação significativa positiva com o capital de giro das microempresas de móveis do Distrito de San Sebastian, de acordo com a correlação de Spearman é evidente que o teste estatístico mostra o valor de significância de 0,003 que é inferior a 0,05, indicando que, se houver uma relação.

Palavras-chave: Decisões de financiamento e capital de giro.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

En las últimas décadas, las micro y pequeñas empresas en los países de Latinoamérica, han sufrido grandes cambios, debido al surgimiento de la globalización desde cambios de rubro hasta cierres permanentes por declararse en bancarrota, por consecuencia de la competitividad que se hace presente día tras día en el mercado en el que se desarrollan, por tal motivo es necesario, en ocasiones, acudir a fuentes de financiamiento con el fin de contar con un capital de trabajo, con el que la empresa pueda continuar con su funcionamiento y realizar mejoras en la empresa, es ahí donde toma gran importancia las decisiones de financiamiento que deben de hacer las empresas, es así que León (2012) menciona que las decisiones de financiamiento son complejas debido a las diferentes variables o instrumentos de decisión que escoge cada empresa para tomar una adecuada decisión, asimismo menciona que estos instrumentos para la toma de decisiones financieras pueden ser de carácter cualitativo, cuantitativo o mixto. En este mismo sentido para medir si la decisión de financiamiento fue la adecuada, es necesario identificar el comportamiento que tiene la empresa en relación al capital de trabajo que poseen, es así que Chagoya (2010) indica que el capital de trabajo desde un enfoque práctico hace referencia al capital necesario que una empresa o industria necesita para iniciar sus actividades operacionales antes de contar con ingresos, es decir el capital de trabajo que posee la empresa o firma debe de ser capaz de cubrir la adquisición de materias primas, pago de remuneraciones y sobre todo cubrir los gastos diarios que tiene la firma.

Asimismo, Calle (2019) manifiesta que el capital de trabajo incide en las Mypes ferreteras de Comas con un Chi -Cuadrado de 11,919 esto debido al adecuado acompañamiento de la dirección del capital de trabajo que tienen estas empresas, además de que esto se ve reflejando en el nivel de rentabilidad que tiene las empresas tras desarrollar competitividad, es así que una adecuada asignación del capital de trabajo traerá consigo un buen funcionamiento de la firma.

Por otro lado, el Perú no ha sido ajeno a estos cambios que han sufrido las micro y pequeñas empresas a nivel de Latinoamérica, es por ello que, para mejorar su competitividad y participación en el mercado, requieren de fuentes de financiamiento, para contar con un capital de trabajo adecuado y suficiente, es por tal motivo que se debe realizar un pertinente estudio en las decisiones de financiamiento ya que de ello dependerá una mejora en la empresa, es así que Villegas (2018), menciona que el capital de trabajo viene a ser un instrumento eficiente que permite a las empresas operar de manera efectiva, pero si no se sabe emplear dentro de la actividad económica de la empresa puede generar altos costos operativos, asimismo, es vital si se desea ampliar la cobertura de la empresa en el mercado, ya que les permite tener un respaldo financiero en el corto plazo, para lo cual una adecuada administración de la gestión de capital de trabajo debe responder a la sostenibilidad y rentabilidad de la empresa.

En este contexto, en el Perú del 2018 al 2019 se crearon 13,013 empresas pertenecientes al régimen de micro y pequeñas empresas, teniendo una tasa de crecimiento del 21.08% con respecto al año anterior, sin embargo, más del 50% de estas empresas en el acumulado por sector se dieron de baja, debido a la falta de capital de trabajo que les permite seguir operando, asimismo menciona que el capital de trabajo es una herramienta, que permite dotar de un adecuado flujo.

Por otra parte, en la región del Cusco, el sector manufacturero ha venido incrementándose con la competitividad entre empresas, para lo cual en el proceso de operación de las empresas muchas de ellas requieren de financiamiento para continuar con sus actividades operativas, Cachi & Cuba (2018) indican que para optar por fuentes de financiamiento es necesario realizar una evaluación previa, ya que al optar por esta medida se aumenta una mayor liquidez en el capital de trabajo, por ello se entiende como capital de trabajo a la inversión que realiza una empresa para el desarrollo operativo de las empresas, es por tal motivo que es indispensable realizar dicha inversión de manera adecuada, asimismo recomiendan que un monto bajo en el capital de trabajo implica menores riesgos y una mayor rentabilidad en la empresa.

Por otro lado, Alarco (2016) menciona que el 100% de las Mypes del sector comercio, del rubro de artesanía del mercado del Cusco, optan por aumentar su capital de trabajo mediante préstamos o créditos para poder poner en marcha sus actividades operativas, lo que le permitirá desarrollarse en un corto plazo y posicionarse en el mercado, manteniéndose así estable en el tiempo o de lo contrario podrían declararse en bancarrota y cerrar. Por otro lado, según el Plan de desarrollo urbano Cusco al 2023, mencionan que la Industria del mueble en Cusco, es un rubro económico relevante que genera puestos de trabajo, su distribución a nivel provincial es de la siguiente manera: San Sebastián 63%, Santiago 15%, Cusco 10%, San Jerónimo 9% y Wánchaq 3%, por ende, el distrito de San Sebastián tiene mayor nivel de representatividad, por ello es conocido como el distrito mueblero.

Actualmente en el Distrito de San Sebastián, la industria de muebles ha venido creciendo, siendo reconocido como el distrito mueblero. Muchos de estos

microempresarios cuentan con herramientas básicas para el funcionamiento de su taller, además tienen poco conocimiento acerca de la mejora de su capital de trabajo mediante el financiamiento. Muchas de las microempresas no toman las decisiones financieras adecuadas, por ello que tienen una baja calidad de sus productos y no logran ser competitivas en el mercado.

En este mismo sentido, la presente investigación tiene como problemática explicar de qué manera las decisiones de financiamiento se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián 2019; a través del acceso a préstamos bancarios, préstamos no bancarios, préstamos familiares y adelantos de trabajo, permite contar con capital de trabajo necesario que requieren las empresas de los sectores para el desarrollo de sus actividades operativas comerciales.

De no resolver esta incertidumbre, de la relación de las decisiones de financiamiento con respecto al capital de trabajo, las empresas de la industria de muebles no optarán por tomar adecuadas decisiones de financiamiento, lo que se traducirá en no contar con los recursos necesarios y por ello las empresas se verán obligadas a paralizar sus actividades operativas o considerar cerrar temporalmente sus empresas.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre las decisiones de financiamiento y el capital de trabajo de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián 2019?

b. Problemas específicas

- ¿De qué manera las decisiones de financiamiento por préstamo bancario se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián 2019?
- ¿Cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019?
- ¿De qué manera las decisiones de financiamiento por préstamos familiares se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019?
- ¿Cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019?

1.3. Justificación de la investigación**1.3.1. Justificación social**

La presente investigación “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019”, tiene importancia social debido a que beneficia a las empresas de muebles que se encuentran en el Distrito de San Sebastián, permitiendo un adecuado desarrollo en el funcionamiento operativo de las empresas de muebles, generando así mayor competitividad en el mercado.

1.3.2. Justificación práctica

La presente investigación “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019”, tiene justificación práctica porque permite identificar los instrumentos de medición con los que se puede tomar una adecuada decisión de financiamiento y lograr una adecuada gestión del capital de trabajo al momento de su desarrollo operativo comercial.

1.3.3. Justificación Teórica

La presente investigación “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS MICROEMPRESAS DE MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019”, tiene una justificación teórica, porque permite identificar el comportamiento de las variables de estudio, contrastando así las teorías que procedan al trabajo de investigación, asimismo permite generar nuevos conocimientos a partir del desarrollo de la investigación.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Explicar de qué manera las decisiones de financiamiento se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

b. Objetivos específicos

- Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento por préstamo bancario se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

- Describir cual es la relación de las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.
- Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento por préstamos familiares se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.
- Describir cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Decisiones de financiamiento

Las decisiones de financiación se tomaron en relación con el dinero que necesitan las empresas para llevar a cabo sus operaciones. Las empresas no pueden tener capital de trabajo o bienes de capital si no toman decisiones de inversión para estas cosas, lo que es cierto en este caso. La inversión o financiación de activos se refiere al acto de proporcionar dinero a las empresas a través del crédito, es decir, la consecución de recursos y medios de pago en la reasignación de los mismos a la adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las actividades económicas correspondientes, como en este caso, la producción de ropa para niños, mujeres y hombres en una gama de tamaños, modelos, colores y otros hechos reales (Machuca, 2017).

Se prevé que cualquier acción que se planifique o discuta tenga dos objetivos: la maximización de los beneficios y la reducción de los costes. Este es el núcleo del proceso de decisión financiera. Así que se considera que tales juicios se basan en una completa racionalidad absoluta (Bernal, Moscoso, & Rossi, 2017).

Las opciones de financiación, a diferencia de las decisiones de inversión, son las que se toman cuando ya se está contemplando un proyecto a largo plazo. Antes de tomar decisiones de financiación, es importante establecer primero los requisitos previos para ganarse la confianza del mercado financiero, y luego buscar las soluciones más ventajosas disponibles para la empresa en el mercado financiero. Esto implica saber cuál de estos sectores del mercado es el más adecuado para respaldar la inversión o la actividad concreta para la que la organización necesita efectivo. El objetivo es familiarizarse con todas las opciones de financiación disponibles y elegir la que mejor se adapte a nuestras

necesidades y cumpla nuestras expectativas. La deuda, las acciones ordinarias y las preferentes son los tres tipos fundamentales de financiación a largo plazo para las empresas y organizaciones (Torre, 2011).

2.1.1.1. Dimensiones de las decisiones de financiamiento

A. Préstamo bancario

Los préstamos son productos financieros muy deseados que pueden servir como la fuente de financiación más estable tanto para las personas físicas (individuos) como para las empresas legales. Las entidades financieras suelen esperar una garantía personal (avalista y garante) o real (hipoteca, garantía mobiliaria / prenda y anticresis) para poder concederlos (Betancourt, 2012).

B. Préstamo no bancario

A diferencia de los bancos típicos, los préstamos no bancarios son ofrecidos por empresas financieras que trabajan de forma no tradicional. Estas organizaciones, que también se conocen como prestamistas alternativos o prestamistas de internet, no obtienen su financiación de los clientes, sino de los bancos u otros inversores institucionales. Los prestamistas alternativos, al igual que los bancos, ofrecen una variedad de préstamos personales, algunos de los cuales son más deseables para los propietarios de pequeñas empresas que los presentados por los prestamistas tradicionales en determinados casos (Muñoz, 2019).

C. Préstamo familiar

Un préstamo familiar, o entre familiares, se considera a aquel en el que la entrega de una cantidad concreta de dinero se lleva a cabo entre dos personas físicas, siendo habitual que estas sean de la misma familia, amigos o allegados. En este caso, no interviene ninguna entidad bancaria, ha de devolverse siempre, en un

periodo acordado, aunque es el prestamista el que decide si se pagan intereses, o no. Los usos más comunes que se le pueden dar son: La entrada para la compra de una vivienda, un coche, o incluso financiar un nuevo proyecto profesional (BBVA, 2021).

D. Adelanto de trabajo

Cuando una transacción comercial se ha completado antes de la entrega de productos o la prestación de servicios, se considera un pago o cobro por adelantado. Dicho de otro modo, el anticipo se paga antes de que la transacción principal se complete y finalice (Donoso, 2017).

2.1.1.2. Las decisiones financieras en controversia

Las decisiones financieras en las Mypes, en general en las empresas son sujetos de contraposiciones fuertes porque inciden en la estructura del capital mediante el uso de recursos financieros internos y externos, para permitir determinados niveles de formación de valor en la empresa.

Del conjunto de modelos, Mogliani y Miller (1958) mantienen una teoría en la que afirman que "en una economía de mercado perfecta, en la que no existen costes de transacción ni impuestos, y la forma en que se realizan las inversiones de las empresas no tiene ningún efecto sobre su valor" (p. 261). Barona y Gómez (2010), Portal, Zani y Da Silva (2012), Zata-Poutziouris (2011), entre otros, sostienen que los costes de transacción son una limitación indiscutiblemente real con la que las empresas deben lidiar a la hora de decidir su estrategia de financiación en las diferentes etapas de desarrollo, y que esta decisión debe contribuir a reducir el coste del capital y a aumentar el valor de la empresa para obtener el máximo valor.

Cuando se trata de mercados imperfectos, se tienen en cuenta, entre otras muchas cosas, las observaciones del Pecking Order, también conocido como Jerarquía Financiera, y el modelo de Trade-Off, también definido como apalancamiento objetivo.

La teoría del Pecking Order es generalmente propuesta por Myers y Majluf (1984), quienes sostienen que las empresas utilizarán sus resultados económicos (autofinanciación) como primer paso para financiar sus proyectos, decidiendo seguir por la emisión de deuda, y por último la emisión de acciones como último recurso. La teoría del Trade Off, propuesta por Modigliani y Miller (1963), sostiene que las empresas buscan el apalancamiento financiero minimizando sus obligaciones fiscales, ya que los intereses de la deuda son deducibles de impuestos.

2.1.1.3. Teoría de Pecking Order

Según Zambrano y Acua (2013), esta teoría postula que no existe una estructura de capital ideal, sino que a la hora de financiarse, utilizan una escala de jerarquías para seleccionar la opción óptima para la empresa. Para financiarse, según esta idea, las empresas seguirán los siguientes pasos que se indican a continuación:

Los resultados económicos obtenidos por la empresa, es la fuente de financiación más utilizada, ya que tiene costes más bajos que la financiación externa, la emisión de deuda y la emisión de capital, pero también es la más problemática porque tiene la mayor probabilidad de impago.

Tras el desarrollo de esta teoría, la estructura financiera de una empresa no está determinada por la cantidad ideal de deuda, sino por la necesidad de financiar nuevas inversiones, considerándose la estructura de deuda óptima

como una opción sólo cuando se han agotado los recursos internos. Hay que considerar, según Kayhan y Titman (citados en Rodrigues y Frois (2014), Medina, Salinas, Ochoa y Molina (2012), que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen menos acceso al sistema financiero que las empresas de mayor tamaño, por lo que buscan financiarse con recursos propios o a través de nuevos emprendimientos.

La política financiera del Pecking Order se ve afectada por la aversión al riesgo de la dirección de la empresa. La Teoría del Pecking Order (1985), que refleja los costes del endeudamiento, que son una consecuencia primaria de la información asimétrica en el mercado de crédito (Barona Zuluaga y Rivera Godoy, 2012), (Mejía Amaya, 2015), y (Saona Hoffmann, 2009), cobra especial relevancia en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) donde el control es importante (Watson y Wilson, 2002). Se prevé que la información asimétrica aumente la dificultad para obtener crédito bancario, lo que se traduce en un menor porcentaje de endeudamiento bancario cada vez que se proporcionan datos más asimétricos.

Según Mejía Amaya (2015), Saona Hoffmann (2009), Watson y Wilson (2002). Mencionan que, a mayor asimetría de información, mayor es la dificultad para obtener crédito bancario, y que, como consecuencia, se predice que el porcentaje de endeudamiento bancario se reduciría. Según Medina et al. (2012), Rajan y Zingales (1995), ShyamSunder y Myers (1999), mencionan que conceptualmente desde el punto de vista del Pecking Order, hay aspectos considerados impulsores en las elecciones de financiación; entre ellos están:

- Rentabilidad del activo: Esta métrica está relacionada con la capacidad de la empresa para crear dinero interno. Con el aumento de la rentabilidad

aumenta la creación de dinero interno, lo que a su vez reduce la demanda de préstamos externos. Existe una relación negativa entre la cantidad de deuda que tiene una empresa y la rentabilidad de sus activos (Shyam Sunder y C. Myers, 1999).

- **Tamaño:** Debido a la relación entre esta variable y la asimetría de la información, es más importante considerar a las pequeñas empresas porque tienen una mayor tendencia a elegir la autofinanciación y tienen más dificultades para conseguir financiación a largo plazo cuando la empresa es de menor tamaño. Las pequeñas y medianas empresas sufren una mayor asimetría de la información y, en consecuencia, buscan fuentes de financiación con menos limitaciones que las empresas de mayor tamaño (Moreira Da Silva y Rodríguez Sanz, 2006).

2.1.1.4. Teoría Trade Off

La teoría del equilibrio de la estructura de capital se llama así porque explora la posibilidad de una estructura de capital ideal, que es una mezcla de acciones y deuda que aumenta el valor de la empresa. Sin embargo, en este enfoque se establece un límite a la cantidad de deuda permitida, ya que hay costes asociados a la deuda que anulan los beneficios fiscales del endeudamiento. Estos costes incluyen las comisiones de agencia, el coste de las dificultades financieras (también conocido como coste de oportunidad), los gastos contables, administrativos y legales en los que se incurre si la empresa quiebra, entre otros (Zambrano Vargas y Acuña Corredor, 2011).

Como se dijo anteriormente, si el nivel de endeudamiento adquirido por la empresa es excesivo, se corre el riesgo de que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones; esta situación generaría, además de los riesgos

mencionados, una mayor probabilidad de quiebra como consecuencia de la insuficiencia de controles financieros. Siguiendo con la consideración de los costos y las ventajas de pedir dinero prestado, de acuerdo con los hallazgos de Isaac, Flores y Jaramillo (2010), las empresas sobreendeudadas tienen más probabilidades de reducir su coeficiente de endeudamiento mientras que las empresas subendeudadas tienen más probabilidades de aumentarlo.

Según Moreira y Rodríguez (2006), manifiesta que la teoría del Trade Off está influenciada por el crecimiento de las ventas, debido al hecho de que las empresas que mantienen un aumento continuo de las ventas casi siempre necesitan invertir en activos fijos, y puesto que existe una relación positiva entre el endeudamiento y el crecimiento. Las empresas, según Jensen (1986), se endeudan para evitar que los directivos despilfarren los flujos de caja libres, y existe una asociación positiva entre la liquidez y el endeudamiento.

2.1.1.5. Decisiones de financiamiento

Según Bernal, Moscoso & Leo (2017) la decisión de financiamiento es el proceso que parte de las acciones que planifican ambos aspectos importantes: la maximización de utilidades y la reducción de costos. Es por ello que esto supone que las decisiones tomadas son racionales.

Asimismo, Campos (2013) menciona que las decisiones de financiamiento es la combinación óptima de financiamiento interno o externo que sirve para maximizar el valor de la empresa.

La decisión de financiamiento a la captación de fondos y su aplicación de esta misma, que a su vez tiene como objetivos: en el ámbito de la inversión: maximizar su rentabilidad y en el ámbito de la financiación: minimizar el costo de capital.

Asimismo, menciona que las decisiones de financiamiento están referidas

principalmente a la elección entre recursos propios y ajenos, así como también a la estructuración de vencimiento de estos mismos.

2.1.1.6. Financiamiento

A. Concepto

Según Perdomo (1998) el financiamiento es el proceso mediante el cual una empresa pública o privada, obtiene recursos a través de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo.

El financiamiento también se define como la obtención de medios económicos para afrontar los gastos de una determinada empresa.

B. Objetivo

El objetivo de financiamiento según (Perdomo, 1998), es obtener liquidez para que una empresa pueda realizar sus actividades de manera eficiente y adecuada.

C. Estructura del financiamiento

Según Drimer (2008) la estructura de financiación es la combinación de todas las formas de fondos y está compuesta por el endeudamiento personal, que son recursos aportados por terceros, y los fondos propios, que parecen ser recursos aportados por la empresa o recursos aportados inicialmente por los socios. El endeudamiento es la suma de todos los recursos aportados por terceros, mientras que los fondos propios son la suma de todos los recursos aportados por los socios.

$$\begin{aligned} \text{Estructura de financiamiento} &= P + PN \\ &= \text{AL ACTIVO QUE SOLVENTA} \end{aligned}$$

P = Pasivo

PN = Patrimonio Neto.

D. Clasificación del financiamiento

La clasificación según (Empresa) es la siguiente:

1. Según su plazo de devolución

- Financiación a corto plazo: estos financiamientos tienen un plazo menor o igual a un año para su devolución.
- Financiación a largo plazo: estos financiamientos tienen un plazo mayor a un año para su devolución.

2. Según su origen

- Financiación interna: esta financiación comprende todos los recursos que provienen de la misma empresa.
- Financiación externa: comprende todos los recursos que provienen externamente.

3. Según la titularidad de los fondos obtenidos

- Financiación propia o no exigible: está referida aquellos fondos recibidos que no son devueltos.
- Financiación ajena: son aquellos fondos recibidos que tienen que ser devueltos al titular.

Según Lira (2009) los tipos de financiamiento son:

- Créditos comerciales: este tipo de crédito esta netamente direccionado a financiar al sector producción y comercialización de bienes y servicios. El monto considerado en este financiamiento es mayor a US\$ 30,000.
- Créditos a la microempresa: este tipo de crédito considera a personas y empresas que tengan en activos menor o igual a US\$ 20,000 (equivalente a la moneda nacional), sin considerar inmuebles. Y que

sus deudas en el sistema financiero no superen a US\$ 30,000 (equivalente a la moneda nacional).

- **Créditos de consumo:** son créditos destinados a personas naturales que no están relacionados con actividades empresariales, se clasifican en créditos de libre disponibilidad, crédito vehicular y tarjetas de crédito.
- **Créditos hipotecarios:** estos créditos están dirigidos a personas naturales que tienen el objetivo de construir, mejorar, ampliar y subdividir viviendas.

2.1.2. Capital de trabajo

En términos generales, el capital de trabajo es una magnitud contable que hace referencia a los recursos económicos que una empresa tiene en su patrimonio y que puede utilizar para satisfacer las obligaciones de pago a corto plazo asociadas a sus actividades económicas. En un sistema contable sencillo, la idea de capital de trabajo se refiere a los recursos de capital con los que una determinada empresa puede contar a corto plazo para seguir funcionando con éxito. Se trata de los capitales que se emplean regularmente en la actividad económica cotidiana que la empresa realiza de forma habitual. La tesorería, la cartera de productos financieros de la empresa y otras inversiones realizadas por ésta son ejemplos de recursos con los que cuenta la corporación. Por ello, la idea de capital circulante suele asociarse al concepto de activo circulante en el estado financiero. Por otra parte, el capital de trabajo suele asociarse a la idea de liquidez de una organización, y viceversa. Hay que recordar que las empresas suelen tener que satisfacer sus necesidades a corto plazo de insumos o materias primas, pago de empleados y reposición de activos, entre otras cosas, para seguir siendo rentables. Si esto ocurre, no podrán seguir funcionando. Para cumplir con lo anterior, se requieren recursos líquidos, es decir,

recursos que puedan convertirse rápidamente en dinero (o que ya estén convertidos). Para tener en cuenta esto, cuando hablamos de capital de trabajo, solemos excluir los préstamos que van a vencer. En consecuencia, el capital de trabajo neto se determinaría como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de la empresa (Sánchez, 2020).

El capital de trabajo de una empresa es fundamental para su funcionamiento, y necesita una gestión adecuada de sus componentes y políticas para eliminar las limitaciones en la generación de liquidez y desarrollar nuevas alternativas de financiación. La gestión del capital de trabajo debe ser proactiva y multidisciplinar para que la empresa pueda hacer frente a la dinámica de los mercados del siglo XXI (Angulo, 2016).

2.1.2.1. Dimensiones del capital de trabajo

A. Activo corriente

Según el Gobierno de Argentina (2015) son productos y derechos que, por su naturaleza, deben cambiarse en efectivo, transferirse a otro elemento del activo o utilizarse de otro modo en los doce (12) meses siguientes a la transacción.

Los activos circulantes, también conocidos como activos corrientes o líquidos, son activos que posee una empresa y que pueden convertirse en efectivo en menos de doce meses desde la fecha de adquisición. Por ejemplo, el dinero en el banco, las existencias y las inversiones financieras son ejemplos de activos financieros. Además, los activos corrientes pueden definirse como todos los recursos necesarios para llevar a cabo las operaciones diarias de la organización. Un activo corriente es aquel que siempre está en movimiento y que puede venderse, utilizarse, cambiarse en efectivo o darse como pago sin esfuerzo. Se distingue de otros tipos de activos por el hecho de que está en constante movimiento. Cuando examinamos el balance de una empresa, podemos distinguir entre el activo, el

pasivo y el patrimonio neto. En contabilidad, podemos distinguir entre el activo, el pasivo y el patrimonio neto. Los activos corrientes, que son activos que se realizan a corto plazo, y los activos no corrientes, que son activos que se realizan en un periodo superior a un año, son dos tipos de activos que se clasifican como activos corrientes (Samper, 2015).

B. Pasivo corriente

Los compromisos a corto plazo de cualquier empresa o sociedad son una parte de su pasivo corriente, que en ciertos círculos se denomina pasivo corriente. En consecuencia, el pasivo corriente está compuesto por las deudas y obligaciones que tienen una duración inferior a un año, debido a que son deudas y obligaciones a corto plazo, como se ha dicho anteriormente. El pasivo corriente figura en el balance de la empresa. En cualquier caso, en el pasivo existen obligaciones no corrientes además de las corrientes, que se clasifican como tales. Así pues, el pasivo corriente se distingue del no corriente por el tiempo que tardará la empresa en pagar sus deudas y compromisos (Software DELSOL, 2018).

Según Peñaloza (2018) el capital de trabajo son todos los activos circulantes de una empresa es decir aquellos activos que la empresa desea convertir en efectivo en un plazo no mayor a un año.

Los elementos que compone el capital de trabajo son:

- El efectivo: es el dinero que posee la empresa, dicho dinero se puede encontrar en caja chica o en cuentas bancarias y que está destinado para ser utilizado en cualquier momento.
- Las cuentas por pagar: es una cantidad de dinero que la empresa tiene debido al crédito en producto otorgado al cliente.

- El inventario: se considera parte del activo circulante como materia prima, productos en proceso y productos terminados.

Según Rizzo (2007) el capital de trabajo se refiere a la cantidad de dinero que una determinada empresa necesita para poder mantener la rotación de un negocio es decir las operaciones de estas mismas.

Por otro lado, Selva & Eapinosa (2015) mencionan que el capital de trabajo es la inversión de activo circulante, que es necesario para sostener el nivel de operaciones o giros empresariales.

Asimismo, Campos (2013) menciona que el capital de trabajo es un concepto financiero que se refiere a los recursos con los que cuenta una empresa para su funcionamiento inicial y su permanencia en el mercado.

2.1.1.1. Objetivo

El objetivo del capital de trabajo según Campos (2013) es establecer un nivel óptimo del capital de trabajo, puesto que una adecuada administración de los recursos permite que la empresa llegue a desenvolverse de manera exitosa en el mercado.

2.1.1.2. Importancia

La importancia del capital de trabajo se encuentra en las acciones que toman las empresas para generar recursos que aseguren la existencia de la empresa en el mercado.

2.1.1.3. Necesidad del capital de trabajo

Según Rizzo (2007) se evidencia la necesidad de capital de trabajo en las empresas cuando empieza a aparecer diferencias entre el ciclo operativo (periodo comprendido entre la compra de materia prima, procesos, transformación, venta y

cobro al cliente) y el ciclo efectivo (comprende los días de financiamiento adicional que la empresa requiere para cubrir sus necesidades).

2.1.1.4. Estructura del capital de trabajo

A. Activo corriente

Según Ortiz (2003) menciona que un activo corriente está compuesto por bienes y derechos que se convierten en efectivo en no más de un año (pág. 40).

Asimismo, Ochoa (2004) hace referencia a que los activos corrientes son aquellos activos que tienen la intención o disponibilidad de transformarse en efectivo en un ciclo normal de operaciones o dentro de un año (pág. 125).

Por otro lado, Lira (2009) indica que activo corriente se refiere a todos aquellos activos que se vuelven líquidos en plazos menores de un año, dentro de estos activos se encuentra:

- Caja y bancos: son valores disponibles que no necesitan conversión para volverse en dinero efectivo.
- Mercancías: este tipo de activo es más fácil de convertirse en efectivo para la disponibilidad de la empresa.
- Cuenta de clientes: esta cuenta es de fácil recuperación puesto que el negocio da un corto plazo para pagar.
- Documentos por cobrar: su valor se recupera rápidamente debido a que su vencimiento por lo general es corto.
- Deudores: su vencimiento de esta cuenta es por lo general menos de un año, por ende, también es fácil de convertirse en efectivo.

B. Activos no corrientes

Los activos no corrientes son activos que no se vuelven líquidos en un corto plazo, sino son activos físicos-tangibles.

Según Kennedy (2004) menciona que un activo corriente represente los activos físicos como: propiedades de la empresa que se usan durante más de un año en las diferentes operaciones que realizara esta misma, además el único activo corriente que no es depreciable es el terreno (pág. 97).

Dentro de los activos no corrientes encuentran:

- Mobiliario y equipo: según Guajardo (2004) son inversiones en equipos y muebles que llegan a ser de propiedad de la empresa.
- Depreciación acumulada de mobiliario y equipo: según Guajardo (2002) es la representación de la disminución del costo de los equipos y mobiliarios a lo largo de su vida útil (pág. 69).

C. Pasivo corriente

Según Lira (2009) el pasivo corriente se define como aquellas deudas que deben ser pagadas en menos de un año.

- Cuentas por pagar: son pasivos que provienen de obligaciones o servicios otorgados a la empresa, como, por ejemplo: impuestos, salarios por pagar y sueldos.
- Cobros anticipados a clientes a cuenta de futuras ventas: se refiere a una cantidad de efectivo que un cliente nos entrega a cuenta de futuras compras. Dichas cantidades que nos entregan los clientes por adelantado pueden cubrir parte o el total del importe de las futuras compras.
- Acreedores varios: son aquellas cuentas o subcuentas que se refieren a los saldos de acreedores con los que una determinada empresa opera.

- Deudas con Administraciones Públicas: dentro de estas cuentas se considera las retenciones, pago de impuestos, etc.
- Deudas con entidades financieras: son los financiamientos otorgados a la empresa por parte de entidades del sistema financiero.
- Acreedores por arrendamiento financiero: son deudas con vencimiento superior a un año

D. Pasivo no corriente

Según Ortiz (2003) menciona que los pasivos no corrientes son las obligaciones económicas que vence en más de un año, los pasivos corrientes más resaltantes son: obligaciones financieras a largo plazo, los bonos.

2.1.1.5. Microempresa

A. Origen

Según la revista MTPE (2006) menciona que la microempresa tuvo sus orígenes desde el mundo del trabajo, en los años 70 se empezó a discutir su denominación debido a que, las microempresas resaltaban por ser informales, ya que existía la competencia desleal, es por ello que se decidió introducir reformas de regulación con la finalidad de que se desarrollen adecuadamente y tengan acceso al crédito.

Con el paso de los años y la necesidad de definir a este sector se realizaron teorías enfocándose en la denominación “unidades económicas”, por lo que dichas teorías también consideraron a las microempresas como emprendimientos económicos.

Por otro lado, los inicios de sus estudios de clasificación se dieron en base al ciclo de sus actividades económicas sin tomar en consideración el empleo que generaba, es por ello que su definición de microempresa de algunos autores

puede o no considerar el autoempleo, asimismo PROMICRO caracteriza a la microempresa como pequeñas unidades económicas de baja productividad.

2.1.1.6. Microempresas de muebles en el Perú

Según Ccaipane Tello (2011) nos menciona que el Perú está considerado uno de los países con gran superficie forestal, que abarca 73 millones de hectáreas, es decir que el 53% del territorio peruano son considerados bosques naturales. Es por ello que el sector forestal en el Perú está considerado como actividad económica potencial, pero lamentablemente la desigualdad de los ingresos y el desarrollo inadecuado de la actividad genera por una parte que existan pequeños extractores y por otra parte que existan las microempresas dedicadas a la transformación y comercialización con escasa tecnología y bajos conocimientos de gestión, debido a ello es que en el mercado se ofrecen productos de baja calidad y muchas de estas microempresas entran en quiebra. En nuestro país existen alrededor de 18400 negocios dedicados a la transformación secundaria es decir a la fabricación de muebles, ventanas, puertas, etc. De las cuales 97% son microempresas y 3% son grandes y medianas empresas. De acuerdo a censo industrial manufacturero del 2007 las microempresas, dentro del sector de la industria maderera, representan el 98,3% del total como se mencionó anteriormente.

Por otro lado, también se menciona que la fabricación de muebles representa 78% del total de empresas manufactureras. Este 78% en su mayoría o mejor dicho en su totalidad son empresas familiares con producción artesanal, con baja tecnología poco conocimiento, sin mano de obra calificada y nula estandarización. La oferta nacional de muebles es escasa debido a que solo existen microempresas que ofrecen sus productos de baja calidad y solo llega a abastecer el mercado interno.

En el Perú existen 3 tipos de empresas dedicadas al rubro de los muebles:

Empresas del segmento moderado: se caracteriza por poseer tecnología, y tener estándares de calidad en la producción de sus muebles, estas empresas se dedican a la exportación.

Empresas del segmento intermedio: son empresas familiares que intentan proyectarse al mercado internacional, producen muebles artesanales de buena calidad, están en proceso de industrialización.

Empresas de segmento tradicional: son las microempresas, que no tienen como objetivo la exportación, se basan en los precios bajos, no usan insumos de calidad, producen muebles destinados directamente para los hogares y oficinas. Predomina la informalidad y la tecnología obsoleta, sus ventas se realizan generalmente por unidades, y sus locales de venta están cerca de sus centros de producción.

Las características de las microempresas de muebles en el Perú son las siguientes:

- Insatisfacción de demanda
- Pequeña producción
- Producción artesanal.
- Tecnología obsoleta.
- Baja calidad de producción
- No existe conocimientos de gestión por parte del microempresario.
- No cuentan con estándares de calidad.
- No cuentan con capacitaciones ni asistencia técnica
- Falta de mano de obra calificada
- Falta de formalidad

2.1.1.7. Definición

Según Domenech, Machacuay & Menjíva (1998) definen a la microempresa como unidades económicas conformado por miembros de la familia cuyos ingresos proviene de diversas fuentes.

Según la SUNAT la microempresa está conformada de 1 a 10 trabajadores y sus ventas anuales tienen un máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Por otro lado, Deymor (2011) define como microempresa a unidades económicas de pequeña escala conformadas por unidades familiares y que en su mayoría son informales.

Asimismo, según Orueta, Bezerque & Correa (2017) mencionan que una microempresa es una unidad productiva, ya sea de naturaleza natural o jurídica, que está compuesta entre 1 a 10 trabajadores y tiene ingresos brutos anuales de cien mil dólares. En Perú la clasificación es la siguiente:

Tabla 1

Clasificación de la microempresa

| Estrato empresarial | Promedia de ventas anuales (en UIT) ¹ | Equivalencia en US\$ ² |
|---------------------|--|---|
| Microempresa | Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT | Ventas anuales hasta el monto máximo de US\$ 0,17 millones |
| Pequeña empresa | Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta por el monto máximo de 1.700 UIT | Ventas anuales superiores a US\$ 0,17 millones y hasta por el monto máximo de US\$1,97 millones |
| Mediana empresa | Ventas anuales superiores a 1.700 UIT y hasta por el monto máximo de 2.300 UIT | Ventas anuales superiores a US\$1,97 millones y hasta por el monto máximo de US\$ 2,66 millones |

Fuente: SUNAT

2.1.1.8. Características

Según Orueta, Bezerque & Correa (2017) mencionan las siguientes características:

- Supone más del 90% del total del sector empresarial

- Son las principales unidades generadoras de empleo
- La mayoría de estas unidades económicas son informales
- No cuentan con estructura contable
- No cuentan con capacidad de innovación
- No utilizan la tecnología ni medio de comunicación
- Tienen limitado acceso al financiamiento
- No logran comercializar de manera adecuada sus productos
- No participan en concursos públicos por no ser formales

Por último, MTPE (2006) menciona que la microempresa es una empresa familiar que ha cobrado importancia durante el tiempo debido a que genera puestos de trabajo con menos requerimientos de capital.

2.2. Marco conceptual

Decisiones de financiamiento: Según Bernal, Moscoso & Leo (2017) define como decisión financiera al proceso que parte de las acciones que planifican ambos aspectos importantes: la maximización de utilidades y la reducción de costos. Es por ello que esto supone que las decisiones tomadas son racionales.

Capital de trabajo: Según Rizzo (2007) el capital de trabajo lo define como la cantidad de dinero que una determinada empresa necesita para poder mantener la rotación de un negocio es decir las operaciones de estas mismas.

Microempresa: Según Orueta, Bezerque & Correa (2017) menciona que una microempresa es una unidad productiva, ya sea de naturaleza natural o jurídica, que está compuesta entre 1 a 10 empleado que tienen sueldos brutos anuales de cien mil dólares

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

2.3.1. Antecedentes internacionales

A nivel internacional la tesis titulada: “Administración del Capital de Trabajo en Empresas comercializadoras de Materiales de Construcción y Ferretería en la Ciudad de Barranquilla, Colombia”, realizada por Clementina (2018) de la Universidad de la Costa CUC, el cual tiene como problema central: ¿Cuáles son los rasgos y características claves de la administración del capital de trabajo que ofrecen las Empresas Comercializadoras de Materiales de Construcción y Ferretería en la ciudad de Barranquilla, Colombia?, y el objetivo general es: Describir las cualidades típicas que conforman la administración del capital de trabajo en las empresas comercializadoras de materiales de construcción y ferretería de la ciudad colombiana de Barranquilla. El diseño de investigación utilizado en este estudio es de tipo empírico, inductivo, no experimental, descriptivo. Sin embargo, la muestra del estudio es no probabilística, y el instrumento de investigación empleado es una combinación de encuestas y fichas técnicas, en lugar de un muestreo aleatorio. Por último, a continuación, se exponen las conclusiones a las que se ha llegado: Es fundamental que las empresas cuenten con políticas de administración laboral que les permitan mantenerse competitivas en el mercado. Las empresas expresaron su interés en desarrollar estrategias para gestionar el ciclo de caja, así como en asegurar que se dispone de efectivo para cumplir con los pagos y que se mantiene una reserva para cubrir cualquier demanda inesperada que pueda surgir. El 75% de las empresas utilizan el PEPS para regular sus inventarios con el fin de evitar la acumulación de existencias, y la misma cantidad de empresas solicitan préstamos para aumentar su liquidez. Por último, la gestión del capital circulante es muy esencial para el avance de cualquier empresa, ya que evalúa el grado de solvencia y nos ayuda a garantizar el éxito de estos negocios, como se ha dicho anteriormente.

A nivel internacional la tesis titulada: “Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A.”, realizada por Castelo & Anchundia (2016) de la Universidad de Guayaquil, como objetivo general, se determinó desarrollar un modelo de estrategia de gestión del capital de trabajo para la gestión financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A, con sede en la ciudad de Guayaquil. Este fue un proyecto de investigación descriptiva que se realizó utilizando métodos cualitativos y cuantitativos. Finalmente, la investigación llegó a la siguiente conclusión: Después de analizar todas las fuentes documentales obtenidas, se puede concluir que el Capital de Trabajo tiene una importancia crítica para la empresa, ya que representa los recursos que requiere para operar normalmente, y que requiere una atención especial en su administración en comparación con los demás componentes de la estructura financiera de la empresa, ya que este concepto es el principal motor que genera los ingresos de la empresa.

2.3.2. Antecedentes nacionales

A nivel nacional la tesis titulada: “Las decisiones de financiamiento y su impacto en la gestión adecuada del capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana”, realizado por Machuca (2017) de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, el objetivo general de la investigación fue investigar la influencia de las opciones de financiamiento en la gestión eficiente del capital de trabajo en las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana. El diseño de investigación utilizado en este estudio fue de carácter no experimental. A la conclusión que llegó la investigación fue, se encontró que las decisiones de financiamiento tienen un impacto significativo en la adecuada gestión del capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana; esto se demuestra por la adecuada elección de la entidad financiera, la negociación del plazo de financiamiento, la negociación del costo de

financiamiento y la gestión del riesgo en relación a los riesgos de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana.

A nivel nacional la tesis titulada: “El capital de trabajo y su efecto en la gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir caso empresa Palacio E.I.R.L. Arequipa 2016”, realizado por Huarca (2017) de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, el objetivo general del estudio fue investigar el impacto de la gestión prudente del capital de trabajo en la consecución de una buena gestión financiera por parte de una empresa de comercio de prendas de vestir en Arequipa, Perú, en 2016. El diseño del estudio utilizado fue de carácter descriptivo no experimental y correlacional. Finalmente, los investigadores llegaron a la siguiente conclusión: Se ha demostrado que la gestión del capital de trabajo tiene una influencia beneficiosa, ya que la gestión, planificación y control de sus componentes ha demostrado ser un aspecto decisivo y determinante para alcanzar una óptima gestión financiera. La empresa es capaz de mantener su competitividad y viabilidad a largo plazo como resultado de la mejora en la toma de decisiones y la consecución de los objetivos previstos.

2.3.3. Antecedentes locales

A nivel local la tesis titulada: “Análisis comparativo de las decisiones financieras en la central de cooperativas agrarias cafetaleras Cocla LTDA. N°281 Santa Ana La Convención Cusco, de los años 2012-2013”, realizada por Aranibar & Rozas (2019) de la Universidad Andina del Cusco, el objetivo general de este estudio fue examinar las decisiones financieras tomadas por la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras COCLA Ltda. N° 281 - Santa Ana - La Convención - Cusco entre 2012 y 2013. El estudio fue de tipo básico, utilizando un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental-longitudinal. Al final, los investigadores llegaron a la siguiente conclusión: De acuerdo al resumen de los estados financieros de los años 2012 y 2013 - COCLA Ltda. N° 281,

se observa que las decisiones financieras no fueron las más adecuadas, con variaciones en el total del activo, así como en el pasivo, cifras que muestran e indican que las ventas se redujeron en un -32,74 por ciento, así como un aumento en los gastos de operación, situación que demuestra una descompensación entre el activo y el pasivo.

A nivel local la tesis titulada: “Administración del capital de trabajo en la Asociación de Panificadores “Nuevo Amanecer” Abancay - Apurímac, periodo 2016”, en la Universidad Andina del Cusco realizada por: Cachi & Cuba (2018), tuvo como problema general ¿Cuál es la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016? Y objetivo general: Determinar la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016. En cuanto al tipo de la investigación es básica con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental, por otro lado, la población de la investigación estuvo conformada por 40 a las cuales se aplicó encuestas, las técnicas utilizadas para esta investigación fue: encuestas, revisión documental y observación. Por último la investigación llegó a las siguientes conclusiones: La administración del capital de trabajo de las Panificadoras de la Asociación Nuevo Amanecer es ineficiente puesto que no existe un adecuado control de sus activos y pasivos circulantes provocando que no cumpla con sus obligaciones a corto plazo, por otro lado dichas empresas no cuentan con conocimientos financieros y contables que facilite el manejo del capital de trabajo, asimismo estas empresas no cuentan con un sistema contable ni tampoco con una adecuada administración de los pasivos circulantes, lo que genera que no cumplan sus pago y se limiten al acceso de créditos.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

Las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

b. Hipótesis específicas

- Las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.
- Las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.
- Las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.
- Las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, las condiciones de

adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

3.2. Identificación de variables e indicadores

Variable independiente

Decisiones de financiamiento

Dimensiones

- Préstamo bancario
- Préstamo no bancario
- Préstamo familiar
- Adelanto de trabajo

Variable dependiente

Capital de trabajo

Dimensiones

- Activos circulante o corriente
- Pasivo circulante o corriente

3.3. Operacionalización de variables

Variable correlacional “X”: Decisiones de financiamiento

Es el proceso que parte de las acciones que planifican en dos aspectos importantes: La maximización de utilidades y la reducción de costos. Es por ello que esto supone que las decisiones tomadas son racionales (Bernal Peralta, Moscoso Zegarra, & Leo Rossi, 2017).

La variable independiente "decisiones de financiamiento" se definirá operacionalmente a través de 4 dimensiones: I) préstamo bancario, II) préstamo no bancario, III) préstamo familiar y IV) adelanto de trabajo.

Tabla 2

Dimensiones e indicadores de la variable decisiones de financiamiento

| Dimensiones | Indicadores | Unidad de Medida | Técnica |
|----------------------|--|-------------------------|----------------|
| Préstamo bancario | Monto de préstamo | Escala de Likert | Encuesta |
| | Tiempo máximo de negociación | Total de años | Encuesta |
| | Tiempo mínimo de negociación | Total de años | Encuesta |
| | Tasa de interés | Interés mensual | Encuesta |
| Préstamo no bancario | Tiempo máximo de negociación | Total de años | Encuesta |
| | Tiempo mínimo de negociación | Total de años | Encuesta |
| | Monto de préstamo | Escala de Likert | Encuesta |
| | Tasa de interés | Interés mensual | Encuesta |
| Préstamo familiar | Condiciones de tiempo | Total de años | Encuesta |
| | Monto de préstamo | Soles | Encuesta |
| | Tasa de interés | Interés mensual | Encuesta |
| Adelanto de trabajo | Adelanto por tipo de trabajo | Escala de Likert | Encuesta |
| | Porcentaje de adelanto por tipo de trabajo | % total | Encuesta |
| | Condiciones de adelanto | Condiciones de adelanto | Encuesta |
| | Compromiso de entrega y pago del trabajo | Escala de Likert | Encuesta |
| | Tiempo de entrega | Meses | Encuesta |

Variable correlacional “Y”: Capital de trabajo

Según Peñaloza (2018) el capital de trabajo son los activos circulantes o corrientes de una empresa, es decir aquellos activos que la empresa desea convertir en efectivo en un plazo no mayor a un año. El objetivo del capital de trabajo es establecer un nivel óptimo, puesto que una adecuada administración de los recursos permite que la empresa llegue a desenvolverse de manera exitosa. La importancia del capital de trabajo se encuentra en las acciones que toman las empresas para generar recursos que aseguren la existencia de la empresa en el mercado.

Tabla 3

Dimensiones e indicadores de la variable capital de trabajo

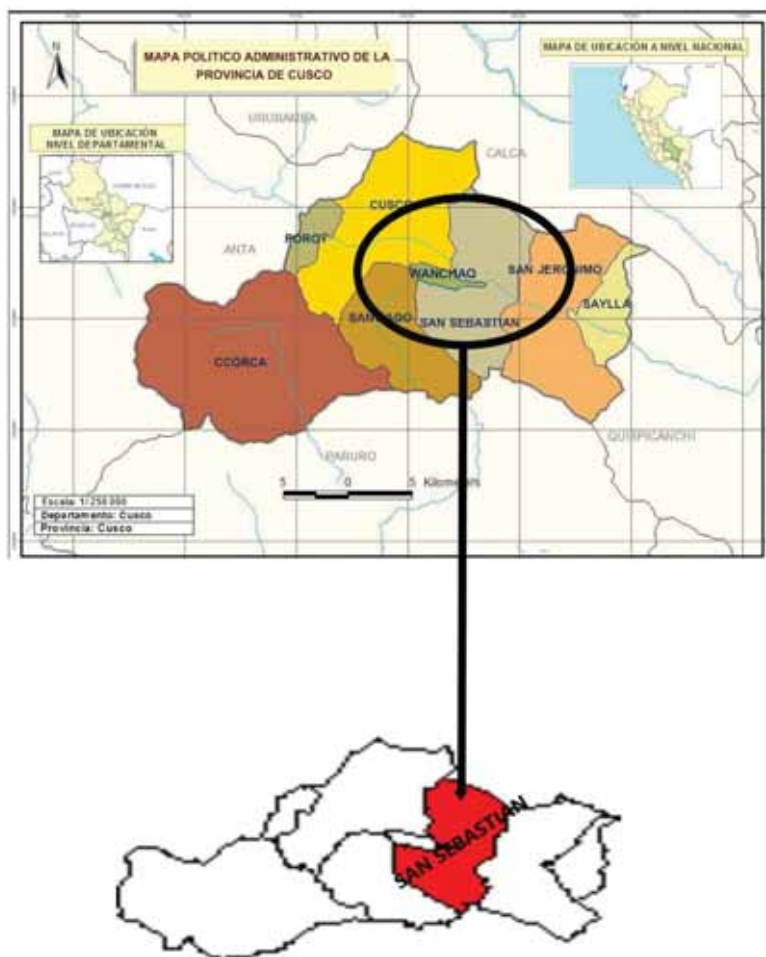
| Dimensiones | Indicadores | Unidad de medida | Técnica |
|--------------------|--|-------------------------|----------------|
| Activo corriente | Caja Bancos Mercancías Clientes Documentos por pagar Deudores diversos | Escala de Likert | Encuesta |
| Pasivo corriente | Cuentas por pagar a proveedores Cobros anticipados a clientes a cuenta de futuras ventas Acreedores varios Deudas con administraciones publicas Deudas con entidades financieras | Escala de Likert | Encuesta |

IV. METODOLOGÍA

4.1. **Ámbito de estudios: localización política y geográfica**

Para fines de la presente investigación el ámbito de estudio abarca el Distrito de San Sebastián limita por el Norte con la Provincia de Calca, por el Este con el Distrito de San Jerónimo, por el Sur con la Provincia de Paruro y por el Oeste con el distrito de Santiago, el distrito de Wánchaq y el distrito de Cusco de la Provincia de Cusco como se muestra en el siguiente mapa:

Figura 1: Mapa política de la Provincia de Cusco



Del Distrito de San Sebastián se identifica a las microempresas de muebles para evaluar las decisiones de financiamiento y la gestión del capital el trabajo.

4.2. Tipo y nivel de investigación

La investigación es de tipo correlacional, por el cual, se pretende establecer la relación existente entre ambas variables de estudio. También permite precisar la relación de las decisiones de financiamiento con el capital de trabajo. Según Hernández & Mendoza (2018) “Los estudios correlacionales tienen como propósito conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, variables, categorías o fenómenos en un contexto en particular”.

Asimismo, el mismo autor indica que las investigaciones de diseño no experimental son aquella que describen y observa al fenómeno sujeto a investigación en su estado natural sin la existencia de manipulación por parte del investigador de manera intencional. Por lo que se dice que la investigación es de diseño no experimental, ya que, las variables sujeto a estudio “Decisiones de financiamiento y Gestión del capital de trabajo” son observadas y analizadas en su estado natural sin ser objetos a ser manipuladas intencionalmente con el fin de reflejar el comportamiento real de las variables en estudio.

Por otro lado, la presente investigación es de enfoque mixto debido a que utiliza el enfoque cuantitativo y cualitativo, Hernández, Fernández & Batista (2014) indican que, las investigaciones de enfoque mixto son aquellas que realizan un análisis cuantitativo y cualitativo es decir la recolección, análisis y procesamiento de la información recolectada que contribuya a la investigación serán datos tanto cualitativos como cuantitativos.

En este sentido la investigación es de enfoque mixto debido a que la variable “Decisiones de financiamiento”, están compuestas por datos cualitativos en relación a la percepción de los dueño o gerentes de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián, así mismo, la variable “Gestión de capital de trabajo” está compuesta por información cuantitativa en relación al registro de sus activos y pasivos corrientes con los que cuenta las microempresa del mueble del Distrito de San Sebastián.

4.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis de la presente investigación está compuesta por el número total de las microempresas del mueble del Distrito de San Sebastián, las cuales son identificadas mediante la página oficial de la SUNAT que muestra el número de contribuyentes por distrito de la provincia del Cusco, donde son sujetas a la investigación en relación a las variables, dimensiones e indicadores identificados en la presente investigación.

4.4. Población de estudio

Según Hernández, Fernández & Batista (2014) indican que la población o universo es el conjunto de todos los elementos sujetos a la investigación, las cuales reúnen una serie de especificaciones y características comunes.

Para fines de la presente investigación la población está conformada por 80 microempresas registradas en el Distrito de San Sebastián, que se dedican a la fabricación de muebles tal como se muestra en la siguiente figura:

Figura 2: Contribuyentes registrados según distrito y actividad económica



Fuente: SUNAT

4.5. Tamaño de muestra

Según Hernández, Fernández & Batista (2014) mencionan que la muestra es la representación del universo o población sujeto a la investigación que reúne todas las características y especificaciones, es decir la muestra es la representación de la población.

Para fines de la presente investigación se tuvo una muestra de 80 microempresas del mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco de acuerdo a la población identificada en la Página oficial de la SUNAT.

4.6. Técnicas de selección de muestra

Para fines de la presente investigación la técnica de selección de muestra se calculó por muestreo probabilístico para las poblaciones finitas de acuerdo a la siguiente formula:

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

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo = 80

p= Probabilidad de éxito = 0.5

q= Probabilidad de fracaso = 0.5

E= Margen de error muestral = 5% = 0.05

Z= Nivel de confianza = 95% = 1.96

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

$$n = 66$$

Por lo que se dice que la muestra calculada es de 66 microempresas dedicadas a la fabricación de muebles en el Distrito de San Sebastián Provincia de Cusco.

4.7. Técnicas de recolección de información

Para fines de la presente investigación las técnicas de recolección de información o data están conformadas por las siguientes técnicas:

- a. **Entrevista:** Técnica que se usa para recopilar la información relevante, con relación a la variable gestión de capital de trabajo de las microempresas del mueble del Distrito de San Sebastián con la finalidad de recopilar información sobre los activos y pasivos corrientes que tiene las microempresas.
- b. **Encuesta:** Técnica que se utiliza para recolectar información necesaria que contribuya a la investigación en relación a la variable decisiones de financiamiento de las microempresas del mueble del Distrito de San Sebastián.

Asimismo, se utiliza los siguientes instrumentos de recolección de datos:

- a. **Guía de entrevista:** La cual se aplica a los dueños o gerentes de las microempresas del mueble, con la finalidad de recolectar información necesaria, la cual contribuye al logro de los objetivos.
- b. **Cuestionario:** Se aplica a los dueños o gerentes de las microempresas del mueble, está compuesto con preguntas cerradas en relación a la variable decisiones a financiamiento.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Para la presente investigación se utiliza los programas estadísticos, con la finalidad de obtener tablas y gráficos que ayuden a ordenar, sistematizar la información y datos obtenidas tras ser aplicado con los instrumentos de recolección de datos a las

micro empresas del mueble identificadas, para ello se utiliza programas estadísticos como SPSS25 y Excel, programas que nos ayudan a lograr los objetivos planteados en la investigación y asimismo aceptar o rechazar las hipótesis planteadas.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

La presente investigación muestra la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas, tras sistematizar se realiza el trabajo de investigación “aplicación de los instrumentos de recolección de datos” a los diferentes dueños y gerentes de las microempresas del mueble.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

Las encuestas realizadas en la presente investigación, dieron los siguientes resultados:

5.1.1. Datos generales

5.1.1.1. Modalidad jurídica de la empresa

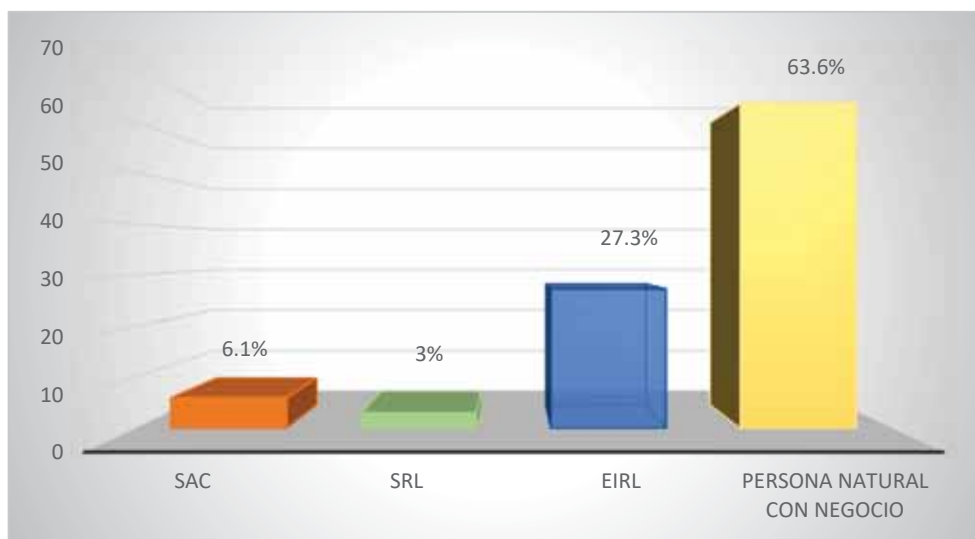
Tabla 4

Modalidad jurídica de la empresa

| <i>Modalidad</i> | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-----------------------------|----------|----------|
| SAC | 4 | 6,1 |
| SRL | 2 | 3,0 |
| EIRL | 18 | 27,3 |
| Persona Natural con negocio | 42 | 63,6 |
| Total | 66 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia

Figura 3: Modalidad jurídica de la empresa



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 4 figura 3 de acuerdo a la modalidad jurídica de la empresa, se tiene que 63.6% de ellos son personas naturales con negocio, porque tienen derechos y cumplen obligaciones al título personal, así mismo deben garantizar el pago de sus deudas a futuro. Por otro lado, el 27.3% son empresas individuales con responsabilidad limitada, porque tienen un patrimonio empresarial con el cual responden a sus obligaciones. Además, las dos formas de trabajo que asumen lo hacen por temor a la SUNAT y difícilmente ofrecen datos de sus actividades. Por último, un 6.1% y 3% son empresas sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima cerrada y se encuentran como mediana empresa.

5.2. V1: Decisiones de financiamiento

5.2.1. D1: Préstamo bancario

5.2.1.1. ¿El inicio de su empresa fue con un préstamo de alguna entidad del sistema financiero?

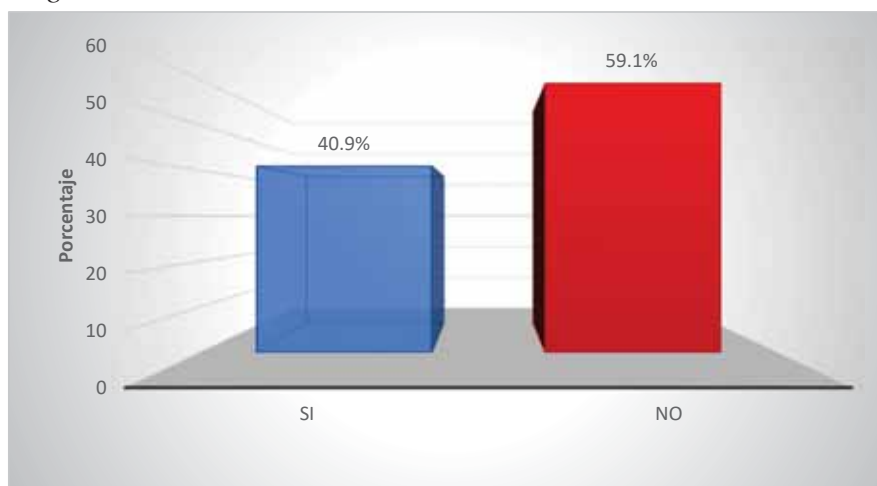
Tabla 5

Sistema Bancario

| <i>Sistema Bancario</i> | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-------------------------|----------|----------|
| si | 27 | 40,9 |
| no | 39 | 59,1 |
| Total | 66 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia

Figura 4: Sistema Bancario



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 5 y figura 4 que el 59.1% de los encuestados realizan la actividad de mueblería de madera manifiestan, que no accedieron a préstamos bancarios debido a su alta tasa de interés bancario para sus préstamos, también por ser muy exigentes en los requisitos y condiciones de préstamo.

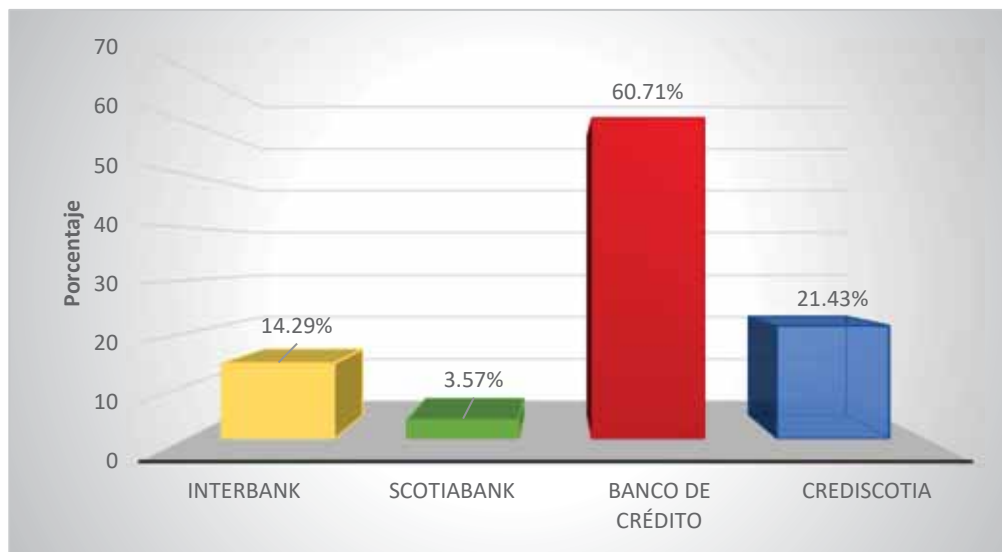
5.2.1.2. ¿Cuál es el banco del cual normalmente se presta para su actividad productora?

Tabla 6

Bancos

| <i>Banco</i> | <i>N</i> | <i>%</i> |
|------------------|----------|----------|
| Interbank | 4 | 14.29% |
| Scotiabank | 1 | 3.57% |
| Banco de Crédito | 17 | 60.71% |
| Crediscotia | 6 | 21.43% |
| TOTAL | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 5: Bancos

Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 6 y figura 5, del total de encuestados solamente 28 personas dedicadas a esta actividad accedieron al crédito bancario, de los cuales 60.71% accedieron al crédito del Banco de Crédito del Perú, debido a que cuentan con una diversidad de productos bancarios para microempresarios como: Capital de trabajo, préstamo para el negocio al instante, tarjeta de crédito solución negocio. Por otro lado, el 21.43% de los encuestados acceden a créditos del Banco CrediScotia por sus productos atractivos como: Línea capital de trabajo, financiamiento para activos e inversiones, crédito autoconstrucción microempresa. De la misma manera, el 14.29% accedió a créditos del banco Interbank debido a que exige más requisitos para su acceso, y por último un 3.57% accedió a crédito del banco Scotiabank.

5.2.1.3. Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario.

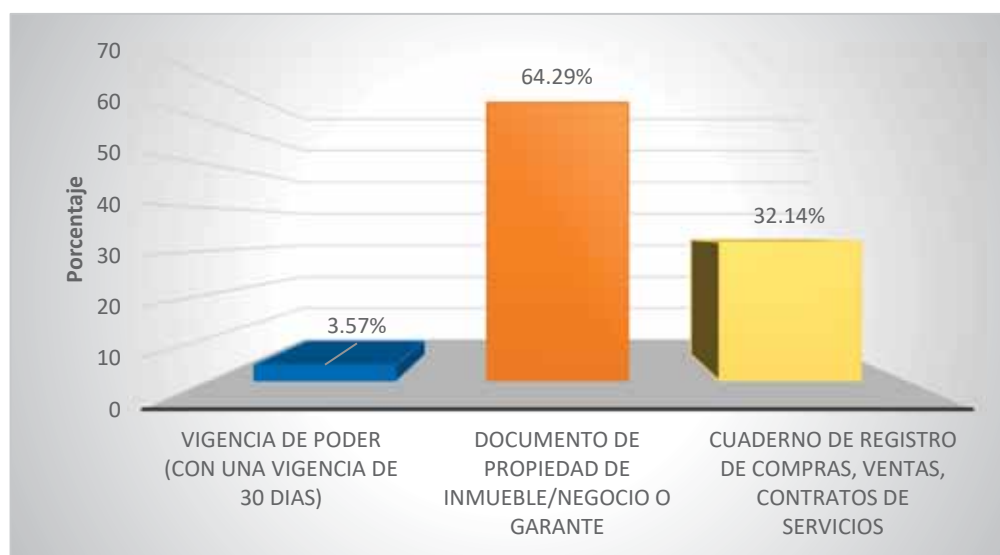
Tabla 7

Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario.

| | N | % |
|---|----|---------|
| Vigencia de poder (con una vigencia de 30 días) | 1 | 3.57% |
| Documento de propiedad de inmueble/negocio o garante | 18 | 64.29% |
| Cuaderno de registro de compras, ventas, contratos de servicios | 9 | 32.14% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 6: Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario.



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 7 y figura 6, según los resultados se muestran que el 64.29% mencionan que el documento de propiedad de inmueble/ negocio o garante es un requisito que impide el acceso al crédito bancario, debido a que normalmente desconfían de otorgar sus documentos de propiedad, puesto que muchas veces el incremento de las tasas o la reprogramación de su préstamo ocasionaron que se

duplique el monto de su préstamo y este a su vez ocasione la pérdida de su inmueble o negocio. Por otro lado, el 32.14% mencionaron que el cuaderno de registro de compras, ventas y contratos de servicios es un requisito que impide el acceso al crédito por parte de estas entidades debido a que, la mayoría de los encuestados indicaron que es innecesario otorgar mucha información, lo que consideran que es necesario es su registro de ventas. Por último, un 3.57% mencionaron que la vigencia de poder es un documento que impide el acceso al crédito.

5.2.1.4. ¿Cuál es su percepción de las condiciones del préstamo bancario?

a. TIEMPO DE PRESTAMO

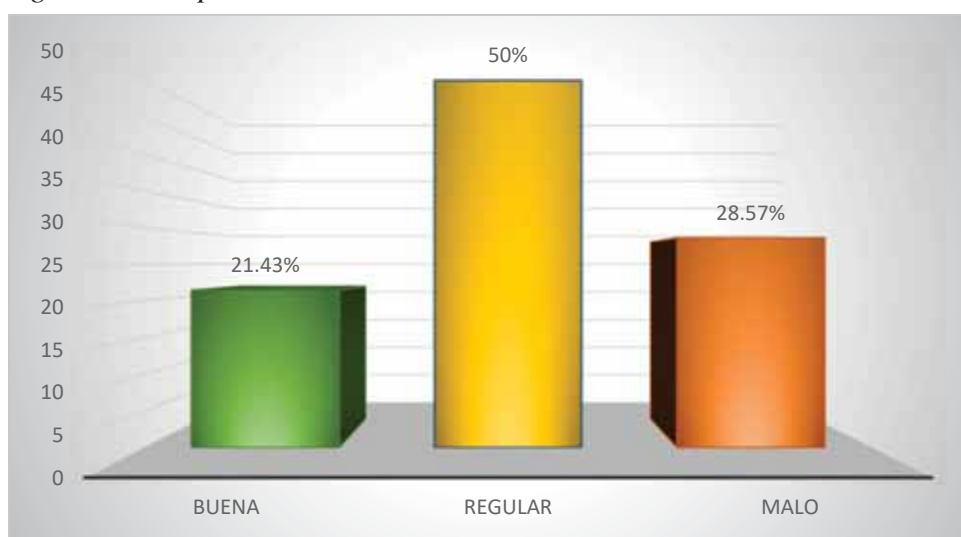
Tabla 8

Tiempo de préstamo

| | <i>N</i> | % |
|---------|----------|---------|
| Buena | 6 | 21.43% |
| Regular | 14 | 50.00% |
| Malo | 8 | 28.57% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 7: Tiempo de Préstamo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 8 y figura 7, el 50% de los encuestados mencionaron que el tiempo de préstamo es regular debido a que mientras más tiempo más es la tasa de interés que cobra el banco por el crédito otorgado, seguidamente se muestra que el 28.57% califica de mala al tiempo del préstamo, por lo mismo que se indicó anteriormente, finalmente un 21.43% indica que es buena el tiempo de préstamo en las instituciones bancarias.

b. Tasa de interés

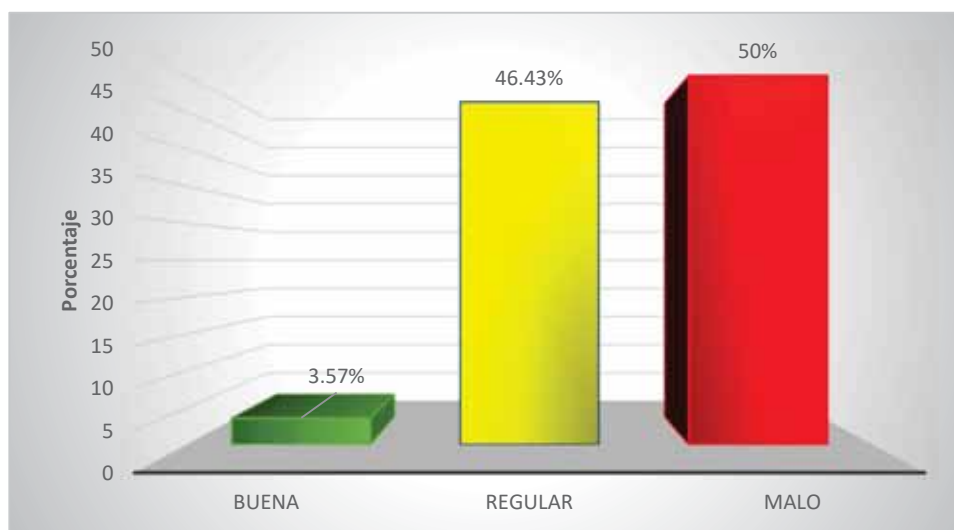
Tabla 9

Tasa de interés

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---------|----------|----------|
| Buena | 1 | 3.57% |
| Regular | 13 | 46.43% |
| Malo | 14 | 50.00% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 8: Tasa de interés



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 9 y figura 8, el 50% de los encuestados refieren que la tasa de interés de los bancos es mala, debido a que son muy altas, por ejemplo, la T.E.A de CrediScotia oscila entre el 22% y 90% para capital de trabajo 1, por otro lado, un 46.43% indican que es regular la tasa de interés debido a las promociones de algunos productos financieros de algunos bancos, y por último un 3.57% se refiere que es buena la tasa de interés.

c. Monto del préstamo.

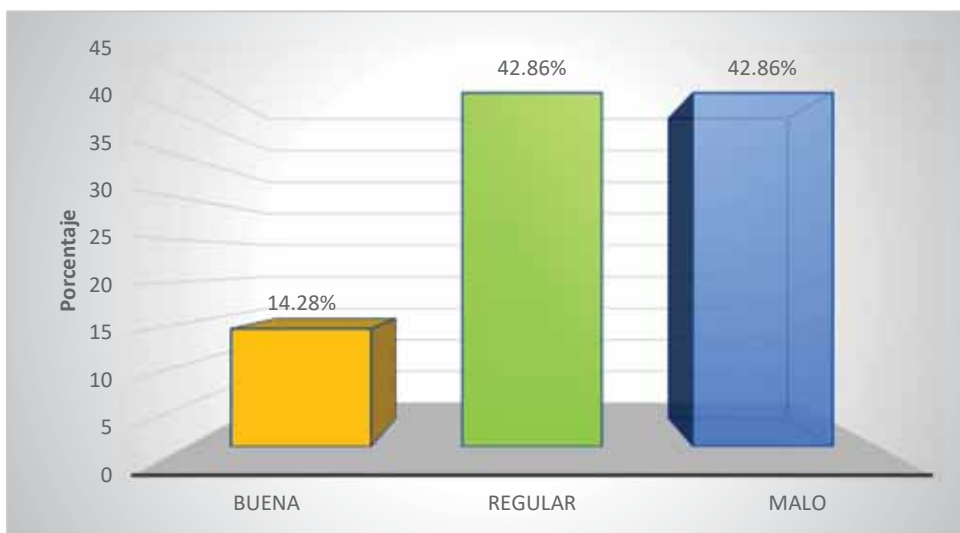
Tabla 10

Monto del Préstamo

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---------|----------|----------|
| Buena | 4 | 14.28% |
| Regular | 12 | 42.86% |
| Malo | 12 | 42.86% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 9: Monto del préstamo



Fuente: Elaboración propia

¹<https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/CrediScotia/pdfs/2019/tarifas/36CreditosNegociosCAT08.pdf?t=1615761590265>

Análisis e interpretación

De la tabla 10 y figura 9, según los resultados obtenidos 42.86% (para cada uno de los mencionados) indicaron que es regular y malo el monto del crédito, es decir que la mayoría de los encuestados califican de manera negativa el monto debido a que este monto al final no llega a satisfacer las necesidades financieras. Y por último un 14.28% mencionaron que el monto del crédito otorgado es bueno.

d. Cuota del préstamo

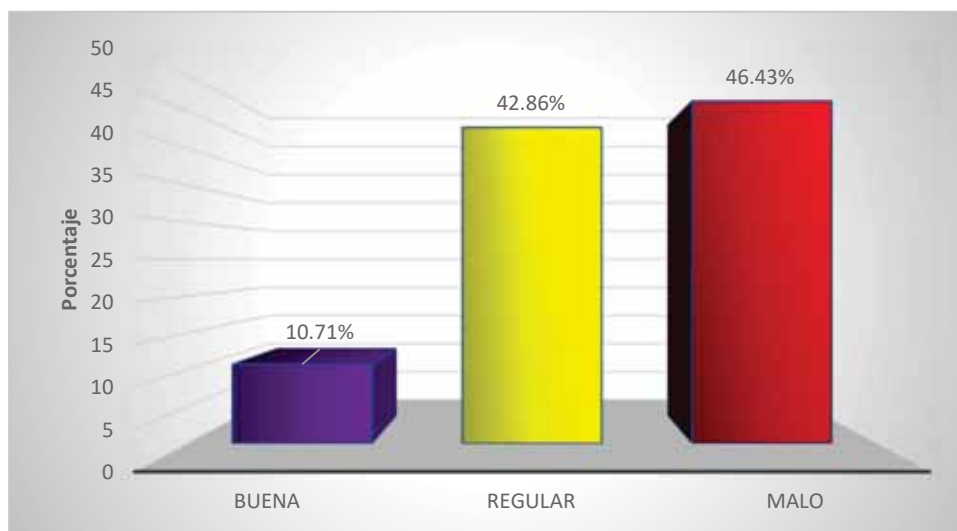
Tabla 11

Cuota del préstamo

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---------|----------|----------|
| Buena | 3 | 10.71% |
| Regular | 12 | 42.86% |
| Malo | 13 | 46.43% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 10: Cuota del préstamo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la tabla 11 y figura 10, se muestran que un 46.43% se refieren que la cuota del crédito que recibieron es mala, debido los altos intereses, las cuotas resultaron altas por lo tanto la capacidad de pago de los microempresarios muebleros no estaba de acorde a su cuota de pago mensual, asimismo un 42.86% mencionaron que la cuota es regular por lo mismo que se indicó anteriormente. Y un 10.71% menciona que su cuota de préstamo bancario es buena, debido que ellos no tuvieron problemas para cubrir sus cuotas mensuales.

5.2.1.5.¿Cuál fue el tiempo al que accedió para su préstamo?

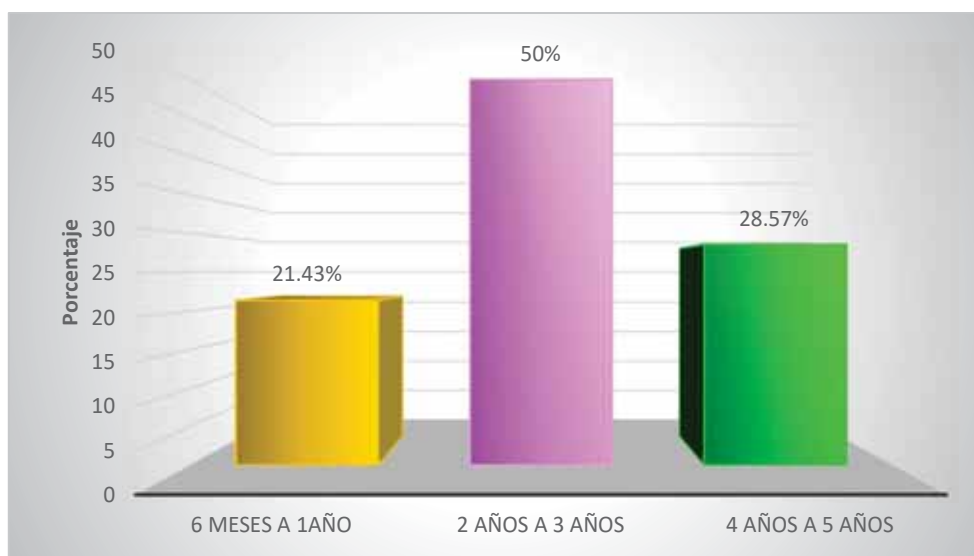
Tabla 12

Tiempo al que accedió para su préstamo

| | N | % |
|-----------------|----|---------|
| 6 meses a 1año | 6 | 21.43% |
| 2 años a 3 años | 14 | 50.00% |
| 4 años a 5 años | 8 | 28.57% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 11: Tiempo al que accedió a su préstamo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados mostrados por la tabla 12 y figura 11, del total de encuestados 50% se refieren que el tiempo al que accedieron al crédito por parte de instituciones bancarias fue de 2 a 3 años, debido a que las cuotas eran más alcanzables para cubrir su pago mensual, por otro lado un 28.57% se refieren que accedieron al crédito en un tiempo de 4 a 5 años, por lo mismo que se mencionó anteriormente, por ultimo un 21.43% accedieron al crédito bancario en un tiempo de 6 meses a un año, puesto que su capacidad de pago cubría su cuota mensual.

5.2.1.6. La tasa de interés mensual que le cobraron por su préstamo, se ubica entre:

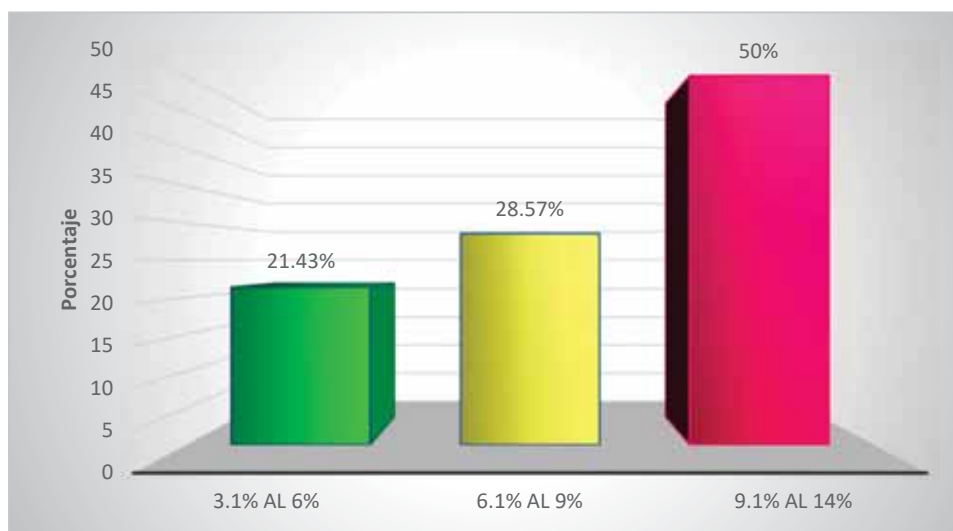
Tabla 13

Tasa de interés mensual

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-------------|----------|----------|
| 3.1% al 6% | 6 | 21.43% |
| 6.1% al 9% | 8 | 28.57% |
| 9.1% al 14% | 14 | 50.00% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 12: Tasa de interés mensual



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados, la tabla 13 y figura 12 muestra que un 50% se refieren que la tasa de interés mensual que le cobraron por el préstamo oscila entre 9.1% al 14%, debido a que cuando el pago de la cuota se hace fuera de fecha los intereses siguen subiendo, un 28.57% se refiere que su tasa de interés mensual se ubica entre 6.1% al 9% y un 21.43% refiere que su tasa de interés mensual oscila entre 3.1% al 6%.

5.2.1.7.¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?

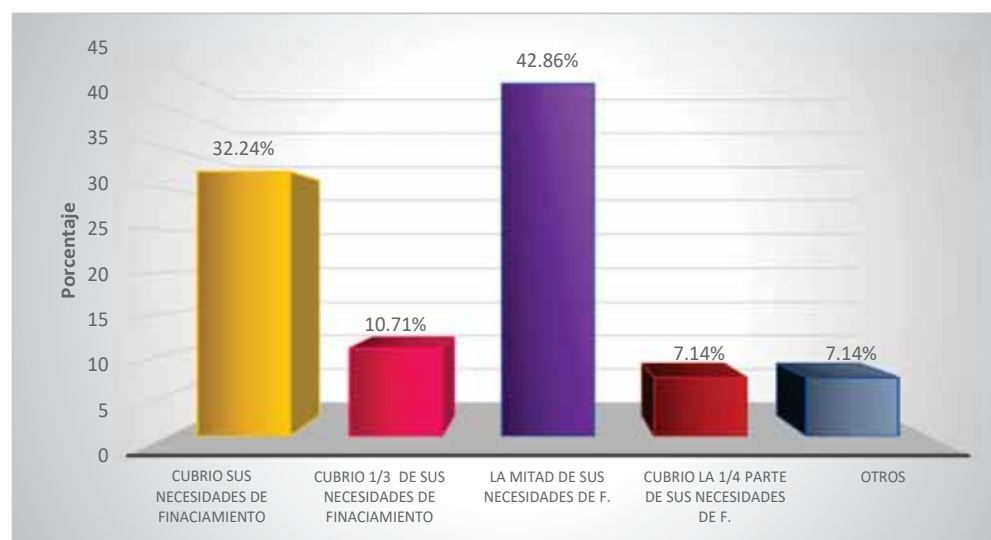
Tabla 14

¿En cuánto cubrió sus necesidades de financiamiento?

| | N | % |
|---|----|---------|
| Cubrio sus necesidades de financiamiento | 9 | 32.14% |
| Cubrio 1/3 de sus necesidades de financiamiento | 3 | 10.71% |
| La mitad de sus necesidades de F. | 12 | 42.86% |
| Cubrio la 1/4 parte de sus necesidades de Financiamiento. | 2 | 7.14% |
| otros | 2 | 7.14% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 13: *¿En cuánto cubrió sus necesidades de financiamiento?*



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la tabla 14 y figura 13, 42.86% de los encuestados indicaron que el préstamo que recibieron por parte de las entidades financieras cubrió la mitad de sus necesidades financieras, el 32.24% indicaron que cubrió sus necesidades de financiamiento, 10.71% mencionó que cubre la 1/3 parte de sus necesidades de financiamiento, y un 7.14% mencionó que cubrió ¼ parte de sus necesidades de financiamiento.

5.2.1.8. ¿Cómo fue su capacidad de pago por el préstamo adquirido?

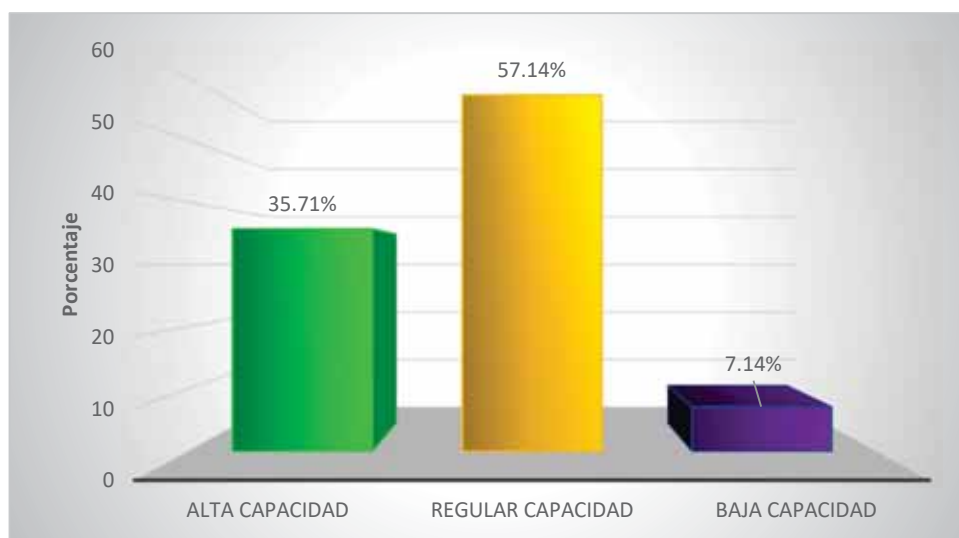
Tabla 15

Capacidad de pago

| | N | % |
|-------------------|----|---------|
| Alta capacidad | 10 | 35.71% |
| Regular Capacidad | 16 | 57.14% |
| Baja capacidad | 2 | 7.14% |
| Total | 28 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 14: Capacidad de pago



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la tabla 15 y figura 14, se evidencia que el 57.14% de los encuestados refieren que su capacidad de pago fue regular, debido a las altas cuotas mensuales que les programaron las entidades bancarias, un 35.71% tuvo una alta capacidad de pago, debido a que tuvo altas ventas que generaron buenos ingresos, y un 7.14% indicaron que tuvieron una baja capacidad de pago.

5.2.2. D2: Prestamos del sistema no bancario

5.2.2.1. ¿Tiene Ud. Acceso a crédito del sistema financiero no bancario?

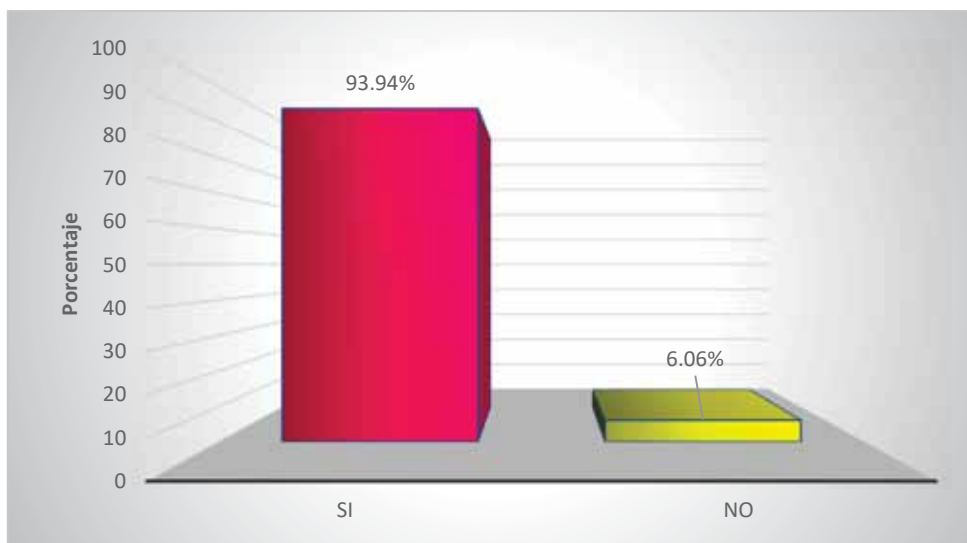
Tabla 16

Acceso al crédito del sistema financiero no bancario

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-------|----------|----------|
| si | 62 | 93.94% |
| No | 4 | 6.06% |
| Total | 66 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 15: Acceso al crédito del sistema financiero no bancario



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 16 y figura 15 se muestra que un 93.94% tiene acceso al crédito del sistema no bancario, debido a que piden menos requisitos, es más fácil acceder a un crédito, de la misma manera 6.06% se refieren que no accedieron al crédito de sistema bancario, debido a que trabajan con bancos.

5.2.2.2. ¿Cuáles son las instituciones del sistema financiero no bancario a los cuales tiene acceso?

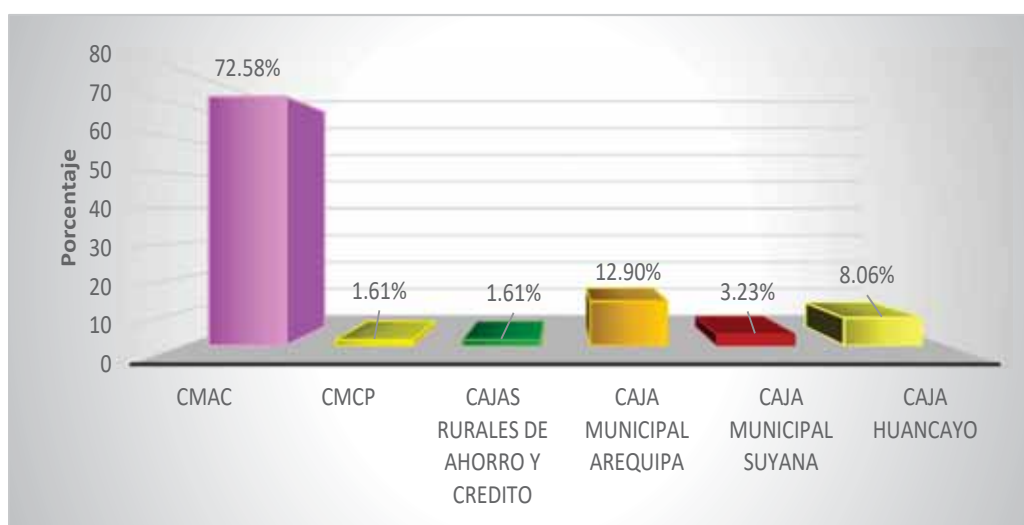
Tabla 17

Instituciones del sistema financiero no bancarios a los cuales tiene acceso

| | N | % |
|-----------------------------------|----|---------|
| CMAC | 45 | 72.58% |
| CMCP | 1 | 1.61% |
| CAJAS RURALES DE AHORRO Y CREDITO | 1 | 1.61% |
| CAJA MUNICIPAL AREQUIPA | 8 | 12.90% |
| CAJA MUNICIPAL SUYANA | 2 | 3.23% |
| CAJA HUANCAYO | 5 | 8.06% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 16: Instituciones del sistema financiero no bancarios a los cuales tiene acceso



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Del total de los encuestados, según la tabla 17 y gráfico 16, mencionaron el 72.58% accede al crédito de la Caja Municipal Cusco, debido a que tienen fácil acceso al crédito, además la amabilidad y la buena atención hace que dicha caja tenga más acogida, de la misma manera un 12.90% accedieron a un préstamo de la caja Municipal Arequipa, debido a las buenas promociones de sus productos financieros, también un 8.06% accedieron al préstamo de caja Huancayo eso fue a las bajas tasas de interés, el 3.23% accedieron al préstamo de la caja Municipal Suyana, al mismo tiempo un 1.61% accedieron al préstamo de otras cajas municipales de ahorros y créditos de igual manera a cajas rurales de ahorro y crédito.

5.2.2.3. Puede Identificar cuáles son los requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito no bancario.

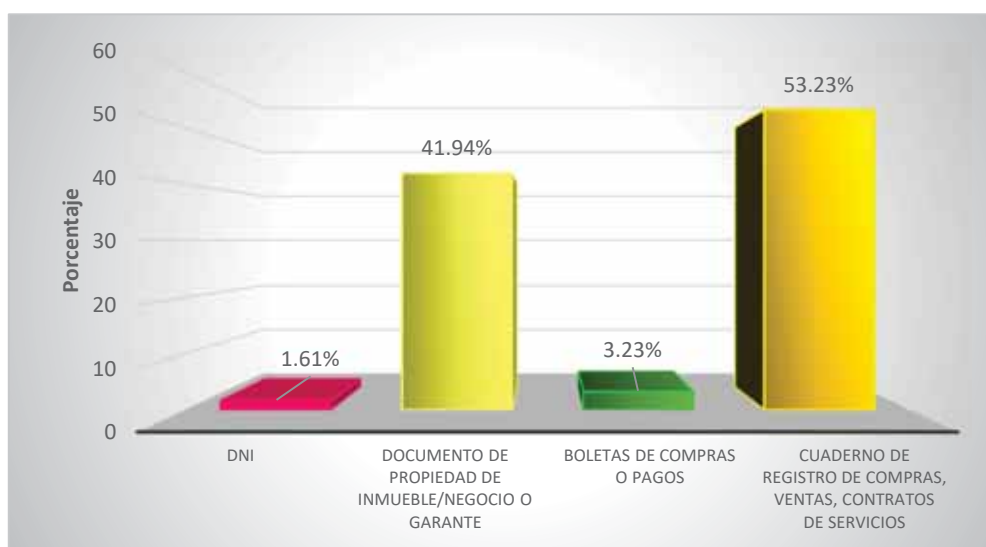
Tabla 18

Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---|----------|----------|
| DNI | 1 | 1.61% |
| Documento de propiedad de inmueble/negocio o garante | 26 | 41.94% |
| Boletas de compras o pagos | 2 | 3.23% |
| Cuaderno de registro de compras, ventas, contratos de servicios | 33 | 53.23% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 17: Requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Del total de encuestados, según la tabla 18 y la figura 17, el 53.23% se refieren que el cuaderno de registro de compras, ventas y contratos de servicios es un requisito que impide el acceso al crédito, debido que a los microempresarios muebleros les parece innecesario ese requisito, un 41.94% refiere que el documento de propiedad de inmueble/negocio o garante es el segundo requisito que impide al acceso al crédito, debido a que muchos tienen miedo de perder su inmueble o negocio al no poder pagar su crédito y en el caso del garante, muchos familiares o amigos no quieren garantizar puesto que ya tuvieron una mala experiencia. Un 3.23% refiere que las boletas de compras o pagos es otro requisito que impide el acceso y al crédito, así mismo un 1.61% refiere que el DNI es un requisito que impide el acceso al crédito.

5.2.2.4. ¿Cuál es su percepción de las condiciones del préstamo no bancario?

5.2.2.4.1. Tiempo de préstamo

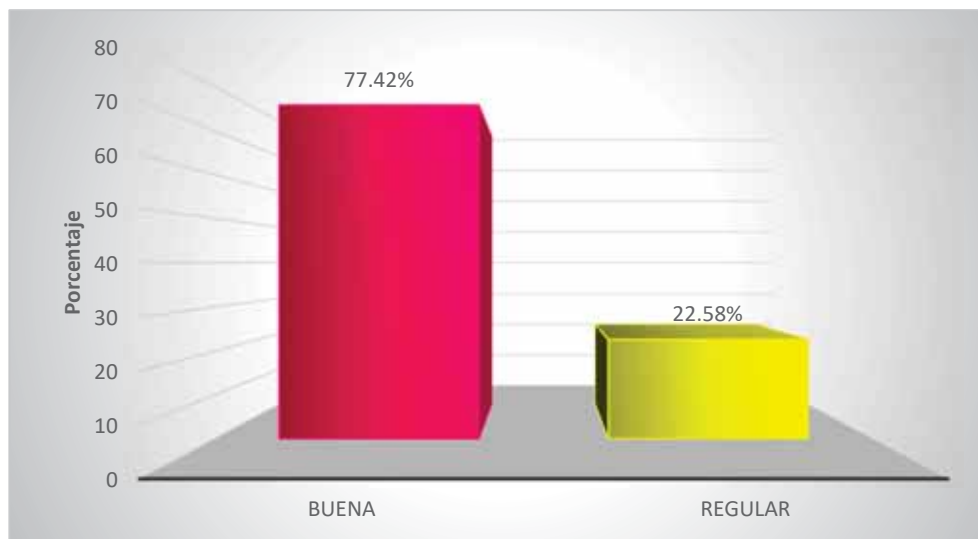
Tabla 19

Tiempo del Préstamo

| | N | % |
|---------|----|---------|
| Buena | 48 | 77.42% |
| Regular | 14 | 22.58% |
| total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 18: Tiempo del Préstamo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 19 y la figura 18, el 77.42% de los encuestados refieren que es bueno el tiempo del préstamo debido a que en ese tiempo llegan a pagar sus cuotas con normalidad y sin ningún tipo de inconvenientes, y un 22.58% refiere que es regular el tiempo del préstamo.

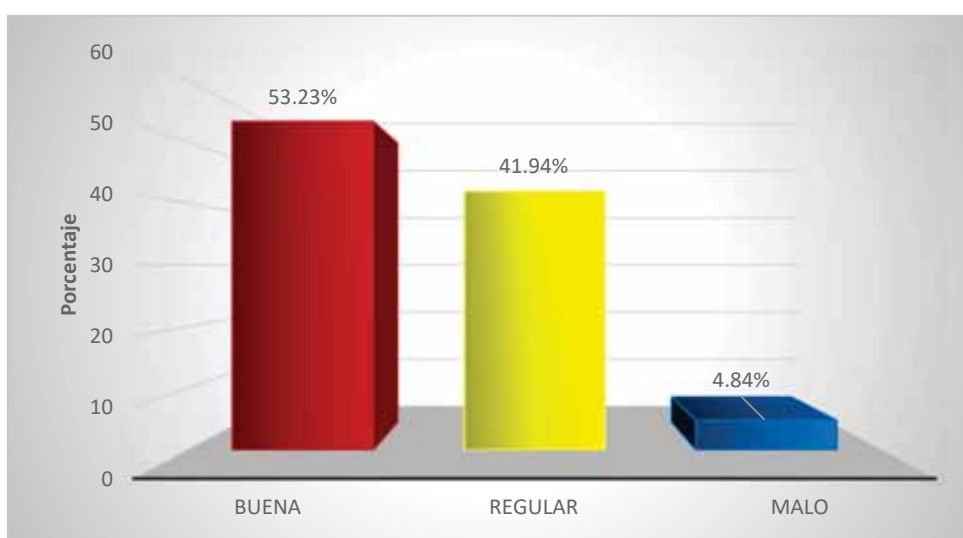
5.2.2.4.2. Tasa de interés

Tabla 20

Tasa de interés

| | N | % |
|---------|----|---------|
| Buena | 33 | 53.23% |
| Regular | 26 | 41.94% |
| Malo | 3 | 4.84% |
| TOTAL | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 19: Tasa de interés

Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 20 y figura 19, el 53.23% se refieren que la tasa de interés de los préstamos del sistema no bancario es buena, debido a que muchos de ellos describen que la tasa de interés es barata, es cómodo, etc. Por otro lado, un 41.94% refiere que la tasa de interés es regular debido a que en algunas cajas municipales les cobraron una tasa diferente a la que les indicaron y por último un 4.84% refiere que la tasa de interés del sistema no bancario es mala.

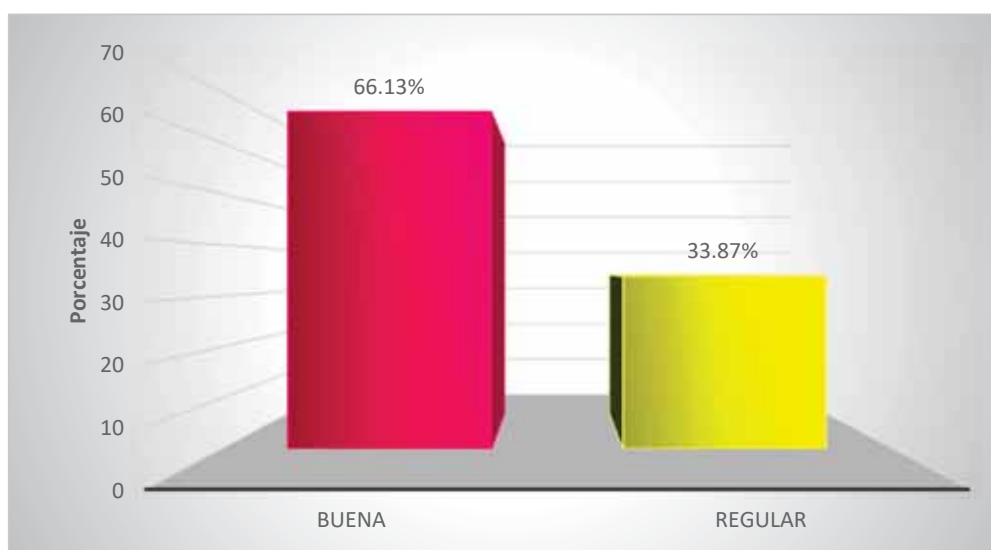
5.2.2.4.3. Monto del préstamo

Tabla 21

Monto del préstamo

| | <i>N</i> | % |
|---------|----------|---------|
| Buena | 41 | 66.13% |
| Regular | 21 | 33.87% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 20: Monto del préstamo

Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 21 y figura 20, el 66.13% mencionaron que es bueno el monto de préstamo, debido a que cubrió las necesidades de financiamiento, por otro lado, un 33.87% refiere que el monto del préstamo es regular, debido a que no cubrió del todo las necesidades de financiamiento.

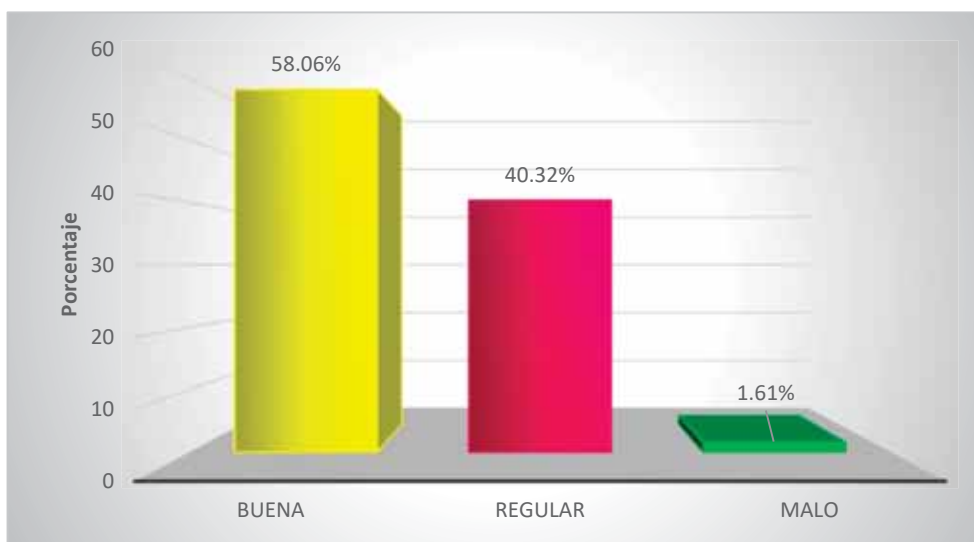
5.2.2.4.4. Cuota del préstamo

Tabla 22

Cuota del préstamo

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---------|----------|----------|
| Buena | 36 | 58.06% |
| Regular | 25 | 40.32% |
| Malo | 1 | 1.61% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 21: Cuota del préstamo

Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

De la tabla 22 y figura 23, un 58.06% refiere que la cuota del préstamo es buena debido a que pudo cubrir sus cuotas mensuales sin ningún inconveniente, y un 40.32% refiere que es regular debido en tiempo de pandemia no llegaron a cubrir sus cuotas mensuales y por último un 1.61% refiere que la cuota del préstamo es mala.

5.2.2.5. ¿Cuál fue el tiempo que acepto para pagar las cuotas de su préstamo no bancario?

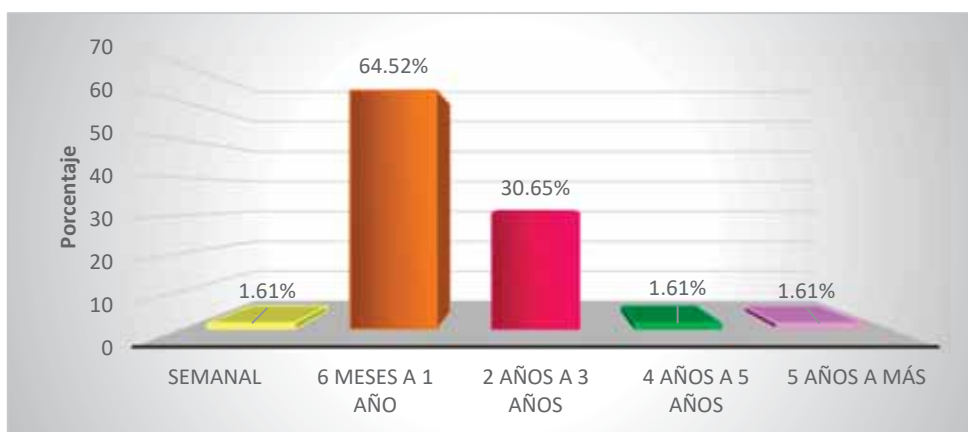
Tabla 23

Tiempo que acepto para pagar sus cuotas de su préstamo bancario

| | <i>N</i> | % |
|-----------------|----------|---------|
| Semanal | 1 | 1.61% |
| 6 meses a 1 año | 40 | 64.52% |
| 2 años a 3 años | 19 | 30.65% |
| 4 años a 5 años | 1 | 1.61% |
| 5 años más | 1 | 1.61% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 22: Tiempo que acepto para pagar sus cuotas de su préstamo bancario



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según a los resultados de la tabla 23 y figura 22, se muestran en el gráfico que el 64.52% refieren que el préstamo adquirido fue en un tiempo de 6 meses a 1 año, debido a que las cuotas programadas para ese tiempo lo pagaron sin ningún problema, por otro lado, un 30.65% refiere que fue en un tiempo de 2 años a 3 años, debido al monto que solicitaron y 1.61% corresponde a 4 años a 5 años, también 5 años a más y semanal para cada uno.

5.2.2.6. La tasa de interés mensual que le cobraron por su préstamo, se ubica entre:

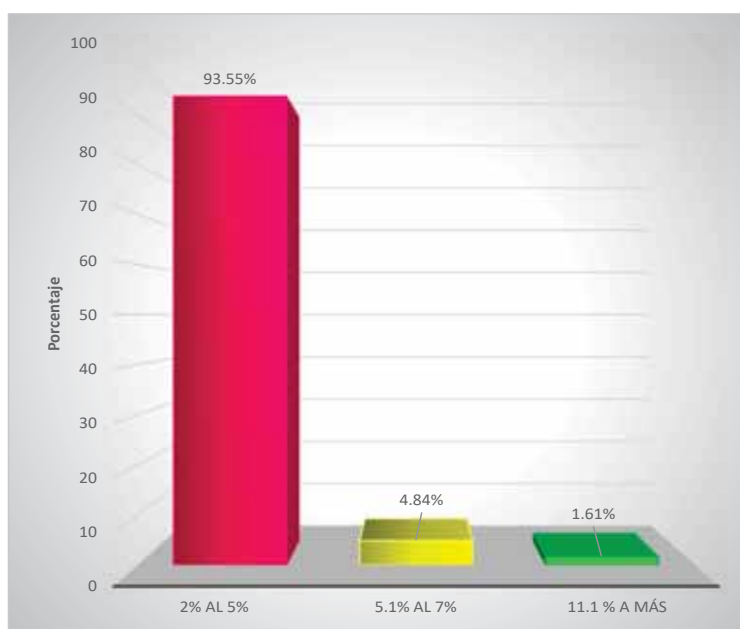
Tabla 24

Tasa de interés mensual

| | N | % |
|--------------|----|---------|
| 2% al 5% | 58 | 93.55% |
| 5.1% al 7% | 3 | 4.84% |
| 11.1 % a más | 1 | 1.61% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 23: Tasa de interés mensual



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 24 y figura 23, podemos observar que 93.55% refieren que la tasa de interés que le cobraron por su préstamo oscila entre 2% y 5%, un 4.84% refiere que la tasa de interés que le cobraron por su préstamo oscila entre 5.1% a 7% y finalmente un 1.61% refiere que la tasa de interés que le cobraron por su préstamo es de 11.1% a más.

5.2.2.7. ¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?

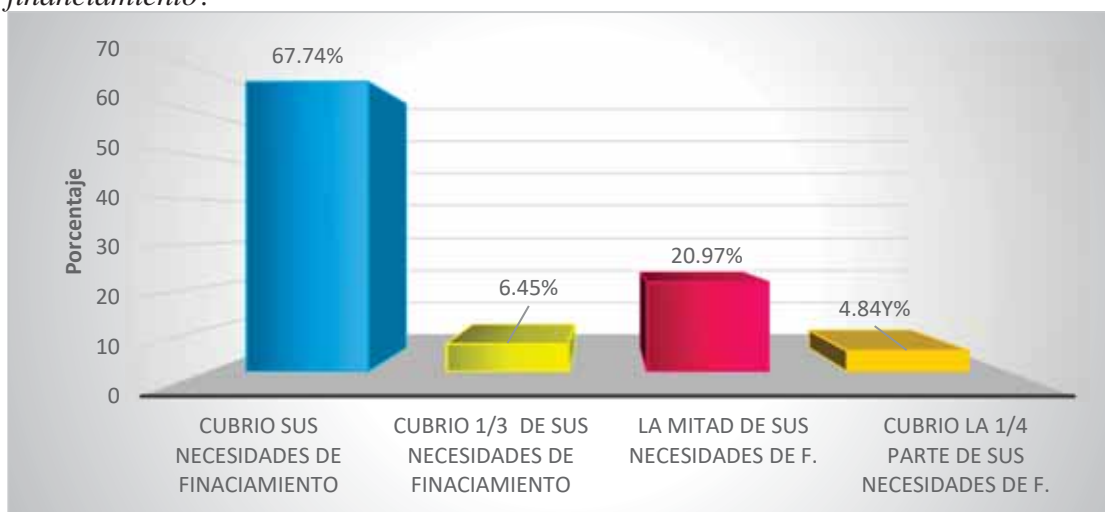
Tabla 25

¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?

| | N | % |
|--|-----------|----------------|
| Cubrio sus necesidades de financiamiento | 42 | 67.74% |
| Cubrio 1/3 de sus necesidades de financiamiento | 4 | 6.45% |
| La mitad de sus necesidades de Financiamiento | 13 | 20.97% |
| Cubrio la 1/4 parte de sus necesidades de Financiamiento | 3 | 4.84% |
| Total | 62 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 24: *¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?*



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 25 y figura 24, el 67.74% refieren que el préstamo que obtuvieron, cubrió sus necesidades de financiamiento debido a que el microempresario pudo adquirir materia prima y otros materiales para la producción de muebles, por otro lado un 20.97% refiere que el préstamo adquirido solo cubrió la mitad de sus necesidades debido a que el precio de la materia prima se elevó durante el tiempo de pandemia, por ello no lograron alcanzar a comprar madera y por consiguiente no produjeron muebles y esto ocasionó que no lleguen a satisfacer sus necesidades de financiamiento. Un 6.45% refiere que el

préstamo adquirido cubrió solamente la tercera parte de sus necesidades de financiamiento y por último un 4.84% refiere que el préstamo obtenido cubrió una cuarta parte de sus necesidades de financiamiento.

5.2.2.8. ¿Cómo fue su capacidad de pago por el préstamo adquirido?

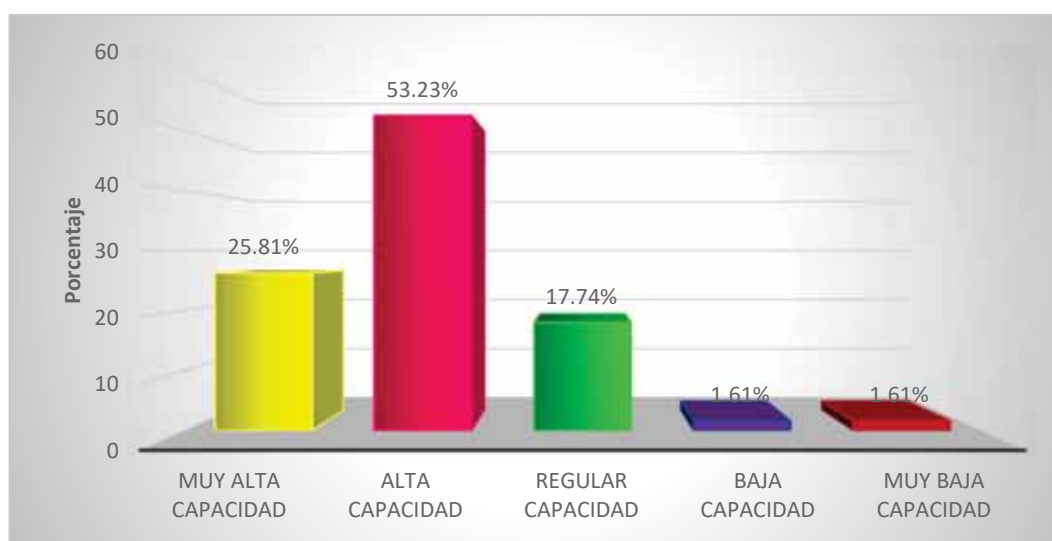
Tabla 26

Capacidad de pago

| | N | % |
|--------------------|-----------|----------------|
| Muy alta capacidad | 16 | 25.81% |
| Alta capacidad | 33 | 53.23% |
| Regular Capacidad | 11 | 17.74% |
| Baja capacidad | 1 | 1.61% |
| Muy baja capacidad | 1 | 1.61% |
| <i>Total</i> | <i>62</i> | <i>100.00%</i> |

Fuente: Elaboración propia

Figura 25: Capacidad de pago



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 26 y la figura 25, se obtuvieron los siguientes resultados: Un 53.23% refiere que tuvo alta capacidad de pago debido a que los microempresarios tuvieron solvencia positiva que cubrían sus cuotas mensuales. Un 25.81% refirieron que su capacidad de pago es muy alta debido a que tuvieron buenos ingresos y cubrieron sin

ningún problema sus cuotas mensuales de su préstamo. Por otro lado, un 17.74% indican que su capacidad de pago fue regular, debido a que sus negocios no fueron solventes para cubrir sus cuotas del préstamo obtenido. Por último 1.61% refiere que tuvo baja capacidad de pago asimismo ocurre para los que tuvieron muy baja capacidad de pago.

5.2.3. D3: Préstamos familiares

5.2.3.1. ¿Solicitaste préstamo de algún familiar?

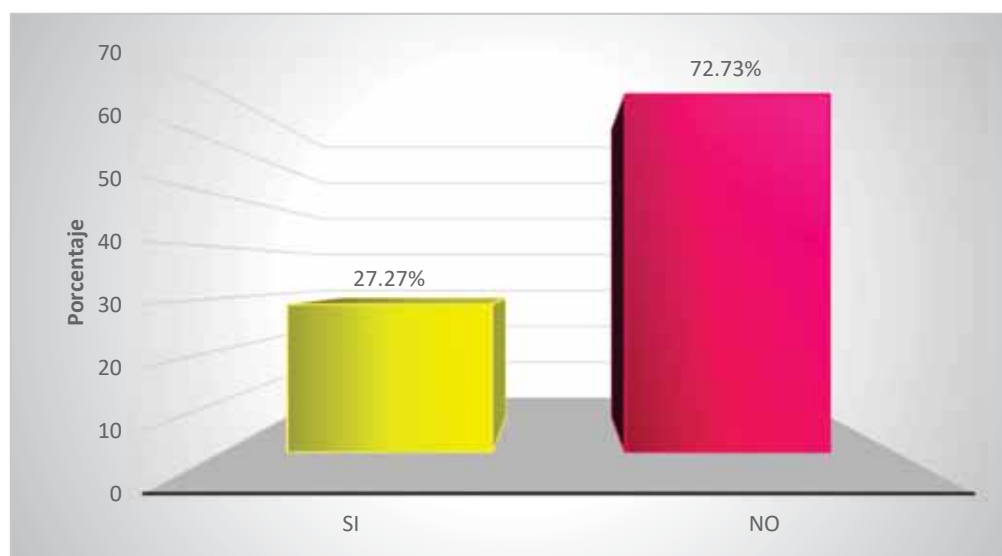
Tabla 27

¿Solicitaste préstamo de algún familiar?

| | N | % |
|-------|----|---------|
| Si | 18 | 27.27% |
| No | 48 | 72.73% |
| Total | 66 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 26: ¿Solicitaste préstamo de algún familiar?



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 27 y figura 26, el 72.73% mencionaron que no solicitaron préstamo de un familiar debido a que no estaban en la necesidad de solicitar un préstamo a sus familiares, por otro lado, un 27.27% mencionó que se solicitó un

préstamo a sus familiares debido a que normalmente suelen adquirir estos préstamos para cualquier urgencia de pago u otro tipo de gastos que puedan tener.

5.2.3.2.¿De qué familiares solicitaste préstamo?

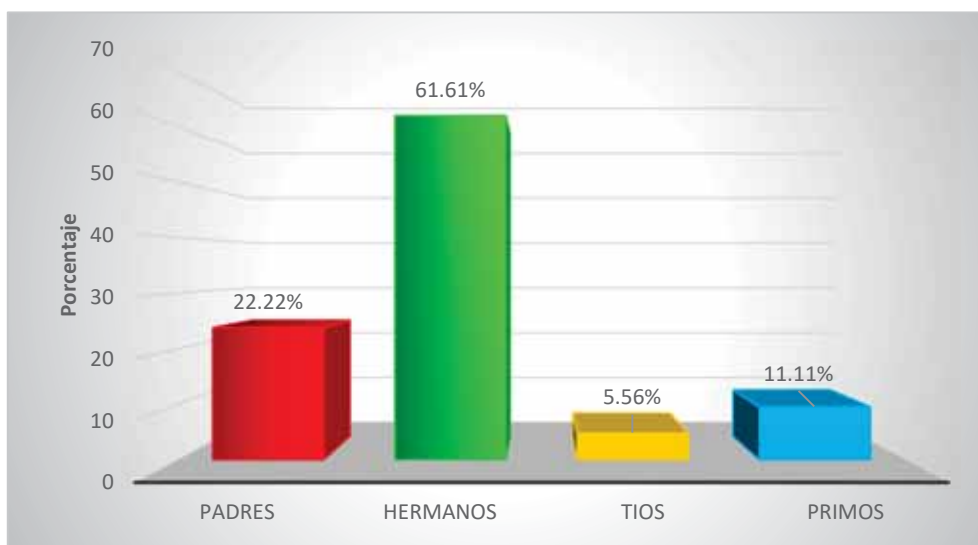
Tabla 28

¿De qué familiares solicitaste préstamo?

| | N | % |
|----------|----|---------|
| Padres | 4 | 22.22% |
| Hermanos | 11 | 61.11% |
| Tios | 1 | 5.56% |
| Primos | 2 | 11.11% |
| Total | 18 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 27: ¿De qué familiares solicitaste préstamo?



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 28 y figura 27, el 61.61% mencionó que solicitó un préstamo familiar por parte de sus hermanos, debido a que existe más confianza entre hermanos, un 22.22% recibió un préstamo de parte de sus padres, el 11.11% recibió un

préstamo por parte de sus primos y por último el 5.56% recibió un préstamo de parte de sus tíos.

5.2.3.3. ¿Cuál fue aproximadamente el monto total que te dieron los familiares?

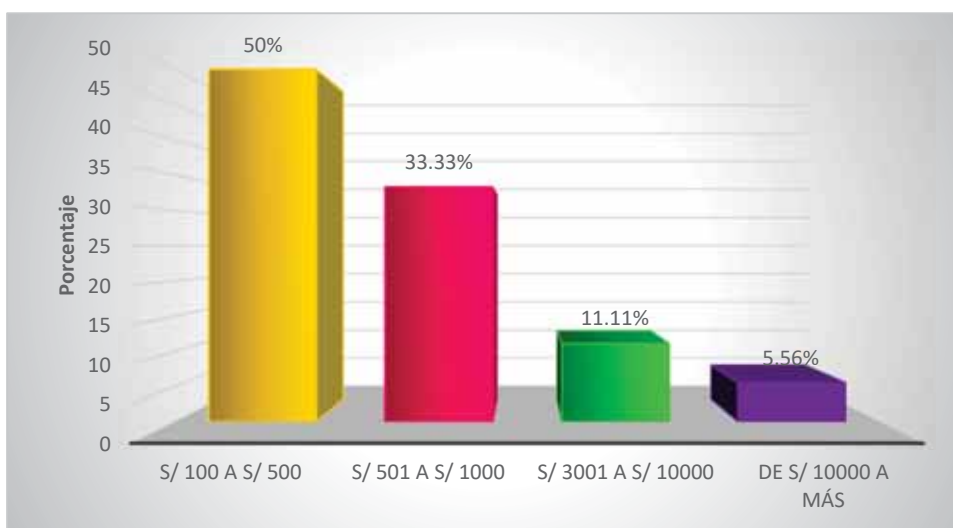
Tabla 29

Monto total

| | N | % |
|--------------------|----|---------|
| S/ 100 a S/ 500 | 9 | 50.00% |
| S/ 501 a S/ 1000 | 6 | 33.33% |
| S/ 3001 a S/ 10000 | 2 | 11.11% |
| De S/ 10000 a más | 1 | 5.56% |
| Total | 18 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 28: *Monto total*



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados que muestra la tabla 29 y la figura 28, podemos describir lo siguiente: Un 50% recibió un préstamo familiar de un monto que oscila entre S/ 100 a S/ 500, un 33.33% recibió un préstamo de un monto que oscila entre S/501 a S/ 1000, un 11.11% se refirió que recibió un préstamo que oscila entre S/ 3001 a S/ 10000 y por último, un 5.56% se refirió que recibió un prestamos mayor a S/ 10000.

5.2.3.4. ¿Cuáles fueron las condiciones del préstamo familiar?

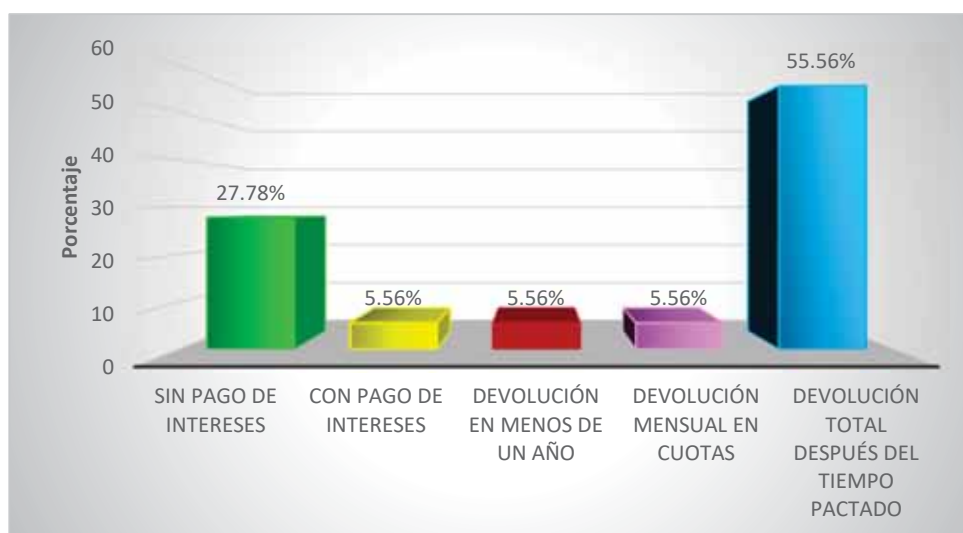
Tabla 30

Condiciones del préstamo Familiar

| | N | % |
|---|----|---------|
| Sin pago de intereses | 5 | 27.78% |
| Con pago de intereses | 1 | 5.56% |
| Devolución en menos de un año | 1 | 5.56% |
| Devolución mensual en cuotas | 1 | 5.56% |
| Devolución total después del tiempo pactado | 10 | 55.56% |
| Total | 18 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 29: Condiciones del préstamo Familiar



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 30 y figura 29, podemos describir lo siguiente: Un 55.56% refiere que la condición del préstamo familiar fue devolver el monto prestado después del tiempo pactado, por otro lado 27.78% refiere que la condición del préstamo fue la devolución del monto prestado sin pago de intereses, por último un 5.56% refirió que la condición del préstamo familiar fue con pago de intereses, asimismo 5.56% refirió que la condición del préstamo fue la devolución del préstamo en menos de un año, lo mismo ocurrió con un

5.56% que refirió que la condición del préstamo familiar fue la devolución mensual en cuotas.

5.2.3.5. ¿En cuánto tiempo fue tu compromiso de devolución del préstamo familiar?

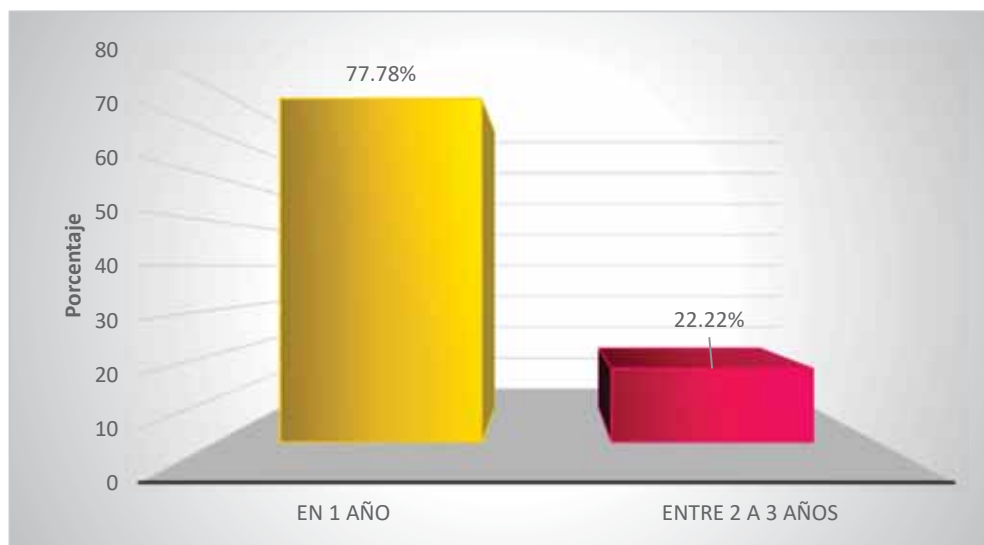
Tabla 31

Compromiso de devolución

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|------------------|----------|----------|
| En 1 año | 14 | 77.78% |
| Entre 2 a 3 años | 4 | 22.22% |
| total | 18 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 30: *Compromiso de devolución*



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 31 y figura 30, un 77.78% se refirieron que su compromiso de devolución del préstamo fue en un año y un 22.22% refiere que el compromiso de devolución del préstamo oscila entre 2 a 3 años.

5.2.4. D4: Adelanto de trabajo

5.2.4.1. ¿Ud. Solicita adelanto por tipo de trabajo a pedido?

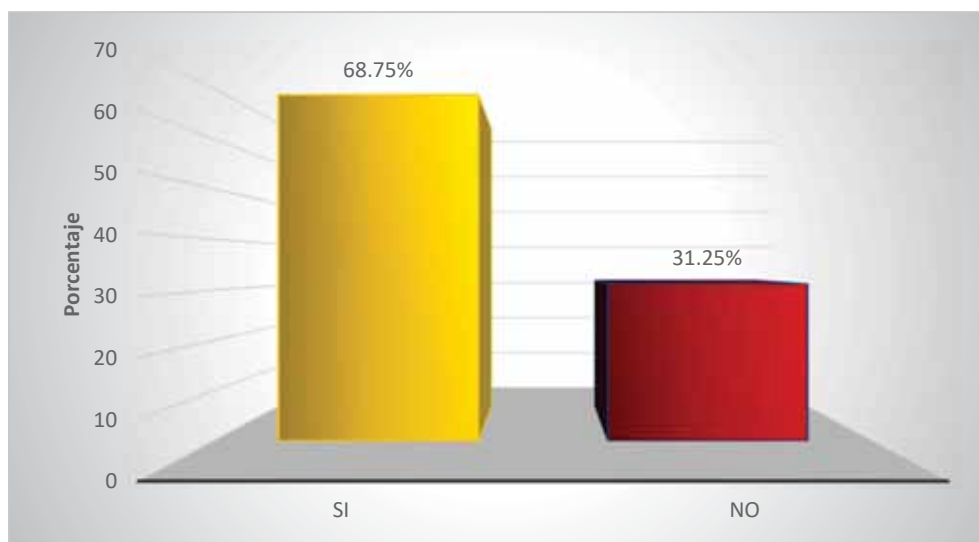
Tabla 32

Ud. Solicita adelanto de trabajo

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-------|----------|----------|
| Si | 44 | 68.75% |
| No | 20 | 31.25% |
| Total | 64 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 31: Ud. Solicita adelanto de trabajo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 30 y figura 31, un 68.75% refiere que, si solicita adelanto de trabajo debido a que muchos aseguran de esa manera la compra de sus muebles, por otro lado, un 31.25% mencionan que no solicitan adelanto de trabajo debido a que los clientes piden más detalles y calidad en los muebles.

5.2.4.2. ¿Cuál es el porcentaje del total del valor del trabajo a pedido que solicita para iniciar el mismo?

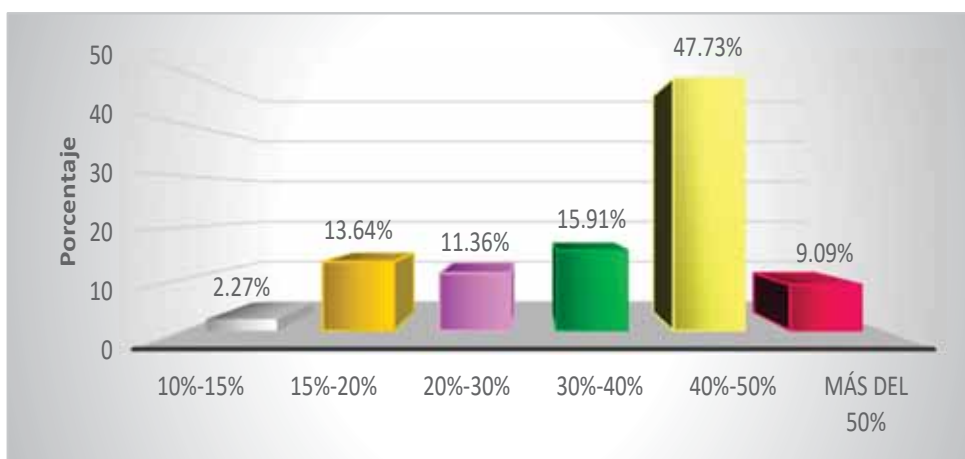
Tabla 33

Porcentaje del total del trabajo que solicita

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|-------------|----------|----------|
| 10%-15% | 1 | 2.27% |
| 15%-20% | 6 | 13.64% |
| 20%-30% | 5 | 11.36% |
| 30%-40% | 7 | 15.91% |
| 40%-50% | 21 | 47.73% |
| Más del 50% | 4 | 9.09% |
| Total | 44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 32: Porcentaje del total del trabajo que solicita



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

De los resultados obtenidos en la tabla 33 y la figura 32, un 47.73% mencionan que solicitan de 40% a 50% para iniciar el trabajo, debido a que solamente así aseguran que el cliente vuelva a recoger su pedido, un 15.91% solicita de 30% a 40% de adelanto para iniciar el trabajo debido a que mencionan que solo piden adelanto de trabajo cuando son pedidos de alto valor, con más diseños y acabados finos. Un 13.64% refiere que

solicita de 15% a 20% para iniciar el trabajo debido a que son pedidos de bajo valor y sin muchos diseños. Un 11.36% solicita de 20% a 30% de adelanto de trabajo y por último un 2.27% solicita de 10% a 15% para iniciar el trabajo, para los dos últimos porcentajes solo solicitan ese monto de adelanto debido a que son clientes fijos.

5.2.4.3. Especifique el monto aproximado por adelanto de trabajo recibido durante el año por sus diferentes pedidos.

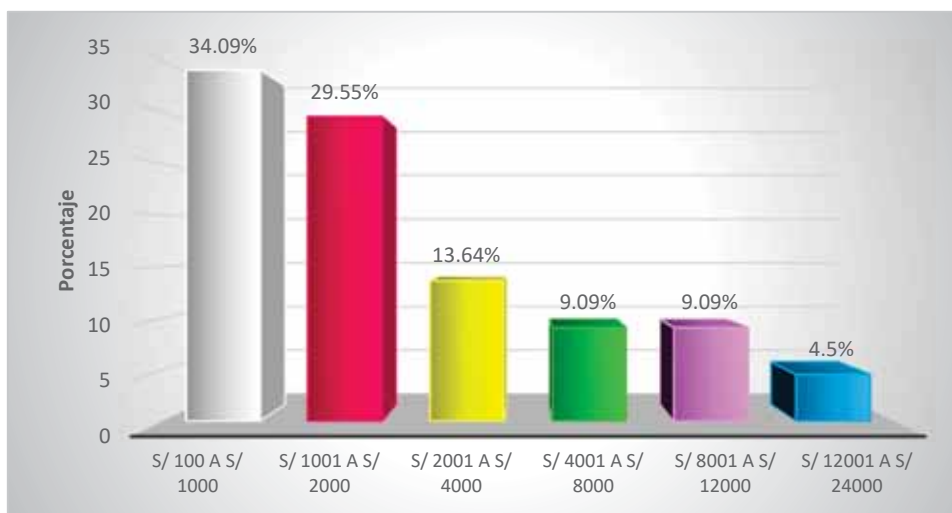
Tabla 34

Monto aproximado por adelanto de trabajo

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|---------------------|----------|----------|
| S/ 100 a S/ 1000 | 15 | 34.09% |
| S/ 1001 a S/ 2000 | 13 | 29.55% |
| S/ 2001 a S/ 4000 | 6 | 13.64% |
| S/ 4001 a S/ 8000 | 4 | 9.09% |
| S/ 8001 a S/ 12000 | 4 | 9.09% |
| S/ 12001 a S/ 24000 | 2 | 4.55% |
| Total | 44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 33: Monto aproximado por adelanto de trabajo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados de la tabla 34 y figura 33, el 34.09% el monto recibido por adelanto de trabajo durante el año por los diferentes trabajos oscila entre S/ 100 a S/ 1000, un 29.55% recibió el monto que oscila entre S/ 1001 a S/ 2000, un 13.64% refiere que recibió el monto que oscila entre S/. 2001 a S/ 4000, de la misma manera el 9.09% refiere que recibió el monto que oscila entre S/ 4001 a S/ 8000, el mismo porcentaje le corresponde aquellos que recibieron el monto que oscila entre S/ 8001 a S/ 12000 y, por último, un 4.5% refiere que recibió por adelanto de trabajo durante el año el monto que oscila entre S/ 12001 a S/24000.

5.2.4.4. Entre las condiciones de adelanto ¿cuáles considera los más importantes?

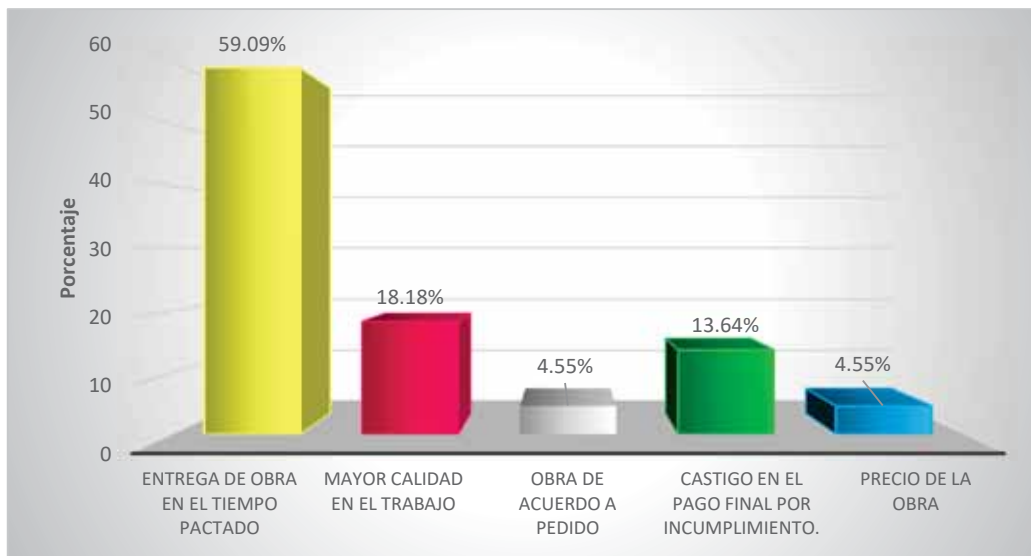
Tabla 35

Condiciones de adelanto

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|--|----------|----------|
| Entrega de obra en el tiempo pactado | 26 | 59.09% |
| Mayor calidad en el trabajo | 8 | 18.18% |
| Obra de acuerdo a pedido | 2 | 4.55% |
| Castigo en el pago final por incumplimiento. | 6 | 13.64% |
| Precio de la obra | 2 | 4.55% |
| Total | 44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 34: Condiciones de adelanto



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según los resultados obtenidos de la tabla 35 y figura 34, tenemos lo siguiente: Un 59.09% mencionan que entre las condiciones de adelanto de trabajo lo más importante es la entrega de obra en el tiempo pactado debido a que si no ocurre ello el cliente se lleva el mueble sin terminar de cancelar el total o recibe un descuento. Un 18.18% refiere que entre las condiciones de adelanto de trabajo lo más importante es mayor calidad de trabajo, debido a que muchos clientes solicitan más detalles y calidad en el mueble. Un 13.64% considera que una condición importante es el castigo en el pago final por incumplimiento, debido a que muchos clientes no recogen sus muebles por la demora de la entrega. Un 4.55% refiere que es importante la entrega del mueble de acuerdo al pedido, el mismo porcentaje corresponde al precio de la elaboración de la obra (mueble).

5.2.4.5.¿Mayormente cual estimaría que es el tiempo después de recibir el adelanto (4 puertas), el tiempo de entrega de la obra?

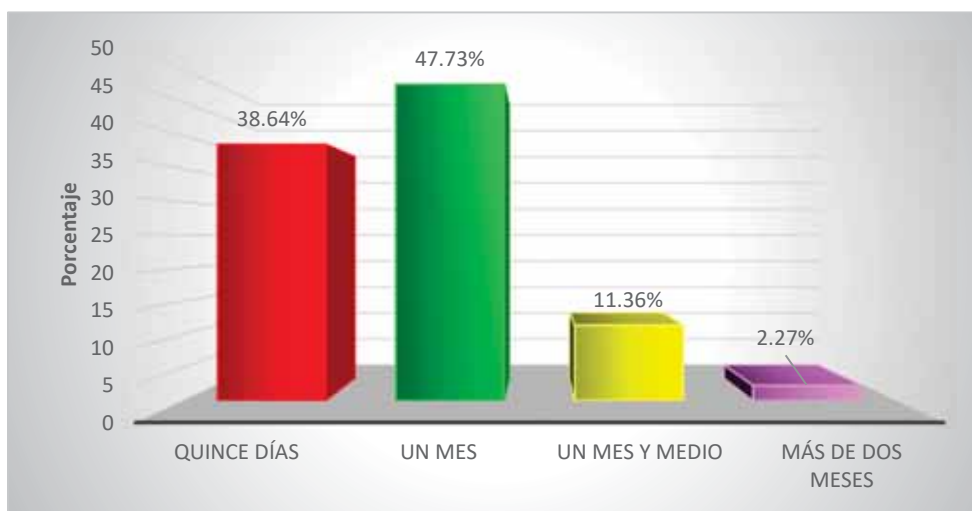
Tabla 36

Tiempo de entrega

| | <i>N</i> | <i>%</i> |
|------------------|----------|----------|
| Quince días | 17 | 38.64% |
| Un mes | 21 | 47.73% |
| Un mes y medio | 5 | 11.36% |
| Más de dos meses | 1 | 2.27% |
| Total | 44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 35: Tiempo de entrega



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según la tabla 36 y la figura 35, un 47.73% mencionan el tiempo estimado para la entrega de 4 puertas, por adelanto de trabajo es de un mes puesto que mencionan que no toma mucho tiempo elaborar 4 puertas, un 38.64% refiere que el tiempo estimado para la entrega de 4 puertas es 15 días, a menos que el cliente solicite detalles y/ o diseños en las puertas, por otro lado un 11.36% refiere que el tiempo estimado de entrega es de un mes

y medio y un 2.27% refiere que el tiempo estimado para la entrega de la obra es en más de dos meses.

5.2.4.6. ¿Cuáles considera que serían las condiciones de los adelantos por tipo de trabajo?

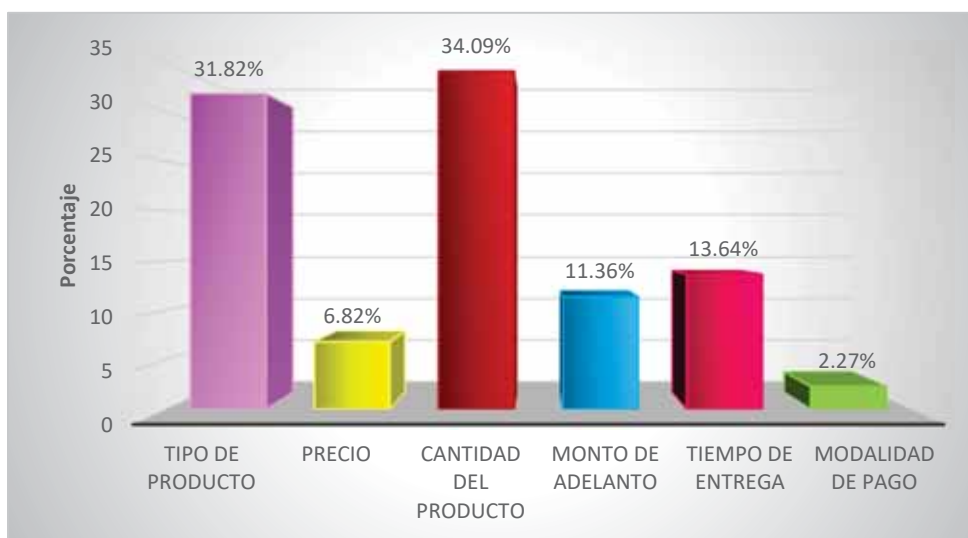
Tabla 37

Condiciones de adelanto por tipo de trabajo

| | N | % |
|-----------------------|----|---------|
| Tipo de producto | 14 | 31.82% |
| Precio | 3 | 6.82% |
| Cantidad del Producto | 15 | 34.09% |
| Monto de adelanto | 5 | 11.36% |
| Tiempo de Entrega | 6 | 13.64% |
| Modalidad de pago | 1 | 2.27% |
| Total | 44 | 100.00% |

Fuente: Elaboración propia

Figura 36: Condiciones de adelanto por tipo de trabajo



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

Según el resultado de la tabla 37 y figura 36, se evidencia que el 34.09% considera que la condición más importante de los adelantos por tipo de trabajo es la cantidad del

producto debido a que según a la cantidad, ellos calculan el tiempo estimado de entrega para no tener un castigo de pago más adelante. Por otro lado un 31.82% consideran el tipo de producto como una condición importante debido a que de esa manera pueden saber si tienen stock de materia prima para realizar el trabajo, el 13.64% considera como condición es importante el tiempo de entrega, debido a que muchos clientes solicitan un producto con más detalles y diseños, un 11.36% considera una condición el adelanto de trabajo puesto que solo así aseguran la venta del mueble que se solicitó, un 6.82% considera que el precio es una condición importante por adelanto de trabajo y por ultimo un 2.27% considera que la modalidad de pago es una condición importante para el adelanto de trabajo.

5.3. V2: Capital de trabajo

5.3.1. D1: Activo Corriente

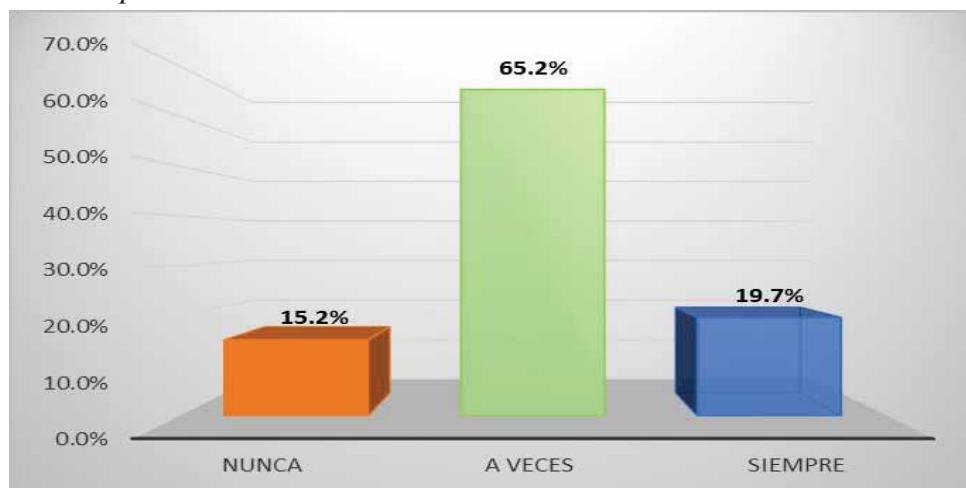
Tabla 38

Realiza una evaluación mensual sobre el estado de la caja de la microempresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 10 | 15.2% | 15,2 | 15,2 |
| | A veces | 43 | 65.2% | 65,2 | 80,3 |
| | Siempre | 13 | 19.7% | 19,7 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 37: Realiza una evaluación mensual sobre el estado de la caja de la microempresa



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 38 se observa que, el 65.2% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco solo a veces realizan una evaluación sobre el estado de su caja, el 19.7% de ellas lo realizan siempre, finalmente, el 15.2% nunca realizan una evaluación mensual, de los datos observados se infiere que un gran porcentaje de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco realizan una evaluación mensual sobre el estado de su caja, lo que significa que, tienen un personal que evalúa la parte contable de la microempresa cada cierto tiempo.

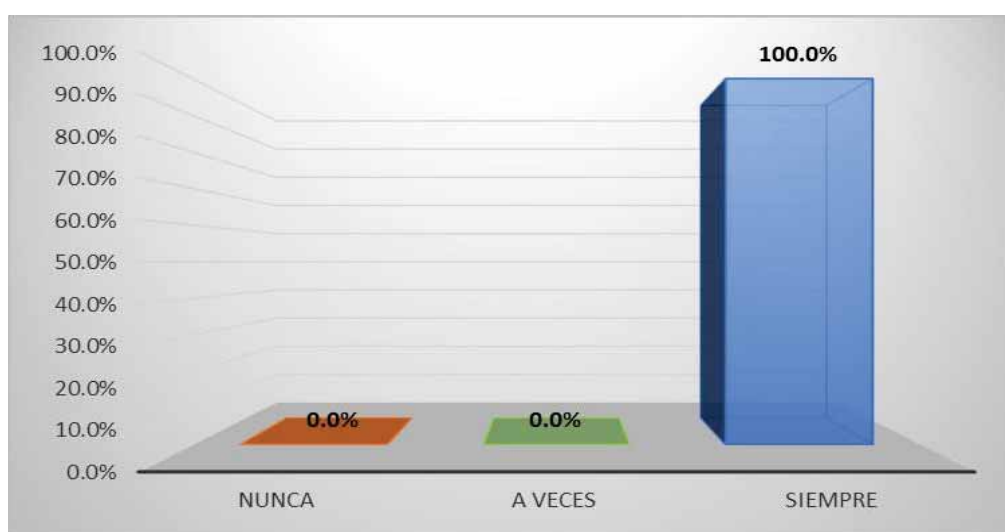
Tabla 39

Trabaja con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje | Porcentaje |
|---------------|---------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | válido | acumulado |
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | Siempre | 66 | 100,0% | 100 | 100 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 38: Trabaja con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 39 se verifica que, el 100% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco siempre trabajan con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero, de lo verificado se infiere que, el total de las microempresas de mueble existentes en de dicho distrito requieren de entidades bancarias para su crecimiento, por lo que se entiende que, los recursos obtenidos no son los suficientes como para invertir y conseguir el desarrollo las microempresas.

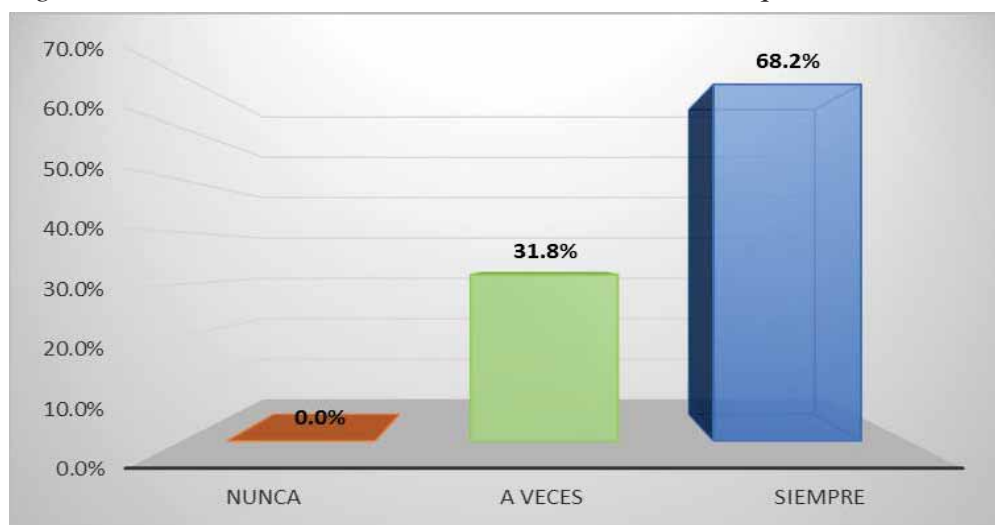
Tabla 40

Evalúa el control de la calidad de mercadería que se recibe

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 21 | 31,8% | 31,8 | 31,8 |
| | Siempre | 45 | 68,2% | 68,2 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 39: Evalúa el control de la calidad de mercadería que se recibe



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 40 se muestran los resultados de la evaluación del control de la calidad de mercadería que reciben las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco, donde el 68.2% de estas microempresas siempre evalúan el control de calidad, por otro lado, el 31.8% de las microempresas solo a veces evalúan, de los datos se concluye que, las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián siempre realizan una evaluación del control de la calidad a la hora de recibir la mercadería, esto quiere decir que, poseen un personal capacitado que se encarga de llevar el control total de los inventarios, ya sean para la mercadería que sale como para la que entra.

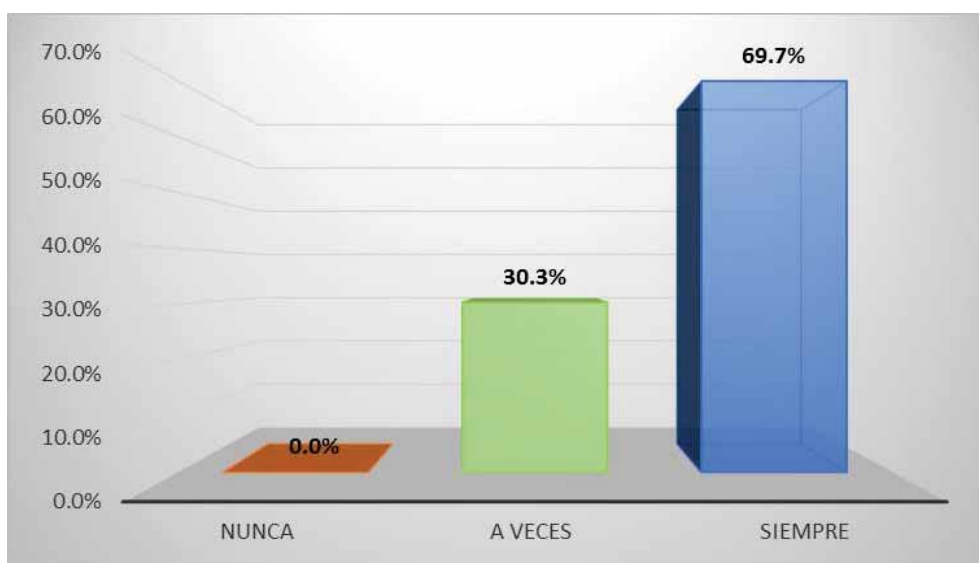
Tabla 41

Clasifica de forma adecuada las mercaderías con fallas de fabrica

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 20 | 30,3% | 30,3 | 30,3 |
| | Siempre | 46 | 69,7% | 69,7 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 40: Clasifica de forma adecuada las mercaderías con fallas de fabrica



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 41 se observa que, el 69.7% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián de la Provincia de Cusco siempre clasifican de forma adecuada las mercaderías con fallas de fábrica, por otro lado, el 30.3% de estas microempresas solo a veces clasifican las mercaderías, de la información observada se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián siempre clasifican de forma adecuada las mercaderías con fallas de fábrica, lo que significa que, tienen bien organizado el área de almacenamiento de la mercadería.

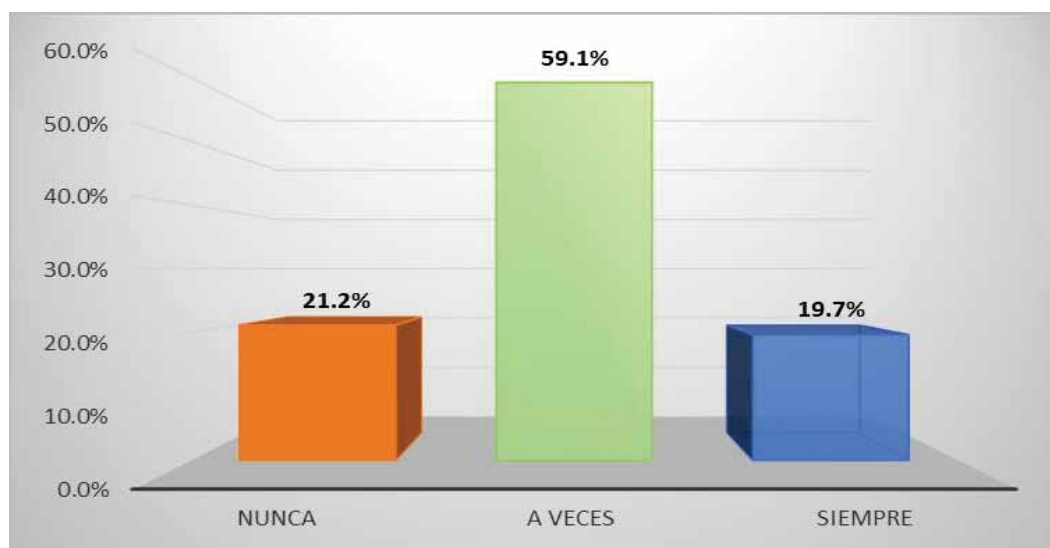
Tabla 42

Las cuentas por cobrar a los clientes influyen directamente en el activo corriente de su microempresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 14 | 21,2% | 21,2 | 21,2 |
| | A veces | 39 | 59,1% | 59,1 | 80,3 |
| | Siempre | 13 | 19,7% | 19,7 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 41: Las cuentas por cobrar a los clientes influyen directamente en el activo corriente de su microempresa



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 42 se verifica que, al 59.1% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, las cuentas por cobrar a los clientes a veces les influye directamente en su activo corriente, al 21.2% nunca les influye de manera directa, al 19.7% siempre les influye. De los datos verificados se concluye que las cuentas por cobrar a los clientes solo a veces influyen en su activo corriente de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, lo que significa, que en algunas microempresas las cuentas que falta cobrar afectan al activo, de manera que, los activos no pueden convertirse en dinero.

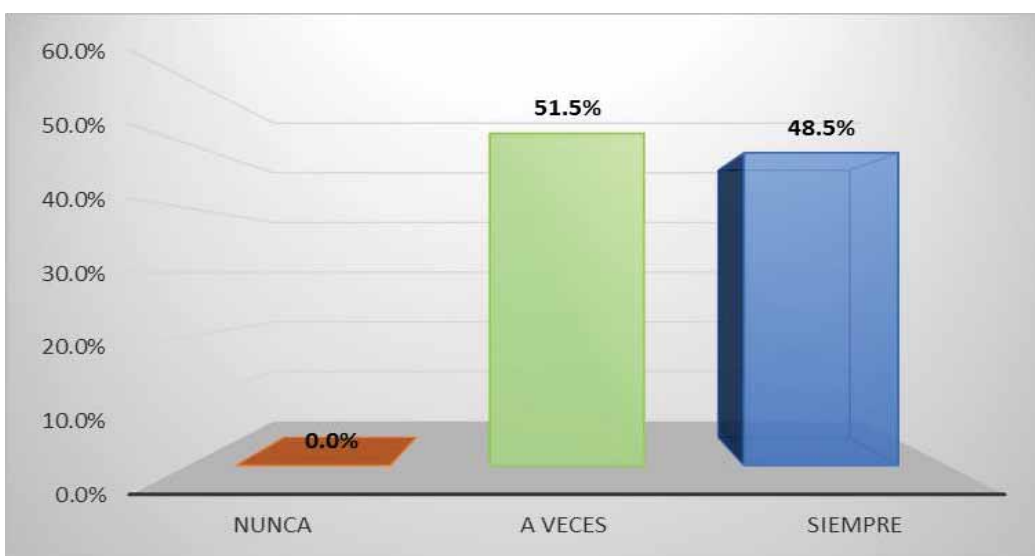
Tabla 43

Cumple con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 34 | 51,5% | 51,5 | 51,5 |
| | Siempre | 32 | 48,5% | 48,5 | 100 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 42: Cumple con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 43 se observa que, el 51.5% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián solo a veces cumplen con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas, por otro lado, el 48.5% de las microempresas siempre cumplen, de los datos observados se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián solo a veces cumplen con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas, lo que significa que, las microempresas no llevan un control de las cuentas por pagar.

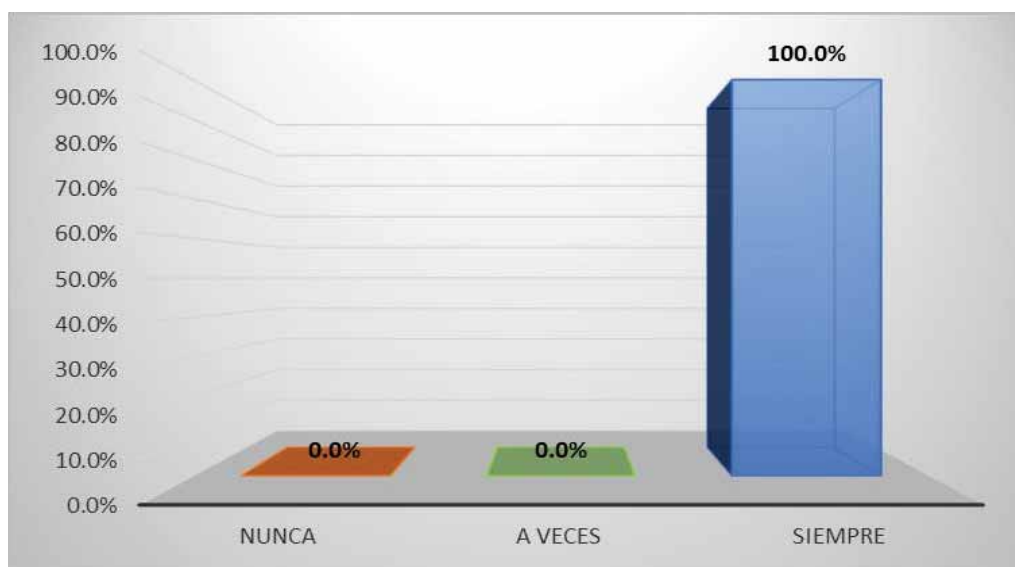
Tabla 44

Tiene clientes con tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | Siempre | 66 | 100,0% | 100,0 | 100 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 43: Tiene clientes con tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 44 se observa que, el 100% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián tienen clientes que siempre tienen tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos, de la información observada se concluye que el total de las microempresas trabaja con clientes morosos, lo que significa que, no poseen un personal que se encargue de evaluar adecuadamente a los clientes que adquieren la mercadería con un método de pago en cuotas.

5.3.2. D2: Pasivo corriente

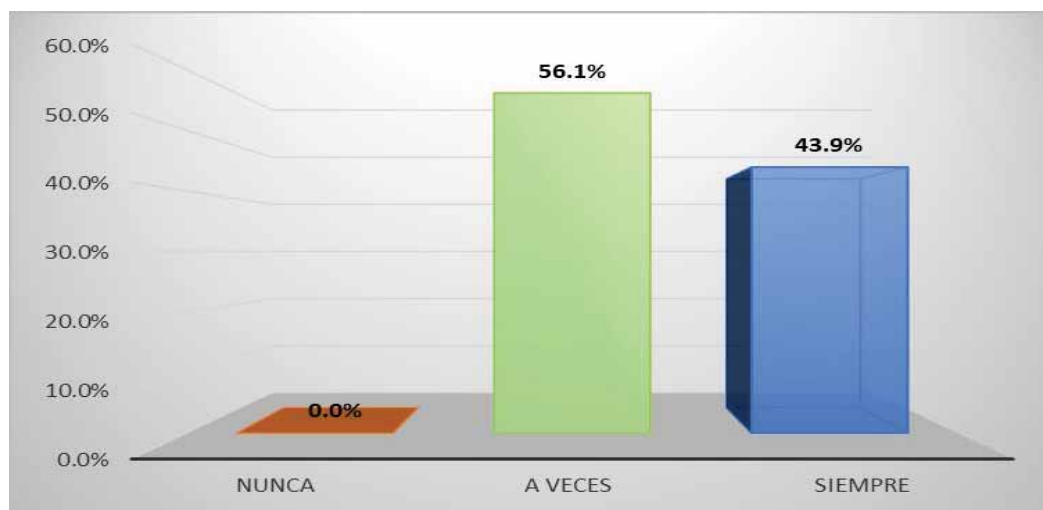
Tabla 45

Tiene cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que su microempresa comercializa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 37 | 56,1% | 56,1 | 56,2 |
| | Siempre | 29 | 43,9% | 43,9 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 44: Tiene cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que su microempresa comercializa



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 45 se verifica que, el 56.1% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián solo a veces tienen cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que la microempresa comercializa, por otro lado, el 43.9% siempre tienen cuentas por pagar, de la información verificada se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián suelen tener cuentas pendientes por pagar a sus proveedores debido a que no gestionan adecuadamente la parte contable.

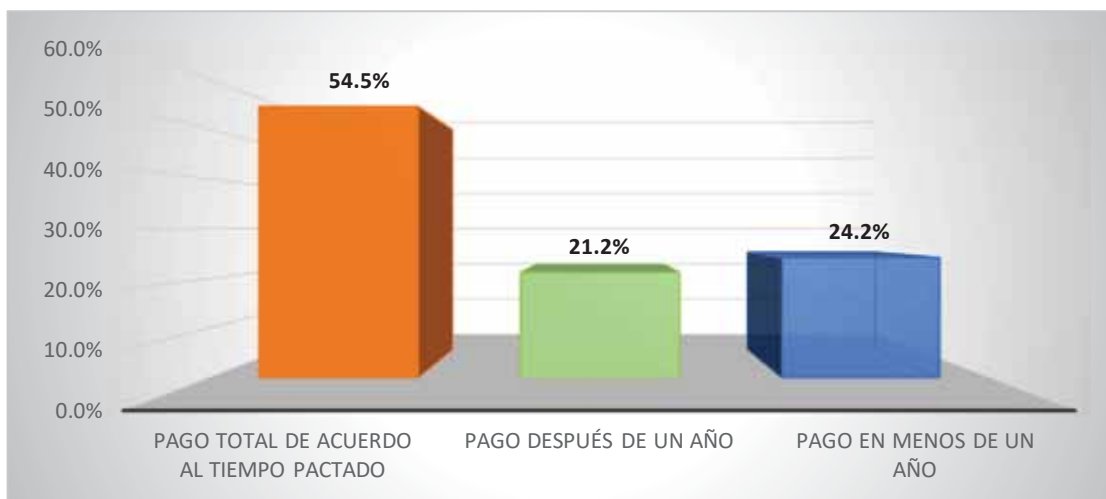
Tabla 46

Cuál es el plazo determinado por los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Pago total de acuerdo al tiempo pactado | 36 | 54,5% | 54,5 | 54,5 |
| | Pago después de un año | 14 | 21,2% | 21,2 | 75,8 |
| | Pago en menos de un año | 16 | 24,2% | 24,2 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 99,9 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 45: Cuál es el plazo determinado por los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 46 se observa que, el 54.5% de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián nunca tienen un plazo de pago total de acuerdo al tiempo pactado con los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar, por otro lado, el 24.2% siempre tiene un plazo de pago en menos de un año, el 21.2% de las microempresas a veces tienen un plazo de pago después de un año, de los datos observados se concluye que la mayoría de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián nunca tuvieron o tienen proveedores que les dan un plazo para la cancelación de sus cuotas por pagar de acuerdo al tiempo pactado.

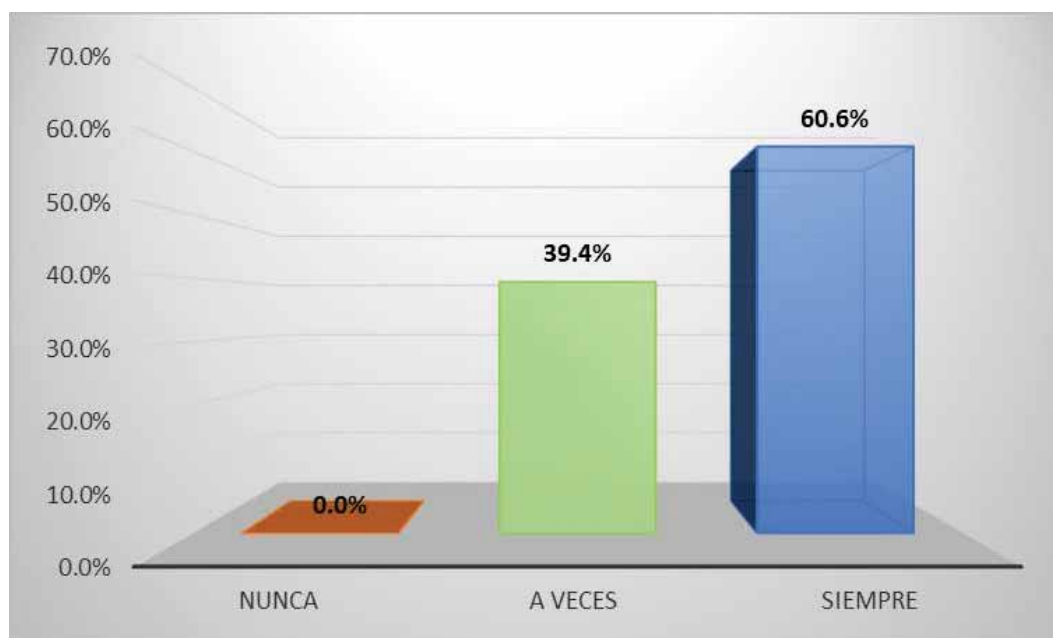
Tabla 47

Cobra anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 26 | 39,4% | 39,4 | 39,4 |
| | Siempre | 40 | 60,6% | 60,6 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 46: *Cobra anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro*



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 47 se verifica que, el 60.6% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián siempre cobran anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro, por otro lado, el 39.4% de las microempresas solo a veces cobran anticipadamente, de los verificado se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián siempre cobran anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro.

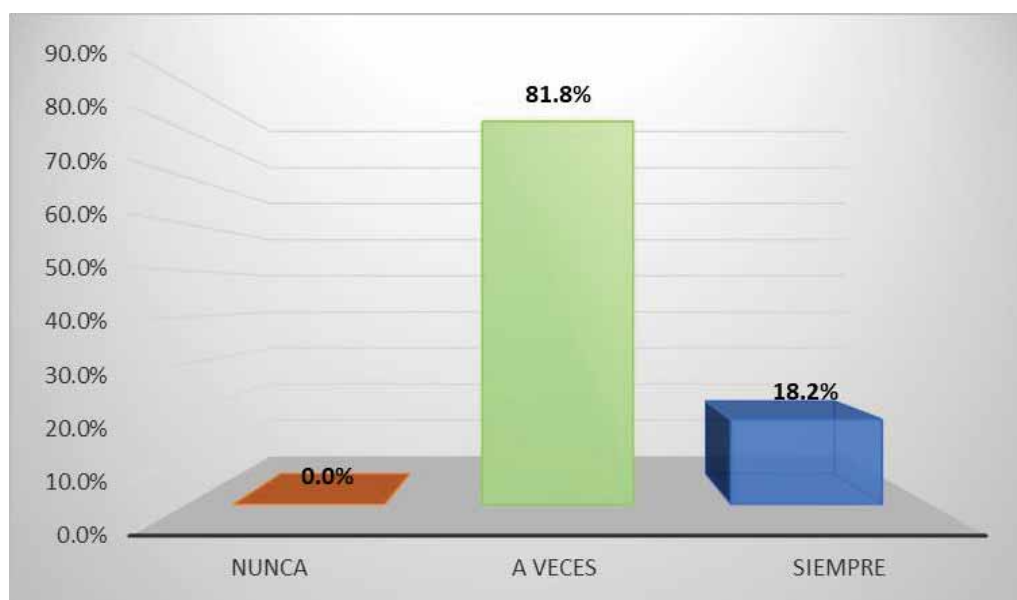
Tabla 48

Tiene diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 54 | 81,8% | 81,8 | 81,8 |
| | Siempre | 12 | 18,2% | 18,2 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 47: Tiene diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 48 se muestra que, el 81.8% de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián a veces tienen diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes, de la misma forma, el 18.2% de las microempresas siempre tienen diferentes acreedores comerciales, de lo verificado se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián a veces tienen diferentes acreedores que exigen el pago de sus cuotas.

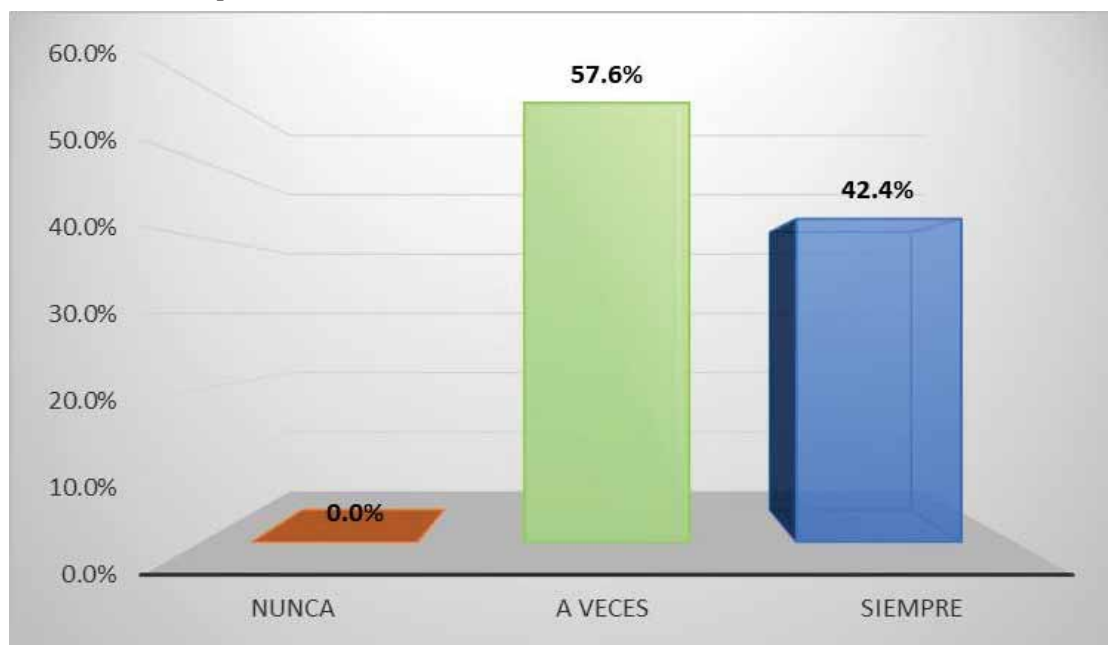
Tabla 49

Considera que la deuda con la administración pública que tiene, afecta a la utilidad de la empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|--------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 0 | 0,0% | 0 | 0 |
| | A veces | 38 | 57,6% | 57,6 | 57,6 |
| | Siempre | 28 | 42,4% | 42,4 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 48: Considera que la deuda con la administración pública que tiene, afecta a la utilidad de la empresa



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 49 se muestra que, 57.6% de los encuestados indican que solo a veces la deuda con la administración pública que tienen, afecta a la utilidad de la empresa, mientras el 42.4% precisa que siempre afecta a la utilidad de la empresa del Distrito de San Sebastián, de lo verificado se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián a veces la deuda con la administración pública que tienen afecta en la utilidad de la empresa.

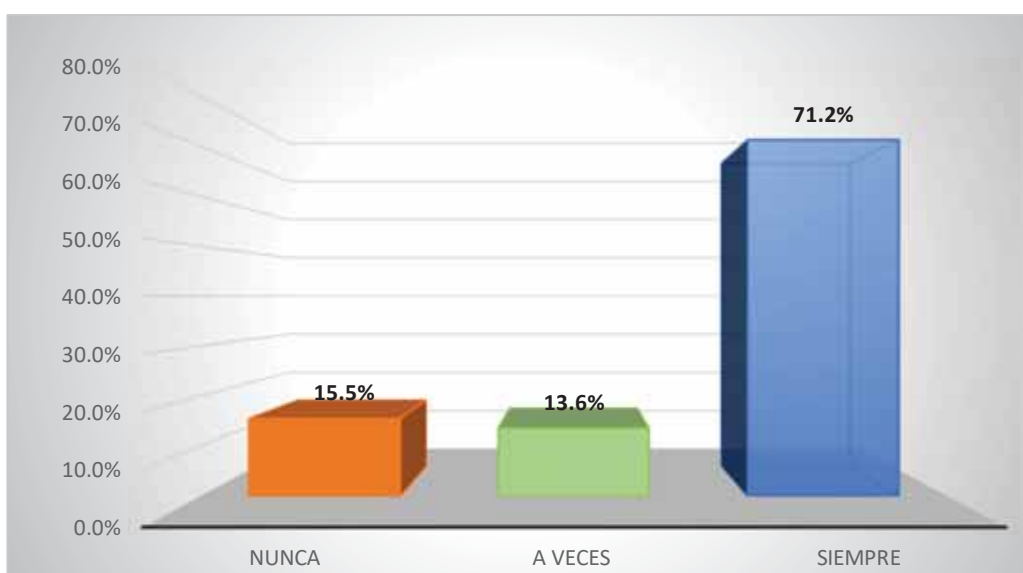
Tabla 50

Tiene deudas pendientes con diferentes entidades financieras

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|---------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Nunca | 10 | 15,5% | 15,2 | 15,2 |
| | A veces | 9 | 13,6% | 13,6 | 39,4 |
| | Siempre | 47 | 71,2% | 71,2 | 100,0 |
| | Total | 66 | 100% | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

Figura 49: Tiene deudas pendientes con diferentes entidades financieras



Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación

En la tabla 50 se detalla que el 71.2% siempre tienen deudas en diferentes entidades, mientras que el 15.5% precisa que nunca tienen deudas, de la misma forma, el 13.6% afirma que a veces tienen deudas pendientes en diferentes entidades, de lo verificado se infiere que las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián siempre tienen deudas en diferentes entidades bancarias.

5.4. Pruebas de normalidad

Para la prueba de normalidad se considera lo siguiente:

Si $N > 30$ entonces se usa Kolmogorov-Smirnov

H_0 = Cifras tienen distribución normal (datos paramétricos)

H_A = Cifras *no* tienen distribución normal (datos no paramétricos)

Para la contrastación de las hipótesis, se aplica el test de normalidad a las cifras de cada variable en estudio, ya sea para las decisiones de financiamiento como para el capital de trabajo, y de acuerdo a eso, escoger la adecuada prueba de estadística que se vaya a usar.

Teniendo los siguientes resultados:

Tabla 51

Pruebas de normalidad

| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
|------------------------------|---------------------------------|----|-------|--------------|----|-------|
| | Estadístico | gl | Sig. | Estadístico | gl | Sig. |
| Decisiones de financiamiento | 0,076 | 66 | 0,020 | 0,986 | 66 | 0,681 |
| Capital de trabajo | 0,136 | 66 | 0,004 | 0,913 | 66 | 0,000 |

Fuente: Elaboración propia

Regla de decisión

Si los valores de $\text{Sig} > 0,05$, se considera la hipótesis nula (H_0) y se desarrolla con PEARSON.

Si los valores de $\text{Sig} < 0,05$, no se considera la hipótesis nula (H_0), se considera la hipótesis alterna (H_A) y se desarrolla con SPEARMAN.

Las hipótesis de normalidad para las cifras de decisiones de financiamiento se detallan seguidamente:

H_0 : Las cifras de la variable decisiones de financiamiento presentan distribución normal.

Ha: Las cifras de la variable decisiones de financiamiento no presentan distribución normal.

La valoración de Kolmogorov es de 0,076, este es equivalente a una valoración significativa de 0,020, se verifica que la valoración de Kolmogorov obtenida es estadísticamente significativa al nivel de sig. $< 0,05$. Por lo tanto, se aceptará la hipótesis alternativa. De esta manera, se certifica que las cifras de la variable no tienen distribución normal.

Conclusión: La variable decisiones de financiamiento, al no poseer una distribución normal de las cifras, continúa en aplicar la correlación lineal de SPEARMAN como prueba estadística correspondiente para contrastar las hipótesis.

De la misma forma, las hipótesis de normalidades para las cifras de una de las variables capital de trabajo se exponen de la siguiente manera:

Ho: Las cifras de la variable capital de trabajo tienen distribución normal.

Ha: Las cifras de la variable capital de trabajo no tienen distribución normal.

Al obtener una valoración de Kolmogorov de 0,136, este equivale a una valoración significativa de 0,004, se verifica que la valoración de Kolmogorov conseguida es estadísticamente significativa al nivel de sig. $< 0,05$. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa. Esta elección representa que las cifras de la variable de capital de trabajo no presentan distribución normal.

Conclusión: La variable capital de trabajo, al no presentar una distribución normal de sus cifras, continúa en la aplicación de la correlación lineal de SPEARMAN como la prueba estadística adecuada para contrastar las hipótesis.

5.5. Prueba de Hipótesis

Para la siguiente investigación el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) la cual es una prueba no paramétrica que mide la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas, al menos una de ellas, en escala ordinal (Sábado, 2010).

Para la comprobación de hipótesis se tiene:

H_0 = No hay significancia (no existe relación)

H_a = Si hay significancia (existe relación)

Regla de decisión

Si el valor de Sig. > 0,05, la hipótesis nula es aceptada (H_0)

Si el valor de Sig. < 0,05, la hipótesis nula es rechazada (H_0) y la hipótesis alterna es aceptada (H_a).

Para establecer el nivel de correlación, se obtuvo como referencia a Mondragón (2014), quien planteó los niveles de correlación bilateral, que se muestran a continuación:

Tabla 52

Niveles de correlación bilateral

| Rango | Relación |
|---------------|------------------------------------|
| -0.91 a -1.00 | Correlación negativa perfecta. |
| -0.76 a -0.90 | Correlación negativa muy fuerte. |
| -0.51 a -0.75 | Correlación negativa considerable. |
| -0.11 a -0.50 | Correlación negativa media. |
| -0.01 a -0.10 | Correlación negativa débil. |
| 0.00 | No existe correlación |
| +0.01 a +0.10 | Correlación positiva débil. |
| +0.11 a +0.50 | Correlación positiva media. |
| +0.51 a +0.75 | Correlación positiva considerable. |
| +0.76 a +0.90 | Correlación positiva muy fuerte. |
| +0.91 a +1.00 | Correlación positiva perfecta. |

Fuente: Tomado de la revista científica Movimiento Científico, 8(1), p.100. Mondragón, M. (2014).

Precedemos a realizar la contrastación de la hipótesis general:

5.5.1. Prueba de hipótesis general

Hipótesis estadística

Hipótesis nula: Las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, no tienen una relación significativa positiva con la variable capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Hipótesis alternativa: Las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Tabla 53

Tabla cruzada de la variable decisiones de financiamiento y capital de trabajo

| | | Capital de trabajo | | | |
|------------------------------|---------|--------------------|-------|-------|--------|
| | | Bajo | Medio | Alto | Total |
| Decisiones de financiamiento | Malo | 6,1% | 9,1% | 3,0% | 18,2% |
| | Regular | 22,7% | 25,8% | 7,6% | 56,1% |
| | Bueno | 12,1% | 10,6% | 3,0% | 25,8% |
| Total | | 40,9% | 45,5% | 13,6% | 100,0% |

Fuente: Elaboracion propia

Interpretacion y analisis

En la tabla se observa que el 25,8% de los microempresarios precisan que cuando las decisiones de financiamiento son regulares, el capital de trabajo es bajo, de la misma forma, el 9,1% mencionan que cuando las decisiones de financiamiento son malos, el capital de trabajo es medio. Lo que significa que, cuando los microempresarios no tienen una correcta administración financiera y realizan malas decisiones acerca de las inversiones futuras que harán, este repercute de manera negativa en el capital de trabajo, pero con una evaluación rigurosa de las ventajas y desventajas que podrían tener podrán

obtener resultados positivos de inversiones. El cual indica que las dos variables de estudio tienen una correlación positiva perfecta.

Tabla 54

Prueba de hipótesis de la variable decisiones de financiamiento y capital de trabajo

| | | Valor | Significación aproximada |
|----------------------------|----------------------------|--------------|-------------------------------------|
| Intervalo por intervalo | R de Pearson | 0,880 | 0,018 |
| Ordinal por ordinal | Correlación de Spearman | 0,910 | 0,003 |
| N de casos válidos | | 66 | |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

El estudio con Rho de Spearman tiene como resultados un valor de 0,910 que afirma que las dos variables en estudio tienen una correlación positiva perfecta.

La muestra de correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra que el valor de significancia es 0,003 que es inferior a 0,05, por ende, existe una correlación significativa positiva entre la variable decisiones de financiamiento con la variable capital de trabajo en las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la alternativa.

5.5.2. Prueba de hipótesis específica 1

Hipótesis nula: Las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, no tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Hipótesis alternativa: Las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Tabla 55

Tabla cruzada de la dimensión préstamo bancario y la variable capital de trabajo

| | | Capital de trabajo | | | Total |
|-------------------|---------|--------------------|-------|-------|--------|
| | | Bajo | Medio | Alto | |
| Préstamo bancario | Malo | 4,5% | 4,5% | 4,5% | 13,6% |
| | Regular | 24,2% | 27,3% | 7,6% | 59,1% |
| | Bueno | 12,1% | 13,6% | 1,5% | 27,3% |
| Total | | 40,9% | 45,5% | 13,6% | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis

La tabla muestra que el 27,3% de los microempresarios mencionaron cuando el préstamo bancario es regular, el capital de trabajo es medio, también el 13,6% precisan cuando el préstamo bancario es bueno, el capital de trabajo es medio. Según la tabla se evidencia que, cuando los microempresarios obtienen préstamos bancarios analizando las tasas de intereses que les ofrecen y midiendo su riesgo pueden tener un capital de trabajo medio. Por lo cual, el microempresario podrá obtener préstamos bancarios más convenientes para él, teniendo una asesoría adecuada para dichos préstamos sin afectar el capital de trabajo.

Finalmente, nos indica que la dimensión préstamo bancario y la variable capital de estudio tienen correlación positiva media.

Tabla 56

Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo bancario y la variable capital de trabajo

| | | Valor | Significación aproximada |
|-------------------------|-------------------------|--------------|---------------------------------|
| Intervalo por intervalo | R de Pearson | 0,151 | 0,039 |
| Ordinal por ordinal | Correlación de Spearman | 0,136 | 0,035 |
| N de casos válidos | | 66 | |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

El estudio con Rho de Spearman manifiesta como resultados un valor de 0,136 que afirma que la dimensión préstamo bancario y la variable capital de estudio tienen correlación positiva media.

La muestra de correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,035 que es inferior a 0,05, haciendo que exista una relación significativa positiva entre la dimensión préstamo bancario y la variable capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

5.5.3. Prueba de hipótesis específica 2

Hipótesis nula: Las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, no tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Hipótesis alternativa: Las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Tabla 57

Tabla cruzada de la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo

| | | Capital de trabajo | | | |
|----------------------|---------|--------------------|-------|-------|--------|
| | | Bajo | Medio | Alto | Total |
| Préstamo no bancario | Malo | 12,1% | 22,7% | 7,6% | 42,4% |
| | Regular | 21,2% | 15,2% | 6,1% | 42,4% |
| | Bueno | 7,6% | 7,6% | | 15,2% |
| Total | | 40,9% | 45,5% | 13,6% | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

En la tabla se observa que el 21,2% mencionan que cuando el préstamo no bancario es regular, el capital de trabajo es bajo, de la misma manera, el 12,1% precisan que cuando el préstamo no bancario es malo el capital de trabajo bajo. Lo que significa que, cuando los microempresarios obtienen préstamos alternativos malos, sin ninguna asesoría previa o conocimiento, el capital de trabajo sale afectado en vista que lo utilizan para pagar los préstamos que adquirieron, para lo cual, antes de obtener un préstamo no bancario, será necesario que el microempresario pida ayuda de un analista para ver las ventajas y

desventajas que obtendrá de dicho préstamos. Esto significa que la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva media.

Tabla 58

Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo

| | | Valor | Significación aproximada |
|-------------------------|-------------------------|--------------|---------------------------------|
| Intervalo por intervalo | R de Pearson | 0,215 | 0,042 |
| Ordinal por ordinal | Correlación de Spearman | 0,219 | 0,040 |
| N de casos válidos | | 66 | |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

El estudio con Rho de Spearman manifiesta como resultado un valor de 0,219, que afirma que la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva media.

La muestra de correlación de Spearman evidencia que, la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,040 que es inferior a 0,05, haciendo que exista una relación significativa positiva entre la dimensión préstamo no bancario y la variable capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

5.5.4. Prueba de hipótesis específica 3

Hipótesis nula: Las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, no tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Hipótesis alternativa: Las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Tabla 59

Tabla cruzada de la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo

| | | Capital de trabajo | | | |
|-------------------|---------|--------------------|-------|-------|--------|
| | | Bajo | Medio | Alto | Total |
| Préstamo familiar | Malo | 13,6% | 15,2% | 4,5% | 33,3% |
| | Regular | 16,7% | 19,7% | 6,1% | 42,4% |
| | Bueno | 10,6% | 10,6% | 3,0% | 24,2% |
| Total | | 40,9% | 45,5% | 13,6% | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y Análisis

Tal como se observa en la tabla, el 19,7% mencionan que cuando el préstamo familiar es regular, el capital de trabajo es medio, de la misma manera, el 13,6% de los microempresarios entrevistados mencionan cuando el préstamo familiar es malo, el capital de trabajo es bajo. Según los resultados que se obtuvo, se evidencia que, cuando un microempresario obtiene un préstamo familiar considera que conlleva informalidad del caso y en algunos casos llega a situaciones desagradables, los cuales pueden afectar a su capital de trabajo corriendo el riesgo de perder sus propias finanzas. Es por ello que, al momento de obtener un préstamos familiares, la mejor opción es elaborar un contrato

de préstamo que refleje las obligaciones legales de cada parte, así se evitar posibles problemas. Todo ello indica que la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo tienen correlación que afirma que la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva considerable.

Tabla 60

Prueba de hipótesis de la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo

| | | Valor | Significación aproximada |
|-------------------------|-------------------------|--------------|---------------------------------|
| Intervalo por intervalo | R de Pearson | 0,630 | 0,031 |
| Ordinal por ordinal | Correlación de Spearman | 0,670 | 0,025 |
| N de casos válidos | | 66 | |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis:

El estudio con Rho de Spearman manifiesta como resultado un valor de 0,670, que afirma que la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva considerable.

La muestra de correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,025 que es inferior a 0,05, haciendo que exista una relación significativa positiva entre la dimensión préstamo familiar y la variable capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

5.5.5. Prueba de hipótesis específica 4

Hipótesis nula: Las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, las condiciones de adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega, no tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Hipótesis alternativa: Las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, las condiciones de adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Tabla 61

Tabla cruzada de la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo

| | | Capital de trabajo | | | Total |
|---------------------|---------|--------------------|-------|-------|--------|
| | | Bajo | Medio | Alto | |
| Adelanto de trabajo | Malo | 13,6% | 16,7% | 3,0% | 33,3% |
| | Regular | 15,2% | 16,7% | 6,1% | 37,9% |
| | Bueno | 12,1% | 12,1% | 4,5% | 28,8% |
| Total | | 40,9% | 45,5% | 13,6% | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis

Como se observa en la tabla que, el 16,7% indican cuando el adelanto de trabajo es regular, el capital de trabajo es medio y el 13,6% de los microempresarios mencionan cuando el adelanto de trabajo es malo, el capital de trabajo es bajo. En la tabla se evidencia que, cuando los microempresarios piden un adelanto de trabajo y es malo, repercute negativamente en el capital de trabajo, en vista que, los proveedores normalmente son informales y no reservan sus productos solicitados. Es por eso que, para evitar estos

problemas es necesario tener una asesoría legal para que se cumplan los acuerdos pactados. Esto indica que la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva considerable.

Tabla 62

Prueba de hipótesis de la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo

| | | Valor | Significación aproximada |
|-------------------------|-------------------------|--------------|---------------------------------|
| Intervalo por intervalo | R de Pearson | 0,563 | 0,027 |
| Ordinal por ordinal | Correlación de Spearman | 0,740 | 0,031 |
| N de casos válidos | | 66 | |

Fuente: Elaboración propia

Interpretación y análisis

El estudio con Rho de Spearman manifiesta como resultado un valor de 0,740, que afirma que la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo tienen correlación positiva considerable.

La muestra de correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,031 que es inferior a 0,05, haciendo que exista una relación significativa positiva entre la dimensión adelanto de trabajo y la variable capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

DISCUSIONES

En el presente estudio se tiene como propósito explicar de qué manera las decisiones de financiamiento se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019, por lo que en el presente estudio se dio que las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,003 que es inferior a 0,05, lo que indica que, si existe relación, así mismo, un 64.29% indican que el documento de propiedad de inmueble/ negocio o garante es un requisito que impide el acceso al crédito bancario debido a que normalmente desconfían de otorgar sus documentos de propiedad. Se obtuvieron resultados similares a Machuca (2017), este estudio determinó que que las decisiones de financiamiento tienen un alto impacto en la gestión adecuada del capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana; mediante la selección adecuada de la entidad financiera, la negociación del plazo de financiamiento, la negociación del costo de financiamiento y la gestión de riesgos de financiamiento. El presente estudio tiene relación con la literatura existente desarrollada por Bernal, Moscoso & Leo (2017), ellos mencionaron que la decisión de financiamiento es el proceso que parte de las acciones que planifican dos aspectos importantes: La maximización de utilidades y la reducción de costos. Es por ello que esto supone que las decisiones tomadas son racionales.

Se encontró que las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de

Spearman evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,035 que es inferior a 0,05, esto significa que si se relacionan, así mismo, un 59.1% de los encuestados no accedieron a préstamos bancarios debido a sus altas tasas de interés bancario, el 50% refieren que el tiempo de préstamo es regular debido a que, más tiempo más es la tasa de interés que cobra el banco, mientras que, el otro 50% refieren que la tasa de interés de los bancos es mala. Se hallaron resultados similares Clementina (2018) quien llegó al siguiente resultado: El 75% de las empresas utilizan los PEPS para el control de sus inventarios con el fin de no tener acumulación de inventario, este mismo porcentaje de empresas solicitan préstamos para contar con más liquidez. Estos resultados de estudio coinciden con la literatura de Betancourt (2012) quien indica que los préstamos son productos bancarios con mucha demanda, son la fuente de financiamiento por excelencia, tanto de personas naturales (físicas) como jurídicas. Por lo general, las entidades financieras los otorgan exigiendo garantías personales (avales y fiadores) o reales (hipoteca, garantía mobiliaria / prenda y anticresis).

Las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que, la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,040 que es inferior a 0,05, quiere decir que, si existe relación, como se demuestra que, un 93.94% tiene acceso al crédito del sistema no bancario debido a que piden menos requisitos, además el 77.42% indican que es bueno el tiempo del préstamo debido a que en ese tiempo llegan a pagar sus cuotas con normalidad, mientras que un 19, 53.23% refiere que la tasa de interés de los préstamos del sistema no bancario es buena debido a que mucho de ellos describen que la tasa de interés es barata. Resultados similares fueron hallados

por Ansuini & Buleje (2015). El estudio concluyó que luego de analizar todas las fuentes documentales obtenidas, permiten concluir que el Capital de Trabajo, es de vital importancia para la empresa, ya que, está representado por los recursos que esta necesita para operar normalmente y debe tener una atención especial en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A., siendo este concepto el principal motor generador de las utilidades de la misma. Esta investigación coincide con Zambrano y Acuña (2011), quien indica que los resultados económicos obtenidos por la empresa, que es la fuente más recurrida porque tiene costos más bajos que una financiación externa, emisión de deuda y, como último recurso emisión de acciones.

Las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,025 que es inferior a 0,05, esto significa que, si existe relación, como se muestra que, un 27.27% solicitaron préstamo de un familiar, además el 50% recibió un préstamo familiar de un monto que oscila entre S/ 100 a S/ 500, y un 55.56% refiere que la condición del préstamo familiar fue devolver el monto prestado después del tiempo pactado. Se hallaron resultados similares por Cachi & Cuba, (2018), determinaron que dichas empresas no cuentan con conocimientos financieros y contables que facilite el manejo del capital de trabajo, asimismo estas empresas no cuentan con un sistema contable ni tampoco con una adecuada administración de los pasivos circulantes, lo que genera que no cumplan sus pagos y se limiten al acceso de créditos. De la misma manera, la presente investigación coincide con la literatura desarrollada por Deymor (2011) quien define como microempresa a unidades

económicas de pequeña escala conformadas por unidades familiares y que en su mayoría son informales.

Las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, condiciones de adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,031 que es inferior a 0,05, esto quiere decir que, si existe relación significativa positiva, como se demuestra que, un 68.75% refiere que si solicita adelanto de trabajo debido a que muchos aseguran de esa manera la compra de sus muebles, un 59.09% mencionan que entre las condiciones de adelanto de trabajo lo más importante es el tiempo pactado debido a que si no ocurre ello el cliente se lleva el mueble sin terminar de cancelar el total o recibe un descuento. Se encontraron resultados similares a Cachi & Cuba (2018). En este estudio se determinó que la administración del capital de trabajo de las Panificadoras de la Asociación Nuevo Amanecer es ineficiente puesto que no existe un adecuado control de sus activos y pasivos circulantes provocando que no cumpla con sus obligaciones a corto plazo, por otro lado dichas empresas no cuentan con conocimientos financieros y contables que facilite el manejo del capital de trabajo, asimismo estas empresas no cuentan con un sistema contable ni tampoco con una adecuada administración de los pasivos circulantes, lo que genera que no cumplan sus pago y se limiten al acceso de créditos. Además, el presente estudio coincide con la literatura desarrollada por Rizzo (2007) quien se evidencia que la necesidad de capital de trabajo en las empresas cuando empieza aparecer diferencias entre el ciclo operativo (periodo comprendido entre la compra de materia prima, procesos, transformación, venta

y cobro al cliente) y el ciclo efectivo (comprende los días de financiamiento adicional que la empresa requiere para cubrir sus necesidades).

CONCLUSIONES

1. Se concluye que las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tiene una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman se evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,003 la cual es inferior a 0,05, lo que indica que, si existe relación entre las variables, así mismo, un 64.29% indican que el documento de propiedad del inmueble, negocio o garante es un requisito el cual impide el acceso al crédito bancario debido a que normalmente desconfían al momento de otorgar sus documentos de propiedad.
2. Las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman se evidencia que la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,035 que es inferior a 0,05, esto significa que si se relacionan, así mismo, un 59.1% de los encuestados no accedieron a préstamos bancarios debido a sus altas tasas de interés bancario, el 50% refieren que el tiempo de préstamo es regular, debido a que cuanto más es el tiempo de pago, más es la tasa de interés que cobra el banco, mientras que otro 50% refieren que la tasa de interés de los bancos es mala.
3. Se concluye que las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo

mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que, la prueba estadística muestra el valor de significancia de 0,040 que es inferior a 0,05, quiere decir que, si existe relación, como se demuestra que, un 93.94% tiene acceso al crédito del sistema no bancario debido a que piden menos requisitos, además el 77.42% indican que es bueno el tiempo del préstamo porque así pueden pagar sus cuotas con normalidad, mientras que un, 53.23% refiere que la tasa de interés de los préstamos del sistema no bancario es buena debido a que mucho de ellos describen que la tasa de interés es barata.

4. Se concluye que las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,025 que es inferior a 0,05, esto significa que, si existe relación, como se muestra que, un 27.27% solicitaron préstamo de un familiar, el 50% recibió un préstamo familiar de un monto que oscila entre S/ 100 a S/ 500, y un 55.56% refiere que una de las condiciones del préstamo familiar fue devolver el monto prestado después del tiempo pactado entre ambas partes.
5. Se concluye que las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, condiciones de adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo, de las microempresas

de mueble del Distrito de San Sebastián, según la correlación de Spearman se evidencia que la prueba estadística muestra un valor de significancia de 0,031 que es inferior a 0,05, esto quiere decir que, si existe relación significativa positiva, como se demuestra que, un 68.75% refiere que solicita adelanto de trabajo, debido a que muchos aseguran de esa manera la compra de sus muebles, un 59.09% menciona que entre las condiciones de adelanto de trabajo lo más importante es el tiempo pactado entre ambas partes, debido a que, si no ocurre ello el cliente se lleva el mueble sin terminar de cancelar el total o recibe un descuento.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián, para tener acceso al crédito bancario sin muchos trámites burocráticos, generar convenio con financieras o cajas que no pidan como requisito documentos de propiedad del inmueble o negocio, de la misma forma para mejorar las decisiones financieras deben contar con un administrador capacitado en financiamiento, desarrollar constantemente un estudio de los ratios financieros, también se recomienda poseer un fondo de emergencia, con ello se podrá desarrollar un adecuado capital de trabajo.
2. Se recomienda a las microempresas de muebles del distrito de San Sebastián optar por el financiamiento a corto plazo, ya que este es más estable y fácil de manejar, así mismo, se recomienda, optar por el crédito de una empresa que ofrezca una tasa de interés bajo, de esta manera las microempresas podrán cubrir los gastos de la producción.
3. Se recomienda a las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián no acceder a préstamos informales, ya que recurren al amedrentamiento y la violencia al momento de hacer las cobranzas, para evitar prestamos informales se recomienda poseer un capital de trabajo estable como para pagar los gastos, el costo de producción y las distintas necesidades.
4. Se recomienda a las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián, evitar los prestamos familiares, pero si en caso deciden realizar un financiamiento familiar se recomienda formalizarlo mediante un contrato en una notaría, de esta

manera, se evitarán conflictos entre la persona que presta y el que adquiere el financiamiento.

5. Se recomienda a las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián, facturar por partes y optar el pago por adelanto de trabajo, ya que, esto evitará posibles contratiempos a la hora de realizar los pagos como el incremento de interés por pago tardío, de esta manera, se mantendrá estable y controlado el capital de trabajo.
6. Se recomienda realizar una investigación referente a los temas de préstamos informales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarco, J. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mype del sector comercio rubro – Artesanías del mercado San Pedro de la Ciudad del Cusco- Periodo 2015*. Juliaca: Unviersidad Católica los Angeles Chimbote.
- Angulo, L. (2016). La gestión efectiva del capital de trabajo . *Revista Universidad y Sociedad*.
- Aranibar, E., & Rozas, L. (2019). *Análisis comparativo de las decisiones financieras en la central de cooperativas agrarias cafetaleras Cocola LTDA. N°281 Santa Ana La Convención Cusco, de los años 2012-2013*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- BBVA. (2021). ¿Cómo puedo prestarle dinero a un amigo o familiar? *BBVA*.
- Bernal, J., Moscoso, G., & Leo, E. (2017). Las decisiones de financiamiento: un análisis desde la conductualidad. *CAPIC REVIEW*, 99-108. Obtenido de <https://capicreview.com/index.php/capicreview/article/view/18>
- Bernal, J., Moscoso, G., & Rossi, E. (2017). Las decisiones de financiamiento: un análisis desde la conductualidad. *Capic review*.
- Betancourt, C. (2012). Las operaciones bancarias activas en el Perú. *Congreso de la República*.

- Cachi, Y., & Cuba, N. (2018). *Administración del Capital de Trabajo en la Asociación de Panificadores "Nuevo Amanecer" Abancay-Apurimac, Periodo 2016*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Cachi, Y., & Cuba, N. (2018). *Administración del capital de trabajo en la asociación de panificadores "Nuevo Amanecer" Abancay- Apurimac, periodo 2016*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Calle, P. (2019). *Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Campos, J. (2013). *Fianzas II (Finanzas Corporativas)*. México: SUAD y ED.
- Castelo, O., & Anchundia, Á. (2016). *Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Ccaipane Tello, J. (2011). Hombres y Mujeres emprendedores en la industria del mueble en Lima Sur. *Hombres y Mujeres emprendedores en la industria del mueble en Lima Sur*. Programa Urbano de Desco, Lima.
- Chagoza, M. (2010). *Administración financiera del capital de trabajo*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Clementina, L. (2018). *Administración del Capital de Trabajo en Empresas comercializadoras de Materiales de Construcción y Ferretería en la Ciudad de Barranquilla, Colombia*. Barranquilla: Universidad de la Costa CUC. Obtenido de <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/93/57302354-1098687807.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Deymor, C. V. (2011). *La inversión en recursos humanos y la competitividad de las micro y pequeñas empresas de la región Arequipa*. Arequipa: Fondo de Cultura de la fundación Nuevo Mundo.
- Domenech, C., Machacuay, S., & Menjiva, R. (1998). *Microempresa, servicios financieros y equidad*. Costa Rica: Flacso. Obtenido de <http://openbiblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/47464.pdf>
- Donoso, A. (2017). Anticipo. *Economipedia*.
- Drimer, R. (2008). *Teoría del Financiamiento: Evaluación y Aportes*. Buenos Aires.
- Empresa, F. d. (s.f.). <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448170814.pdf>.
- Gobierno de Argentina. (2015). Glosario de las cuentas. *Gobierno de Argentina*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Batista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MC Graw Hill Educacion.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Graw Hill Education.
- Huarca, K. (2017). *El capital de trabajo y su efecto en la gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir caso empresa Palacio E.I.R.L Arequipa 2016*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
- León, R. (2012). La toma de decisiones en el financiamiento y la HME. *Cuadernos del CIMBAJE*.
- Lira, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento, las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. PERÚ: COMPASS GROUP. Obtenido de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

- Machuca, W. (2017). *Las decisiones de financiamiento y su impacto en la gestión adecuada del capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Machuca, W. (2017). *Las decisiones de financiamiento y su impacto en la gestión adecuada del capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas textiles de Lima Metropolitana*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- MTPE. (2006). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. *MTPE*, 70.
- Muñoz, O. (2019). Tipos de préstamos: Bancarios y no bancarios. *Camino financiero* .
- Orueta, I., Bezerque, P., & Correa, A. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. España: CYAN.
- Peñaloza, M. (2018). Administración del capital de trabajo. *PERSPECTIVAS*, 161-172.
- Perdomo, M. A. (1998). *Planeación Financiera*. D.F. México: ECAFSA.
- Rizzo, M. M. (2007). El capital neto y el valor en las empresas. *Revista Escuela de Administración de negocios*, 61.
- Sábado, J. (2010). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Europa: Univ. Autònoma de Barcelona.
- Samper, J. (2015). Activo corriente. *Economipedia*.
- Sánchez, J. (2020). Capital de trabajo. *Economipedia*.
- Selva, A., & Eapinosa, D. (2015). La Gestión del Capital de Trabajo como proceso de la Gestión Financiera Operativa. *La Gestión del Capital de Trabajo como proceso*

de la Gestión Financiera Operativa, 25. Obtenido de http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_4/ambar_selpa_y_daisy_esp_inosa.pdf

Software DELSOL. (2018). Pasivo corriente y no corriente. *Software DELSOL*.

Torre, A. (2011). *Decisiones de financiamiento a largo plazo*. Callao: Universidad Nacional del Callao.

Villegas, M. (2018). *Efecto de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad en la empresa Metsur Servicios Generales SAC – San Juan de Lurigancho, 2018*. Lima: Universidad Científica del Sur.

Zambrano, S., & Acuña, G. (2013). Teoría del Pecking Order versus teoría del Trade off para la empresa Coservicios S.A. E.S.P. *Scielo*.

ANEXOS

a. Matriz de consistencia

| PROBLEMA | OBJETIVO | HIPOTESIS | VARIABLES | METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN |
|---|---|--|--|--|
| ¿Cuál es la relación que existe entre las decisiones de financiamiento y el capital de trabajo de las microempresas de muebles del distrito de San Sebastián 2019? | Explicar de qué manera las decisiones de financiamiento se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019 | Las decisiones de financiamiento establecidas por préstamo bancario, no bancario, familiar y adelanto de trabajo, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019. | Variable independiente: Decisiones de financiamiento Dimensiones de la V.I. - Préstamo bancario - Préstamo no bancario - Préstamo familiar - Adelanto de trabajo | Tipo de la investigación: Correlacional Diseño de la investigación: No experimental Enfoque de la investigación: Mixto Población de estudio: 80 microempresas dedicadas a la fabricación de muebles Tamaño de la muestra: 66 microempresas Técnicas de recolección de información: a. Entrevista b. Encuesta Instrumentos de recolección de información: a. Guía de entrevista b. Cuestionario |
| PROBLEMAS ESPECIFICOS | OBJETIVOS ESPECIFICOS | HIPOTESIS ESPECIFICAS | | |
| ¿De qué manera las decisiones de financiamiento por préstamo bancario se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de muebles del distrito de San Sebastián 2019? | Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento por préstamo bancario se relaciona con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019. | Las decisiones de financiamiento por préstamo bancario determinadas por monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019. | Variable dependiente: Capital de trabajo Dimensiones de V.D. - Activos corrientes - Pasivo corriente | |
| ¿Cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019? | Describir cual es la relación de las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del distrito de San Sebastián 2019. | Las decisiones de financiamiento por préstamos no bancarios, establecidas por el monto de préstamo, tiempo máximo de negociación, tiempo mínimo de negociación y tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas | | |

de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

¿De qué manera las decisiones de financiamiento por préstamos familiares se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019?

Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento por préstamos familiares se relacionan con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Las decisiones de financiamiento por préstamos familiares establecidas por las condiciones de tiempo, monto de préstamo, tasa de interés, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

¿Cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019?

Describir cuál es la relación de las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.

Las decisiones de financiamiento por adelanto de trabajo que toman en cuenta el porcentaje de adelanto por tipo de trabajo, las condiciones de adelanto, compromiso de entrega y pago del trabajo y el tiempo de entrega, tienen una relación significativa positiva con el capital de trabajo de las microempresas de mueble del Distrito de San Sebastián 2019.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

b. Instrumentos de evaluación

**ESCUELA DE POS GRADO DE ECONOMIA
LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y CAPITAL DE TRABAJO DE LAS
MICROEMPRESAS DE MUEBLES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN 2019"**

La presente encuesta tiene como finalidad obtener información acerca de las decisiones de financiamiento y capital de trabajo de las microempresas de muebles del distrito de San Sebastián

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la empresa:

.....

2. Número de trabajadores de la empresa

3. ¿A partir de qué año funcionó su empresa?

.....

4. Modalidad jurídica de la empresa

Su empresa es una:

| Modalidad jurídica | Marque "X" | N° socios, participantes o accionistas |
|---|------------|--|
| Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) | | |
| Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) | | |
| Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) | | |
| Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.) | | |
| Persona Natural con Negocio | | |
| NINGUNA | | |

II. VARIABLE DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

DI: PRESTAMOS DEL SISTEMA BANCARIO

5. ¿El inicio de su empresa fue con préstamo de alguna entidad del sistema financiero?

Si () No ()

6. ¿Cuál es el banco del cual normalmente se presta para su actividad productora?

- Interbank ()
- Scotiabank ()
- Banco de crédito ()
- Crediscotia ()

7. Identificar cuáles son los requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito bancario.

| Requisitos | (Marque con "X") |
|---|------------------|
| • Documento de identidad vigente de los representantes legales | |
| • Testimonio de Constitución de empresa. | |
| • Vigencia de poderes (con una vigencia de 30 días calendario). | |
| • Documento de propiedad de inmueble o local comercial del titular o garante. | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|---|--|
| • Recibo de luz o agua | |
| • Boletas de compras o Pagos de Sisas | |
| • Cuaderno de Registro de compras, ventas, o Contratos de servicios | |

8. ¿Cuál es su percepción de las condiciones del préstamo bancario?

| Condiciones del préstamo | Percepción del préstamo | | |
|--------------------------|-------------------------|---------|------|
| | Bueno | Regular | Malo |
| - Tiempo del préstamo | | | |
| - Tasa de interés | | | |
| - Monto del préstamo | | | |
| - Cuota del préstamo | | | |

9. ¿Cuál fue el tiempo al que accedió para su préstamo?

| Tiempo del préstamo | Marcar con "X" |
|---------------------|----------------|
| - 6 meses a 1 año | |
| - 2 años a 3 años | |
| - 4 años a 5 años | |
| - 5 años a más | |

10. LA Tasa de interés mensual que le cobraron por su préstamo, se ubica entre:

| Tasa de interés | Marcar con "X" |
|-----------------|----------------|
| 3.1% al 6% | |
| 6.1% al 9% | |
| 9.1% al 14% | |
| 14.1% al 18% | |
| 18.1 % a más | |

11. ¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?

| Monto del préstamo | Marcar con "X" |
|--------------------|----------------|
| | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|---|--|
| Cubrió sus necesidades de financiamiento | |
| Cubrió 1/3 de sus necesidades de financiamiento | |
| La mitad de sus necesidades de financiamiento | |
| Cubrió ¼ de sus necesidades de financiamiento. | |
| Otros | |

12. ¿Cómo fue su capacidad de pago por el préstamo adquirido?

| CAPACIDAD DE PAGO | Marcar con "X" |
|--------------------------|-----------------------|
| Muy alta capacidad | |
| Alta capacidad | |
| Regular capacidad | |
| Bajo capacidad | |
| Muy baja capacidad | |

D2: PRESTAMOS DEL SISTEMA NO BANCARIO

13. ¿Tiene Ud. Acceso a crédito del sistema financiero no bancario?

Si () No ()

14. ¿cuáles son las instituciones del sistema financiero no bancario a los cuales tiene acceso?

| Instituciones del Sistema no bancario | marque "X" |
|---|-------------------|
| – Caja municipal de ahorro y crédito (CMAC) | |
| – Cajas municipales de crédito y popular (CMCP) | |
| – Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) | |
| – EDPYMES | |

15. Puede Identificar cuáles son los requisitos de los préstamos que impiden el acceso al crédito no bancario.

| Requisitos | (marque con "X") |
|---|-------------------------|
| • Documento de identidad vigente de los representantes legales | |
| • Testimonio de Constitución de empresa. | |
| • Vigencia de poderes (con una vigencia de 30 días calendario). | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"**

| | |
|---|--|
| • Documento de propiedad de inmueble o local comercial del titular o garante. | |
| • Recibo de luz o agua | |
| • Boletas de compras o Pagos de Sisas | |
| • Cuaderno de Registro de compras, ventas, o Contratos de servicios | |

16. ¿Cuál es su percepción de las condiciones del préstamo no bancario?

| Condiciones del préstamo | Percepción del préstamo | | |
|--------------------------|-------------------------|---------|------|
| | Bueno | Regular | Malo |
| - Tiempo del préstamo | | | |
| - Tasa de interés | | | |
| - Monto del préstamo | | | |
| - Cuota mensual | | | |

17. ¿Cuál fue el tiempo que acepto para pagar las cuotas de su préstamo no bancario?

| Tiempo del préstamo | Marcar con "X" |
|---------------------|----------------|
| - Semanal | |
| - 6 meses a 1 año | |
| - 2 años a 3 años | |
| - 4 años a 5 años | |
| - 5 años a más | |

18. La tasa de interés mensual que le cobraron por su préstamo, se ubica entre:

| Tasa de interés | Marcar con "X" |
|-----------------|----------------|
| 3.1% al 6% | |
| 6.1% al 9% | |
| 9.1% al 14% | |
| 14.1% al 18% | |
| 18.1 % a más | |

19. ¿En cuánto se cubrió con el préstamo sus necesidades de financiamiento?

| Monto del préstamo | Marcar con "X" |
|--------------------|----------------|
|--------------------|----------------|



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|---|--|
| Cubrió sus necesidades de financiamiento | |
| Cubrió 1/3 de sus necesidades de financiamiento | |
| La mitad de sus necesidades de financiamiento | |
| Cubrió ¼ de sus necesidades de financiamiento. | |

20. ¿Cómo fue su capacidad de pago por el préstamo adquirido?

| Capacidad de pago | Marcar con "X" |
|--------------------|----------------|
| Muy alta capacidad | |
| Alta capacidad | |
| Regular capacidad | |
| Bajo capacidad | |
| Muy baja capacidad | |

D3: PRÉSTAMOS FAMILIARES

21. ¿Solicitaste préstamo de algún familiar?

Si () No ()

22. ¿De qué familiares solicitaste préstamo y te lo dieron?

| Familiar que te prestaron | Marcar con "X" |
|---------------------------|----------------|
| Padres | |
| Hermanos | |
| Tios | |
| Primos | |
| Compadres | |
| Otros | |

23. ¿Cuál fue aproximadamente el monto total que te dieron los familiares?

| Monto de préstamo familiar | Marcar con "X" |
|----------------------------|----------------|
| 100 a 500 | |
| 501 a 1000 | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|-----------------|--|
| 1001 a 1500 | |
| 1500 a 3000 | |
| 3001 a 10000 | |
| De 10 000 a más | |

24. ¿Cuáles fueron las condiciones del préstamo familiar?

| Condiciones del préstamo familiar | Marcar con "X" |
|---|----------------|
| Sin pago de intereses | |
| Con pago de intereses | |
| Devolución en menos de un año | |
| Devolución en más de un año | |
| Devolución en forma de trabajo | |
| Devolución mensual por cuotas | |
| Devolución total después del tiempo pactado | |
| Entrega de garantías en bienes y artefactos | |

25. ¿En cuánto tiempo fue tu compromiso de devolución del préstamo familiar?

| Tiempo de devolución del préstamo | Marcar con "X" |
|-----------------------------------|----------------|
| En un año | |
| Entre 2 a 3 años | |
| Entre 4 a 5 años | |
| Entre 6 a más años | |

D4: ADELANTO DE TRABAJO

26. ¿Ud. Solicita adelanto por tipo de trabajo a pedido?

Si () no ()

27. ¿Cuál es el porcentaje del total del valor del trabajo a pedido que solicita para iniciar el mismo?

| Porcentaje del valor del trabajo | Marcar con "X" |
|----------------------------------|----------------|
| 10% - 15% | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|-------------|--|
| 15% al 20% | |
| 20% al 30% | |
| 30% al 40% | |
| 40% al 50% | |
| MÁS DEL 50% | |

28. Especifique el monto aproximado por adelanto de trabajo recibido durante el año por sus diferentes pedidos.

| Monto total adelantos año S/. | Marcar con "X" |
|-------------------------------|----------------|
| 100 a 1000 | |
| 1001 a 2 000 | |
| 2001 a 4 000 | |
| 4001 a 8 000 | |
| 8 001 a 12 000 | |
| 12 001 a 24 000 | |
| 24 001 a más | |

29. Entre las condiciones de adelanto ¿cuáles considera los más importantes?

| Condiciones de adelanto | Marcar con "X" |
|---|----------------|
| Entrega de obra en el tiempo pactado | |
| Mayor calidad en el trabajo | |
| Obra de acuerdo a pedido | |
| Castigo en el pago final por incumplimiento | |
| Precio de la obra | |

30. ¿Mayormente cual estimaría que es después de recibir el adelanto (4 puerttas), el tiempo de entrega de la obra?

| Tiempo de Entrega | Marcar con "X" |
|-------------------|----------------|
| Quince días | |
| Un mes | |



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

| | |
|------------------|--|
| Un mes y medio | |
| Más de dos meses | |
| Otros | |

31. ¿Cuáles considera que serían las condiciones de los adelantos por tipo de trabajo?

| Condiciones del adelanto | Marque con "X" |
|---|-----------------------|
| Tipo de producto | |
| Precio | |
| Cantidad del producto | |
| Monto de adelanto | |
| Tiempo de entrega | |
| Modalidad de pago (crédito, contra entrega, al contado) | |

GRACIAS POR SU TIEMPO



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
“AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD”**

Instrumento:

Instrucciones:

El presente instrumento se desarrolla con el propósito de recolectar información sobre el tema, **“Capital de trabajo de las microempresas de muebles del Distrito de San Sebastián 2019”**; por ello, se solicita leer atentamente cada una de las siguientes preguntas, así mismo responda con honestidad marcando con un aspa “X” la alternativa que sea de su parecer, se agradece de antemano por su participación.

1. ¿Realiza una evaluación mensual sobre el estado de la caja de la microempresa?
 - a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca

2. ¿Trabaja con entidades bancarias para realizar préstamos e invertir el dinero?
 - a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca

3. ¿Evalúa el control de la calidad de mercadería que se recibe?
 - a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca

4. ¿Clasifica de forma adecuada las mercaderías con fallas de fabrica?
 - a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca

5. ¿Las cuentas por cobrar a los clientes influyen directamente en el activo corriente de su microempresa?
 - a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca

6. ¿Cumple con todos los documentos por pagar en las fechas determinadas?



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"**

- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
7. ¿Tiene clientes con tres a más cuotas no pagadas considerados como morosos?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
8. ¿Tiene cuentas pendientes por pagar a sus proveedores por la compra de materias primas o mercancías que su microempresa comercializa?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
9. ¿Cuál es el plazo determinado por los proveedores para la cancelación de sus cuotas por pagar?
- a) Pago en menos de un año
 - b) Pago después de un año
 - c) Pago total de acuerdo al tiempo pactado
10. ¿Cobra anticipadamente a sus clientes por compras que realizarán en un futuro?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
11. ¿Tiene diferentes acreedores comerciales que exigen el pago de sus cuentas pendientes?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
12. ¿Considera que la deuda con la administración pública que tiene, afecta a la utilidad de la empresa?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca
13. ¿Tiene deudas pendientes con diferentes entidades financieras?
- a) Siempre
 - b) A veces
 - c) Nunca



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

c. Matriz de datos

Variable: Las decisiones de financiamiento

| KD1 | | | | | | | | | | KD2 | | | | | | | | | | KD3 | | | | | | | KD4 | | | | | | | XXX1 | XXX2 | XXX3 | XXX4 | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|------|------|--------|--------|--------|--------|------|------|------|------|------|------|------|--------|--------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| TD01 | TD02 | TD03 | TD04.1 | TD04.2 | TD04.3 | TD04.4 | TD05 | TD06 | TD07 | TD08 | TD09 | TD10 | TD11 | TD12.1 | TD12.2 | TD12.3 | TD13 | TD14 | TD15 | TD16 | TD17 | TD18 | TD19 | TD20 | TD21 | TD22 | TD23 | TD24 | TD25 | TD26 | TD27 | TD28 | TD29 | TD30 | TD31 | TD32 | TD33 | TD34 | TD35 | TD36 | TD37 | TD38 | TD39 | TD40 | TD41 | TD42 | TD43 | TD44 | TD45 | TD46 | TD47 | TD48 | TD49 | TD50 | TD51 | TD52 | TD53 | TD54 | TD55 | TD56 | TD57 | TD58 | TD59 | TD60 | TD61 | TD62 | TD63 | TD64 | TD65 | TD66 | TD67 | TD68 | TD69 | TD70 | TD71 | TD72 | TD73 | TD74 | TD75 | TD76 | TD77 | TD78 | TD79 | TD80 | TD81 | TD82 | TD83 | TD84 | TD85 | TD86 | TD87 | TD88 | TD89 | TD90 | TD91 | TD92 | TD93 | TD94 | TD95 | TD96 | TD97 | TD98 | TD99 | TD100 | TD101 | TD102 | TD103 | TD104 | TD105 | TD106 | TD107 | TD108 | TD109 | TD110 | TD111 | TD112 | TD113 | TD114 | TD115 | TD116 | TD117 | TD118 | TD119 | TD120 | TD121 | TD122 | TD123 | TD124 | TD125 | TD126 | TD127 | TD128 | TD129 | TD130 | TD131 | TD132 | TD133 | TD134 | TD135 | TD136 | TD137 | TD138 | TD139 | TD140 | TD141 | TD142 | TD143 | TD144 | TD145 | TD146 | TD147 | TD148 | TD149 | TD150 | TD151 | TD152 | TD153 | TD154 | TD155 | TD156 | TD157 | TD158 | TD159 | TD160 | TD161 | TD162 | TD163 | TD164 | TD165 | TD166 | TD167 | TD168 | TD169 | TD170 | TD171 | TD172 | TD173 | TD174 | TD175 | TD176 | TD177 | TD178 | TD179 | TD180 | TD181 | TD182 | TD183 | TD184 | TD185 | TD186 | TD187 | TD188 | TD189 | TD190 | TD191 | TD192 | TD193 | TD194 | TD195 | TD196 | TD197 | TD198 | TD199 | TD200 | TD201 | TD202 | TD203 | TD204 | TD205 | TD206 | TD207 | TD208 | TD209 | TD210 | TD211 | TD212 | TD213 | TD214 | TD215 | TD216 | TD217 | TD218 | TD219 | TD220 | TD221 | TD222 | TD223 | TD224 | TD225 | TD226 | TD227 | TD228 | TD229 | TD230 | TD231 | TD232 | TD233 | TD234 | TD235 | TD236 | TD237 | TD238 | TD239 | TD240 | TD241 | TD242 | TD243 | TD244 | TD245 | TD246 | TD247 | TD248 | TD249 | TD250 | TD251 | TD252 | TD253 | TD254 | TD255 | TD256 | TD257 | TD258 | TD259 | TD260 | TD261 | TD262 | TD263 | TD264 | TD265 | TD266 | TD267 | TD268 | TD269 | TD270 | TD271 | TD272 | TD273 | TD274 | TD275 | TD276 | TD277 | TD278 | TD279 | TD280 | TD281 | TD282 | TD283 | TD284 | TD285 | TD286 | TD287 | TD288 | TD289 | TD290 | TD291 | TD292 | TD293 | TD294 | TD295 | TD296 | TD297 | TD298 | TD299 | TD300 | TD301 | TD302 | TD303 | TD304 | TD305 | TD306 | TD307 | TD308 | TD309 | TD310 | TD311 | TD312 | TD313 | TD314 | TD315 | TD316 | TD317 | TD318 | TD319 | TD320 | TD321 | TD322 | TD323 | TD324 | TD325 | TD326 | TD327 | TD328 | TD329 | TD330 | TD331 | TD332 | TD333 | TD334 | TD335 | TD336 | TD337 | TD338 | TD339 | TD340 | TD341 | TD342 | TD343 | TD344 | TD345 | TD346 | TD347 | TD348 | TD349 | TD350 | TD351 | TD352 | TD353 | TD354 | TD355 | TD356 | TD357 | TD358 | TD359 | TD360 | TD361 | TD362 | TD363 | TD364 | TD365 | TD366 | TD367 | TD368 | TD369 | TD370 | TD371 | TD372 | TD373 | TD374 | TD375 | TD376 | TD377 | TD378 | TD379 | TD380 | TD381 | TD382 | TD383 | TD384 | TD385 | TD386 | TD387 | TD388 | TD389 | TD390 | TD391 | TD392 | TD393 | TD394 | TD395 | TD396 | TD397 | TD398 | TD399 | TD400 | TD401 | TD402 | TD403 | TD404 | TD405 | TD406 | TD407 | TD408 | TD409 | TD410 | TD411 | TD412 | TD413 | TD414 | TD415 | TD416 | TD417 | TD418 | TD419 | TD420 | TD421 | TD422 | TD423 | TD424 | TD425 | TD426 | TD427 | TD428 | TD429 | TD430 | TD431 | TD432 | TD433 | TD434 | TD435 | TD436 | TD437 | TD438 | TD439 | TD440 | TD441 | TD442 | TD443 | TD444 | TD445 | TD446 | TD447 | TD448 | TD449 | TD450 | TD451 | TD452 | TD453 | TD454 | TD455 | TD456 | TD457 | TD458 | TD459 | TD460 | TD461 | TD462 | TD463 | TD464 | TD465 | TD466 | TD467 | TD468 | TD469 | TD470 | TD471 | TD472 | TD473 | TD474 | TD475 | TD476 | TD477 | TD478 | TD479 | TD480 | TD481 | TD482 | TD483 | TD484 | TD485 | TD486 | TD487 | TD488 | TD489 | TD490 | TD491 | TD492 | TD493 | TD494 | TD495 | TD496 | TD497 | TD498 | TD499 | TD500 | TD501 | TD502 | TD503 | TD504 | TD505 | TD506 | TD507 | TD508 | TD509 | TD510 | TD511 | TD512 | TD513 | TD514 | TD515 | TD516 | TD517 | TD518 | TD519 | TD520 | TD521 | TD522 | TD523 | TD524 | TD525 | TD526 | TD527 | TD528 | TD529 | TD530 | TD531 | TD532 | TD533 | TD534 | TD535 | TD536 | TD537 | TD538 | TD539 | TD540 | TD541 | TD542 | TD543 | TD544 | TD545 | TD546 | TD547 | TD548 | TD549 | TD550 | TD551 | TD552 | TD553 | TD554 | TD555 | TD556 | TD557 | TD558 | TD559 | TD560 | TD561 | TD562 | TD563 | TD564 | TD565 | TD566 | TD567 | TD568 | TD569 | TD570 | TD571 | TD572 | TD573 | TD574 | TD575 | TD576 | TD577 | TD578 | TD579 | TD580 | TD581 | TD582 | TD583 | TD584 | TD585 | TD586 | TD587 | TD588 | TD589 | TD590 | TD591 | TD592 | TD593 | TD594 | TD595 | TD596 | TD597 | TD598 | TD599 | TD600 | TD601 | TD602 | TD603 | TD604 | TD605 | TD606 | TD607 | TD608 | TD609 | TD610 | TD611 | TD612 | TD613 | TD614 | TD615 | TD616 | TD617 | TD618 | TD619 | TD620 | TD621 | TD622 | TD623 | TD624 | TD625 | TD626 | TD627 | TD628 | TD629 | TD630 | TD631 | TD632 | TD633 | TD634 | TD635 | TD636 | TD637 | TD638 | TD639 | TD640 | TD641 | TD642 | TD643 | TD644 | TD645 | TD646 | TD647 | TD648 | TD649 | TD650 | TD651 | TD652 | TD653 | TD654 | TD655 | TD656 | TD657 | TD658 | TD659 | TD660 | TD661 | TD662 | TD663 | TD664 | TD665 | TD666 | TD667 | TD668 | TD669 | TD670 | TD671 | TD672 | TD673 | TD674 | TD675 | TD676 | TD677 | TD678 | TD679 | TD680 | TD681 | TD682 | TD683 | TD684 | TD685 | TD686 | TD687 | TD688 | TD689 | TD690 | TD691 | TD692 | TD693 | TD694 | TD695 | TD696 | TD697 | TD698 | TD699 | TD700 | TD701 | TD702 | TD703 | TD704 | TD705 | TD706 | TD707 | TD708 | TD709 | TD710 | TD711 | TD712 | TD713 | TD714 | TD715 | TD716 | TD717 | TD718 | TD719 | TD720 | TD721 | TD722 | TD723 | TD724 | TD725 | TD726 | TD727 | TD728 | TD729 | TD730 | TD731 | TD732 | TD733 | TD734 | TD735 | TD736 | TD737 | TD738 | TD739 | TD740 | TD741 | TD742 | TD743 | TD744 | TD745 | TD746 | TD747 | TD748 | TD749 | TD750 | TD751 | TD752 | TD753 | TD754 | TD755 | TD756 | TD757 | TD758 | TD759 | TD760 | TD761 | TD762 | TD763 | TD764 | TD765 | TD766 | TD767 | TD768 | TD769 | TD770 | TD771 | TD772 | TD773 | TD774 | TD775 | TD776 | TD777 | TD778 | TD779 | TD780 | TD781 | TD782 | TD783 | TD784 | TD785 | TD786 | TD787 | TD788 | TD789 | TD790 | TD791 | TD792 | TD793 | TD794 | TD795 | TD796 | TD797 | TD798 | TD799 | TD800 | TD801 | TD802 | TD803 | TD804 | TD805 | TD806 | TD807 | TD808 | TD809 | TD810 | TD811 | TD812 | TD813 | TD814 | TD815 | TD816 | TD817 | TD818 | TD819 | TD820 | TD821 | TD822 | TD823 | TD824 | TD825 | TD826 | TD827 | TD828 | TD829 | TD830 | TD831 | TD832 | TD833 | TD834 | TD835 | TD836 | TD837 | TD838 | TD839 | TD840 | TD841 | TD842 | TD843 | TD844 | TD845 | TD846 | TD847 | TD848 | TD849 | TD850 | TD851 | TD852 | TD853 | TD854 | TD855 | TD856 | TD857 | TD858 | TD859 | TD860 | TD861 | TD862 | TD863 | TD864 | TD865 | TD866 | TD867 | TD868 | TD869 | TD870 | TD871 | TD872 | TD873 | TD874 | TD875 | TD876 | TD877 | TD878 | TD879 | TD880 | TD881 | TD882 | TD883 | TD884 | TD885 | TD886 | TD887 | TD888 | TD889 | TD890 | TD891 | TD892 | TD893 | TD894 | TD895 | TD896 | TD897 | TD898 | TD899 | TD900 | TD901 | TD902 | TD903 | TD904 | TD905 | TD906 | TD907 | TD908 | TD909 | TD910 | TD911 | TD912 | TD913 | TD914 | TD915 | TD916 | TD917 | TD918 | TD919 | TD920 | TD921 | TD922 | TD923 | TD924 | TD925 | TD926 | TD927 | TD928 | TD929 | TD930 | TD931 | TD932 | TD933 | TD934 | TD935 | TD936 | TD937 | TD938 | TD939 | TD940 | TD941 | TD942 | TD943 | TD944 | TD945 | TD946 | TD947 | TD948 | TD949 | TD950 | TD951 | TD952 | TD953 | TD954 | TD955 | TD956 | TD957 | TD958 | TD959 | TD960 | TD961 | TD962 | TD963 | TD964 | TD965 | TD966 | TD967 | TD968 | TD969 | TD970 | TD971 | TD972 | TD973 | TD974 | TD975 | TD976 | TD977 | TD978 | TD979 | TD980 | TD981 | TD982 | TD983 | TD984 | TD985 | TD986 | TD987 | TD988 | TD989 | TD990 | TD991 | TD992 | TD993 | TD994 | TD995 | TD996 | TD997 | TD998 | TD999 | TD1000 |



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABADEL CUSCO
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO
MAESTRIA EN ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA EMPRESA
 "AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

Variable: Capital de trabajo

| YD1 | | | | | YD2 | | | | | YD1 | YD2 | Y |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|----|
| V028 | V029 | V030 | V031 | V032 | V033 | V034 | V035 | V036 | V037 | | | |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 8 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 8 | 14 |
| 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 1 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 1 | 27 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 14 | 31 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 9 | 22 |
| 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 1 | 18 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 11 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 10 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 11 | 28 |
| 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 8 | 18 |
| 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 13 | 29 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 11 | 26 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 27 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 6 | 22 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 11 | 27 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 13 | 23 |
| 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 12 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 11 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 12 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 16 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 13 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 13 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 9 | 18 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 11 | 20 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 16 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 12 | 27 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 9 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 10 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 11 | 27 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 14 | 29 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 11 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 12 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 11 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 13 | 27 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 10 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 10 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 | 10 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 15 | 15 | 30 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 10 | 28 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 11 | 22 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 13 | 27 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 10 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 10 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 11 | 22 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 12 | 23 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 12 | 25 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 12 | 26 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 10 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 | 11 | 24 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 8 | 19 |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 14 | 31 |