



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de clientas de Compartamos
Financiera en Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Br. Caballero Bardales, Carlos Martin (ORCID: 0000-0002-6971-2933)

ASESORA:

Mg. Alva Morales, Jenny (ORCID: 0000-0002-2598-1912)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2019

Dedicatoria

A mis queridos padres, Carlos y Marcela
Quienes nunca se dieron por vencidos,
esforzándose mucho por brindarme una buena
educación. Sé que están orgullosos porque este
objetivo logrado es nuestro. Los amo con mi vida.

Este trabajo se lo dedico a mi hija Marion
quien me inspira a esforzarme mejor cada día para
ella, por ser el lado dulce de mi vida y porque su
corazón hace latir al mío. La esperé toda mi vida.

El autor.

Agradecimiento

Agradezco a Dios

Por haberme dado la sabiduría para siempre intentar realizar las cosas bien, por siempre guiarme.

Así mismo, agradezco a mis padres.

A mi padre Carlos quien siempre ha velado por mi bienestar enseñándome a ser un hombre de bien por el camino de Dios. A mi madre Marcela quien me volvió un hombre fuerte, confiando siempre en mí ante los retos que se me presentaban, sin dudar ni un solo momento de mi capacidad.

A mi esposa Maritza

Por ser mi fortaleza, motivándome siempre a ser mejor cada día y por su apoyo incondicional que complementa mi vida.

A mis hermanos Katy, Miguel, Susana, Gisela, Lucia y Pamela.

Por estar en todo momento unidos y apoyándonos.

El autor.

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

Yo, Caballero Bardales Carlos Martin, identificado con DNI N° 70228146 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Titulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la información que se presenta en el desarrollo del proyecto de investigación, es de legitima autenticidad.

Igualmente se muestra que los autores tomados para esta investigación han sido citados y referenciados correctamente en la tesis. En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier plagio, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Asimismo, autorizo a la Universidad César Vallejo publicar la presente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, 9 de diciembre de 2019



.....
Caballero Bardales Carlos Martin
DNI N° 70228146

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	20
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	20
2.2. Operacionalización de variables	21
2.3. Población, muestra y muestreo	23
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	23
2.5. Procedimiento.....	27
2.6. Métodos de análisis de datos.....	27
2.7. Aspectos éticos	27
III. RESULTADOS	29
IV. DISCUSIÓN	34
V. CONCLUSIONES	38
VI. RECOMENDACIONES	40
VII. PROPUESTA	42
REFERENCIAS	47
ANEXOS	51

RESUMEN

La presente investigación titulada El microcrédito y su influencia en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. Investigación de alcance descriptivo, de diseño no experimental y de acuerdo a la temporalidad transversal. Se validaron dos cuestionarios por expertos, cada uno aplicados a una muestra constituida de 124 clientas.

Los resultados específicos fueron que el 46.8% presentan un nivel alto de aceptación en el microcrédito grupal, el 40.3% nivel medio y el 12.9% nivel bajo. De otro lado, se tiene 96.8% presentan un nivel medio en la capacidad emprendedora y 3.2% tienen nivel bajo.

Se planteó la hipótesis afirmándose que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera. Como conclusión general se comprueba que existe un efecto relacional positivo y significativo con X^2 de Pearson de 7.712 y valor $p = 0.021$ por lo que se demuestra que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora.

Palabras clave: Microcrédito, capacidad emprendedora, influencia emprendedora.

ABSTRACT

This research report entitled Microcredit and its influence on entrepreneurial abilities of female entrepreneurs at Compartamos Bank in Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. A descriptive, non-experimental research with a transectional and correlational design. Two questionnaires were validated by experts, and then applied over 124 female entrepreneurs.

Regarding the specific findings, there is a 46.8% high level of acceptance on microcredit loan, a 40.3% medium level and a 12.9 % of low acceptance. From the other side, there is a 96.8% of medium level and a 3.2 % of low of entrepreneurial abilities

A hypothesis states that there is a positive influence from the microcredit on entrepreneurial ability of female entrepreneurs at Compartamos Bank. Therefore, as a general conclusion, the hypothesis has been proved showing a positive and meaningful effect with X^2 Pearson test of 7,712 and a p-value=0.021 showing a positive influence of microcredit on entrepreneurial abilities.

Keywords: Microcredit, entrepreneurial ability, entrepreneurial influence.

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú, existe pobreza y desigualdad socio económica, tal es así que como solución las entidades financieras proponen el microcrédito para alcanzar los sectores sociales más alejados y desarrollar la capacidad emprendedora en la población.

En este contexto, la situación actual sobre la ausencia de capacidad emprendedora se manifiesta de múltiples formas. Por ejemplo, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2013), en adelante OCDE, señala que sólo el 40 % de la población, con edad de trabajar, tiene actividad emprendedora. Sin embargo, existen pocas infraestructuras útiles de emprendimiento para estimular a nuevos emprendedores mediante la inserción de programas financieros, capitales semilla o ayudas para la financiación. Los emprendedores a su vez, encuentran vallas administrativas en las entidades; falta de capital o medidas garantistas, elevadas tasas financieras de inversión para las MYPES o nuevos empresarios; desconocimiento sobre la administración de negocios en relación al uso de sus utilidades y predicción de gastos y amortizaciones etc. (Synergyum, 2012).

Como puede verse, el pronóstico del futuro emprendedor o emprendedora, ante todas estas exigencias en las entidades financieras, hace que su actitud sea pesimista y que la gran carga de dificultades inhiba la esperanza de nuevas oportunidades o, en caso contrario, hace que se convierta en un microcomerciante informal. Otra consecuencia es el incremento de las tasas de subempleados; por ejemplo, al año 2015, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la población económicamente activa (PEA) se ubicó en 6.5% de desocupados, los desempleados aumentaron en 18.3% llegando a 321,700 personas (Peru21, 2015). En Lima, el reporte de desempleo en el primer trimestre se ubicó con un 8,1 %, incrementándose más el desempleo en las mujeres 9,3% que en los hombres 0,5% en relación al año 2017. Es decir, 420, 900 personas buscan empleo (Comercio, 2018)

Ante esta realidad, la financiera Compartamos al 2011 contaba con 80 mil clientes de crédito individual. Hoy, ha captado a más de 250,000 clientes en créditos grupales. El 2017, este crecimiento se vio acompañado por una cartera crediticia de S/ 1,560 millones, 20% más que el 2016. En Arequipa, por ejemplo, la misma financiera Compartamos

planea captar medio millón de clientes y aumentar su cartera de préstamos a S/ 1,500 millones con sus créditos grupales.

Es por ello que este proyecto pretende determinar la relación influyente del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial en La Esperanza del presente ejercicio económico 2019.

Entre los trabajos de investigación similares a las variables de estudio se han encontrado antecedentes a nivel internacional, nacional y mínimamente local. En primer orden se explican los estudios de algunos investigadores internacionales:

Raghuvanshi, Agrawa y Ghosh (2017) hicieron un Análisis de barreras hacia las mujeres empresarias: El enfoque *DEMATEL*. Las barreras hacia las emprendedoras son numerosas; sin embargo, son identificadas con el mismo grado de interés e importancia en investigaciones anteriores. El presente estudio de investigación mixta busca priorizar e identificar las principales dificultades mediante un esquema de relación de causa-efecto *DEMATEL (Decision-making trial and evaluation laboratory)*, cuya técnica es utilizada para establecer la causalidad problemática. El resultado es que cinco de las 14 barreras son causales. Estas son: falta de educación, ausencia de oportunidades de capacitación y entrenamiento, falta de movilidad espacial, falta de apoyo familiar, falta de apoyo institucional, escasa capacidad de gestión empresarial y dificultades para adquirir recursos financieros. Las emprendedoras, los académicos y los legislativos tendrán una mejor visión de la situación a través del *DEMATEL*. En resumen, el conocimiento y control de estas dificultades ayudará a adoptar un ambiente más conductivo para permitir que las mujeres intenten hacer empresa en este país.

Méndez (2017) realizó un Análisis de las condiciones socioeconómicas de las madres solteras que solicitaron el crédito de desarrollo humano para emprendimiento en la zona 8 del país, 2017 en Ecuador. Estudio descriptivo supervisado por la Universidad de Guayaquil. Se aplicó un cuestionario a 169 169 madres solteras mediante el cual se pudo evidenciar que de las usuarias que solicitaron el CDH el 64% utilizaron el dinero para poner algún emprendimiento, además se observó que hay un progreso en el nivel de vida. Del 67% de las madres solteras que poseen un emprendimiento, el 61% tiene otros tipos de negocios, entre los cuales se encuentran venta de ropa, tienda, crías de aves o porcinos, el 20% tiene restaurante. Se observa que las actividades productivas en las que

no emprendieron las beneficiarias fueron panadería, bar y ferretería. Del 82% de las beneficiarias que utilizaron el dinero del crédito para poner un emprendimiento, el 45% lo ha solicitado por 2 veces, el 38% lo hizo 1 vez y un 17% ha realizado el CDH por 3 veces. El 64% de las beneficiarias utilizaron el crédito como fuente de financiamiento para iniciar el emprendimiento, el 25% usó ese recurso en otro tipo de necesidades y el 11% indicó que su negocio fue puesto con dinero propio. El 75% de las beneficiarias del CDH viven en una casa, el otro 25% habita en cuartos, departamentos, covacha, rancho. El 59% de las madres solteras posee una casa propia, un 28% vive en casa prestada/cuidada, el 9% alquila vivienda y un 5% poseen casas ilegalizadas. Se concluye que las instituciones encargadas de otorgar este recurso deben seguir fomentando los procesos de capacitación, concientización, control y supervisión al momento de conceder este beneficio, para obtener mejores indicadores socioeconómicos.

Nik Azman Kassim y Adeyemi (2016). Investigaron sobre El rol de Ar-rahmu como instrumento de microcrédito en el logro de autosuficiencias financieras en las mujeres micro emprendedoras. Se utilizó 138 cuestionarios a microempendedoras escogidas como unidad de análisis del mercado de Khadijah en Kelantan, Malasia. Los resultados confirman que los factores de cumplimiento, satisfacción del cliente, localidad y cambios de servicio influyen en la autosuficiencia financiera. Las emprendedoras oscilan entre 40 a 50 años de edad por tener mayor experiencia y responsabilidad, además el 71% tienen estudios de secundaria; el 54% se dedica a las industrias alimenticias y 40% a la agricultura; el 73% son literalmente nuevas en el negocio con 1 a 10 años de experiencia. Por lo tanto, Ar-rahmu puede ser una herramienta efectiva para mejorar la economía y transformar el negocio tradicional de las mujeres emprendedoras.

Pérez (2016) estudió sobre El financiamiento crediticio y su influencia en el desarrollo de proyectos productivos de organizaciones del sector real de la economía social y solidaria (ESS), tesis aprobada por la Universidad Internacional del Ecuador. El estudio descriptivo se aplicó sobre una muestra conformada por 735 organizaciones del sector real que contaban con información completa. Encontrándose que el 58,4% de las organizaciones que recibieron crédito destinan estos recursos a nuevos emprendimientos, en tanto que el 23,0% lo hace en inversión en capital de trabajo. Mayoritariamente el 78,5% han manifestado percibir ganancias monetarias gracias al préstamo recibido. En repuesta múltiple, el 83,1% de organizaciones considera que la contratación de sus

créditos ha sido a altas tasas de interés. Además, del total de respuestas, el 59,7% se observa que las garantías constituyen un factor muy decisivo cuando se trata de solicitar un préstamo. Finalmente, se identificó que, del total de los agentes económicos encuestados, el 64,9% manifiesta que su actual estructura orgánica administrativa, financiera y legal no le permite acceder con facilidad a los créditos financieros, dificultando con ello sus actividades productivas y la consecución de su objetivo básico, esto es, la satisfacción eficiente de necesidades de la comunidad en la que se encuentra inmersa su gestión empresarial.

Gautam y Mishra (2015) realizaron un Estudio sobre la emprendedora rural en India: Problemas y desafíos. El propósito de esta investigación es analizar los problemas y conocer sobre el elemento de apoyo en detalle respecto al emprendimiento femenino en zonas rurales de la India y resaltar la posición de la mujer emprendedora. Los resultados de la investigación exponen que existe un desequilibrio entre la familia y las obligaciones profesionales de la mujer, existe escasa titulación de propietarios de los bienes, nivel bajo de independencia financiera de la mujer rural, ausencia de habilidades empresariales y financieras en la mujer rica y la mujer pobre, negligente preocupación de las entidades financieras, ausencia de confianza, falta de organización en su proyecto de vida, falta de educación, desconocimiento del reconocimiento de sus propias capacidades, poca habilidad para soportar los riesgos económico, dificultades laborales con trabajadores masculinos, limitadas y escaso contacto con empresarias de éxito de otras zonas rurales son los principales problemas. En conclusión, existe una importante contribución de las emprendedoras rurales en el crecimiento de las áreas rurales desarrolladas sin embargo el crecimiento del emprendimiento femenino aún es muy bajo debido a que las mujeres de esta zona enfrentan cada vez más problemas y desafíos.

Pozo (2015) investigó sobre Los microcréditos como instrumento social. Aceptado por la Universidad Pontificia Comillas. Se utilizó como instrumento la revisión documental. Se recolectó datos sobre la concesión de microcréditos a las mujeres no solo es una forma de ayudarlas a integrarse en la sociedad, sino que es un acierto total por parte de las instituciones micro financieras, ya que el género femenino sabe utilizar de una manera eficiente los recursos económicos que recibe, dirigiéndolos directamente a sus familias aumentando las oportunidades de progreso de sus miembros. Por otro lado, en España los microcréditos del MicroBank han ayudado a conseguir trabajo mediante la

financiación del autoempleo al 25% de sus clientes. Finalmente, el 73% de las empresas creadas gracias al microcrédito siguen en funcionamiento. Este dato es positivo, teniendo en cuenta el contexto actual, y demuestra que la mayoría de negocios creados con la financiación de microcréditos sigue siendo rentable.

Inglada, Sastre y Bilbao (2015) investigaron sobre la Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social, cuyo objetivo general fue explicar el porqué de las microfinanzas y los microcréditos, sus objetivos fundamentales, la estructura operativa y el mercado, humano y social en el que se desarrollan sus actividades. Se utilizó como instrumento la revisión documental. La tendencia al ahorro de los pobres implica un valor añadido a las microfinanzas. En conclusión, el sistema necesita autofinanciarse para ser efectivo. Las tasas de interés son altas y permiten esta autofinanciación, pero solo cuando se ha logrado una fluidez en los retornos y pago de intereses. Las tasas de retorno son muy altas y el sistema comercial es sólido, pero los costos también lo son. Adecuar los costos a los rendimientos para cubrir la gestión, producir beneficios y capitalizarse ha sido uno de los más importantes objetivos de esta última década.

A nivel nacional se tienen los siguientes estudios:

Calle (2017) estudia sobre los Factores determinantes de la morosidad en los créditos grupales SUPER MUJER, de la Financiera Compartamos, Piura, 2017. Tesis con diseño descriptivo simple revisada por Universidad César Vallejo, en su estudio se aplicó un cuestionario a 183 personas que solicitaron créditos en la financiera. Los resultados reflejan que el 39% de las mujeres participantes no tiene dificultad para ser aprobadas en el crédito; el 57.9% de encuestadas casi siempre se encuentra conforme con la línea de crédito otorgado; el 82.5% manifiesta no haber tenido dificultad de acceder al crédito con alguna deuda; el 17.5% manifestó haber tenido deudas que dificultaron el crédito no otorgado. Finalmente, se encuentra un mercado de evaluación crediticia con posibles afiliados para adquirir el crédito por que no cuentan con suficiente liquidez o solvencia económica para emprender comercialmente.

Fernández (2017) realizó un Análisis crediticio y sus implicancias en la morosidad de las MYPES comerciales del Distrito de Comas en 2017. Estudio con diseño descriptivo correlacional causal revisado por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Se Seleccionó una muestra aleatoria de 351 gerentes Mypes quienes respondieron a un cuestionario resultando lo siguiente: el 48% de gerentes Mypes largamente han cumplido con los altos estándares de crédito que requieren los bancos para el otorgamiento de los créditos para sus respectivas empresas. Además, existe un 42% de gerentes Mypes que tienen muy alto conocimiento de lo que implica ser moroso dentro del sistema bancario. El 70,7% de Gerentes Mypes comerciales de Comas señalaron tener una alta capacidad de pago. Por otro lado, 16% de gerentes de Mypes comerciales de Comas afirmaron tener una mediana capacidad de pago. Finalmente, el 63,8% de Gerentes Mypes comerciales de Comas reconocen que el banco los considera como sujetos de muy alto riesgo al ser sujeto de crédito y 11,4% se siente considerado medianamente riesgosos. En conclusión, el estudio arribó a demostrar que el análisis crediticio tiene mediana implicancia con la prevención de la morosidad de las Mypes comerciales del distrito de Comas.

Huamán y Conde (2017) indagaron sobre “Los créditos grupales - tambos comunales y el fomento al ahorro en beneficio de las mujeres emprendedoras clientes de la Edpyme Credivisión S.A. del Distrito de San Sebastian, 2015”. Esta tesis fue supervisada por la Universidad Andina del Cusco, la cual fue de tipo descriptivo y diseño no experimental. La muestra estuvo conformada por 38 mujeres emprendedoras, se recolectaron los siguientes datos: el 39.5% de las mujeres emprendedoras recibieron capacitación de jornada de mentores: según al tipo de negocio, el 21.1% recibieron capacitación técnico financiero, 97.4% de las mujeres encuestadas si considera adecuada el monto de depósito y el 2.6% sugiere que debería de ser más alto el monto de depósito; estos resultados nos dan a entender que las mujeres emprendedoras si están en posición de asumir nuevos retos. El 28.9% de las encuestadas califica excelente las tasas de interés de la cuenta interna (ahorro), el 63.2% califica como bueno y 7.9% califica que debería de ser más alto; estos resultados nos dan a entender que gran parte de las encuestadas considera adecuada la tasa de interés. El 31.6% de las encuestadas disponen las ganancias obtenidas al finalizar el tercer ciclo del año en capital de trabajo, el 15.8% lo disponen en compra de un activo. En resumen, al 95% de confianza se afirma que los créditos grupales

– Tambos Comunales contribuyen significativamente en el fomento al ahorro en beneficio de mujeres emprendedoras clientes de la Edpyme Credivisión S.A. del Distrito de San Sebastián, 2015, con $P < 0.05$.

Jara (2015) desarrolla su Tesis sobre La influencia de los bancos comunales en el nivel de acceso de servicio financieros de mujeres microempresarias en el distrito de Urcos, periodo 2011. Estudio revisado por la Universidad Particular Andina del Cusco. El autor concluye que el número de bancos han influido en el nivel de acceso de servicios financieros por que se ha determinado que son pocas las entidades financieras que promueven este tipo de crédito lo cual es corroborado por los ejecutivos de ventas. La tasa de interés activa ha influido en el nivel de acceso de servicios financieros y que al tiempo que se viene trabajando ha reducido el porcentaje de la tasa de interés lo cual deja satisfecha a las mujeres microempresarias. El número de movilizaciones de ahorro influye en el acceso de servicios financieros ya que un 88% señala que ahorra en la institución donde trabaja; y el 72% se encuentra satisfecha por finalizar el ciclo de ahorro y por qué el 100% señala tener ahorros. El número de capitalización por socia influye en el acceso de servicios financieros por que el 60% que cumple 3 ciclos por año de ahorro. Finalmente, se enfatiza que los bancos comunales si influye en el nivel de acceso de servicios financieros porque el 100% acceden en la obtención de un crédito que les permite mejorar su calidad de vida y un 62% les permite mejorar su vivienda y un 38% mejorar su educación.

Arrascue y Villegas (2014) Investigaron sobre propuesta de modelo de banca comunal para la inclusión financiera y el desarrollo de comunidades rurales. Supervisada por Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. El tamaño de muestra es de 127 pobladores del distritito de Cujillo con un nivel de confianza de 97 % y un margen de error de 3 %. Como técnicas se utilizaron la revisión documental y encuesta. Los resultados muestran que el 65.1 % de los encuestados se dedican a la agricultura, un 1.6% a la ganadería, un 0.8% a la artesanía y un 32.6% realiza otras actividades como quehaceres del hogar, limpieza, etc. El 66.10% de los pobladores encuestados consideran que la situación actual respecto a 10 años sigue igual, no ven mejoras; un 22% la considera

peor que antes y el 11.8 % la considera mejora que antes. En conclusión, El modelo de banca comunal es una de las herramientas más adecuadas para la inclusión financiera de las comunidades rurales, según el análisis de las cuatro instituciones pioneras en la aplicación de banca comunal.

En cuanto a las teorías relacionadas al tema, son dos las variables en análisis, el microcrédito y el emprendimiento. El microcrédito como una estrategia generadora de la capacidad emprendedora en personas con ánimo de crecimiento económico.

El microcrédito se refiere a los pequeños préstamos de dinero que impulsan a las personas que desean establecer un pequeño negocio o generarse un autoempleo. Este tipo de crédito social se funda en la confianza y la solidaridad, especialmente en comunidades que fuera del alcance de los servicios financieros. En este sentido, se dirige a personas que no cuentan con garantías, pero forman grupos mínimo de cinco con quienes integran su comunidad para responder de manera solidaria al crédito (De la Cruz, 2000).

Las actividades en marcha que se impulsan son las microempresas o micronegocios. En este sentido, los microcréditos se dirigen a sectores social y económicamente pobres de la sociedad. Por lo tanto, este recurso financiero es el camino para personas sin propiedades y sin posibilidades de acceso a capital grandes de inversión (De la Cruz, 2000).

Sus características principales son:

Evaluación del microcrédito. Proceso de evaluación de los pequeños empresarios que se inicia cuando el potencial usuario se acerca a la entidad financiera de crédito. Desde ese momento, el analista de crédito evalúa la consistencia y coherencia de los requisitos de otorgamiento del crédito, otorgando la viabilidad de la solicitud para luego emitirá su decisión al respecto (Padilla y otros, 2008).

Los potenciales usuarios se pueden presentar de manera grupal o individual para manifestar su situación socioempresarial con el representante asesor de la entidad financiera. Quienes, en algún momento, se acercarán al lugar de trabajo y recolectarán la información necesaria del negocio a un formulario de evaluación. En el formulario, se

debe definir claramente cuál sería el destino del crédito desembolsado por la entidad. En este sentido, quien evalúa el crédito analiza dos indicadores necesarios. La situación social y la situación económico-financiera. El primer indicador está referido a la persona y su entorno más cercano que se constituye por la familia, amigos, socios comerciales, clubes y otros. El segundo indicador debe contener información respecto a los bienes en uso para la actividad comercial o de producción, ya sean insumos, maquinarias, infraestructuras, etc. y una síntesis de la evaluación financiera del micronegocio. Este proceso, puede durar entre cinco y diez días, determinándose la ubicación geográfica y las instituciones locales que permitirá que la entidad financiera de crédito tenga mayor acercamiento para realizar un mejor seguimiento de la población y evaluación de costos y gastos (Padilla y otros, 2008).

Destino de los créditos. El tipo de crédito de este enfoque no apunta financiar deudas o pagos preexistentes, intereses moratorios, tasas, compras de objetos suntuosos o consumo de la canasta familiar. Por lo tanto, el destino se evalúa desde el capital de trabajo o activos fijos del usuario (Padilla y Otros, 2008).

El capital de trabajo en la primera etapa del trabajo de las entidades financieras de crédito, es muy conveniente que todos los créditos aprobados se destinen a profundizar mayoritariamente el conocimiento y reflatamiento de la actividad comercial o productiva de los pequeños empresarios. Este capital de inversión se orienta generalmente a la compra de nuevas mercaderías, materias primas de producción, insumos para su realización y/o herramientas de trabajo o prestadores de servicio. Por otro lado, los activos fijos corresponden a una segunda etapa para sustentar el financiamiento una vez se conoce la actividad comercial o productiva de la pequeña empresa. Es decir, la inversión puede ir directamente a la compra de equipo o maquinarias de mayor envergadura u otros activos fijos de mayor préstamo y/o a largo plazo (Padilla y Otros, 2008).

Líneas de microcrédito promedio. Se caracteriza por la mínima cuantía de préstamos o pequeñas cantidades de dinero en cientos de soles. Es decir, son préstamos microempresariales de menor cuantía. Concretamente, inferiores a los mil soles o un poco más (De la Cruz, 2000).

Se recomienda que los montos sean en plazos de hasta 6 meses como máximo en cada crédito. Es decir, que estén estipulados en el reglamento de la entidad financiera. Por experiencia, es recomendable que se definan los valores de referencia dentro de un marco flexible de microcréditos que, inicialmente, son manejados con valores y plazos inferiores al máximo permisible o puntos de llegada. Las líneas de crédito se establecen y detallan en una grilla de crédito publicada por la entidad financiera. Además, los activos fijos incorporados con periodos mayores a 10 meses son recomendables solo con empresarios experimentados en una relación crediticia confiable con entidades financieras. En este sentido, el manejo de los montos, plazos y refinanciamientos deberá mejorar juntamente con la experiencia de los jefes y asesores de crédito de las entidades financieras. El equipo adquiere solidez cuando incorpora mayores conocimientos la experiencia de evaluación de créditos aprobados y las estrategias de recuperación aplicadas en los casos de los créditos morosos (Padilla y Otros, 2008).

Cumplimiento del crédito. Este indicador, se mide en periodos de reposición o recuperación. Las cantidades son devueltas en cada reembolso; asimismo, son muy pequeñas. Frecuentemente, la devolución del principal monto más los intereses puede ser semanal o mensualmente. Es bien importante que el grupo sea autoseleccionado, porque así las personas que viven en esa comunidad, que se conocen, saben que el negocio de esta persona da para un crédito de estas características y un pago catorcenal de estas características (De la Cruz, 2000). Así mismo, en la amortización de créditos es recomendable que se utilice el método francés, por su sistema de transparencia financiera y cuotas iguales, facilitando la relación con clientes de poca formación en cultura administrativa de sus finanzas o capacidad emprendedora. No obstante, algunos países aplican el método alemán para administrar la amortización que son cuotas decrecientes. Este sistema ha demostrado ser eficiente para el desarrollo de programas en microfinanzas. Los sistemas mencionados, aplican la misma tasa de interés sobre el saldo deudor, siendo lo más conveniente cualquier proyecto a emprender por su mayor calidad de transparencia (Padilla y Otros, 2008).

Adicionalmente, existen períodos de gracia que son excepcionales o poco usuales, pero también poco recomendables en los microcréditos urbanos asignados para el capital

de trabajo debido a su alta rotación y dinamismo de las microempresas (excepto aquellas que se vinculan a las producciones agrícolas que son más estacionales). Según la experiencia, estos periodos de gracia son útiles en el financiamiento de bienes de capital, donde comúnmente se posterga la amortización del capital prestado hasta que coincida con la puesta en marcha para su producción (Padilla y Otros, 2008).

Garantías de incumplimiento del crédito. A los beneficiarios del crédito se les solicita una serie de requisitos fáciles de garantía solidaria. En caso de créditos individuales, se les solicita grupo solidario o aval de tercero, utilizados generalmente mayoría de los créditos, sin dejar de desestimar cualquier otra clase de garantías incluidas por un Comité de Seguimiento, según el reglamento de la financiera. En los grupos solidarios, estos tienen que ser normalmente entre 4 y 6 integrantes, todos deben ser microempresarios independientes sin conexión comercial mutua. Estos se reúnen bajo la promesa de garantizar entre ellos sus créditos frente a las entidades financieras de crédito. Si un microempresario tiene problemas para realizar el pago de sus cuotas, los otros integrantes del grupo tendrían que cubrir su deuda. En este contexto, los integrantes de cada Grupo pueden decidir aceptar créditos similares y amortizar sus cuotas periódicas de manera conjunta (Padilla y Otros, 2008). En este sentido, se aplica la garantía solidaria en la que el grupo debe depositar el 5% del préstamo en una cuenta mancomunada, pero esto no es una garantía contra el crédito, sólo un fundamento de pago futuro (De la Cruz, 2000).

La metodología del microcrédito en grupos permite que las entidades financieras de crédito reduzcan sus costos y gastos administrativos al otorgar un crédito simultáneo para un grupo de personas y cobrar cuotas de manera colectiva, así también el Grupo puede tener acceso al financiamiento sin presentar garantías reales. En el caso de los microcréditos individuales, dado el caso de no contar con garantías reales como prendas, hipotecas y otros se tienen como garantía: terceros avales, codeudores, fianza u otros. Para los créditos de mayor cantidad, las financieras de crédito solicitan otros garantes adicionales complementarios. En créditos para incrementar los activos fijos, el cliente utilizaría como garantía la prenda; sin embargo, es conveniente mantener los garantes solidarios quienes avalan las operaciones de prestatario del crédito (Padilla y Otros, 2008).

En este sentido, en cuanto a los incobrables, el reglamento de crédito lo debe prever y determinar con precisión las contingencias de incobrabilidad, que deben constituir las entidades financieras de crédito en su cartera. Las entidades financieras de crédito establecen criterios para el cálculo de la incobrabilidad, en directa relación con los mayores plazos de atraso. Así, pueden ser el 10% de las cuotas atrasadas en demoras entre 1 y 30 días y una previsión del 100% del saldo deudor para casos de mora mayor a los 180 días (Padilla y Otros, 2008).

En cuanto a la variable capacidad emprendedora, Aronson y otros (2010) la definen a la capacidad emprendedora como un componente evaluativo y emocional que se denomina actitud. Los autores refieren que para construir negocios se debe tener vocación emprendedora que significa desarrollar su propia teoría o modelo de acuerdo a la realidad y factores como la ideología, sentimientos y acciones para iniciar un negocio. Singer (2009) sostiene que se debe tener un código de honor, debido a que existen miles de empresarios que fracasan y la mayoría repite principios y lecciones similares, ignorando el poderoso componente del código de honor o valentía para perseverar y atreverse al riesgo o cambio.

Adicionalmente, las características del perfil emprendedor se reflejan en tres aspectos principales: Personales, Psicológicos y Sociales. Las características personales de todo buen emprendedor, refiere a un conjunto de cualidades que forman el carácter y la personalidad emprendedora. Entre ellas se puede encontrar la autonomía, que es una característica intersubjetiva, que genera respeto y colaboración con los otros; la toma de decisiones es otra característica personal de tipo racional; la responsabilidad que alude a la capacidad y habilidad que tiene un individuo que identificar y aceptar las consecuencias que traten sus acciones; la creatividad como soporte de emprendimiento como papel importante en el fomento de los procesos administrativos, es decir tener ideas novedosas y útiles para las personas o una organización (Bonilla y García, 2014).

Las características psicológicas, se encuentran influenciadas por los valores culturales y sociales. Éstas se componen básicamente de necesidades de logro y minimización del temor al riesgo. La primera forma, parte del perfil emprendedor como motor principal o motivación permanente, mediante el cual demuestra su interés por

cumplir con los objetivos planteados, tanto personales como colectivos. En cuanto a las características sociales, éstas se encaminan en la búsqueda del bien común; es decir, una persona emprendedora debe interactuar en su contexto con herramientas como: el liderazgo, para llevar adelante iniciativas de cambio organizacional y una cultura emprendedora (Bonilla y García, 2014). Como manifiesta Huaylupo (2007), el liderazgo es una relación eminentemente social que expresa y representa los sentimientos y aspiraciones colectivas en el trabajo en equipo caracterizado claramente por estar comprometidos en metas comunes y solidarias que aportan bienestar a sus integrantes, con sentimientos de pertenencia, reconocimiento y facilitación de desarrollo personal. En este sentido, con fines emprendedores.

En cuanto a las dimensiones de la capacidad emprendedora, la Organización Internacional del Trabajo (2009), OIT, menciona que se ha investigado sobre las capacidades emprendedoras en personas con éxito empresarial, y se ha determinado que las características responden a tres grupos generales. Aquellas que permiten alcanzar logros, las que se orientan a la capacidad de planificación y las que se orientan al dominio del poder. Entre ellas se han sub dividido en 10 características o indicadores específicos explicados a continuación:

Capacidad emprendedora para alcanzar logros. Es el conjunto de actividades que conllevan a la búsqueda de nuevas oportunidades emprendedoras para resolver problemas de la vida cotidiana mediante el compromiso y persistencia para enfrentar problemas y resolverlos con eficiencia y calidad de servicio previa evaluación de sus riesgos. Esta capacidad incluye cuatro indicadores esenciales:

Búsqueda constante de nuevas oportunidades. Todo emprendedor debe aprovechar las oportunidades de negocio para satisfacer una necesidad comercial, para solucionar un problema o emprender algún nuevo negocio. En la vida cotidiana se presentan múltiples oportunidades que se deben aprovechar, por ejemplo: compramos artículos en oferta que necesitamos, viajamos aprovechando los días feriados, invertimos dinero en un negocio (OIT, 2009). Entonces, la búsqueda de nuevas oportunidades se refiere básicamente al compromiso y la determinación consigo mismo para alcanzar los objetivos tanto personales como profesionales de manera eficiente. Este ejercicio de emprendimiento le permite al emprendedor a fijarse metas específicas y generales para alcanzar un fin satisfactorio.

Compromiso con las actividades que realizas. Todo emprendedor debe ser una persona comprometida con sus obligaciones, generalmente, ir más allá de las expectativas. El emprendedor debe gestionar su tiempo y ser capaz de sacrificar momentos de recreación para alcanzar y lograr sus compromisos. Así mismo, el emprendedor piensa, sueña y vive para salir adelante su trabajo, su negocio o en aquello que empeña su palabra o compromiso consigo mismo y con los demás (OIT, 2009). Lo que expresa este indicador es que para toda actividad desarrollada de negocio o comercial debe apuntar a impresionar en los demás, significa que el nivel de satisfacción esperada por los clientes debe rebasar sus expectativas realizando actividades u obligaciones.

Persistencia y capacidad para enfrentar problemas. El emprendedor no debe dejarse vencer frente a los obstáculos o derrotas. El emprendedor debe tener la capacidad de superación, en volver a intentar lo que desea alcanzar, objetivos fijados. Tener persistencia, es tener un objetivo definido y saber dónde se quiera llegar. Esto implica una serie de acciones necesarias para su logro. Sin embargo, hay que resaltar la diferencia entre persistencia y obstinación. En la persistencia se combinan comportamientos adecuados como la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptación a las circunstancias (OIT, 2009). La perseverancia es una cualidad importante en el emprendimiento, tener el ánimo resiliente de reponerse ante cualquier adversidad o capacidad para recuperarse de circunstancias negativas es algo que se aprende con la práctica. Un líder empresarial debe procurar todos los esfuerzos para reponerse y seguir avanzando hasta alcanzar los logros previstos.

Exigir eficiencia y calidad. Es hacer las cosas de manera excepcionalmente correctas, rápidas y baratas. La eficiencia y la calidad son elementos fundamentales para alcanzar el éxito en los emprendedores iniciales. Así también sucede en la vida diaria cuando se elige productos con similares características al mejor precio o cuando se busca un mejor proveedor. (OIT, 2009). Este marcador de eficiencia promueve la reducción de los costos, tiempos y espacios para fomentar la producción de un bien o servicio pasando por un proceso previo de verificación antes de lanzarse al mercado.

Evaluar riesgos. La vida de un emprendedor está plena de decisiones comerciales que supone tomar algún tipo de riesgo calculado. Sin embargo, muchas de estas decisiones se asumen sin advertirlas: cuando emprendes un negocio, cuando realizas una inversión económica, etc. El emprendedor debe saber hasta dónde arriesgar, son los riesgos

calculados. No es recomendable invertir todo su dinero en un juego de azar pensando que de pronto se convertirá en millonario. El emprendedor para ser exitoso debe arriesgar previo análisis de las diferentes opciones, busca un equilibrio entre las alternativas, evalúa los beneficios, costos y gastos que significan alcanzar los objetivos. Luego, opta tomar el riesgo moderado (OIT, 2009). Siempre se piensa que los empresarios son exitosos por ser vehementes arriesgados cuando toman sus decisiones; sin embargo, entiéndase que este tipo de decisiones no son al azar, sino nacen de una recolección de datos y una suma de cálculos de costo-beneficio, o lo que se llama riesgos calculados. Es por ello que el joven emprendedor debe estar siempre informado, actualizado y modernizado para estar preparado en asumir riesgos previstos.

Capacidad emprendedora orientada a la planificación. La planificación en el emprendimiento responde a la anticipación de las acciones sistematizadas en tiempos, sistematización de los recursos e información para concretar los objetivos y metas factibles dentro de una realidad alcanzable. Por ello se deben cumplir los criterios siguientes.

Planificación sistemática. Esta capacidad significa tener un estudio anticipado de los objetivos y actividades que conlleva a concretar los objetivos. El emprendedor no se permite que las cosas sucedan al azar o por corazonadas emocionales, sino que toma en cuenta el conjunto de objetivos definidos por lograr con mentalidad realista. Así también, se deben establecer en un cronograma los plazos para conseguirlos. Para asegurarse que la planificación se concrete de manera efectiva, el emprendedor realiza estrategias de seguimiento y control respecto a los puntos más relevantes que permitirán ajustar o reafirmar las estrategias hacia la meta final (OIT, 2009). En cada paso de nuestros días son parte de una planificación por más pequeña que sea, la vida está llena de caminos o rutas marcadas por otros; sin embargo, es función del nuevo emprendedor rehacer el camino o planificar sus acciones estratégicamente. Un buen plan, requiere de la precisión de tiempos, espacios y personas indicadas para estar en el momento correcto y en el lugar correcto.

Búsqueda de información. Los emprendedores buscan continuamente, a través de diferentes medios, información relevante que les permita alcanzar sus objetivos y metas. Los emprendedores deben conocer que la información es útil, necesaria e importante para poder tomar decisiones, innovar y dirigir los negocios. Hoy, con el avance de la tecnología

actual, los jóvenes empresarios tienen mayor oportunidad de acceder a la información. Un ejemplo claro es la tecnología móvil con acceso a internet; donde se encuentra información especializada, grupos de interés y otros recursos. También pueden asistir a capacitaciones de emprendimiento y estrategias de comercialización e inversión, técnicas de publicidad, etc. (OIT, 2009). Mencionado anteriormente, el joven emprendedor necesita manejar una base de datos importante respecto a su visión de negocio, además debe modernizarse con las nuevas tecnologías de desarrollo social y estar en constante actualización. Esto le permitirá estar más seguro en lo que haga.

Fijación de metas. Las metas deben tener una significación personal que conlleve al cumplimiento de un reto que inspire lograr el éxito. La meta sólo se consigue si es clara y definida. Esta capacidad de fijarse metas no solo significa tener una actitud soñadora, sino ser objetivo o realista para alcanzar una visión a largo plazo, pero también la facilidad para concretar objetivos de corto plazo. El éxito de un empresario depende del impulso de establecer metas y objetivos, obteniendo placer por alcanzarlos (OIT, 2009). El emprendedor debe Establecer metas inteligentes, metas que sean alcanzables, significativas, realísticas, y fáciles con visión de futuro. Estas a su vez se pueden iniciar como pequeñas tareas o actividades.

Capacidad emprendedora para influir en otros. Quizás, la más importante de las capacidades. Demanda en el emprendedor de un gran esfuerzo y habilidad persuasiva para para desarrollar redes de apoyo, la búsqueda de importantes socios estratégicos que compartan el mismo punto de vista hacia los mismos objetivos y metas mediante la confianza y la solidaridad. En este caso se explican las siguientes actitudes:

Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo. La persuasión es parte de la vida diaria. No hay conversación, discusión, declaración u opinión en la que no haya un esfuerzo por convencer. Los emprendedores están conscientes de ello. Saben que no todos piensan de la misma manera, y que deben sustentar sus posiciones de forma segura y objetiva intentando persuadir a otras personas. Los emprendedores tienen capacidad para hacer prevalecer sus puntos de vista a pesar de los resultados adversos. Otra característica importante que las personas emprendedoras de éxito desarrollan es el de mantener una red de contactos que les permita establecer lazos de intercambio y solidaridad, para llevar adelante sus objetivos personales, profesionales y empresariales. Estas redes se generan desde las relaciones familiares, con los amigos, vecinos y conocidos (OIT, 2009). El líder

empresarial debe desarrollar sus habilidades de persuasión para poder alcanzar sus metas. El entorno empresarial se circunscribe de empleados, clientes, socios proveedores y otros. Es básicamente con el capital humano con quien se desarrolla esta habilidad con empatía para hacer que las cosas sucedan.

Autoconfianza. Si el emprendedor confía en sí mismo, se sentirá capaz y seguro. La autoconfianza le impulsa a dar el primer paso, a seguir adelante hasta lograr sus objetivos. Toda persona necesita seguridad y confianza para realizar lo que se propone: cumplir con una tarea, dar lo mejor de sí a través de lo que somos capaces y se ha aprendido a hacer. Los logros alcanzados alimentan la autoconfianza, porque son una clara demostración que sí somos capaces de llegar a nuestras metas. (OIT, 2009). Esto se logra al cumplir los objetivos pequeños que van alimentando la seguridad y confianza en sí mismo. Es por ello la importancia de establecer objetivos realizables y factibles. La autoconfianza también crece a partir de la preparación profesional, del conocimiento, de las experiencias. Es por ello que él emprendedor o la emprendedora debe cultivar esta cualidad tomando acciones de aprendizaje y entrenamiento en pequeños proyectos de vida y negociación.

Luego de haber analizado la información valiosa para la realización de la investigación se formula la siguiente interrogante: ¿Qué influencia tiene el microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019?

Este proyecto de investigación sobre microcrédito y emprendimiento se sustenta con los criterios de justificación señalados por Hernández, Fernández y Baptista (2014). Las cuales se explican de la manera siguiente:

Por su conveniencia, la presente investigación servirá para analizar las condiciones reales de aceptación sobre el microcrédito y el nivel de emprendimiento en las mujeres de La Esperanza. Este último visto desde tres aspectos importantes: Verificar si el crédito motiva la capacidad para alcanzar logros, si el microcrédito incentiva la planificación crediticia y de inversión, y si genera la capacidad de influir en otros grupos socioeconómicos o mujeres emprendedoras.

Por su relevancia social, el impacto social de este estudio recae en la proyección de crecimiento económico-social en el sector femenino y de las clases sociales con escasos recursos económicos. A la vez que contribuya a generar ingresos y empleabilidad mediante la satisfacción de las necesidades socio-económicas y condiciones de vida.

Por sus implicaciones prácticas, esta investigación es el paso inicial para dar respuesta a los problemas socio-económicos de madres solteras, madres responsables de familia, influyentes en su comunidad. El microcrédito promueve soluciones prácticas de inversión social y cooperativa en cada uno de los hogares de las mujeres emprendedoras y fortalece sus conocimientos empresariales. Así también, la influencia del microcrédito es una iniciativa motivadora para formar grupos comunitarios de responsabilidad cooperativa y formación de futuras emprendedoras.

Por su valor teórico, si bien es cierto, mucho se ha investigado sobre las formas de generar empresa; sin embargo, la falta de iniciativas para apoyar a grupos con escasos recursos nunca ha sido una alternativa de inversión en el sector financiero. Hoy en día, con una mentalidad más amplia el enfoque socio económico propone nuevas posibilidades y estrategias de inversión cooperativa de la cual la importancia de aplicación de estos conceptos valida la teoría en la práctica y la enriquece.

Por su utilidad metodológica, se utilizarán dos cuestionarios para recoger información de las variables de estudio. Los cuales pueden ser usados en otros estudios y otras empresas de financiamiento que deseen investigar en este rubro de crédito social.

Planteándose de esta manera un objetivo general y los siguientes objetivos específicos. El objetivo general es determinar la influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. Siendo los objetivos específicos: Identificar el nivel de aceptación de microcrédito en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. Identificar el nivel de la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. Determinar la influencia del microcrédito en las dimensiones de la capacidad emprendedora (alcanzar logros, planificación e influencia) de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

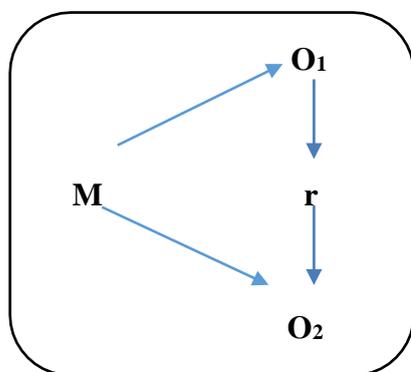
Consecuentemente, al presente trabajo se plantea la siguiente hipótesis de investigación: Hi: El microcrédito influye de forma positiva en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación es correlacional-causal de corte transversal porque relata un diagnóstico basado en el efecto de una variable sobre la otra en una muestra única. El diseño de la investigación es no experimental porque las variables no son manipuladas por el investigador.

El diagrama del estudio es:



Dónde:

M = 124 clientas emprendedoras de Compartamos Financiera.

O₁ = Observación de la variable Microcrédito.

O₂ = Observación de la variable Capacidad emprendedora.

r = Relación causal entre ambas variables.

2.2. Operacionalización de variables:
Tabla 2.1

Matriz de Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Tipo	Escala
Microcrédito	Estrategia dirigida a microempresarios y negocios de pequeña escala – pero de alto margen y rotación basados en la confianza de emprendimiento. (Padilla y otros, 2008).	Se evaluó a través de la aplicación de un cuestionario sobre las características del microcrédito.	Evaluación del microcrédito.	Situación social del Situación económico-financiera	Cualitativo	Ordinal
			Destino de los microcréditos.	Capital de trabajo Activos fijos		
			Líneas de microcrédito promedio.	Montos Plazos Refinanciamientos		
			Cumplimiento de microcrédito.	de Amortización Periodos de gracia		
			Garantías de incumplimiento.	de Garantes solidarios Avales individuales		

		Garantías reales				
Capacidad emprendedora	Se estructura por el desarrollo de las capacidades para alcanzar logros, planificación y la influencia en otros (OIT, 2000).	Se evaluó a través de la aplicación de un cuestionario sobre capacidad emprendedora.	Capacidad emprendedora para alcanzar logros	Búsqueda constante de nuevas oportunidades	Cualitativo	Ordinal
			Compromiso con las actividades que realizas			
			Persistencia y capacidad para enfrentar problemas			
			Exigencia de eficiencia y calidad			
			Evaluación de riesgos			
			Capacidad emprendedora orientada a la planificación.	Planificación sistemática		
				Búsqueda de información		
				Fijación de metas		
			Capacidad emprendedora para influir en otros.	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo		
				Autoconfianza		

Teoría de microcrédito de la teoría Padilla y Otros (2008) y la variable capacidad emprendimiento adoptada de la OIT (2000)

2.3. Población, muestra y muestreo

2.3.1 La población. Estuvo constituida por el total de las 124 clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

2.3.2 La muestra. Esta fue constituida por la selección total de las 124 clientas registradas en la base de datos de Compartamos Financiera y perteneciente a la localidad según la información de financiera en mención.

2.3.3 Muestreo. Esta selección se realizó mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia.

2.3.4 La unidad de análisis. Se encuentra representada por cada de una de las mujeres emprendedoras de la zona Villa Judicial, La Esperanza.

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

Tabla 2.1

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Variable	Técnica	Instrumento	Participante
Variable independiente	Encuesta	Cuestionario sobre el Microcrédito grupal.	Mujer emprendedora de la zona Villa Judicial, La Esperanza, registrada en Compartamos.
Variable dependiente	Encuesta	Cuestionario sobre capacidad emprendedora.	Mujer emprendedora de la zona Villa Judicial, La Esperanza, registrada en Compartamos.

2.4.1 Encuesta. La encuesta es una técnica de investigación social que se emplea mucho en la investigación de mercados por su utilidad, versatilidad y sencillez. Además, es un conjunto de herramientas que emplea el investigador con la finalidad de obtener, procesar, conservar y comunicar los datos que sirvieron para tomar decisiones en el proceso de investigación y comprobar la verdad o falsedad del planteamiento de investigación (Carrasco, 2009). En este trabajo se desarrolló la técnica de encuesta.

2.4.2 Cuestionarios. Los dos cuestionarios señalados en la tabla 2 se describen de la siguiente manera:

Uno para evaluar el nivel de conocimiento del Microcrédito grupal de marca con respuesta directa de selección múltiple de orden cerrado. Su estructura se constituye de 20 afirmaciones, de las cuales 04 pertenecen a Evaluación del

microcrédito, 04 al Destino de los microcréditos, 04 a las Líneas de microcrédito promedio, 04 al Cumplimiento de microcrédito y 04 afirmaciones respecto a las Garantías de incumplimiento. La valoración de cada respuesta en escala de Lickert es: En Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5). Así mismo, el nivel de la variable está siendo considerado con los siguientes rangos: Bajo 20 – 52, Medio 53 – 85 y Alto 86 – 100.

Para la variable Capacidad emprendedora se pretende usar el instrumento compuesto de 30 afirmaciones que serán autovalorados por las clientas respecto a su Capacidad emprendedora para alcanzar logros con 10 ítems, su Capacidad emprendedora orientada a la planificación con 10 afirmaciones y su Capacidad emprendedora para influir en otros también con 10 afirmaciones en la siguiente escala de Lickert: En Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5). Cuyo rango del cuestionario es la siguiente: Baja 30 – 78, Media 79 – 127 y Alta 128 – 150.

2.4.3 Validez. La validez se refiere al grado de evidencia acumulada sobre qué mide el instrumento, justifica la particular interpretación que se va a hacer del instrumento (Vara, 2015). En este sentido, el proceso de validez de los cuestionarios en mención ha sido calificada y observada la coherencia interna entre los ítems y cada una de las variables por expertos en administración y finanzas. Siendo los siguientes:

Nombre	Grado académico	Lugar de trabajo
José Guevara	Dr. En Administración	Coordinación de actas, UCV
Luis Yzquierdo Pérez	Mg. Economista	Docente UCV
Jenny Alva Morales	Mg. Ing. Estadístico	Docente UCV
Ciro Valladares Landa	Dr. En Economía	Docente UCV

2.4.4 Fiabilidad. Este proceso se relaciona con la precisión y congruencia, es el grado en que la aplicación repetida de un instrumento al mismo sujeto, objeto o situación producen iguales resultados. Además, es la capacidad del instrumento de producir resultados congruentes (iguales), cuando se aplica por segunda o tercera vez, en condiciones tan parecidas como sea posible. Para calcular la fiabilidad, generalmente todos los procedimientos utilizan fórmulas que producen “coeficientes de fiabilidad”, los cuales pueden oscilar entre 0 y 1, donde 0 significa fiabilidad nula

y 1 representa el máximo de fiabilidad (Vara, 2015). De ello el resultado de la confiabilidad con coeficiente Alfa de Cronbach en cada uno de los instrumentos es como sigue:

La fiabilidad del cuestionario con que se medirá la Aceptación del Crédito Grupal en las clientas Compartamos Financiera de la Villa Judicial en una muestra piloto de 40 clientas es $\alpha = 0.825$. Por lo tanto, el cuestionario es Altamente confiable. Véase los resultados analizados mediante el programa estadístico SPSS 25:

Análisis de confiabilidad del
Cuestionario sobre Aceptación del Microcrédito Grupal

Estadísticos de fiabilidad				
	Alfa de Cronbach	N de elementos		
	<u>Fiabilidad</u>			
	<u>,825</u>	<u>20</u>		

Estadísticas de Total/elemento				
	Media de escala	Varianza de escala	Correlación total	Alfa de Cronbach
ITEM00001	71,7250	113,999	,283	,823
ITEM00002	71,3250	107,404	,522	,811
ITEM00003	72,4000	108,964	,441	,815
ITEM00004	71,6750	117,404	,122	,829
ITEM00005	71,3750	110,753	,291	,824
ITEM00006	72,1000	109,887	,355	,820
ITEM00007	71,7750	108,025	,550	,811
ITEM00008	71,6000	103,990	,668	,804
ITEM00009	71,9000	111,836	,353	,820
ITEM00010	71,8000	108,164	,348	,821
ITEM00011	72,0750	106,789	,580	,809
ITEM00012	71,9750	102,999	,603	,806
ITEM00013	71,6750	108,071	,480	,813
ITEM00014	71,5250	113,794	,255	,824
ITEM00015	71,3000	111,754	,402	,818
ITEM00016	71,4000	113,374	,335	,820
ITEM00017	72,1000	101,015	,663	,802
ITEM00018	71,6500	105,515	,462	,814
ITEM00019	72,2250	118,025	,012	,842
ITEM00020	70,9000	115,374	,386	,820

La fiabilidad del cuestionario con que se medirá la Capacidad emprendedora en las clientas Compartamos Financiera de la Villa Judicial en una muestra piloto de 40 clientas es $\alpha = 0.75$. Por lo tanto, este cuestionario es también Altamente confiable. Véase los resultados analizados mediante el programa estadístico SPSS 25: Véase los resultados.

Análisis de confiabilidad del
Cuestionario sobre Capacidad emprendedora

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.75	30

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala	Varianza de escala	Correlación total	Alfa de Cronbach
ITEM00001	99,3000	88,421	,100	,743
ITEM00002	98,9000	81,528	,382	,724
ITEM00003	100,0500	81,895	,388	,723
ITEM00004	99,0000	87,590	,202	,736
ITEM00005	98,9000	93,221	-,143	,764
ITEM00006	99,4500	84,254	,238	,735
ITEM00007	99,4000	83,733	,400	,724
ITEM00008	99,1500	76,644	,634	,703
ITEM00009	99,2500	84,705	,309	,729
ITEM00010	99,3500	77,772	,525	,711
ITEM00011	99,3000	82,369	,409	,722
ITEM00012	99,4000	76,862	,671	,702
ITEM00013	99,2000	82,933	,370	,725
ITEM00014	99,1000	80,297	,507	,715
ITEM00015	98,8500	82,797	,418	,722
ITEM00016	99,0500	81,279	,441	,720
ITEM00017	99,5500	77,997	,550	,710
ITEM00018	98,7500	83,885	,430	,723
ITEM00019	99,6000	89,272	-,012	,762
ITEM00020	98,4500	85,792	,409	,727
ITEM00021	100,3000	88,728	,292	,734
ITEM00022	100,6000	94,195	-,319	,752
ITEM00023	100,1000	90,349	,222	,738
ITEM00024	101,0000	92,410	-,266	,744
ITEM00025	100,1000	90,349	,222	,738
ITEM00026	100,6000	93,272	-,226	,749
ITEM00027	100,0500	91,331	,000	,740
ITEM00028	100,3500	91,003	,013	,742
ITEM00029	100,5500	95,126	-,410	,755
ITEM00030	100,8000	93,292	-,254	,749

Además, se tomará en cuenta dos tipos de análisis estadísticos en base a los datos recogidos.

2.5. Procedimiento

Antes de iniciar la recopilación de datos, se solicitó información básica sobre las clientas emprendedoras registradas en Compartamos. Luego se aplicó dos cuestionarios cuya información se registró en una base de datos en dos hojas de Excel.

Durante dos semanas, el momento más propicio para recoger la información fue en las mañanas antes de iniciar sus negocios. Sin embargo, con algunas clientas conocidas se recogió información vía teléfono. Finalmente, la información sirvió para el análisis estadístico, tanto descriptivo como inferencial explicados a continuación.

2.6. Métodos de análisis de datos

Existen dos principales métodos de análisis de los datos:

Análisis descriptivo. Este análisis netamente descriptivo se realizó mediante la verificación de indicadores y valores recogidos por la tabulación de datos representado con tablas y figuras estadísticas.

Análisis inferencial. Este tipo de análisis confirmó la hipótesis planteada en la investigación mediante las pruebas Chi-cuadrada para variables cualitativas para variables cuantitativas (Gamarra y otros, 2016).

2.7. Aspectos éticos

Finalmente, la investigación se orientó dentro los lineamientos de la Dirección de investigación de la Universidad César Vallejo y su código de ética (2017). Artículo 46 de la formación de profesionales, inciso f es impulsar la investigación en la formación profesional universitaria de los Licenciados en Administración (Código de Licenciados en Administración, 2008).

El respeto. Se respetó la propiedad intelectual ya que se cita de manera textual e indirecta las teorías relacionadas al tema. Así también, se respetará la identidad de las clientas de Compartamos quienes mediante un documento de consentimiento informado se les solicitó su participación. Este aspecto se fundamenta en el Artículo

21 del Código de ética del profesional de enfermería responsabilizando de manera individual al investigador de sus actos.

La confidencialidad. Los resultados obtenidos de las clientas de compartamos son de uso privado del investigador. En este sentido, no se divulgará información personal de quienes participaron en la investigación.

La veracidad. La información que se desarrolle en el presente documento es veraz y objetiva por ser un documento de índole científico. Por tanto, no se pretende manipular los datos obtenidos de los participantes.

III. RESULTADOS

Tabla 3.1

Influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Microcrédito		Capacidad Emprendedora			Total	χ^2 de Pearson	Sig.
		Bajo	Medio	Alto			
Alto	N	0	58	0	58	7.712	0.021
	%	0%	46.8%	0%	46.8%		
Medio	N	5	45	0	50		
	%	3.2%	37.1%	0%	40.3%		
Bajo	N	0	16	0	16		
	%	0%	12.9%	0%	12.9%		
Total	N	5	119	0	124		
	%	3.2%	96.8%	0%	100%		

Nota: Datos recogidos de la opinión de las encuestas sobre Aceptación de microcrédito y Capacidad emprendedora.

Hi: Existe influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Ho: No Existe influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

En la Tabla 3.1 se aprecia que el 46.8% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019 con un nivel alto en el microcrédito grupal presentan un nivel medio de capacidad emprendedora y el 37.1% de los clientes con un nivel medio en el microcrédito grupal presentan un nivel medio de capacidad emprendedora. Así también, existe un mínimo porcentaje de relación entre el microcrédito grupal medio y la capacidad emprendedora bajo, 3.2%. También se puede apreciar que el estadístico X^2 de Pearson es de 7.712 con un valor $p = 0.021$ el cual es menor al nivel de significancia $(\alpha)=0.05$; por lo que se demuestra que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Tabla 3.2

Nivel de aceptación de microcrédito en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Microcrédito		
Nivel	N°	%
Alto	58	46.8
Medio	50	40.3
Bajo	16	12.9
Total	124	100

Nota: Datos recogidos de la opinión de la encuesta sobre Aceptación de microcrédito.

Se puede observar en la Tabla 3.2 que el 46.8% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019, presentan un nivel alto de aceptación en el microcrédito grupal, mientras el 40.3% tienen un nivel medio y el 12.9% de las clientas presentan un nivel bajo de aceptación con respecto al microcrédito grupal.

Tabla 3.3

Nivel de la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Capacidad de Emprendedora		
Nivel	N°	%
Alto	0	0
Medio	119	96.8
Bajo	5	3.2
Total	124	100

Nota: Datos recogidos de la opinión de la encuesta sobre Capacidad emprendedora

Se puede observar en la Tabla 3.3 que el 96.8% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019, presentan un nivel medio en la capacidad emprendedora y el 3.2% de las clientas tienen un nivel bajo.

Tabla 3.4

Influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de alcanzar logros en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Microcrédito	Emprendimiento en alcanzar logros			Total	χ^2 de Pearson	Sig.
	Bajo	Medio	Alto			
Alto	N	5	34	19	5.667	0.045
	%	4%	27.4%	15.3%		
Medio	N	0	32	18		
	%	0%	25.8%	14.5%		
Bajo	N	2	8	6		
	%	1.6%	6.5%	4.8%		
Total	N	7	74	43		
	%	5.6%	59.7%	34.7%		

Nota: Datos recogidos de la opinión de las encuestas sobre Aceptación de microcrédito y Capacidad emprendedora.

En la Tabla 3.4 se aprecia que el 27.4% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019 con un nivel alto en el microcrédito grupal presentan un nivel medio en la capacidad emprendedora de alcanzar logros y el 25.8% de los clientes con un nivel medio en el microcrédito grupal presentan un nivel medio en la capacidad emprendedora de logros. Así también, existe un mínimo porcentaje de coincidencia entre el microcrédito grupal bajo y la capacidad emprendedora de logros, 1.6%. También se puede apreciar que el estadístico X^2 de Pearson es de 5.667 con un valor $p = 0.045$ el cual es menor al nivel de significancia (α)=0.05; por lo que se demuestra que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora de logros en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Tabla 3.5

Influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de planificación en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Microcrédito	Emprendimiento de planificación			Total	χ^2 de Pearson	Sig.
	Bajo	Medio	Alto			
Alto	N	2	27	29	6.405	0.032
	%	1.6%	21.8%	23.4%		
Medio	N	7	19	24		
	%	5.6%	15.3%	19.4%		
Bajo	N	1	4	11		
	%	0.8%	3.2%	8.9%		
Total	N	10	50	64		
	%	8.1%	40.3%	51.6%		
				124		
				100%		

Nota: Datos recogidos de la opinión de las encuestas sobre Aceptación de microcrédito y Capacidad emprendedora.

En la Tabla 3.5 se aprecia que el 23.4% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019 con un nivel alto en el microcrédito grupal presentan un nivel alto en la capacidad emprendedora de planificación y el 21.8% de los clientes con un nivel alto en el microcrédito grupal presentan un nivel medio en la capacidad emprendedora de planificación. Así también, existe un mínimo porcentaje de coincidencia entre el microcrédito grupal bajo y la capacidad emprendedora de planificación, 0.8%. También se puede apreciar que el estadístico X^2 de Pearson es de 6.405 con un valor $p = 0.032$ el cual es menor al nivel de significancia (α)=0.05; por lo que se demuestra que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora de planificación en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Tabla 3.6

Influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de influir en otros en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

Microcrédito		Emprendimiento de influir en otros			Total	χ^2 de Pearson	Sig.
		Bajo	Medio	Alto			
Alto	N	22	36	0	58	7.711	0.020
	%	17.8%	29%	0%	46.8%		
Medio	N	22	28	0	50		
	%	17.7%	22.6%	0%	40.3%		
Bajo	N	7	9	0	16		
	%	5.6%	7.3%	0%	12.9%		
Total	N	51	73	0	124		
	%	41.1%	58.9%	0%	100%		

Nota: Datos recogidos de la opinión de las encuestas sobre Aceptación de microcrédito y Capacidad emprendedora.

En la Tabla 3.6 se aprecia que el 29% de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019 con un nivel alto en el microcrédito grupal presentan un nivel medio de capacidad emprendedora de influir en otros y el 22.6% de los clientes con un nivel medio en el microcrédito grupal presentan un nivel medio de capacidad emprendedora de influencia. Así también, existe un mínimo porcentaje de coincidencia entre el microcrédito grupal bajo y la capacidad emprendedora bajo, 5.6%. También se puede apreciar que el estadístico X^2 de Pearson es de 7.711 con un valor $p = 0.020$ el cual es menor al nivel de significancia $(\alpha) = 0.05$; por lo que se demuestra que existe influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de influir en otros positiva en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

IV. DISCUSIÓN

4.1 Con respecto al objetivo general sobre determinar la influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019, la Tabla 3.1 demuestra que existe relación positiva influyente del microcrédito en la capacidad emprendedora en un 46.8% en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Así también se comprueba la hipótesis de que ambas variables se encuentran asociadas (X^2 de Pearson = 7.712; $p = 0.021$). Esto se corrobora con los resultados de Pérez (2016) quien también comprobó que el financiamiento crediticio influye en el desarrollo de proyectos productivos de organizaciones del sector real de la economía social y solidaria (ESS), encontrando que 58,4% de organizaciones que recibieron crédito destinaron estos recursos a nuevos emprendimientos y 78,5% han manifestado percibir ganancias monetarias gracias al préstamo recibido. En un contexto internacional, Méndez (2017) también ratifica los resultados de esta investigación cuando en su estudio sobre las condiciones socioeconómicas de las madres solteras que solicitaron el crédito de desarrollo humano, en el cual este impulso económico social se observa que ayudó al 82% de las beneficiarias para inyectar capital a sus negocios emprendimiento, el 45% solicitaron 2 veces, el 64% utilizaron el crédito como fuente de financiamiento para iniciarse en los negocios. Así también, lo revalida Pozo (2015) al manifestar que la concesión de microcréditos a las mujeres no solo es una forma de ayudarlas a integrarse en la sociedad, sino que es un acierto total por parte de las instituciones micro financieras, ya que el género femenino sabe utilizar de una manera eficiente los recursos económicos que recibe, dirigiéndolos directamente a sus familias aumentando las oportunidades de progreso de sus miembros, de ellos comprueba que los microcréditos han ayudado a conseguir trabajo o autoempleo al 25% de sus clientas y el 73% de las empresas creadas gracias al microcrédito siguen en funcionamiento. Adicionalmente, Huamán y Conde (2017) corroboran que los bancos comunales si influyen en el nivel de acceso de servicios financieros no solo para sus empresas sino les permite mejorar su calidad de vida, mejorar su vivienda y educación. Entonces, se puede comprobar los efectos positivos del crédito grupal o comunal en la capacidad emprendedora de las mujeres tanto en nuestro contexto nacional y otros países.

42 En cuanto al objetivo específico, identificar el nivel de aceptación de microcrédito en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. En la Tabla 3.2 se aprecia un diagnóstico de nivel alto de aceptación del microcrédito grupal del 46.8% mientras el 40.3% tiene un nivel medio y el 12.9% de nivel bajo en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Esto es validado por Calle (2017) el 39% de las mujeres participantes encuentran fácil la tramitación y aceptación del crédito, 57.9% se encuentra conforme con la línea de crédito, 82.5% manifiesta no haber tenido dificultad de acceder al crédito con alguna deuda, 17.5% manifestó haber tenido deudas que dificultaron el crédito no otorgado. Méndez (2017) también corrobora donde encuentra índices bastante aceptables de aceptación positiva en los créditos comunales en Ecuador, el 82% solicitó crédito, el 45% lo solicitó 2 veces, el 38% lo hizo una vez y un 17% ha realizado el CDH por tres veces. Finalmente, se encuentra un mercado de evaluación crediticia con posibles afiliados para adquirir el crédito. Además, entre los factores positivos atrayentes a la aceptación de microcrédito, se puede notar en los estudios de Huamán y Conde (2017) quienes reafirman encontrando que las mujeres emprendedoras el 39.5% recibieron capacitación técnico financiero, 97.4% considera adecuada el monto de depósito, 28.9% califica excelente las tasas de interés y el 63.2% califica como bueno; finalmente existe un 95% de confianza en los créditos grupales. Por su parte, Jara (2015) ratifica ya que mide las facilidades del acceso financiero como factores positivos al número de bancos, pese a que son pocos pero necesarios, la tasa de interés activa y reducida lo cual deja satisfecha a las mujeres microempresarias, el número de movilizaciones de ahorro en las mismas entidades de préstamo ya que 88% señala que ahorra en la institución donde trabaja, 72% encuentra satisfacción al finalizar el ciclo de ahorro, incluso el 60% cumple hasta 3 ciclos por año de ahorro.

43 En cuanto al objetivo específico sobre identificar el nivel de la capacidad emprendedora de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. En la Tabla 3.3 se observa un nivel medio de capacidad emprendedora del 96.8% mientras el 3.2% alcanza un nivel bajo en las clientas con respecto al microcrédito grupal de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Pese a que es un nivel aceptable, según Raghuvanshi, Agrawa

y Ghosh (2017) reafirma que las mujeres emprendedoras aún afrontan barreras como la falta de educación, ausencia de oportunidades de capacitación y entrenamiento, falta de movilidad espacial, falta de apoyo familiar, falta de apoyo institucional, escasa capacidad de gestión empresarial y dificultades para adquirir recursos financieros.

- 44 Finalmente, al determinar la influencia del microcrédito en las dimensiones de la capacidad emprendedora (alcanzar logros, planificación e influencia) de las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. En la Tabla 3.4 se encontró que existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora de alcanzar logros en un 27.4%, entre los niveles alto y medio, en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Este resultado se corroboró con los estudios mencionados en el primer párrafo. Sin embargo, según los estudios de Gautam y Mishra (2015) estos logros podrían verse afectados de acuerdo al contexto por un desequilibrio entre la familia y las obligaciones profesionales de la mujer, nivel bajo de independencia financiera de la mujer rural, ausencia de habilidades empresariales y financieras en la mujer pobre, negligente preocupación de las entidades financieras, ausencia de confianza, falta de organización en su proyecto de vida, falta de educación, desconocimiento del reconocimiento de sus propias capacidades, poca habilidad para soportar los riesgos económico, dificultades laborales con trabajadores masculinos, limitadas y escaso contacto con empresarias de éxito de otras zonas rurales son los principales problemas. Finalmente, son dificultades que deben ser atendidas en coordinación con el ministerio de Trabajo y otras carteras ministeriales como el Ministerio de la Mujer porque incluso en nuestro contexto el emprendimiento femenino aún es muy bajo debido estos desafíos sociales, en particular en las zonas rurales. En la Tabla 3.5 la relación del microcrédito en la capacidad emprendedora de planificación en un 23.4%, niveles alto. De esta relación no se han encontrado estudios específicos respecto a la planificación, sin embargo se debe notar que es una tarea adicional de las micro-financieras para capacitar a sus clientas en estructurar una planificación sistemática de sus objetivos empresariales para no direccionar sus negocios al azar o por corazonadas emocionales; capacitar a las emprendedoras a la búsqueda de información útil, necesaria e importante para poder tomar decisiones, innovar y

dirigir los negocios; capacitar en la fijación de metas que conlleve al cumplimiento de un reto que inspire lograr el éxito según la OIT (2009). Finalmente, en la Tabla 3.6 Existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora influir en otros en un 29%, entre los niveles alto y medio. Esto se puede visualizar por el condicionamiento o naturaleza de la variable microcrédito o crédito grupal, debido a que la evaluación del microcrédito radica en que los usuarios se pueden presentar de manera grupal y el primer indicador está referido a la persona y su entorno más cercano que se constituye por la familia, amigos, socios comerciales, clubes y otros. Entonces, la capacidad de influir en otros se manifiesta cuando el grupo que solicita el crédito sea autoselecciona entre personas que viven en la misma comunidad, que se conocen y saben que el negocio de algunos de sus integrantes es digno de fiar (De la Cruz, 2000). Adicionalmente, la capacidad de influir en otros es reflejada por las garantías de incumplimiento del crédito. Es decir, la garantía solidaria para grupos solidarios, normalmente de 4 a 6 integrantes, quienes se reúnen bajo la promesa de garantizar entre ellos sus créditos (Padilla y Otros, 2008). Entonces, es la misma metodología del microcrédito en grupos la que permite impulsa la capacidad empresarial de influir en otros de las mujeres: autoconfianza, capacidad para persuadir y generar redes de apoyo según la OIT (2009).

V. CONCLUSIONES

51. Con relación al objetivo general, existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora en un 46.8%, entre los niveles alto y medio, en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Así como la comprobación de hipótesis estadística X^2 de Pearson es de 7.712 con un valor $p = 0.021$; demostrándose que existe influencia positiva del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas en mención.
52. Existe un nivel alto de aceptación en el microcrédito grupal del 46.8% mientras el 40.3% tiene un nivel medio y el 12.9% de nivel bajo en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Esto debido a que este sistema de inyección económica apoya de manera solidaria a grupos sociales emergentes que no tienen la oportunidad de alcanzar los servicios financieros de las grandes bancas y finanzas.
53. Existe un nivel medio de capacidad emprendedora del 96.8% mientras el 3.2% alcanza un nivel bajo en las clientas con respecto al microcrédito grupal de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Esto se debe a que los autores sociales demuestran vocación emprendedora para iniciar y construir pequeños negocios; sin embargo, se necesita no solo de conocimientos sino disciplina perseverante para no fracasar en el intento y la sostenibilidad.
54. Existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora de alcanzar logros en un 27.4%, entre los niveles alto y medio, en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Así como la comprobación de hipótesis estadística X^2 de Pearson es de 5.667 con un valor $p = 0.045$; demostrándose que existe influencia positiva del microcrédito en alcanzar logros emprendedores de las clientas en mención.
55. Existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora de planificación en un 23.4%, entre los niveles alto y alto, en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Así como la comprobación

de hipótesis estadística X^2 de Pearson es de 6.405 con un valor $p = 0.032$; demostrándose que existe influencia positiva del microcrédito en la planificación emprendedora de las clientas en mención.

56. Existe relación del microcrédito en la capacidad emprendedora influir en otros en un 29%, entre los niveles alto y medio, en las clientas de Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza. Así como la comprobación de hipótesis estadística X^2 de Pearson es de 7.711 con un valor $p = 0.020$; demostrándose que existe influencia positiva del microcrédito en influencia emprendedora de las clientas en mención.

VI. RECOMENDACIONES

- 61 Se recomienda al gerente general de Compartamos Financiera integrar proyectos de financiación de mayor alcance social y nacional con los Ministerios de economía y finanzas, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Ministerio de la Mujer y Ministerio de Desarrollo para seguir impulsando el financiamiento económico en microempresas. Cada uno de estos ministerios cumple una función importante en el desarrollo socio-económico del estado permitiendo ampliar el acceso a oportunidades laborales, de emprendimiento y el desarrollo de las capacidades empresariales en las personas.
- 62 Se recomienda al gerente regional, gerente de agencia y jefe de créditos de Compartamos Financiera tomar ventaja del nivel alto de aceptación del microcrédito grupal en esta zona de Trujillo y establecer estrategias de proyección a nuevos mercados o comunidades. Así como, esquematizar dentro de sus planes de crédito, establecer tasas de interés social más alcanzables.
- 63 Se recomienda al gerente regional, gerente de agencia y jefe de créditos de la financiera apreciar la buena capacidad emprendedora que desarrollan las clientas en base al microcrédito grupal que les permite revalorar las fortalezas de sus productos y negocios hacia un desarrollo social más sostenible.
- 64 Finalmente, es recomendable que el gerente general, gerente de producto y los gerentes divisionales mediante los actores estatales, se impulse programas de atención social y emprendimiento para minimizar aquellos factores que inhiben la participación empresarial de las mujeres. Por ejemplo, mejorar el nivel de independencia de la mujer rural, desarrollar sus habilidades empresariales y financieras, rechazar el machismo en los centros laborales, etc. ya que en nuestro contexto el emprendimiento femenino aún es muy bajo debido estos desafíos sociales. En este sentido, también podría tomar participación la Cámara de Comercio de la Región o alguna otra entidad que impulse los proyectos de vida, desarrollar programas de capacitación en los centros de producción, permitirles a las nuevas

emprendedoras de zonas rurales tener mayor contacto con empresarias líderes y de éxito, así como premiar el micro-emprendimiento femenino.

VII. PROPUESTA

Propuesta de acciones estratégicas para mejorar la capacidad emprendedora de las clientas de compartamos financiera en la zona villa judicial, la esperanza 2019

7.1 Resumen ejecutivo.

Luego de haber realizado la presente investigación acerca de la influencia del microcrédito en la capacidad emprendedora de las clientas de compartamos financiera en la zona villa judicial, la esperanza 2019, conocimos la realidad en la que se desarrollan los negocios en dicha zona, y que pese a tantas limitaciones que posee, muchos de sus negocios orientados al comercio, han conseguido mantenerse en el tiempo. Sin embargo, ante un mercado que está cada vez más exigente y competitivo, las pymes deben diferenciarse de sus competidores con la innovación de un valor agregado en los servicios o productos que ofrecen al público, de tal manera que fidelicen a sus clientes y atraigan más. Asimismo, agregar herramientas que faciliten el control de ventas en su negocio. Consecuentemente, la propuesta es importante ya que servirá de gran apoyo para las emprendedoras y futuros emprendedores, para conocer y poner en práctica el uso de estrategias que le permitan mejorar la calidad de sus servicios y productos.

7.2 Definición del problema encontrado.

7.2.1. Identificación del problema: Ausencia de mecanismos estratégicos y de gestión que permitan el óptimo uso del microcrédito para un crecimiento de la capacidad emprendedora de las clientas de compartamos financiera en la zona villa judicial, la esperanza 2019

7.2.2. Descripción del problema. Los emprendimientos de las clientas de compartamos financiera en la zona villa judicial, la esperanza no crecen rápidamente ya que inician sin ningún estudio previo, y las decisiones que se toman en el transcurso se dan por experiencia previa o intuición, carecen de planeación y uso de herramientas organizacionales. Además, las clientas de compartamos financiera, en su mayoría, no cuentan con educación superior, tienen una posición conformista para invertir en infraestructura e implementación de sus negocios; y falta de conocimientos sobre actualización en nuevas exigencias del mercado. Además, el estado no muestra interés en crear talleres para mujeres sobre cómo mejorar la capacidad emprendedora.

7.3. Objetivo general: Realizar talleres y capacitaciones, en donde adquirirán conocimientos y técnicas, para un óptimo uso del microcrédito desarrollando sus habilidades para el crecimiento de las clientas trascendiendo en su capacidad emprendedora. Estará dirigido a las clientas de compartamos financiera de la zona villa judicial, la esperanza.

Objetivos específicos:

Objetivo específico 1: identificar las fortalezas y el perfil emprendedor con relación a la actividad económica que desempeñan las clientas de compartamos financiera de la zona villa judicial, la esperanza 2019

Objetivo específico 2: Dar a conocer la importancia del microcrédito como instrumento de mejoría en la capacidad emprendedora, con la finalidad de obtener utilidades que conlleven al crecimiento micro-empresarial.

Objetivo específico 3: Brindar asesoría para la elaboración de un plan de negocios.

Objetivo específico 4: Ofrecer herramientas de gestión mediante metodologías teórico-práctico para un aprendizaje presuroso.

7.4. Diseño del programa.

Se propone 3 talleres teórico- prácticos de acciones estratégicas para garantizar un buen uso del microcrédito como capital de emprendimiento.

7.4.1. Actividades a ejecutar

Nivel Intrapersonal

Taller 1: Autoconocimiento emprendedor

Objetivo general: Reconocer las características emprendedoras que lo diferencian de los demás y que le permitieron emprender un negocio.

Temática a desarrollar:

- i. Perfil emprendedor
- ii. Búsqueda de nuevas oportunidades

Duración: 1 mes

Taller 2: Planificación y buen uso de recursos

Objetivo general: Brindar asesoría para la elaboración de un plan de negocios y buen uso de capital

Temática a desarrollar:

- i. Plan de negocio.
- ii. Administración de recursos para inversión
- iii. Planificación estratégica: misión, visión, objetivos, FODA.
- iv. Fijación de metas.
- v. Estrategias de marketing.

Duración: 1 mes

Nivel interpersonal

Taller 3: Influencia en otros y trabajo en equipo

Objetivo general: Realizar actividades de apoyo, donde se demuestre capacidad de participación, comunicación asertiva, solución de conflictos y fortalecimiento influyente que permitan cultivar buenas relaciones laborales.

Temática a desarrollar:

- i. Casos vivenciales de solución de problemas.
- ii. Actividades para persuadir y generar redes de apoyo
- iii. Generar autoconfianza

Duración: 1 mes

7.4.2. Contenidos a tratar

Los temas que se abordarán estarán dirigidos a las clientas de la zona villa judicial, la esperanza y colaboradores según el área de trabajo y las funciones que realizan.

7.4.2.1 Perfil emprendedor

¿Son los atributos personales de los emprendedores lo que los distingue de los demás?

¿Qué riesgos debe enfrentar todo emprendedor?

¿Cómo se pueden minimizar dichos riesgos?

7.4.2.2 Ideas y oportunidades

¿Cuál es la diferencia entre una idea y una oportunidad? ¿Cómo encuentro nuevas oportunidades?

¿Cuáles son los criterios para identificar oportunidades?

7.4.2.3 La planificación y óptimo uso de recursos económicos como factor determinante de éxito en la capacidad emprendedora.

Estudios de casos

- i. Plan de negocio.
- ii. Administración de recursos para inversión
- iii. Planificación estratégica: misión, visión, objetivos, FODA.
- iv. Fijación de metas.
- v. Estrategias de marketing.

Tabla 7.1. Presupuesto

Materiales	Cantidad	Costo s/.
Hojas bond	2 millares	20.00
Lapiceros	10 docenas	50.00
Copias	1 millar	60.00
Impresiones	1 millar	80.00
pasajes		200.00
Laptop	1	1200.00
Proyector multimedia	1	1400.00
Especialista del tema	1	2000.00
TOTAL		5010.00

Tabla 7.2 Cronograma de ejecución

Tiempo	Meses		
Actividades	enero	febrero	marzo
Taller 1	X		
Taller 2		X	
Taller 3			X

REFERENCIAS

- Arrascue, D. y Villegas, W. (2014). Propuesta de modelo de banca comunal para la inclusión financiera y el desarrollo de comunidades rurales. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Bonilla, R. y García, J. (2014) Caracterización del perfil emprendedor en graduados de la maestría en administración de negocios: Un análisis empírico en la ciudad de Manizales. Colombia: Universidad Autónoma De Manizales.
- Calle, J. C. (2017). Factores determinantes de la morosidad en los créditos grupales SUPER MUJER, de la Financiera Compartamos, Piura– año 2017. Perú: Universidad César Vallejo.
- Carrasco, S. (2009). Metodología de la investigación científica. Segunda reimpresión. Lima: San Marcos.
- Código de Licenciados en Administración. (2008). Reglamento Interno del CLAD. Resolución N° 0029-2008- CLAD – CDN
- Comercio (2018). INEI: Desempleo crece a su mayor tasa en seis años. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/desempleo-crece-mayor-nivel-cinco-anos-noticia-512363>
- De la Cruz (2000). Caracterización y utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza. España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Fernández, M. A. (2017). Análisis crediticio y sus implicancias en la morosidad de las MYPES comerciales del distrito de comas en 2017. Perú: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Gamarra, G.; Rivera, T.; Wong, F. y Pujay, O. (2016). Estadística e investigación con aplicaciones de SPSS. 2da. Ed. Lima. San Marcos.
- Gautam, R. y Mishra, K. (2015). Study on rural women entrepreneurship in India: Issues and Challenges. India: Babasaheb Bhimrao Ambedkar University.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación científica (6ta ed.). México: McGraw Hill Interamericana. Recuperado de: <https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/2705676-cuales-son-tipos-credito-que-existen>

- Huamán, L. y Conde, R. (2017). Los créditos grupales - tambos comunales y el fomento al ahorro en beneficio de las mujeres emprendedoras clientes de la Edpyme Credivisión S.A. del Distrito de San Sebastian periodo-2015. Perú: Universidad Andina del Cusco.
- Huaylupo A., J. (2007). El liderazgo: un poder relativo. Costa Rica: Revista de Ciencias Sociales. Pp. 103-124.
- Inglada, M., Sastre, J. y Bilbao, M. (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. Universidad de Valladolid.
- Jara M., C. (2015). La influencia de los bancos comunales en el nivel de acceso de servicios financieros de mujeres microempresarias en el distrito de Urcos Periodo 2011. Tesis, Cusco. Recuperado el 11 de abril de 2019
- Méndez A. L. (2017). Análisis de las condiciones socioeconómicas de las madres solteras que solicitaron el crédito de desarrollo humano para emprendimiento en la zona 8 del país, 2017. Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Nik Azman, N. Kassim, S. y Adeyemi, A. (2016). Role of Ar-Rahnu as Micro-Credit Instrument in Achieving Financial Self-Sufficiency among Women Micro-Entrepreneurs. Malaysia: International Islamic University
- OIT (2009). Manual de emprendedores: generan ideas de negocios. Lima: Deza.
- Padilla, J.; Momeño, I.; Novak, D.; Pallares, U. y Aguirre, O. (2008). Guía para la gestión de microemprendimientos. Herramientas para el fortalecimiento de instituciones locales. Argentina: UNDP.
- Pérez, J. (2016). El financiamiento crediticio y su influencia en el desarrollo de proyectos productivos de organizaciones del sector real de la economía social y solidaria. Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.
- Peru21 (2015). INEI: Tasa de desempleo llego a 6.5 % en julio. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/inei-tasa-desempleo-llego-65-julio-2225946>
- Pozo, S. (2015). Los microcréditos como instrumento social. Universidad Pontificia Comillas. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/21264/retrieve>
- Raghuvanshi, J.; Agrawa, R. y Ghosh, P. G. (2017). Analysis of Barriers to Women Entrepreneurship: The DEMATEL Approach. India: Indian Institute of Technology.
- Sánchez, H. y Reyes, C. (2017). Metodología y diseños en la investigación científica. 5a ed. Lima. Business Support Aneth.

- Singer, B. (2009). El abc para crear equipos de negocios exitosos. Edición Aguilar.
- Synergyum (2012). El emprendimiento y la problemática MYPE en el Perú. Recuperado de <https://synergyum.wordpress.com/2012/06/05/4/>.
- Universidad César Vallejo. (2017). Código de ética en investigación. Trujillo. 2017. [Citado 03 May 2019] Disponible de <https://www.ucv.edu.pe/datafiles/C%C3%93DIGO%20DE%20%C3%89TICA.pdf>.
- Vara, A. (2015). 7 pasos para elaborar una tesis. Lima. Ed. Macro. <https://gestion.pe/tu-dinero/creditos-grupales-acceder-prestamos-131840>
- Pizan Ávila, B. (2014). Determinantes de emprendimiento: un análisis desde el proceso emprendedor, enfocado en Mypes nuevas y en crecimiento de la ciudad de Trujillo, Perú – 2017. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo– Trujillo,
- Peñaranda Castañead, J. (2015). Factores que determinan la situación de subsistencia de la Micro y Pequeña Empresa del sector artesanía del Distrito de Trujillo al 2016. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo – Trujillo, Perú. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/9911>.
- Pérez, P. A., y Torralba, F. A. (2014). Medición del Emprendedurismo en el Municipio depuebla: Diagnóstico para el desarrollo empresarial. TEC Empresarial. 9(1), 19-30. Recuperado de <file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Dialnet-MedicionDelEmprendedurismoEnElMunicipioDePuebla-5053600.pdf> ,
<file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Dialnet-MedicionDelEmprendedurismoEnElMunicipioDePuebla-5053600.pdf> ,
- Cardona, M., Vera, L. y Tabares, J. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: La experiencia de los programas de cultura y fondo emprender en Medellín. Recuperado de: <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/cuadernosinvestigacion/article/download/>.
- Castañeda Carrasco, C. (2014). Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo - 2017. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo– Trujillo, Perú. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11573>.
- Aldana, E., Ibarra, M. y Loewenstein, I. (2010). El modelo de negocios como reforzador del emprendimiento en las universidades. Caso del tecnológico de monterrey campus ciudad de México. Ciencias Estratégicas. 19(26), pp.185-201. Recuperado de <https://revistas.upb.edu.co/index.php/cienciasestrategicas/article/viewFile/1090/1310>

- Altamirano, R. (28 de enero de 2017). Por falta de un plan de negocio, el 70% de empresas desaparecen. Capital. Recuperado de: <http://www.capital.com.pe/actualidad/por-falta-de-un-plan-de-negocios-el-70-de-las-empresas-desaparece-noticia-1027036>.
- Asociación de Emprendedores del Perú – ASEP (18 de abril de 2018). Emprendedoras: emprendedor vs empresario. Recuperado de: <https://asep.pe/guia-palabras-emprendedoras-emprendedor-vs-empresario/>.
- Bolaños, R. (2006). Detonantes del emprendimiento. Recuperado de <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA1COM/Bolanos.pdf>
- La 'muerte' de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?* (13 de marzo de 2015). El Financiero. Recuperado de: <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequenos-negocios-y-por-que/QMKIITYSUFENHADJA3UEFSQO5E/story/>.
- Lombardia P., Stein G. y Pin J. (2008). Políticas para dirigir a los nuevos profesionales, motivaciones y valores de la generación Y. *IESE Business School-Universidad de Navarra*. Recuperado de <https://media.iese.edu/research/pdfs/DI-0753.pdf>.
- Lorca, P. (2013). *Modelo de factores que inciden en el éxito de emprendimientos en América Latina*. (Título pregrado) Universidad de Chile. Santiago de Chile. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112189/Lorca%20Mesina.pdf;sequence=1>.
- Martínez, I. (2016). *Planificación e iniciativa emprendedora en pequeños negocios o microempresas*. España: Cano Pina, SL 1ra edición.

ANEXOS

Anexo N°1: Consentimiento informado e instrumentos de recolección de datos.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimada Sra.

.....
Con todo respeto, me presento ante usted. Mi nombre es Carlos Martin Caballero Bardales, estudiante de la Escuela de Administración perteneciente a la Universidad Cesar Vallejo, sede Trujillo. Le informo que por el momento estoy realizando una investigación sobre: El microcrédito y su influencia en la capacidad emprendedora de las clientas Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019. Para lo cual necesito contar con su valiosa participación en responder dos breves cuestionarios para medir: El microcrédito y la capacidad emprendedora. En caso no se comprenda la intención de alguna pregunta, será explicado de manera clara y objetiva por el encuestador.

Atte.
Estudiante investigador.

Yo,..... con Documento de Identidad N°, afirmo haber sido informado y acepto participar en la investigación: El microcrédito y su influencia en la capacidad emprendedora de las clientas Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019

La Esperanza, de, 2019.

CUESTIONARIO SOBRE EL MICROCRÉDITO

Creado por Carlos Martín Caballero Bardales

Código: M00__

OBJETIVO: Identificar el nivel de aceptación de microcrédito en las clientas Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

INSTRUCCIONES:

Estimada cliente, líneas abajo encontrará una lista de afirmaciones que evalúan su aceptación del microcrédito grupal en el cual Usted participa. Por favor, marque con un ASPA (X) la opción de respuesta que mejor refleje su punto de vista en todas las afirmaciones, no existen respuestas correctas ni incorrectas. Es preciso, aclarar que la información es absolutamente confidencial. Por lo tanto, es muy importante que responda con la mayor sinceridad posible.

Leyenda de la opción de respuesta.

Crterios	Puntaje
Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

ACEPTACIÓN DEL MICROCRÉDITO GRUPAL						
<i>EVALUACIÓN DEL MICROCRÉDITO</i>		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	Social Su familia le respalda en la aprobación del microcrédito					
2.	Tiene proveedores de confianza para poder abastecer su negocio.					
3.	Económica Posee bienes en uso para la actividad comercial o producción que realiza.					
4.	Usted cuenta con materia prima o equipos para poder producir o comercializar.					
<i>DESTINO DEL MICROCRÉDITO</i>		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
5.	Capital de trabajo El préstamo recibido es exclusivamente para su negocio.					
6.	El microcrédito otorgado sirve para la compra de herramientas de trabajo.					

7.	Activos fijos Su actividad comercial o productiva necesita de comprar equipos o maquinarias.					
8.	Su actividad comercial o productiva necesita realizar gastos de reparación o mantenimiento de los equipos o maquinarias.					
LÍNEA DEL MICROCRÉDITO		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
9.	Montos La cantidad del préstamo recibido es suficiente para sus inversiones.					
10.	Plazos El plazo de cuatro a seis meses es aceptable para su línea de crédito.					
11.	Refinanciamiento Ha tenido experiencia en refinanciamiento o renovación de la deuda.					
12.	Ha tenido otros créditos aprobados en otros bancos o financieras.					
CUMPLIMIENTO DEL MICROCRÉDITO		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
13.	Amortización Devuelve las cantidades prestadas con intereses.					
14.	Cree que la forma de devolución del dinero es claro y entendible.					
15.	Periodos de gracia Está de acuerdo que la devolución del monto prestado sea semanalmente o mensualmente.					
16.	Le gustaría tener un periodo de gracia (un mes libre) para la devolución del crédito.					
GARANTÍAS DEL MICROCRÉDITO		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
17.	Garantes Solidarios Sus amistades del grupo se comprometen en solucionar sus deudas.					
18.	El número de integrantes del grupo solidario es el adecuado para que se conozcan.					
19.	Individuales Le gusta garantizarse solo en sus créditos financieros.					
20.	Garantías reales Cuenta con bienes o equipos para garantizar la aprobación del crédito.					
Sub Total						
Total						

Estimada empresaria, su información es muy valiosa. Muchas gracias por su participación.



**CUESTIONARIO SOBRE LA CAPACIDAD
EMPRENDEDORA**

Creado por Carlos Martín Caballero Bardales

Código: CE00__

OBJETIVO: Identificar el nivel de la capacidad emprendedora de las clientas Compartamos Financiera en la Zona Villa Judicial, La Esperanza, 2019.

INSTRUCCIONES:

Estimada cliente, líneas abajo encontrará una lista de afirmaciones que evalúan su capacidad emprendedora. Por favor, marque con un ASPA (X) la opción de respuesta que mejor refleje su punto de vista en todas las afirmaciones, no existen respuestas correctas ni incorrectas. Es preciso, aclarar que la información es absolutamente confidencial. Por lo tanto, es muy importante que responda con la mayor sinceridad posible.

Leyenda de la opción de respuesta.

Crterios	Puntaje
Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

CAPACIDAD EMPRENDEDORA						
ALCANZAR LOGROS		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	Búsqueda constante de nuevas oportunidades Siempre busca nuevas oportunidades de negocios					
2.	Aprovecha las oportunidades de la vida diaria cuando se presentan para un negocio.					
3.	Compromiso con las actividades que realizas Se compromete con sus obligaciones y va más allá de lo que usted misma espera.					
4.	Su actividad de negocio busca impresionar a los demás y satisfacer la necesidad esperada por los clientes.					
5.	Persistencia y capacidad para enfrentar problemas Hace frente a los obstáculos o problemas de su negocio.					
6.	Son cualidades que usted desarrolla frecuentemente: la persistencia, la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptación a las circunstancias.					

7.	Exigencia de eficiencia y calidad Intenta realizar las cosas de manera excepcionalmente correctas, rápidas y baratas.					
8.	Verifica la reducción de costos, tiempos y espacios antes de invertir en un nuevo producto o servicio para su negocio.					
9.	Evaluación de riesgos Analiza las ventajas y desventajas en un nuevo producto o servicio para su negocio.					
10.	Evalúa los beneficios, costos y gastos que significan alcanzar sus metas de negocio.					
PLANIFICACIÓN		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
11.	Planificación sistemática Realiza preguntas sobre cómo es el nuevo negocio para plantearse sus objetivos y actividades.					
12.	Elabora un plan de negocio que se pueda realizar.					
13.	Establece un cronograma o secuencia de días o fechas para alcanzar sus objetivos. Ejemplo: Para el próximo mes tendré más clientes.					
14.	Lleva un cuaderno de control u otra forma para alcanzar marcar sus objetivos logrados.					
15.	Búsqueda de información Pregunta o averigua mediante diferentes medios, información importante para lograr sus objetivos y metas.					
16.	Lleva un registro para evaluar los objetivos logrados y evaluar el avance para el futuro de sus ganancias en el negocio. Registro de clientes, libros contables o borrador, etc.					
17.	Se preocupa que su negocio esté actualizado y modernizado con las nuevas tecnologías. Ejemplo: Whatsapp business, página web, herramientas modernas, etc.					
18.	Fijación de metas. Establece metas claras y definidas a futuro en su negocio. Es decir, sabe a dónde quiere llegar con su negocio.					
19.	Es consciente que los sueños u objetivos se consiguen con el esfuerzo constante.					
20.	Establece metas de ganancia para el pago de sus deudas.					
INFLUIR EN OTROS		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
21.	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo Si todas sus amigas o empleados no piensan de la misma manera que Usted, el negocio no crece.					
22.	Defiende y sostiene sus puntos de vista a pesar que los demás no compartan con las ideas.					
23.	Es bueno mantener una red de contactos que les permita establecer lazos de intercambio y solidaridad					
24.	Se siente bien trabajar en grupo y compañeros de otros negocios.					
25.	Su entorno empresarial: empleados, clientes, socios proveedores y otros tiene la misma visión del negocio.					

26.	Autoconfianza Siempre da el primer paso a seguir adelante hasta lograr sus objetivos.					
27.	Se preocupa por tener el mayor conocimiento de su negocio y acumular mayores experiencias.					
28.	Le gusta aprender y emprender en pequeños proyectos de vida y negociación.					
29.	Le gusta que sus amigas sean responsables y sepan mucho de sus negocios.					
30.	Confía en que sus amigas busquen su propia superación hasta lograr el éxito propuesto.					
Sub Total						
Total						

Estimada empresaria, su información es muy valiosa. Muchas gracias por su participación.

Anexo N°4: Fichas de validación

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ciro Talladares Landa, titular del DNI. N° 18137683, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente a Tiempo Completo, en la Institución Universidad Particular César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los _____ días del mes de _____ del _____



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jenny Alva Morales, titular del DNI. N° 43223670, de profesión Inge Estadístico, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Trujillo, a los 12 días del mes de Junio del 2019


Firma

Coospe no 543.
Colegio Estadísticos del Perú.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis E. Zequierto Pérez, titular del DNI. N° 18135652, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente Tiempo Parcial, en la Institución Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de revisión documental), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

_____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los Ítems				✓
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Trujillo, a los 13 días del mes de Junio del 2019



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jose A Cuervo Raring, titular del DNI. N° 80396738, de profesión Licenciado, ejerciendo actualmente como Coordinador de Adm., en la Institución JCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 14 días del mes de Junio del 2018


Firma

Anexo N°5: Base de datos de la variable independiente Microcrédito grupal

Nro Encuesta	Variable independiente: MICROCRÉDITO GRUPAL																				VALOR
	EVALUACIÓN				DESTINO				LÍNEA				CUMPLIMIENTO				GARANTÍAS				
	Social		Económica		Capital de trabajo		Activos fijos		Mo	Plazo	Refinanciar	Amortización		Gracia		Solidarios		Ind.	Real		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4	5	4	4	84
2	3	2	2	3	2	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	5	4	65
3	4	5	5	5	5	5	5	5	4	1	4	5	5	2	5	3	5	5	3	5	86
4	4	5	3	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	90
5	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	4	2	5	5	5	5	5	5	2	5	87
6	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4	3	4	2	1	1	4	64
7	2	4	2	4	4	1	4	4	4	1	2	2	3	4	4	4	2	4	4	4	63
8	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	85
9	5	3	3	3	5	2	2	4	3	5	2	1	5	3	4	4	4	2	2	5	67
10	3	4	2	4	1	3	2	2	2	3	2	3	1	5	5	4	3	2	3	5	59
11	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	3	4	69
12	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	3	5	4	5	83
13	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	4	4	5	4	5	5	5	4	5	86
14	5	4	5	5	5	5	4	5	2	2	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	87
15	4	5	3	3	2	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	81
16	3	4	3	4	5	3	3	2	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	62
17	3	5	2	4	4	4	2	4	5	2	4	3	2	2	5	3	4	4	3	4	69
18	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	5	3	4	4	4	5	5	4	5	5	83
19	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	3	5	4	5	70
20	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	84
21	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	2	5	87
22	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	91
23	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	2	3	3	4	4	3	66
24	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	2	5	64
25	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	3	5	5	5	68
26	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	86
27	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	64
28	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	87
29	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	2	4	5	5	5	88
30	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	5	5	85
31	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	5	4	5	3	4	4	4	4	4	82
32	3	2	2	3	2	4	3	4	2	3	3	3	4	3	4	4	3	4	5	4	65
33	4	5	5	5	5	5	5	5	4	1	3	5	5	2	5	4	5	5	3	5	86
34	4	5	3	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2	5	5	90
35	5	5	5	5	5	3	5	5	2	5	4	2	5	5	5	5	5	5	1	5	87
36	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4	3	4	2	1	1	4	64
37	2	4	2	4	4	1	4	4	4	2	2	2	3	4	4	4	1	4	4	4	63
38	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	85
39	5	3	3	3	5	2	2	4	3	5	2	1	5	3	4	4	3	3	2	5	67
40	3	4	2	4	1	3	2	2	2	3	2	3	1	5	5	4	3	2	3	5	59
41	1	2	3	2	2	4	3	1	1	2	3	3	3	2	5	3	2	5	2	5	54
42	1	2	1	5	5	3	2	4	2	4	3	1	3	3	4	5	5	3	2	2	60
43	4	4	3	4	4	1	4	4	2	2	2	1	4	3	2	4	4	2	1	1	56
44	4	4	3	4	4	4	3	1	5	2	3	4	3	4	5	2	4	5	4	5	73
45	2	5	1	2	1	3	5	5	3	2	2	1	1	1	5	5	4	3	4	3	58
46	3	2	4	3	3	5	2	4	1	1	1	2	2	2	2	2	3	4	5	2	53
47	2	3	4	2	3	1	2	3	5	3	4	2	5	3	2	4	5	3	3	5	64
48	3	3	3	3	4	2	2	1	2	4	4	1	3	1	2	1	5	3	3	3	53
49	1	4	3	1	1	2	2	2	1	5	2	5	5	1	3	2	1	3	4	2	50
50	5	1	1	4	3	3	3	1	1	3	3	1	3	3	5	3	5	3	4	5	60
51	4	1	1	5	3	2	4	5	5	3	5	4	5	5	2	4	5	4	3	2	72
52	1	3	4	2	2	3	2	3	3	1	2	2	2	2	3	2	3	5	5	3	53
53	4	5	3	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	90
54	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	4	2	5	5	5	5	5	5	2	5	87
55	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4	3	4	2	1	1	4	64
56	2	4	2	4	4	1	4	4	4	1	2	2	3	4	4	4	2	4	4	4	63
57	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	3	5	4	5	85
58	5	3	3	3	5	2	2	4	3	5	2	1	5	3	4	4	3	3	2	5	67
59	3	4	2	4	1	3	2	2	2	3	2	3	1	5	5	4	3	2	3	5	59
60	2	1	3	4	3	2	4	2	5	1	3	2	5	4	4	4	2	2	4	4	61

61	4	5	5	4	2	3	2	5	1	5	2	2	3	3	1	4	3	5	2	2	63
62	5	1	3	4	3	2	2	4	2	5	4	4	1	4	4	5	2	3	3	3	64
63	2	4	1	4	5	4	2	3	4	5	4	3	3	2	5	4	1	1	5	3	65
64	2	5	2	4	1	4	3	1	3	2	4	4	5	2	5	4	5	1	2	2	61
65	4	5	3	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	90
66	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	4	2	5	5	5	5	5	5	2	5	87
67	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4	3	4	1	1	2	4	64
68	2	4	2	4	4	1	4	4	4	1	2	2	3	4	4	4	2	4	4	4	63
69	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	85
70	5	3	3	3	5	2	2	4	3	5	2	1	5	3	4	4	3	3	2	5	67
71	3	4	2	4	1	3	2	2	2	3	2	3	1	5	5	4	3	2	3	5	59
72	5	1	1	5	5	4	3	4	5	3	4	5	3	4	5	2	3	1	2	1	66
73	2	5	4	1	3	2	1	1	2	1	5	4	1	2	5	2	3	5	2	5	56
74	4	2	1	3	3	1	3	3	4	4	1	1	5	5	2	5	2	2	2	4	57
75	2	4	2	4	4	1	4	4	4	1	2	2	3	4	4	4	2	4	4	4	63
76	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	85
77	5	3	3	3	5	2	2	4	3	5	2	1	5	3	4	4	3	3	2	5	67
78	3	4	2	4	1	3	2	2	2	3	2	3	1	5	5	4	3	2	3	5	59
79	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	3	4	69
80	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	3	5	4	5	83
81	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	4	4	5	4	5	5	5	4	5	86
82	5	4	5	5	5	5	4	5	2	1	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	87
83	4	5	3	3	2	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	81
84	3	4	3	4	5	3	3	2	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	62
85	2	5	2	4	4	4	2	4	5	2	4	3	3	2	5	3	4	4	3	4	69
86	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	5	83
87	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	3	5	4	5	70
88	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	84
89	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	2	5	87
90	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	91
91	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	3	4	4	3	66
92	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3	1	5	64
93	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	3	5	5	5	68
94	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	86
95	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	64
96	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	87
97	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	2	4	5	5	5	88
98	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	5	5	85
99	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	5	4	5	3	4	4	5	5	4	84
100	3	2	2	3	2	4	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	5	4	65
101	4	5	5	5	5	5	5	5	4	1	3	5	5	3	5	3	5	5	3	5	86
102	4	5	3	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	90
103	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	4	2	5	5	5	5	5	5	2	5	87
104	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	5	3	4	4	4	5	5	4	5	5	83
105	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	3	5	4	5	70
106	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	4	5	5	84
107	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	2	5	87
108	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	91
109	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	2	3	4	4	4	3	66
110	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	2	5	64
111	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	3	5	5	5	68
112	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	2	4	5	5	5	88
113	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	5	85
114	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	4	5	4	4	84
115	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	3	5	4	5	70
116	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	84
117	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	2	5	87
118	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	91
119	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	3	4	4	3	66
120	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3	1	5	64
121	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	3	3	2	5	5	5	68
122	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	2	4	5	5	5	88
123	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	5	85
124	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	2	5	87
Valor	455	494	371	472	498	400	448	469	439	458	424	421	459	480	509	494	450	484	423	545	

Anexo N°6: Base de datos de la variable dependiente Capacidad emprendedora

Nro Encuesta	Variable dependiente: CAPACIDAD DE EMPRENDIMIENTO																														VALOR
	ALCANZAR LOGROS										PLANIFICACIÓN										INFLUIR EN OTROS										
	Oportunidades		Compromiso	Enfrenta problemas		Eficiencia y calidad	Evaluación de riesgos		Planificación sistémica			Busqueda información			Fijación de metas				Persuadir y generar redes de apoyo					Autoconfianza							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	3	5	3	4	5	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	3	5	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	116	
2	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	2	5	120	
3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	5	96	
4	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	94	
5	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	2	3	2	3	3	3	2	5	96	
6	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	3	2	5	113	
7	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	5	93	
8	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	2	5	115	
9	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	2	5	115	
10	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	2	5	116	
11	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	2	5	120	
12	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	5	96	
13	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	3	5	94	
14	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	2	3	2	3	3	3	2	5	96	
15	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	2	5	113	
16	3	4	3	4	5	3	3	1	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	5	3	3	2	3	2	3	3	90		
17	2	5	2	4	4	4	2	4	5	3	4	3	2	2	5	3	4	4	3	4	3	3	2	3	2	3	2	3	96		
18	4	4	3	4	5	5	4	4	3	5	5	3	4	3	4	5	5	4	5	5	3	3	2	3	2	3	3	3	2	112	
19	3	4	2	4	5	2	3	2	3	2	3	3	5	4	5	3	2	5	4	5	2	3	3	2	3	2	3	3	5	98	
20	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	4	5	4	2	3	3	2	3	2	3	2	5	111	
21	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	2	5	116	
22	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	2	5	120	
23	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	5	96	
24	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	94	
25	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	2	3	2	3	3	3	2	5	96	
26	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	2	5	113	
27	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	5	93	
28	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	2	5	115	
29	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	2	5	115	
30	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	2	3	5	3	2	3	113	
31	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	5	3	2	3	2	3	2	3	97	
32	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	2	2	110	
33	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	2	3	113	
34	5	4	5	5	5	5	4	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	3	2	3	2	3	2	3	2	3	115	
35	4	5	3	3	1	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	3	3	2	3	2	3	2	3	108	
36	3	4	3	4	5	3	3	1	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	5	3	3	2	3	2	3	2	3	90	
37	2	5	2	4	4	4	2	4	5	2	4	3	2	2	5	3	4	4	3	4	5	3	2	3	2	3	2	3	2	96	
38	4	4	5	4	5	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	5	5	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	2	112	
39	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	5	3	5	4	5	3	2	5	4	5	2	3	3	2	3	2	3	2	3	98	
40	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	4	5	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3	108	
41	4	5	3	4	1	4	4	4	4	5	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5	3	5	3	2	3	2	3	2	2	113	
42	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	5	93	
43	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	2	5	115	
44	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	2	5	115	
45	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	2	3	3	3	2	3	113	
46	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	5	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	97	
47	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	2	2	110	
48	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	2	3	113	
49	5	4	5	5	5	5	4	5	2	1	5	5	5	5	5	5	4	1	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	115		
50	4	5	3	3	1	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	2	3	3	2	3	2	3	2	5	108	
51	3	4	3	4	5	3	3	1	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	3	3	2	3	2	3	5	3	90	
52	2	5	2	4	4	4	2	4	5	2	4	3	2	2	5	3	4	4	3	4	2	3	5	3	2	3	2	3	2	96	
53	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	5	3	4	3	4	5	5	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	5	112	
54	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	2	5	4	5	2	3	3	2	3	5	3	3	2	98	
55	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	4	5	4	5	3	3	2	3	2	3	2	3	111	
56	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	2	5	116	
57	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	5	3	3	3	2	2	120	
58	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	3	5	3	3	3	3	2	96	
59	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	3	3	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	94	
60	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	5	3	2	3	3	3	2	2	96	

61	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	3	2	5	113	
62	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	5	3	2	3	3	3	3	2	93	
63	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	5	3	3	3	3	2	2	115	
64	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	115	
65	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	5	3	2	3	2	3	113	
66	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	5	3	2	3	2	3	2	3	97	
67	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	2	3	2	3	5	3	2	2	110	
68	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	2	3	5	3	2	3	2	3	2	113
69	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	3	5	2	113	
70	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	5	93	
71	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	5	3	3	3	2	2	115	
72	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	115
73	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	5	3	2	3	2	3	113	
74	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	2	3	2	3	5	3	3	2	3	97
75	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	2	3	5	3	2	3	3	2	2	110
76	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	2	113
77	5	4	5	5	5	5	4	5	2	1	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	3	2	3	2	3	3	3	5	3	115	
78	4	5	3	3	1	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	2	3	3	2	3	5	3	2	3	2	108
79	3	4	3	4	5	3	3	1	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	2	5	5	3	3	2	3	2	3	2	3	3	90
80	2	5	2	4	4	4	2	4	5	2	4	3	2	2	5	3	4	4	3	4	2	3	5	3	2	3	2	3	2	2	96
81	4	4	2	4	5	3	4	3	5	5	5	3	4	3	4	5	5	4	5	5	3	2	3	5	3	3	3	3	2	2	112
82	3	4	2	4	5	2	3	3	2	3	2	3	5	4	5	3	2	5	4	5	2	3	3	5	3	2	3	3	2	3	98
83	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	5	3	4	5	4	5	3	3	2	3	2	3	2	3	2	111
84	3	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	5	3	3	3	2	2	116	
85	4	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	2	120	
86	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	5	96	
87	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	94	
88	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	5	3	2	3	3	3	2	2	96	
89	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	3	5	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	113	
90	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	3	3	2	93	
91	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	5	3	2	3	3	3	3	2	2	115
92	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	115
93	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	3	113
94	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	2	2	3	3	4	4	3	3	3	5	3	3	3	3	3	2	96	
95	4	5	1	5	5	1	5	1	3	4	4	3	3	3	3	3	1	3	1	5	3	3	3	2	3	3	3	3	5	94	
96	5	1	3	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	4	2	3	2	5	5	5	3	2	3	2	3	3	3	5	2	96	
97	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	113
98	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	3	3	2	93	
99	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	5	2	115
100	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	115
101	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	3	113
102	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	2	3	2	3	5	3	3	2	3	97
103	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	2	3	5	3	2	3	3	2	2	110
104	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	5	3	2	3	3	3	3	2	93	
105	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	5	3	3	3	3	2	2	115
106	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	115
107	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	3	113
108	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	2	3	2	3	2	3	3	5	3	97
109	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	110
110	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	2	3	5	3	2	3	2	3	2	113
111	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	113
112	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	3	3	3	2	93
113	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	5	2	115
114	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	3	2	5	115
115	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	3	2	3	2	3	2	3	5	3	3	113
116	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	5	2	5	4	3	5	2	4	3	2	3	2	3	2	3	3	5	3	97
117	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	110
118	4	3	2	3	5	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	2	3	5	3	3	3	3	2	93	
119	2	5	1	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	3	2	3	2	3	3	3	3	5	2	115
120	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	2	5	5	4	4	1	4	5	5	5	3	2	3	2	3	5	3	3	2	2	115
121	2	5	3	4	5	5	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	2	5	4	5	3	5	3	2	3	2	3	3	2	2	110
122	5	5	5	2	5	3	4	5	3	5	3	3	4	5	4	5	5	5	4	5	3	2	3	5	3	2	3	2	3	2	113
123	4	5	3	4	1	4	4	4	5	5	3	5	5	3																	

Anexo N°7: Evidencias fotográficas

