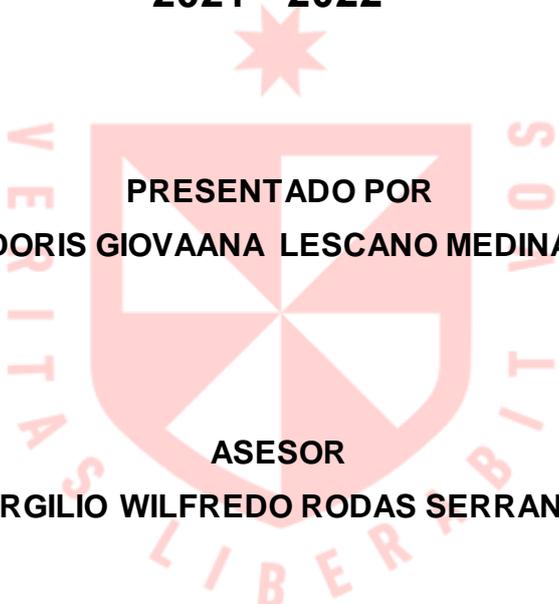


FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU
INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS
COMERCIALES DEL SECTOR DE ARTÍCULOS DE
CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR,
2021 - 2022”**

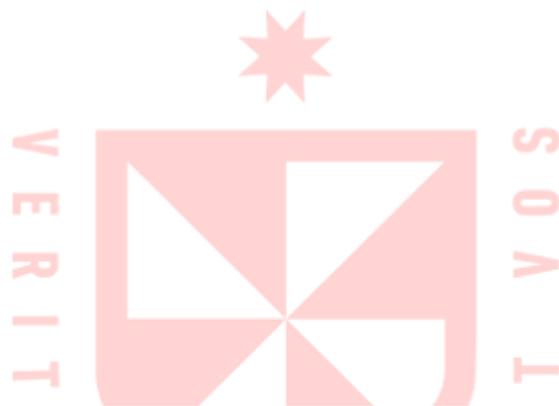


PRESENTADO POR
DORIS GIOVAANA LESCOANO MEDINA

ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ
2024



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

TESIS

**“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL
SECTOR DE ARTÍCULOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA
EL SALVADOR, 2021 - 2022”**

**PARA OBTENER
EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:
LESCANO MEDINA, DORIS GIOVAANA**

**ASESOR
DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

LIMA – PERÚ

2024

**“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL
SECTOR DE ARTÍCULOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA
EL SALVADOR, 2021-2022”**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

DR. SABINO TALLA RAMOS

SECRETARIO:

DRA. LUZ MARÍA GALINDO URIBE

MIEMBRO DEL JURADO:

DR. GIOVANI TOMAS SEBASTIANI MIRANDA

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios quien guía mi camino, con su basta sabiduría para resolver las dificultades que se me presentan, de igual forma a mi Madre porque me enseñó a cultivar con firmeza día a día todos mis valores y NO renunciar a mis sueños.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Universidad San Martín de Porres; por brindarme la información necesaria la cual me ayudó a la culminación del presente proyecto, muy especial al Dr. Rodas Serrano, Virgilio; por haberme guiado en base a su experiencia y sabiduría, quien ha sabido direccionar mis conocimientos para ser una mejor persona y un profesional.

PAPER NAME

Tesis Lescano Medina 5.docx

AUTHOR

DORIS GIOVANNA LESCANO MEDINA

WORD COUNT

18662 Words

CHARACTER COUNT

100225 Characters

PAGE COUNT

111 Pages

FILE SIZE

578.8KB

SUBMISSION DATE

Dec 22, 2023 9:00 PM GMT-5

REPORT DATE

Dec 22, 2023 9:16 PM GMT-5

● **20% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 19% Internet database
- 1% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 10% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks

ÍNDICE

	Pág.
CARÁTULA	i
TÍTULO	ii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	¡Error! Marcador no definido.
SIMILARITY REPORT TURNITIN	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Descripción de la realidad problemática	3
1.2. Formulación del problema	6
1.2.1 Problema General	6
1.2.2 Problemas Específicos	6
1.3. Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo General	7
1.3.2 Objetivos Específicos	7
1.4. Justificación de la investigación	7
1.5. Limitaciones	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1 Antecedentes de la investigación	10
2.2 Bases teóricas	21
2.3 Definiciones de términos técnicos	31
CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	35
3.1 Formulación de Hipótesis	35
3.1.1 Hipótesis General	35

3.1.2 Hipótesis Específicas	35
3.2 Operacionalización de variables.....	35
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA	38
4.1 Diseño metodológico	38
4.2 Población y muestra	39
4.3 Técnicas de recolección de datos	43
4.4 Técnicas para el procesamiento de la información.....	45
4.5 Aspectos éticos	48
CAPÍTULO V: RESULTADOS	49
5.1 Procesamiento de los Resultados de la encuesta.....	49
5.2 Procesamiento de la información	51
CAPÍTULO VI. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	84
6.1 Discusión.....	84
6.2 Conclusiones.....	86
6.3 Recomendaciones.....	87
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
ANEXOS	92
Anexo 1. Matriz de consistencia	93
Anexo 2. Encuestas	94
Anexo 3. Ficha de validación	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Variable independiente. Estrategias financieras	36
Tabla 2	Variable dependiente. Crecimiento	37
Tabla 3	Población considerada especializada para muestra	40
Tabla 4	Muestra estratificada.....	42
Tabla 5	Clasificación del instrumento de la validez por juicio de expertos	44
Tabla 6	Escala de Alpha de Cronbach.....	45
Tabla 7	Rango de nivel de confiabilidad	48
Tabla 8	Resumen de procesamiento de casos.....	50
Tabla 9	Estadísticas de fiabilidad.....	50
Tabla 10	Estrategias de financiamiento	51
Tabla 11	¿Cree usted que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas?	52
Tabla 12	¿Considera usted que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios?	53
Tabla 13	¿ En su opinión las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas?	55
Tabla 14	¿Cree usted que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos?	56
Tabla 15	¿En su opinión es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías?	58

Tabla 16	¿Cree usted que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios?	59
Tabla 17	¿Cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades?	60
Tabla 18	Crecimiento	61
Tabla 19	¿Cree usted que las empresas con entornos de negocios con riesgos altos deben evitar un alto endeudamiento?	62
Tabla 20	¿En su opinión las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad?.....	64
Tabla 21	¿Cree usted que un producto bruto interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía?	65
Tabla 22	¿En su opinión un producto bruto interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales?.....	67
Tabla 23	¿Cree usted que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad?.....	68
Tabla 24	¿En su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas?.....	69
Tabla 25	¿Considera usted que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo?	71

Tabla 26	Cruzada 01	74
Tabla 27	Cruzada 02	77
Tabla 28	Cruzada 03	80
Tabla 29	Cruzada 04	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Valores de Chi - Cuadrado crítico HG.....	46
Figura 2	Estrategias de financiamiento	51
Figura 3	¿Cree usted que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas?	52
Figura 4	¿Considera usted que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios?	53
Figura 5	¿En su opinión las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas?	55
Figura 6	¿Cree usted que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos?	56
Figura 7	¿En su opinión es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías?	58
Figura 8	¿Cree usted que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios?	59
Figura 9	¿Cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades?	60
Figura 10	Crecimiento.....	62

Figura 11	¿Cree usted que las empresas con entornos de negocios con riesgos altos deben evitar un alto endeudamiento?	63
Figura 12	¿En su opinión las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad?.....	64
Figura 13	¿Cree usted que un producto bruto interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía?	65
Figura 14	¿En su opinión un producto bruto interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales?.....	67
Figura 15	¿Cree usted que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad?.....	68
Figura 16	¿En su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas?.....	69
Figura 17	¿Considera usted que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo?	71

RESUMEN

La presente investigación titulada: “ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR DE ARTÍCULOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR, 2021-2022”, tiene por finalidad analizar las fuentes de financiamiento que se ofrecen en el mercado y como estas contribuyen al crecimiento de corto y largo plazo.

Después del año 2021 las empresas en general han tratado de recuperar los niveles pre pandemia, recurriendo a nuevas estrategias comerciales y de marketing, así como a incrementar razonablemente el financiamiento de su capital de trabajo y en las inversiones.

Las empresas comerciales del sector de artículos de cuero tienen por lo general un buen posicionamiento ya que presentan un amplio portafolio de productos dirigido a todo tipo de clientes y a precios adecuados por ser ellos mismos quienes fabrican los productos que ofrecen al mercado, de acuerdo a cada perfil del consumidor en el que se interrelaciona comercialmente.

Para el desarrollo del presente trabajo se ha aplicado el método analítico descriptivo, asimismo se utilizará la encuesta como instrumento para recabar información y posteriormente la contrastación de hipótesis.

Con los resultados obtenidos se desarrollará el análisis de la discusión, las conclusiones y procederé a brindar las respectivas recomendaciones.

Palabras clave: Crecimiento, Estrategias de Financiamiento.

ABSTRACT

The present research titled: "FINANCING STRATEGIES AND THEIR IMPACT ON THE GROWTH OF COMMERCIAL COMPANIES IN THE LEATHER GOODS SECTOR OF THE DISTRICT OF VILLA EL SALVADOR, 2021-2022", aims to analyze the sources of financing offered in the market and how they contribute to short and long-term growth.

After 2021, companies in general have tried to recover pre-pandemic levels, resorting to new commercial and marketing strategies as well as reasonably increasing the financing of their working capital and investments.

Commercial companies in the leather goods sector generally have a good positioning since they present a broad portfolio of products aimed at all types of clients and at appropriate prices because they themselves manufacture the products they offer to the market, according to each consumer profile in which it is commercially interrelated.

For the development of this work, the descriptive analytical method has been applied; the survey will also be used as an instrument to collect information and subsequently contrast hypotheses.

With the results obtained, the analysis of the discussion, the conclusions will be developed and I will proceed to provide the respective recommendations.

Keywords: Growth, Financing strategies.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación denominada **“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR DE ARTÍCULOS DE CUERO, EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR, 2021-2022”**, se centra en analizar el impacto que tienen las estrategias de financiamiento y su incidencia en el crecimiento de las empresas, debido a que el sector de artículos de cuero regularmente se dirige a todo tipo de persona edad y sexo y es importante para este sector contar con un razonable stock de existencias para atender las ventas, y en ese sentido las diversas fuentes de financiamiento juegan un rol clave para contar siempre con niveles adecuados de trabajo.

El crecimiento es una variable muy importante para todo tipo de empresa y los empresarios de este sector deben de analizar su mercado, competidores, clientes, productos sustitutos para diseñar un plan estratégico que garantice el crecimiento sostenido de largo plazo.

El presente trabajo se desarrolló de la siguiente

Capítulo I, se planteó la realidad problemática, los objetivos de investigación y la importancia de la misma.

El Capítulo II, se continuó con la elaboración de los antecedentes del trabajo de investigación y las bases teóricas; donde estas fuentes sirven de apoyo en relación con el tema del trabajo realizado.

Capítulo III, se referenció las hipótesis y variables, donde se forma la hipótesis principal, la hipótesis secundaria y la operacionalización de variables

Seguido a ello en el Capítulo IV, se detalla la metodología, población, muestra y aspectos éticos.

En el Capítulo V, se analizó los resultados.

Siguiendo con el Capítulo VI, se describió la discusión, conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos respectivos.

La Autora.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La pandemia COVID19, desencadenó una de las mayores crisis económica y su onda expansiva afectó a toda la economía mundial a diferencia de lo que sucedió en muchas crisis anteriores, la recuperación tras la crisis económica dio como resultado desigualdad y no la esperada recuperación equitativa.

La pandemia cambio dramáticamente a las personas, empresas y modelos de negocios donde las plataformas virtuales y redes sociales se constituyeron en las principales herramientas para continuar con los negocios.

El año 2021 y 2022 el Perú al igual que el resto del mundo se enfrentó a los desafíos de la recuperación económica, encarecimiento del comercio internacional, altas tasas de inflación y conflictos armados; adicionalmente el Perú atravesó una vez más y al igual que años anteriores una nueva crisis política que se desencadenó a finales del año 2022 con la destitución del

entonces presidente Pedro castillo Terrones.

El análisis del diario el comercio (2023) – Sección Economía del domingo 25 de junio. Indica la caída de la economía peruana en el inicio del 2023 (-0,4%) esconde importantes diferencias al interior del país: 17 regiones mostraron un crecimiento negativo, lo que es solo comparable a los resultados causados por la pandemia en el 2020. Peor aún, siete regiones –incluida Lima– entraron en recesión técnica al acumular dos trimestres de caídas consecutivas.

Retroceso y recesión; Apurímac, Pasco y Puno fueron las regiones más afectadas por los bloqueos de las carreteras en el comienzo del 2023, ante la menor producción minera y la paralización de proyectos de inversión. Sin embargo, son siete regiones las que entraron en una recesión técnica: Amazonas, Ayacucho, Huancavelica, Junín, Lima, Madre de Dios y Tacna, que comprenden cerca del 50% del PBI nacional. Las más afectadas vienen siendo Tacna, con seis trimestres continuos en rojo, seguida de Ayacucho y Huancavelica, con tres trimestres de contracción.

Menos inversión, menos empleo; un factor crítico en la generalizada desaceleración regional ha sido la significativa caída de la inversión en nuevos proyectos de construcción. En las 17 regiones que registraron una caída del PBI durante el primer trimestre del año, el sector construcción acumuló un resultado negativo. Además, en las regiones donde se observaron más bloqueos y protestas, como Madre de Dios, Apurímac y Puno, la construcción registró una caída promedio de más del 40%. La menor inversión que contrajo el crecimiento del sector construcción derivó en una pérdida de dinamismo en la generación de empleos formales y, en consecuencia, afectó los sectores

relacionados al consumo, en un contexto de alta inflación. En Puno y Lambayeque, por ejemplo, el PBI del sector construcción cayó en promedio 36% y el empleo formal privado se redujo en 2,5%.

Sin embargo, como el año 2022 se asumía una mejor recuperación de la economía las empresas en general empezaron a tomar mayor financiamiento bancario para obtener un incremento en sus ventas.

Para atacar la inflación el Banco Central de reserva del Perú incrementó con más frecuencia la tasa de interés de referencia lo que significó el aumento de las tasas activas y pasivas en el sistema financiero, donde las tasas de interés efectivas para préstamos llegaban hasta 20% dependiendo del tipo de empresa.

Sin embargo, el financiamiento tiene que ser visto como una estrategia que permitirá dotar de liquidez a las empresas y a la vez generar mayores niveles de ventas que permitan aumentar su rentabilidad.

Hoy en día las instituciones financieras ofrecen diversos productos financieros como son el *factoring*, *leasing*, financiamiento de exportaciones e importaciones entre otras líneas que permiten a las empresas contar siempre con los recursos necesarios.

Está demostrado que el principal impulsador del crecimiento de una empresa son las ventas, para lo cual debe de contar con suficiente nivel de mercaderías instalaciones adecuadas, un sistema Enterprise Resource Planning (ERP) que garantice la seguridad y trazabilidad de la información. Según muchos libros de finanzas el financiamiento ayuda a las empresas a cumplir con su plan de inversiones y a garantizar su crecimiento.

Durante la presente investigación se han identificado los siguientes problemas:

- a. Se ha evidenciado que una fuente de financiamiento muy usada por las empresas de fabricación de artículos de cuero es el aporte de capital el cual siempre es más oneroso que obtener un préstamo de los bancos.
- b. El poco uso del financiamiento bancario para cubrir sus déficits temporales de caja.
- c. No se usa adecuadamente el financiamiento de los proveedores para la adquisición de los productos aceptando algunas veces plazos muy cortos para el pago de sus obligaciones.

La presente investigación tiene por finalidad aportar la experiencia de expertos en el tema sobre la importancia del financiamiento en el crecimiento empresarial, dado que el aporte de capital resulta siendo una alternativa financiera muy costosa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador, 2021-2022?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿En qué medida los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad?
- b. ¿De qué forma el financiamiento bancario incide en el crecimiento de

las empresas del sector?

- c. ¿De qué manera el financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar si las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero del distrito de villa el salvador, 2021-2022.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Determinar si los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad.
- b. Evaluar si el financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI.
- c. Analizar si el financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo.

1.4. Justificación de la investigación

El presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo conocer en qué medida las fuentes de financiamiento incide directamente en el crecimiento empresarial de las comercializadora de artículos de cuero res vacuno, en el distrito de villa el salvador, teniendo claramente en cuenta que el financiamiento es el factor clave para que las empresas de este sector puedan seguir desarrollándose y lograr el crecimiento económico esperado.

1.4.1 Importancia

Las empresas comercializadoras de artículos de cuero, en el distrito de villa el salvador, deben de contar con el conocimiento necesario para que realicen una correcta evaluación y un análisis periódico sobre cuan rentable es su empresa, en comparación con los costos en que las mismas incurren; esto con la finalidad de optimizar sus recursos y con ello tener mayor liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones, asegurando el capital invertido, llegando a tener una mejor productividad y con ello generar una fuerza de ventas que garantice la mejora de las utilidades.

El mercado de hoy está obligando a todas las empresas a destacarse en el desarrollo de estrategias en el área de las ventas, conocidas como fuerza de ventas. Como respaldo los últimos estudios enfatizan, que es una de las mejores maneras, la productividad y crearles valor agregado a los productos es factor también importante, asegurando con ello el crecimiento de las ventas, utilizando los modernos métodos de digitalización.

No se trata de conformarse con el retorno del capital invertido, sin restar interés a ello se debe de enfatizar en lograr el crecimiento máximo de los ingresos. Esto significa que una de las mejores formas de conquistar los mercados hoy en día esta cimentada en la promoción de los productos o servicio a través de las ventas colocándola como centro principal de la agenda para el crecimiento.

En ese sentido, el crecimiento de las ventas representa el mayor generador de ganancias para una empresa creando así una buena relación de confianza, garantía y satisfacción con los productos y/o servicios que se ofrecen a los clientes.

Resulta importante conocer cuál es la situación actual del acceso a todas las fuentes de financiamiento existentes y que se brindan a todas las empresas de nuestro país, principalmente para las comercializadora de artículos de cuero res, sumando a lo anterior descrito como fuente para la recaudación de financiamiento.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

El presente trabajo de investigación se considera viable porque se cuenta con los recursos humanos profesionales especializados en temas de costeo; así como el apoyo de especialistas en temas de elaboración del trabajo de investigación. Por otro lado, se cuenta con los recursos económicos necesarios para la puesta en marcha y el desarrollo del trabajo; finalmente, también se cuenta con otro de los recursos de suma importancia que son materiales como son laptop, internet, libros, mediante los cuales se puede revisar la información necesaria y existente para el desarrollo del proyecto de investigación.

1.5. Limitaciones

En la actualidad tenemos una limitación en la investigación que es el acceso a las empresas del sector comercial del artículos de cuero res del distrito de villa el salvador, puesto que la información financiera es confidencial; para solucionar el inconveniente se aplicara la perseverancia como motivación al desarrollo de la investigación de la tesis, en vista que cuenta con el conocimiento adecuado; apoyándonos en las herramientas virtuales de acceso público para recabar información valiosa que aporte suficiente material a presente investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes Nacionales

VEGA, L. (2017) Perú. “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero”, para obtener el título profesional de Ingeniera Industrial, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; en la tesis mencionada indica que:

“Cuando una empresa genera rentabilidad negativa, se dice que se está destruyendo el valor de la misma. Esta situación puede ser causada por diversos factores. En la pequeña empresa de manufactura en cuero referenciada en el presente trabajo, se observa que no existe profesionalización en su gestión careciendo de estrategias financieras que

permitan controlar y mejorar su grado elevado de endeudamiento, bajo aporte del capital, costos operativos y gastos financieros elevados, y costos variables desactualizados, los cuales, en conjunto, generan un elevado riesgo financiero que influye directamente en la negativa de financiamiento bancario, incumplimiento de pago a proveedores, sobreendeudamiento y pérdida de beneficios para los inversionistas” (pág. 3)

La autora de la investigación claramente refleja el desconocimiento por parte de quienes dirigen las pequeñas empresas de una adecuada estrategia financiera, esto significa que los resultados no aportaron suficiente información provocando con ello resultados negativos.

Las estrategias financieras son decisiones tomadas en materia de finanzas muy útiles y las necesarias para lograr alcanzar los objetivos trazados en la empresa. Adicional son base principal para identificar los tiempos y niveles más adecuados de inversión, financiación, flujo de trabajo y todas las condiciones que se necesitan para lograr llevar el proyecto a un próximo nivel, provocando como consecuencia el crecimiento.

El enfoque de cambio debiera de centrarse en las estrategias operativas, para generar mayor margen de contribución se deberán de reducir los costos directos variables, puesto que los costos fijos se indican que son inamovibles e invariables. Al hacer los cambios se mostraron notoriedad en todas las áreas de la empresa como el área de personal y fuerza de ventas precisamente en el ajuste de comisiones por venta. Con ello pudo lograrse una mejor estructura de endeudamiento financiero reduciendo por consiguiente las tasas de interés ante las entidades financieras logrando ampliar la línea de crédito, se considera tomar en cuenta la conclusión.

Las estrategias de financiamiento se encuentran relacionadas de forma directa con la capacidad de generar capital para la empresa ya se atreves de la captación de créditos con entidades financieras, acreedores en el mercado de valores.

Esto se ve reflejado en los estados financieros en el plano de pasivo en la partida de obligaciones ante las Instituciones Financieras, pasivo no corriente a mediano y a largo plazo. Siendo la contra partida a ello tenemos a las inversiones o adquisiciones consideradas dentro de los estados financieros como activo no corriente.

Es clásico observar que las empresas se enfocan en el desarrollo de una buena producción y en consecuencia planificar la mejor estrategia de ventas; optimizar la línea de producción, el logro de mejores precios al adquirir las mercaderías, tener una de las mejores relaciones con proveedores y clientes, dejando de lado todo tipo de temas concernientes a Finanzas. Esto recién sale a relucir en tiempo de crisis, cuando los márgenes operativos están en declive. Siendo muy importante la aplicación de los mismos si tenemos claro las estrategias financieras como el punto de partida para el crecimiento de las empresas.

SABOGAL, M. (2018) Perú “Influencia del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en su crecimiento y desarrollo” para obtener el Título Profesional Licenciado en Administración, en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, en la tesis mencionada indica que:

“Asimismo, manifiesta que los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios; es así como las nuevas MYPES no salen

a flote como debería ser por las dificultades que tienen que afrontar por sí solas. Por otro lado, los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. Por tal motivo, el trabajo plantea que es necesario la igualdad de oportunidades entre pequeñas, medianas y grandes empresas para reducir las brechas productivas y empresariales y que el estado debe propiciar una revolución crediticia para las MYPES.” (pág. 28).

Los efectos de la crisis económica financiera nacional e internacional afectaron a todo el mundo, sin dejar de afectar también a la industria peruana. Estos efectos de la economía internacional obligan al gobierno peruano y a todos nuestros líderes empresariales a tener que tomar medidas en el corto plazo, con el objetivo de protegerse de los efectos financieros, las pequeñas y medianas empresas invirtieron considerablemente en la compra de materias primas y equipos. Sin embargo, la recuperación de dichas inversiones se convirtió en inversión difícil de recuperar, considerando el declive de la demanda y la caída en los precios. Por otro lado, la idea de maximizar la rentabilidad de sus negocios, se convirtió como el concreto objetivo de los pequeños empresarios, únicamente sería viable a través de la capacidad del consumo de sus clientes, o público en general, caso contrario se verá interrumpida la cadena de pago, con sus proveedores, empleados, trabajadores y otros.

Se debe de considerar que a nivel mundial se observa que las MYPES significan organizaciones de gran impacto. Las MYPES se han convertido en

el centro de atención para las economías mundiales debido a que generan grandes oportunidades; entre ellas empleos e ingresos económicos a la población y dinamiza la economía local de su entorno.

Sin embargo, estudio realizado aseveran que el capital es aspecto importante que limita el desarrollo de las MYPES, sugiriendo muy importante el rol de los bancos con las pocas alternativas de crédito que se les brinda, adicional la infinidad de documentación y requerimientos poco flexibles generan de lejanos accesos a créditos, limitando su función y asesoría en acompañar este grupo de empresas a su crecimiento.

En sus líneas el autor interpreta al crecimiento como un signo de salud, vitalidad y fortaleza, haciendo referencia a incrementos de tamaño tomando como variables; la adquisición de nuevos activos, mayor producción, incremento en las ventas, mayores beneficios al personal.

PEVES, J. (2021) Perú. “Estrategias financieras para la optimización de la liquidez de una empresa privada de servicios de ingeniería de Lima 2020”, para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Norbert Wiener, en la tesis mencionada indica que:

“En la empresa de servicios de ingeniería se hallaron serios problemas de liquidez, a pesar de que el número de proyectos asignados ha ido en aumento. Uno de los principales problemas vienen desde la utilización de recursos propios para la elaboración de servicios que demandan y requieren de mucho capital, el cual, disminuye poco a poco la capacidad dineraria de las arcas de la entidad, esto se mezcla además con la gestión y el tratamiento de los ingresos de manera oportuna, ya que no se pone énfasis en un adecuado sistema o proceso para los documentos pendientes de cobro, lo cual, a priori,

es lo que genera que circule efectivo en la empresa”. (pág. 21)

El autor nos indica la importancia de los procesos dentro de las empresas para llevar el adecuado control sobre sus operaciones del día a día.

Considerando que todas las reciben dinero a través de las ventas y los rendimientos de sus inversiones para lograr el máximo del efectivo que fluye en la empresa.

Los bancos y microfinanzas suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas. Por tanto, las empresas distribuyen dichos ingresos de efectivo en hacer frente al pago de sus obligaciones corrientes tales como en suministros y servicios, así como en servicios públicos, impuestos, pagos de préstamos y demás concernientes en el buen funcionamiento de todo su círculo económico.

La liquidez financiera de la empresa se ve afectada por las deficientes políticas de crédito adoptadas, los días promedio de cobro son fluctuantes a lo largo de los nueve años de estudio, especialmente en los últimos dos años podemos visualizar que la empresa excede aproximadamente a los 60 días de crédito otorgados a los clientes. Analizando sólo este punto se observa una pérdida de liquidez financiera, ocasionando que la empresa necesite un capital de trabajo extra para poder solventar sus obligaciones a corto plazo. Esto genera que la empresa busque financiamiento de entidades bancarias, de esta manera se genera gastos financieros. Adicionalmente, la empresa no dispone de una adecuada base de análisis para establecer los indicadores de gestión esenciales que posibiliten construir metodologías acertadas de gestión empresarial; mucho menos se ha podido realizar investigación de análisis hacia la empresa para la estimación de la eficiencia que incluyan

indicadores financieros y los utilicen en el afán de realizar las mejores tomas de decisiones.

Se debe considerar que la aplicación de estrategias financieras dentro de la empresa deberá siempre estar orientadas acorde a su realidad y objetivos estratégicos trazados para lograr mejorar la rentabilidad así mismo que permitir el desarrollo sostenible de la misma en el mercado comercial en el que opere.

El Banco Central de Reserva del Perú a mediados de marzo de 2020 dio inicio a el programa garantías del gobierno nacional “Reactiva Perú”, creado mediante Decreto Legislativo N°1455, y modificado mediante Decreto Legislativo N°1457, es un programa sin precedentes en nuestro país, que tiene como objetivo dar una respuesta rápida y efectiva a las necesidades de liquidez que enfrentan las empresas ante el impacto del COVID19.

El programa busca asegurar la continuidad en la cadena de pagos, otorgando garantías a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas a fin de que puedan acceder a créditos de capital de trabajo, y puedan cumplir de esta manera con sus obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios.

El gobierno de nuestro país, a través del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), garantiza los créditos colocados por las Empresas del Sistema Financiero (ESF). El programa se inició con S/30,000 millones en garantías, posteriormente, mediante el Decreto Legislativo N°1485 se amplió el monto de las garantías en S/30,000 millones adicionales, llegando a S/60,000 millones, equivalentes al 8% del PBI.

Mediante el Decreto Supremo N° 124-2020-EF se modificó el Programa “Reactiva Perú” con el objetivo de ampliar el monto máximo de los créditos a otorgar y flexibilizar las condiciones priorizando el acceso de las microempresas.

El monitoreo y evaluación del programa se realiza de manera constante, con la finalidad de poder identificar rápidamente aspectos de mejora y poder brindar apoyo financiero oportuno al tejido empresarial peruano, en el marco del estado de emergencia nacional, y garantizar su máxima efectividad.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

BRIONES, K. & MURILLO, E. (2018) Guayaquil, Ecuador. “Estrategias financieras para mejorar el rendimiento de la empresa PROQUINEC S.A.” para obtener el Título Profesional Contador Público, Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas Escuela de Contaduría Pública Autorizada, en la tesis mencionada indica que:

“En el Ecuador, las compañías cuentan con varias opciones de financiamiento que aportan al desarrollo de sus operaciones, sin embargo, no todas las organizaciones se encuentran conscientes de las diferentes formas de apoyo, así como de los múltiples métodos estratégicos que contribuyen a desarrollar de una manera eficiente y eficaz el objetivo del departamento financiero, este desconocimiento puede provocar bajas en la productividad, malas inversiones, perder estabilidad en el mercado y en el peor de los casos llevar a la compañía a la quiebra.” (pag.2)

La autora nos comenta que en el Ecuador los créditos de financiamiento son evaluados como capital aplicable a la realización de un proyecto, recursos y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.

Luego de realizar el diagnóstico situacional estratégico y análisis financiero se llegó a la conclusión que las estrategias están fuertemente cimentadas en: liquidez, solvencia, endeudamiento, operaciones comerciales; actividades del diario común, con el fin de encuadrarlas dentro del sector económico al que pertenece la empresa se definió claramente en la investigación, que la empresa necesitaba de la aplicación de herramientas financieras de análisis tales como el análisis horizontal y vertical, adicional aplicación de índices de rentabilidad a sus estados financieros, lo que refleja la relación existente entre las operaciones y la incidencia en la rentabilidad de la empresa, logrando luego del análisis proponer varias estrategias financieras que permitan la maximización de todos los recursos con los que cuenta la empresa para encontrarse mayor favorecida en su aplicación de ellas.

En el desarrollo de su investigación se concluye como principal fuente de financiamiento es por medio de sus proveedores otorgándole descuentos al momento que realizan compras, para lo cual es importante buscar nuevos medios de beneficiar e idear formas que ayuden a que la compañía crezca y así poder seguir brindando sus servicios a los clientes y mantener la fidelidad de estos.

HERNANDEZ, A. (2022) México. "Acceso a los servicios financieros

como indicador de desarrollo financiero en el establecimiento de políticas públicas para el crecimiento económico de América Latina”, para obtener el grado de Doctora en Políticas Públicas en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, en la tesis mencionada indica que:

“En el sector financiero, es necesario establecer políticas públicas que promuevan el crecimiento económico que respondan a la desigualdad global. Así, surgen dos conceptos relacionados, el desarrollo financiero y el crecimiento económico, cuya relación causal es materia de análisis porque la determinación de su causalidad permitiría la intervención gubernamental” (pág. 16)

Lo que la autora de la Tesis nos señala es que la participación activa del Gobierno es parte influyente en el desarrollo y crecimiento de las pequeñas empresas, desde esa perspectiva podemos identificar que siendo un país con basta riqueza de recursos naturales, uno de los factores que influyen directamente es la escasa liquidez de las empresa, lo que provoca el estancamiento y muy poco crecimiento de las mismas obligándolos a recurrir a fuentes financieras poco rentables que a su vez le generan márgenes bajísimos de utilidad, ocasionando cadena de retrasos en el cumplimiento de sus obligaciones corrientes. haciendo denodados esfuerzos para poder cumplir con sus respectivas obligaciones financieras y tributarias.

En nuestro país, el programa de beneficio de Crédito de Reactiva Perú, sirvió de apoyo importante para ayudar a recuperar a las empresas que conforman la mayor fuente de recaudación fiscal en el país y que han disminuido abismalmente sus ingresos. El objetivo de otorgar el crédito fue asegurar la inyección del flujo de liquidez a corto y mediano plazo de las

empresas al mismo tiempo poner a disposición un costo financiero bastante reducido. Se logro beneficiar a 350 mil empresas, siendo su calificación de forma inmediata ya que se pusieron a disposición las plataformas del fisco SUNAT como previa calificación, las entidades financieras solicitaron muy poca documentación luego de la previa calificación para hacer entregar de este préstamo. Citando factores externos que impulsan a tomar decisiones encaminadas al crecimiento de las empresas, es relacionar a factores económicos, sociales, políticos y tecnológicos, en vista que cualquiera de ellos puede influir de forma directa en la toma de decisiones.

Los factores externos más relevantes que podrían influir se pueden agrupar en dos formas:

Factores externos nivel inferior; el entorno de la empresa, conformado por competidores, clientes y proveedores.

Factores externos de nivel superior o macroentorno; podemos citar, la demanda, mejoras tecnológicas, la accesibilidad a créditos y el apoyo del gobierno, el mismo que constituyen determinantes cruciales de las oportunidades y amenazas que toda empresa se enfrentará en el futuro por sus efectos, en el entorno en el que realiza sus operaciones comerciales.

BARRIONUEVO, X. & PAGUAY, W. (2022), Guayaquil Ecuador. Estrategias de financiamiento para la reactivación económica de PYMES del sector turismo de negocios en Ecuador, Post COVID 19 un caso empresarial. para obtener el grado Académico de Maestría en Finanzas, en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, en la tesis mencionada indican que:

“La problemática que enfrenta el sector turismo en el Ecuador, post COVID19, son la reducción en el número de turistas, la disminución en la entrada de divisas y el aumento en el costo de la vida (Grupo Faro, 2020). Esto ha sido causa por el cierre de muchos aeropuertos en el mundo, lo cual se ha ido recuperando de forma paulatina. A estos afectos cabe recalcar que la disminución de entradas de divisa resulta en menos liquidez en el sistema, sumado al aumento de los bienes y servicios ocasionado por la apreciación del precio de los alimentos y energía que encarece todo a su paso”. (pág. 4)

Los autores nos señalan que existen diversas modalidades y diferentes mecanismos a los que pueden acceder las empresas para obtener recursos, sean bienes o servicios, aprobando determinados plazos y por lo general tiene un costo por ser financiamiento.

El financiamiento logrado se aplicará como capital de trabajo para la empresa siendo utilizado en un proyecto o negocio, dichos recursos La pandemia del COVID 19, generó una onda expansiva que afectó a toda la economía mundial y desencadenó una de las mayores crisis.

Los comentarios económicos indican que la superación de la crisis será tan desigual como sus impactos económicos mostrados en sus inicios ya que las economías emergentes y los grupos desfavorecidos necesitarán de la aplicación de herramientas financieras muy útiles para recuperarse y sobreponerse a las pérdidas debido a la presencia de la pandemia que ha debilitado a todas las economías del mundo.

2.2 Bases Teóricas

En la presente tesis, se presentan elementos teóricos planteados por

diversos autores, los mismos que permiten que el desarrollo de la investigación este fundamenta en conocimientos sólidos y verídicos, tanto para la variable dependiente como independiente.

2.2.1 Estrategias de Financiamiento

Marco Histórico

La necesidad de financiación surgió en el Estado capitalista debido al establecimiento de intercambios regulares de productos básicos y también monetarios, así como a la creciente necesidad del Estado de recursos financieros (en las composiciones precapitalistas, la mayoría de las necesidades del Estado se satisfacían a través de la recaudación).

A principios del siglo XX, las finanzas centraban su énfasis sobre la materia legal (consolidación de firmas, formación de nuevas firmas y emisión de bonos y acciones con mercados de capitales primitivos).

Sin embargo, durante la depresión de los años 30', en los Estados Unidos de Norteamérica las finanzas se enfatizaron sobre quiebras, reorganizaciones, liquidez de firma y regulaciones gubernamentales sobre los mercados de valores. Entre los años 1940 y 1950, las finanzas continuaron siendo vistas como un elemento externo sin mucha importancia por debajo de la producción y la comercialización. Es a finales de los años 50', que se comienza a desarrollar métodos de análisis financiero tales como; Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo.

Con tal avance en los años 60', las finanzas se concentran en la óptima combinación de valores (bonos y acciones) y en el costo de capital.

Es durante la década de los 70', que muestra mayor concentración en la administración de carteras y su impacto en las finanzas de las empresas. Para la década de los 80' y los 90', el tópico fue la inflación y su tratamiento financiero, así como los inicios de la agregación de valor. En el nuevo milenio, las finanzas se han concentrado en la creación de valor para los accionistas y la satisfacción de sus usuarios.

Marco conceptual

ANGULO, R. (2017), La estrategia financiera deberá de ayudar a desarrollar un proceso para asegurar el sustento financiero de la empresa. Es necesario que la estrategia sea de forma sistemática y plasmada en un informe que sirva como referencia para la organización. Es importante comentar que la estrategia de finanzas debe de centrarse en los aspectos financieros de las decisiones estratégicas tomadas por dirección y que van de la mano con el interés de los accionistas y de los mercados financieros.

Bajo ese contexto, las estrategias financieras se pueden definir como la ruta o caminos trasado para lograr el fiel cumplimiento de los objetivos financieros, se entiende entonces que estos debieran de tener que cumplir una serie de requisitos obligatorios entre ellos; presupuesto, supervisión, organización y encontrarse dirigido por un responsable altamente calificado y conocedor del tema.

GONZAGA, E. (2015) en el trabajo de titulación "Diseño de estrategias financieras para la maximización de utilidades de la empresa". El autor planteó como principal objetivo el lograr diseñar estrategias financieras muy específicas y lograr maximizar las utilidades a través de la optimización del

capital de trabajo, llegando a implementarla dentro de sus procesos como una propuesta metodológica entorno a las operaciones que se desarrolla dentro de la empresa.

Considerando a las estrategias financieras como el conjunto de acciones secuenciadas para apalancar las operaciones de nuestra empresa todas ellas se basan en el objetivo principal llamado crecimiento y por ende desarrollo gradual de posicionamiento en el mercado nacional, y por qué no mencionarlo también proyección internacional, si se logra movilizar y alinear el financiamiento con las prioridades en todas las operaciones integradas dentro de nuestra Empresa para su óptimo funcionamiento. Adicional a ello los autores inciden en indicar que las estrategias financieras son claves como la inversión, la estructura del capital, toma de riesgos financieros, la rentabilidad que ellos dejan, el manejo del capital de trabajo y la gestión que se realice con el efectivo, siendo ellos muy necesarios para lograr la competitividad y un crecimiento armónico de la empresa.

GARCIA, A. & PAREDES, L. (2014), señala que las razones financieras son la comparación de dos o más cuentas de los estados financieros, que nos permiten analizar la información, este análisis busca proporcionar indicios y destacar hechos que sin la aplicación del análisis no se hubieran dado a la luz. El objetivo general de las razones financieras es analizar y simplificar los resultados monetarios de los estados financieros, adicional a ello permite realizar comparaciones históricas, interpretar los datos presentes y evaluar los proyectos de inversión. La interpretación de los Estados Financieros permite dar un significado a los datos históricos o proyectados de la situación económica financiera de la empresa para

minimizar los riesgos a los que se enfrentará la misma, también nos permite definir de forma clara los aspectos positivos para seguir aplicándonoslos en la empresa.

DESILUS, M. (2014), la estrategia financiera se refiere al conjunto de medidas económicas por parte del gerente o de los gerentes para llevar a cabo el plan financiero de la empresa. La elaboración de dicha estrategia tiene que ver con el tamaño y las necesidades de la compañía.

CHAGOLLA, M. (2013), una buena política del capital de trabajo requiere un financiamiento apropiado. Se debe reducir el activo circulante como porcentaje de las ventas aplicando la tecnología y la administración. Con todo ello, las compañías se ven obligadas a conservar grandes cantidades de activo circulante, inversión que deben financiar de algún modo. Para ello se necesita una "política de financiamiento del capital de trabajo".

Para financiar sus necesidades de capital de trabajo, casi todas las empresas recurren a varios tipos de deuda:

- Préstamos bancarios c/p,
- Crédito comercial,
- Emisión de papel comercial, y
- Pasivos acumulados (devengados).

ROBLES, C. (2012), en su edición titulada "Fundamentos Administración Financiera" respecto al punto de la toma de decisiones expresa que: se deben establecer estrategias que permitan mejorar el accionamiento de la empresa en los diferentes rubros, para hacerla competitiva y rentable, que es el objetivo del administrador financiero.

Interpretación personal respecto a aplicación de las estrategias financieras se definiría también como el conjunto de acciones de forma secuencial para el desarrollo, movilizar y alinear el financiamiento con las prioridades.

Las mejores fuentes de financiación para todas las empresas son el capital, las utilidades no distribuidas, los préstamos a corto y a largo plazo, los préstamos de capital circulante, el factoring, los financiamientos financieros de alto riesgo siendo el horizonte de corto, mediano o largo plazo respectivamente:

Estrategias Operativas

Agresiva. Considerado el 100% de financiamiento por parte del activo corriente (Caja y Bancos, Existencias y Cuentas por Cobrar Comerciales) que son financiados con la contra partida del pasivo corriente (Cuentas por Pagar Comerciales y Pasivo Financiero Corriente).

Conservadora. Donde el Pasivo Corriente se financia con Pasivo Corriente y No Corriente; el fondo de maniobra está conformado por Pasivo no Corriente lo que contribuye que el riesgo es moderado, pero genera aumento en los gastos financieros.

Intermedia. Considera la búsqueda del punto de equilibrio entre riesgo y rendimiento.

Estrategias Estructurales

Sobre la inversión. Empleada debido a la necesidad de crecimiento de la empresa, puede ser debido al aumento de demanda o por la estrategia de diversificación de productos.

Sobre la estrategia de estructura financiera. Se refiere al riesgo financiero de la empresa, respecto al riesgo de los inversores y de las entidades financieras. Planteando que son los mismos accionistas o acreedores quienes harán el aporte de reinversión, siendo la relación entre ambos proporcional al riesgo de la empresa, como consecuencia de dicha relación.

Sobre la retención y/o reparto de utilidades. Una estrategia que genera estructura financiera en los casos de sobreendeudamiento, incrementando el patrimonio al capitalizar las utilidades; luego de la aprobación de los accionistas, dejando constancia en libro de actas en junta de accionistas

2.2.1 Crecimiento

Marco histórico

Históricamente la producción de cueros frescos se dice que está marcada por la cultura agraria. En lo que respecta al ganado bovino y ovino, la crianza de reses se efectúa en pastizales con alto porcentaje de parásitos y cercados con alambres de púas, factores que influyen en forma negativa en la calidad del animal y de su cuero. En el Siglo XX, la Unión Europea, Argentina, Estados Unidos; marcaron una modernización moderada del sector ganadero, siendo la fabricación de calzado de forma industrial lo que genero

una demanda creciente por cuero curtido de mejor calidad. En una primera etapa esta demanda se pudo satisfacer gracias a la mecanización de las curtiembres, por una parte, y a la optimización del empleo de productos químicos en el proceso del curtido, por otra. Sin embargo, para América Latina, a partir de la apertura comercial de los años 1970 la desventaja relativa del recurso natural doméstico se tornó más y más evidente ante la posibilidad de obtener cueros del exterior de mejor calidad y mejor precio. La industria del cuero calzado y variados artículos fabricados con cuero, entre los que sobresale la calidad del recurso natural cuero, mostro su declive y dependió mucho del tamaño del mercado doméstico, la heterogeneidad de los grupos empresarios y la informalidad de la trama de relaciones institucionales que caracterizan a esta rama productiva. se describen los cambios fundamentales que el modelo de organización industrial ha ido sufriendo en años recientes. Nos referimos a la clara desintegración vertical que fuera experimentando el modelo de organización del trabajo en los establecimientos fabriles, al aumento considerable del rol que cumplen en este ámbito de la actividad productiva las grandes cadenas de comercialización, las marcas (locales e internacionales) y la reorganización de la industria doméstica como efecto de la reestructuración del comercio mundial a partir de 1991.

La producción mundial del calzado de acuerdo a la información del SATRA, entre 1980 y 2000 considero que la producción mundial de calzado aumentó de 8,000 millones a 11,600 millones de pares. Asia y Medio Oriente (China y la India) teniendo concentrado la mayor capacidad productiva, lo que equivale a un 86% de la producción mundial. África y América del Sur (Brasil y México) experimentaron un leve mejoramiento de sus niveles de producción,

mientras los países industrializados y los países de Europa del Este 11 han perdido parte de su capacidad productiva debido al aumento de la producción estandarizada en algunos países del Lejano Oriente.

Cabe resaltar que el intercambio internacional demostró el crecimiento paulatino de este sector de manera bastante considerable en las últimas dos décadas, siendo los mercados con el mayor consumo y los más rentables, haciendo destacar el sinfín de la variedad de productos fabricados en cuero res, entre los que resalta la fabricación del calzado.

Marco Conceptual

RICO, M. (2017) el crecimiento de las empresas suele dar entrada a nuevos accionistas. Pensemos ahora en una gran empresa, por ejemplo, una empresa cotizada como telefónica, si analizamos quienes son los dueños de la empresa podemos observar en su composición de estructura de propiedad tanto grupo de accionistas mayoritarios como minoritarios. No importa la cuantía de porcentaje de propiedad que detente cada uno, todos son propietarios de la empresa.

OLCESE, J. (2009), nos dice en el Diario La Primera, en la revista Microfinanzas sobre “Crédito para la pyme, si el crédito es la principal herramienta que tienen los empresarios de las PYME y MYPE, también es real que éste debe nutrir la buena gestión empresarial del negocio para que pueda crecer en el mediano plazo. Los créditos son la base del crecimiento económico en cualquier nación. La imagen de un “microempresario” (empresario de la pequeña y micro empresa) en su taller fabricando calzado, ropa o muebles.

CORREA, A. (1999). La importancia del crecimiento también se manifiesta en la preocupación de las distintas administraciones por desarrollar un clima económico que favorezca el crecimiento de las empresas mediante el desarrollo de políticas orientadas a la consecución de un determinado tamaño crítico que favorezca la competitividad y reduzca el índice de mortalidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Estas políticas presuponen una relación positiva entre tamaño y competitividad de la empresa, partiendo de la existencia de un tamaño económicamente eficiente para cada empresa en función del sector de actividad y las características del entorno económico en que ésta actúa, disponiendo un conjunto de medidas que incentivan el crecimiento de la misma, tanto desde el punto de vista interno como externo.

GARCIA, S. (1994), es fundamental poner mucha atención en el crecimiento de la micro y macroeconomía para que se aproveche en la consecución de objetivos para toda empresa, puesto que, cada sector tiene un crecimiento constante, pero a partir de ello, podrían obtenerse nuevas oportunidades, nuevas actividades a realizar para posicionarse en el mercado y mejor realidad económica. La teoría mencionó tres planteamientos primordiales, los cuales son: el análisis económico, la evaluación interna de la organización y el análisis de los planes de producción.

FERNANDEZ, A. ; GARCIA,R. & VENTURA, J. (1988), definen el crecimiento como “un índice de comportamiento dinámico de la empresa que mide su aptitud para ensanchar sus posibilidades comerciales, financieras y técnicas en mercados con alto grado de dinamismo tecnológico y, en

consecuencia, con altas dosis de incertidumbre, lo que obliga a las empresas que quieran mantener la paridad competitiva con sus más directos rivales”.

HAX, A. & MAJLUF, N. (1984). Señala que el crecimiento sostenible “representa el crecimiento máximo que la empresa puede soportar durante el uso de sus recursos internos, así como de sus capacidades de endeudamiento”.

Interpretación personal el crecimiento, en términos generales se entiende como tal a la variación porcentual (positiva) del producto bruto interno (PBI) de una economía en un periodo determinado. Cabe mencionar que el PBI per cápita solo aproxima el grado de desarrollo económico.

Ente los principales factores que determinan el crecimiento podríamos enfocarnos en dos: primero la productividad de los factores y segundo la acumulación de capital.

La denominación de la productividad. La referimos a el desarrollo de procesos de forma eficiente para producir bienes y servicios. Teniendo como base al capital físico tales como; infraestructura, bienes de capital y capital humano (capacidades de la fuerza laboral). El Crecimiento empresarial se define como el logro positivo al alcanzar los objetivos trazados al inicio de las actividades económicas por consecuencia nos cristaliza las utilidades proyectadas.

2.3 Definiciones de Términos Técnicos

Según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) Las agencias calificadoras de riesgo la empresa especializada que califica los títulos de deuda en el mercado teniendo en cuenta la capacidad y voluntad de pago. La

calificación determina dos grados: de inversión o especulativo. El grado de inversión significa que los títulos a los cuales se aplica no representan un gran riesgo de incumplimiento en sus obligaciones, mientras que el grado de especulación indica que se presentan factores de riesgo que pueden llevar al incumplimiento en el pago.

Según el glosario de términos el Sol Pago al contado es el sistema de pago en efectivo en el momento en que se realiza la contraprestación. En algunos mercados, toda facturación con vencimiento inferior a 30 días se denomina al contado. Término que describe una transacción de una sola vez en el mercado, donde un commodity se compra spot a los precios corrientes del mercado. Las transacciones spot contrastan con las transacciones a término, en las cuales se especifica una oferta fija de producto en un periodo de tiempo determinado.

Amortización en la balanza de pagos registra las obligaciones del período, bajo el principio del devengado, sin considerar si el pago se hace efectivo o no.

Año fiscal : Año que comprende un ejercicio de operaciones en las empresas. También, periodo de doce meses en el que se mantienen vigentes los presupuestos de gastos e ingresos públicos. Usualmente, como en el Perú, coincide con el año calendario. Las asignaciones, compromisos y pagos relativos a los programas del gasto de un presupuesto pueden extenderse más allá del año respecto del cual fueron autorizados.

Apalancamiento : Relación entre capital propio y crédito invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, aumenta la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también

aumenta los riesgos de la operación, pues indica menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

Capital : Partida del balance formada por los aportes realizados por los socios en una sociedad. Uno de los factores de producción, junto con la tierra y el trabajo, que se genera mediante la acumulación de riqueza. En cuentas nacionales, el capital hace referencia a los activos producidos que se utilizan repetida o continuamente, en procesos de producción durante más de un año.

Competitividad : Capacidad de una empresa para crear e implementar estrategias y mantener o aumentar su cuota de productos.

Crédito para capital de trabajo : Préstamo otorgado temporalmente al prestatario, con el fin de fortalecer su posición de capital de trabajo. Ejemplo: préstamo estacional o crédito puente.

Depósitos : Comprende las obligaciones derivadas de la captación de recursos de las empresas y hogares principalmente, mediante las diferentes modalidades, por parte de las empresas del sistema financiero expresamente autorizadas por Ley.

Interés : Precio pagado por el prestatario con un monto de dinero líquido, por el uso del dinero del prestamista con la finalidad de compensar a este último por el sacrificio de la pérdida de la disponibilidad inmediata del dinero, la disminución del valor adquisitivo del dinero por la inflación y el riesgo involucrado en el hecho de prestar dinero.

Liquidez : Situación en que el monto de activos líquidos de un individuo, empresa o asociación, no es suficiente para pagar las obligaciones de corto plazo.

Medidas Fiscales : Conjunto de políticas adoptadas por el gobierno central que tienen por objetivo impulsar la actividad económica ante una situación económica en recesión motivada tanto por factores internos como externos.

PBI : Producto bruto interno.

Situación Financiera : Serie de recursos para ser usados por la empresa, denominados activos, y las demandas sobre esos recursos representada por los pasivos y patrimonio neto.

Utilidades Capitalizadas : Utilidades que una empresa ha incorporado formalmente a la cuenta del capital social o adicional y que proceden de la cuenta de resultados acumulados. En la balanza de pagos, las utilidades capitalizadas conforman la cuenta de las ganancias no distribuidas.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Formulación de Hipótesis

3.1.1 Hipótesis General

Las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador, 2021-2022.

3.1.2 Hipótesis Específicas

- a. Los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad.
- b. El financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI.
- c. El financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo.

3.2 Operacionalización de variables

3.2.1 Variable independiente

Tabla 1

Variable independiente. Estrategias Financieras

<p>DEFICIÓN CONCEPTUAL</p>	<p>Según; VEGA, L. (2017) “Cuando una empresa genera rentabilidad negativa, se dice que se está destruyendo el valor de la misma. Esta situación puede ser causada por diversos factores. En la pequeña empresa de manufactura en cuero referenciada en el presente trabajo, se observa que no existe profesionalización en su gestión careciendo de estrategias financieras que permitan controlar y mejorar su grado elevado de endeudamiento, bajo aporte de Capital, costos operativos y gastos financieros elevados, y costos variables desactualizados, los cuales, en conjunto, generan un elevado riesgo financiero que influye directamente en la negativa de financiamiento bancario, incumplimiento de pago a proveedores, sobreendeudamiento y pérdida de beneficios para los inversionistas” (pág. 3)</p>	
<p>LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS</p>	<p>INDICADORES</p>	<p>ÍNDICES</p>
	<p>X1: APORTES DE CAPITAL</p>	<p>X1.1: Aporte con Socios Actuales</p>
		<p>X1.2: Aporte con nuevos socios</p>
	<p>X2: FINANCIAMIENTO BANCARIO</p>	<p>X2.1: Financiamiento de las Ventas</p>
		<p>X2.2: Financiamiento de Activo Fijo</p>
	<p>X3: FINANCIAMIENTO CON PROVEEDORES</p>	<p>X3.1: Financiamiento de Mercaderías</p>
<p>X3.2: Financiamiento de Servicios</p>		
<p>ESCALA VALORATIVA</p>	<p>NOMINAL</p>	

3.2.2 Variable dependiente

Tabla 2

Variable dependiente. Crecimiento

<p>DEFICIÓN CONCEPTUAL</p>	<p>Según, SABOGA, M. (2018) “Asimismo, manifiesta que los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios; es así como las nuevas MYPES no salen a flote como debería ser por las dificultades que tienen que afrontar por sí solas. Por otro lado, los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. Por tal motivo, el trabajo plantea que es necesario la igualdad de oportunidades entre pequeñas, medianas y grandes empresas para reducir las brechas productivas y empresariales y que el estado debe propiciar una revolución crediticia para las MYPES.” (p. 28).</p>		
<p>CRECIMIENTO</p>	<p>INDICADORES</p>	<p>ÍNDICES</p>	
	<p>Y1: CRECIMIENTO</p>	<p>Y1.1: Alto riesgo Y1.2: Riesgo bajo</p>	
	<p>Y2: PERIODO DE DISMINUCIÓN DEL PBI</p>	<p>Y2.1: PBI negativo Y2.2: PBI estancado</p>	
	<p>Y3: CAPITAL DE TRABAJO</p>	<p>Y3.1: Aumento de cuentas por cobrar Y3.2: Aumento de precio de materias primas</p>	
	<p>ESCALA VALORATIVA</p>	<p>NOMINAL</p>	

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño Metodológico

4.1.1 Tipo de investigación

El presente estudio reunió las condiciones necesarias para ser denominado como: **“INVESTIGACIÓN APLICADA”**. Este tipo de investigación tiene por objetivo resolver problemas prácticos; estudia hechos o fenómenos; utiliza conocimientos obtenidos en las investigaciones básicas, pero no se limita a utilizar estos conocimientos, sino busca nuevos conocimientos especiales de posibles aplicaciones prácticas. Estudia problemas de interés social.

4.1.2 Nivel de investigación

Alineado a los objetivos de la presente investigación esta se focalizó en el nivel descriptivo, analítico y estadístico.

4.1.3 Método

En el presente trabajo de investigación se utilizó el método analítico, estadístico, descriptivo, de síntesis e inductivo - deductivo, entre otros que conforme se desarrolle la tesis se explicaran a lo largo de la misma.

4.1.4 Diseño

Según la naturaleza del presente trabajo de investigación, el diseño propuesto es no experimental, por lo que se tomará una muestra con los siguientes datos:

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Estrategias de financiamiento.

y = Crecimiento.

r = Relación de variables .

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

La población asciende a 74 personas que representan a 20 empresas de fabricación de artículos de cuero, que se ubican en el distrito de villa del salvador, Lima; por lo tanto, la unidad de análisis serán los gerentes, contador general y responsables del área Financiera.

Tabla 3

Población considerada especializada para muestra

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	POBLACIÓN (N)
1	20600368436	Inversiones KMT E.I.R.L.	3
2	20536648497	Creaciones Carmín EIRL	3
3	20492365654	Corporación Torres e hijos S.A.C.	5
4	20504511783	Calzados Escalwil S.R.L.	4
5	20536456407	Dart Cuero S.A.C.	5
6	20601488427	Perusahaan Calzados E.I.R.L.	3
7	20551529691	Industrias Pasar S.A.C.	4
8	20602845479	G & S Cueros y Derivados S.A.C.	5
9	20554896023	Blue Sky Industry S.A.C.	5
		Negociaciones Textiles Arana EIRL -	
10	20515908138	Netexa EIRL	3
11	20143744346	Calzatura Lugama's E.I.R.L.	3
12	20602672370	Corporación Cayaracc S.A.C.	5
13	20537157454	Kapaso S.R. L	4
14	20504511783	Calzados Escalwil S.R. L	3
15	20112565036	Industrial Zayma S.A.C.	5
16	10404101965	Romualdo Aguirre Wilson Gustavo	1
17	20154630661	Calzatura Jhon Robby E.I.R.L.	3
18	20554118918	Qara Cafas E.I.R.L.	2
19	20602633455	Visals Cueros S.A.C.	5
20	20521183951	Calzatura Puma E.I.R.L.	3
TOTAL			74

4.2.2 Muestra

El tamaño óptimo de muestra se determinó mediante la fórmula para estimar proporciones para una población conocida, finita.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{\varepsilon^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

Donde:

Z: Valor en el eje de la abscisa, de la curva normal, para una probabilidad del 95% de confianza $Z = 1.96$

p: Proporción de hombres gerentes, contador general y responsables de finanzas de las empresas fabricantes de artículos de cuero en manifiestan que las estrategias financieras tienen efecto en el crecimiento de las empresas del sector de cuero (se asume $p=0.8$) por observación directa.

q: Proporción de mujeres gerentes, contador general y responsables del área de finanzas, en las empresas fabricantes de artículos de cuero manifiestan que las estrategias de financiamiento tienen efecto en el crecimiento de las empresas del sector de cuero (se asume $q=0.2$) por observación directa.

ε : Margen de error 4%

N: La población asciende a 74 personas que representan a 20 empresas de fabricación de artículos de cuero, que se ubican en el distrito de villa del salvador

n: Tamaño óptimo de muestra por determinar

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.8 * 0.2 * 74}{0.04^2 * (74 - 1) + 1.96^2 * 0.8 * 0.2}$$

$$n = 62$$

El resultado obtenido representa el tamaño de la muestra ideal, y con ello se puede realizar las encuestas a los especialistas en el tema de investigación.

El resultado obtenido representa el tamaño de la muestra ideal, y con ello se puede realizar las encuestas a los especialistas en el tema de investigación.

Tabla 4

Muestra estratificada

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	MUESTRA (n)
1	20600368436	Inversiones KMT E.I.R.L.	2
2	20536648497	Creaciones carmín EIRL	2
3	20492365654	Corporación Torres e hijos S.A.C.	3
4	20504511783	Calzados Escalwil S.R.L.	3
5	20536456407	Dart Cuero S.A.C.	4
6	20601488427	Perusahaan Calzados E.I.R.L.	3
7	20551529691	Industrias Pasar S.A.C.	4
8	20602845479	G & S Cueros y Derivados S.A.C.	4
9	20554896023	Blue Sky Industry S.A.C.	3
10	20515908138	Negociaciones Textiles Arana EIRL - Netexa EIRL	4
11	15600652980	Cuero Amalfi	2
12	20143744346	Calzatura Lugama's E.I.R.L.	2
13	20602672370	Corporación Cayaracc S.A.C.	4
14	20537157454	Kapaso S.R.L.	2
15	20504511783	Calzados Escalwil S.R.L.	4
16	20112565036	Industrial Zayma S.A.C.	4
17	10404101965	Romualdo Aguirre Wilson Gustavo	3
18	20154630661	Calzatura Jhon Robby E.I.R.L.	2
19	20554118918	Qara Cafas E.I.R.L.	2
20	20602633455	Visals Cueros S.A.C.	3
21	20521183951	Calzatura Puma E.I.R.L.	2
TOTAL			62

4.3 Técnicas de Recolección de Datos

4.3.1 Técnicas

La técnica que se utilizó para la presente investigación será la encuesta, el cual se aplicará a los gerentes y responsables de área de finanzas las empresas de comercialización de artículos de cuero de La población asciende a 74 personas que representan a 20 empresas de Fabricación de Artículos de Cuero, que se ubican en el distrito de villa del salvador.

4.3.2 Instrumentos

El instrumento que se utilizó en la presente investigación será el cuestionario, conformado por 14 preguntas relacionadas a las variables, los indicadores y los índices definidos en la estructura de la investigación del tema y con diferentes escalas y alternativas de respuestas dependiendo el criterio del investigador del aproximarse al encuestado.

4.3.3 Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

La validez es la exigencia para que el instrumento cumplió la función de medir con eficiencia, corresponde las preguntas del instrumento que deben partir para todos los indicadores.

Tabla 5

Clasificación del instrumento de la validez por juicio de expertos

N°	Expertos	Calificación
01	Asesor 1 - Temático: Rodas Serrano, Virgilio Wilfredo	Aprobado
02	Asesor 2 - Metodológico: Centeno Giraldo, Josué	Aprobado
03	Asesor 3 - Estadístico: Huarca Ochoa, Javier Marcelo	Aprobado

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad

La confiabilidad se refirió a la solidez de los instrumentos ya una vez como prueba, para el presente trabajo de investigación se realizará una prueba piloto.

Para tener la confiabilidad en el presente trabajo de investigación se utilizó los cuestionarios como instrumentos a 10% de la muestra de gerentes, contadores generales y personal de finanzas como prueba piloto cuyos datos se procesarán en el SPSS para la obtención de confiabilidad llamado Alfa de Cronbach.

Alpha de Cronbach

Es una medida estadística diseñada por Lee Joseph Cronbach que en 1951 presentó la escala que mide la fiabilidad de las encuestas que lo hace estables y consistentes, permitió que el procesamiento sea confiable, siendo la escala la siguiente:

Tabla 6

Escala de Alpha de Cronbach

Rango	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.40	Baja

Nota: Elaboración propia

Los trabajos de tesis o de investigación aplicada es recomendable que el valor de Alpha de Cronbach, tenga una magnitud de alta a muy alta con un valor superior a 0.70.

4.4 Técnicas para el procesamiento de la información

Para el procesamiento de los datos proveniente de las encuestas se utilizó lo siguiente:

Estadística básica

Para los reportes de tablas y figuras, el cual se procesó en el software SPSS versión 25.

Estadística inferencial

Para realizó el contraste de las hipótesis planteadas en el presente trabajo para lo cual se ha utilizado el software SPSS, versión 25, para el presente estudio se utilizó la prueba Chi - Cuadrado:

$$X_c^2 = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i} = 16,152$$

Donde:

o_i = Valor observado en las encuestas.

e_i = Valor esperado en base al resultado del valor observado.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra.

$X^2_{t(k-1)(r-1)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi - Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

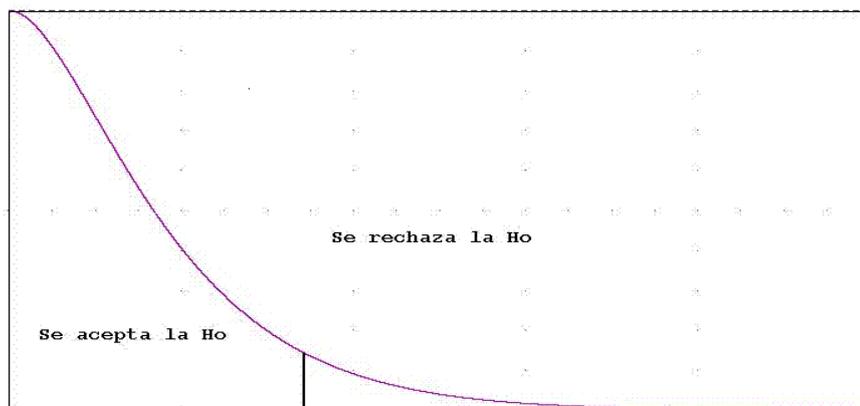
X^2_c = **16,152**

a. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.

Figura 1

Valores de Chi - Cuadrado crítico HG



$X^2_{t(4)gl}$ = Valor crítico X^2_c = **valor calculado**

Análisis de Fiabilidad

Prueba de Alpha Cronbach.

Es una medida de la estadística que mide la fiabilidad de las encuestas, que lo hace estables y consistentes permitiendo que su procesamiento sea confiable.

Rango de variación

$$0 \leq \alpha \leq 1$$

Si el valor de α es e igual o superior a 0.7, entonces las encuestas son confiables y estables.

Existen dos formas de cálculo:

- Por medio de varianzas de los ítems.
- Por matriz de correlaciones.

Para el caso del presente estudio lo calculamos mediante varianzas de los ítems.

$$\alpha = \left[\frac{K}{1 - K} \right] \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

K = número de ítems.

S_i^2 = Varianza del número de ítems.

S_t^2 = Varianza total de los valores observados.

Resultados de la prueba estadística de confiabilidad de las encuestas.

Escala de Alpha de Cronbach

Tabla 7

Rango de nivel de confiabilidad

RANGO	CONFIABILIDAD
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 A 0.59	Confiabilidad baja
0.60 A 0.65	Confiable
0.66 A 0.71	Muy confiable
0.72 A 0.99	Excelente confiable
1	Confiabilidad perfecta

Elaboración propia

4.5 Aspectos éticos

El estudio fue llevado a cabo considerando los lineamientos establecidos por la Universidad de San Martín de Porres en torno a las investigaciones y teniendo presente el Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano, que ha sido tomado en cuenta para proseguir con el recojo de los datos de modo general. Así también, los participantes fueron informados sobre los objetivos que se quieren cumplir en este trabajo y se respetó la autonomía de cada uno de ellos a la hora de rellenar el cuestionario, además que la información proporcionada será confidencial en el desarrollo de la pesquisa, y se solo se optó por brindar información debidamente documentada e importante. Por último, se consideró diversos valores, como la honestidad, la autenticidad y el respeto de los derechos de los autores que fueron tomados en cuenta para la elaboración del trabajo, en este caso, para el desarrollo de los conceptos de los términos empleados, con el fin de conocer su realidad e importancia y, por ende, no afecten los aspectos morales y éticos.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Procesamiento de los Resultados de la encuesta

Antes de realizó el procesamiento de las encuestas fue necesario calcular el indicador de Alpha de Cronbach para saber el grado de fiabilidad de las mismas.

Alpha de Cronbach

Es una medida estadística diseñada por Lee Joseph Cronbach que en 1951 presentó la escala que mide la fiabilidad de las encuestas que lo hace estables y consistentes, permitiendo que el procesamiento sea confiable, siendo la escala la siguiente:

Escala de Alpha de Cronbach	
Rango	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.40	Baja

Nota: Elaboración Propia

Los trabajos de tesis o de investigación aplicada es recomendable que el valor de Alpha de Cronbach, tenga una magnitud de alta a muy alta con un valor superior a 0.70.

Para el caso del presente estudio se tiene que el valor de la prueba es de 0.986, siendo de alta confiabilidad, tal como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 8

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	62	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	62	100,0

Tabla 9

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,986	14

Por lo tanto, se realizó el trabajo de estadística básica con los resultados de las encuestas y la estadística inferencial para el contraste de las hipótesis, teniendo lo siguiente:

5.2 Procesamiento de la información

Estadística Básica

Primera variable

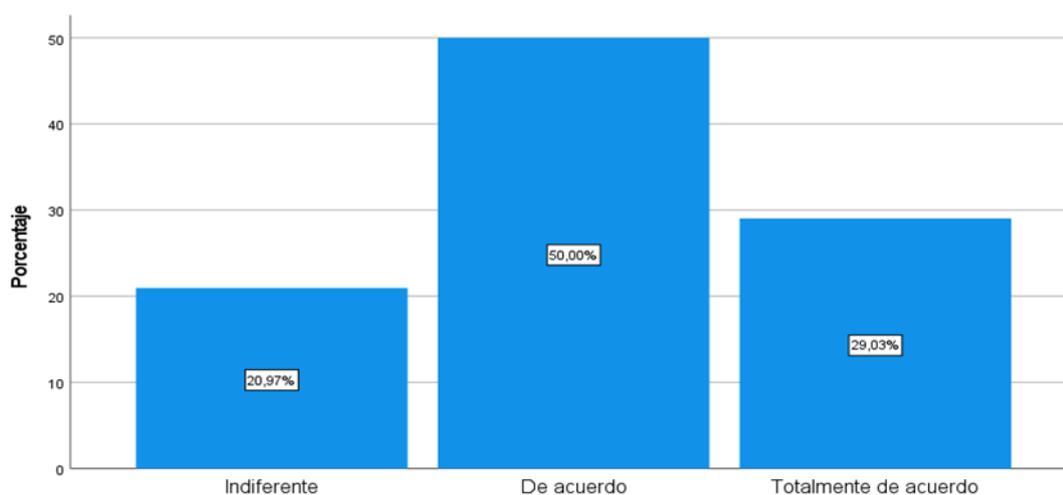
Tabla 10

Estrategias de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	13	21,0	21,0	21,0
De acuerdo	31	50,0	50,0	71,0
Totalmente de acuerdo	18	29,0	29,0	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 2

Estrategias de financiamiento



Análisis

Referente a la primera variable denominada estrategia de financiamiento, apreciando la tabla y figura se tiene que el 50.00% de los encuestados optaron por las alternativas de acuerdo, el 17.74% marcaron la alternativa totalmente de acuerdo finalmente el 20.97% de los encuestados se

mostraron indiferente a la propuesta de la variable estrategia de financiamiento.

Referente a las preguntas de la primera variable

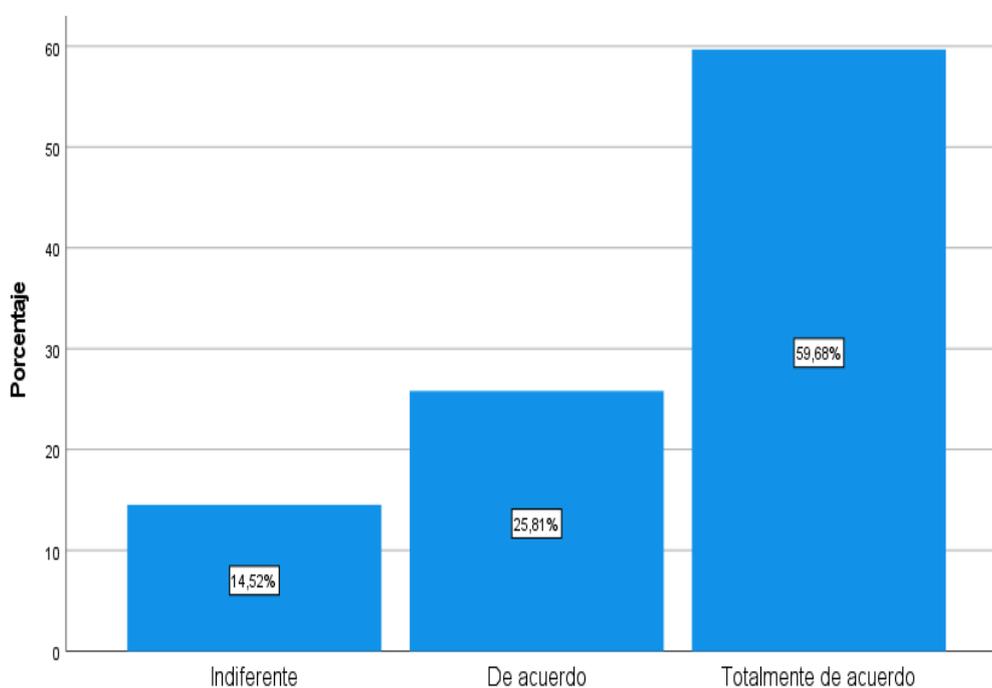
Tabla 11

¿Cree usted que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	9	14,5	14,5	14,5
De acuerdo	16	25,8	25,8	40,3
Totalmente de acuerdo	37	59,7	59,7	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 3

¿Cree usted que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas?



Análisis

Referente a la pregunta si cree que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas, apreciando la tabla y figura se tiene que el 59.68% de los encuestados optaron por la alternativa totalmente de acuerdo, el 9.68% de los encuestados mencionaron estar de acuerdo, el 25.81% de los encuestados indicó estar de acuerdo con la propuesta, finalmente el 14.52% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta.

Los expertos encuestados opinaron en su mayoría que los aportes de capital con socios actuales son importantes cuando las tasas de interés están muy altas en el mercado, o cuando el nivel de endeudamiento en las empresas es muy alto.

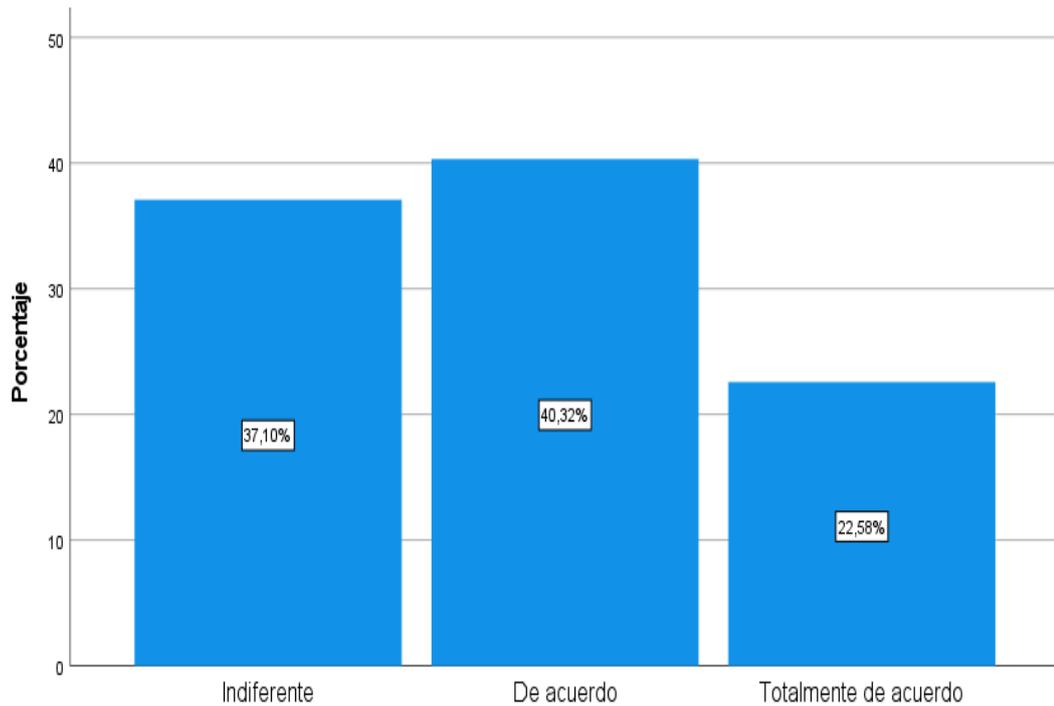
Tabla 12

¿Considera usted que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	23	37,1	37,1	37,1
De acuerdo	25	40,3	40,3	77,4
Totalmente de acuerdo	14	22,6	22,6	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 4

¿Considera usted que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios?



Análisis

Referente a la pregunta si considera que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios, apreciando la tabla y figura se tiene que el 22.58% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 40.32% de los encuestados mencionaron estar de acuerdo, finalmente 37.10% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta.

Los encuestados responsables de las empresas encuestadas no consideran que se debe incluir a nuevos socios ya que no desean perder el poder de sus accionarios en el caso de ser persona natural con negocio no desean convertirse en sociedad desean seguir en sus negocios como personas individuales para gozar de las utilidades futuras.

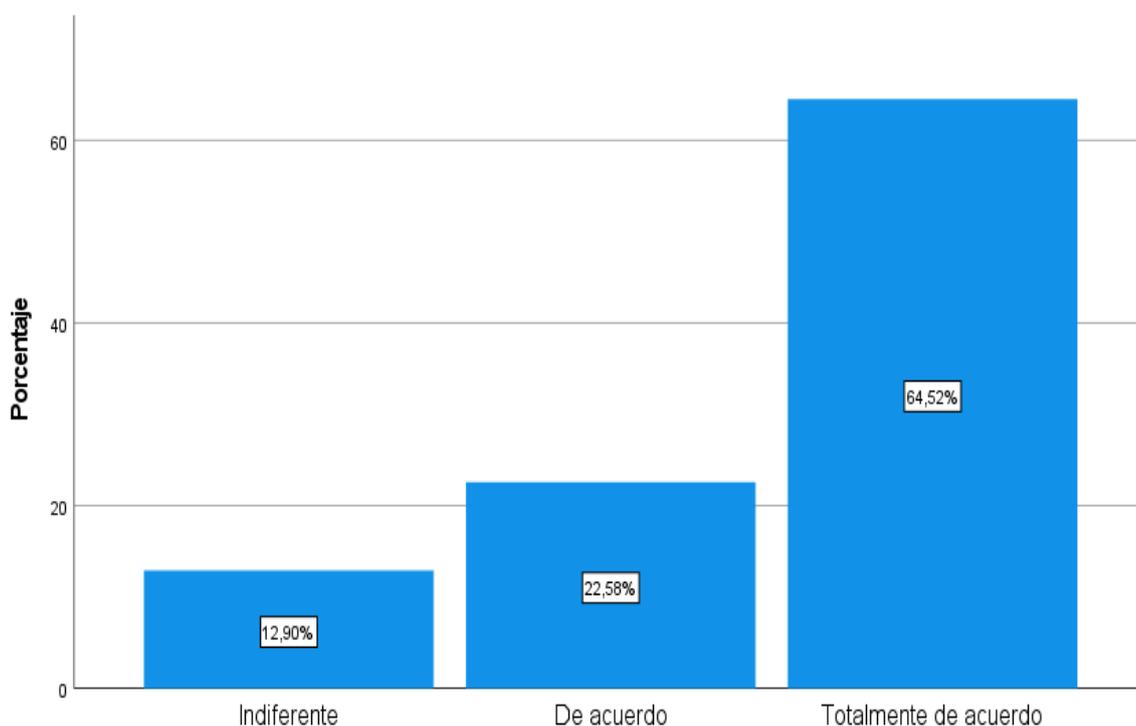
Tabla 13

¿ En su opinión las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	8	12,9	12,9	12,9
De acuerdo	14	22,6	22,6	35,5
Totalmente de acuerdo	40	64,5	64,5	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 5

¿En su opinión las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas?



Análisis

Referente a la opinión si las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas, apreciando la tabla y figura se tiene que el 64.52% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el

22.58% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente 37.10% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta.

Los funcionarios que participaron en la encuesta afirmaron mayoritariamente que el financiamiento de las ventas especialmente a través del sistema factoring es muy importante debido a que esta estrategia permite contar con liquidez para afrontar mis pagos.

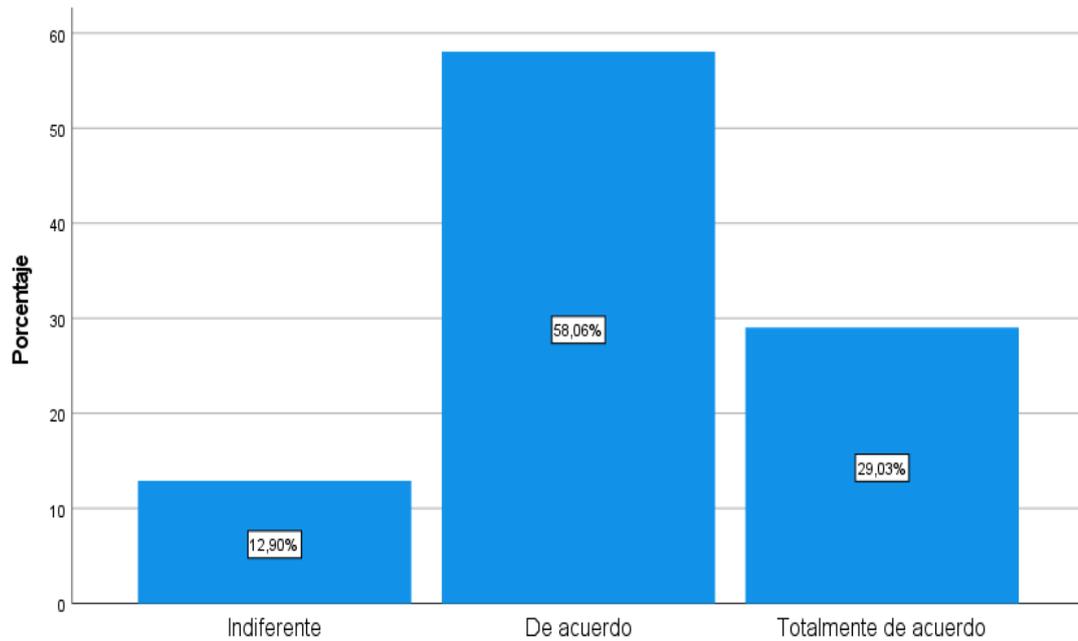
Tabla 14

¿Cree usted que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	8	12,9	12,9	12,9
De acuerdo	36	58,1	58,1	71,0
Totalmente de acuerdo	18	29,0	29,0	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 6

¿Cree usted que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos?



Análisis

Referente a la pregunta si usted cree que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos, apreciando la tabla y figura se tiene que el 29.03% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 58.06% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente 37.10% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta.

El resultado de la encuesta esta compartido en acuerdo positivo ya que la inversión de activos fijos a través de los bancos es visto como un financiamiento como una inversión de capital para poder dar impulso a la empresa en espera de generar mayores utilidades.

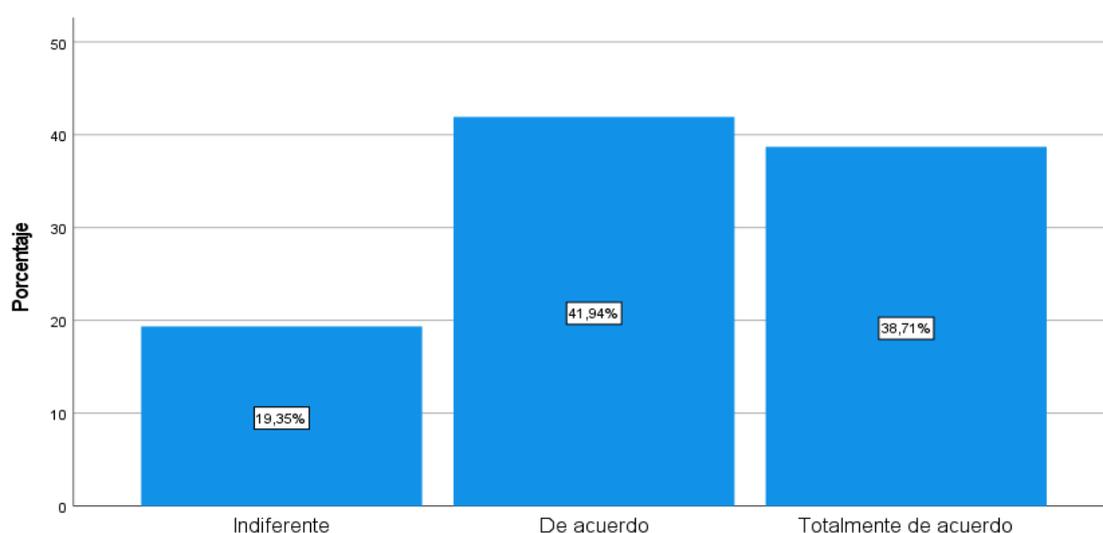
Tabla 15

¿En su opinión es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	12	19,4	19,4	19,4
De acuerdo	26	41,9	41,9	61,3
Totalmente de acuerdo	24	38,7	38,7	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 7

¿En su opinión es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías?



Análisis

Sobre su opinión si es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías, apreciando la tabla y figura se tiene que el 38.71% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 41.94% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente 19.35% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta.

El resultado de la encuesta tiene como aprobado positivo y muy bueno la apertura de una nueva línea en la venta de mercaderías al lograr una línea de crédito por productos nuevo, pero siempre y cuando afines de los artículos que se venden siendo artículos de cuero res.

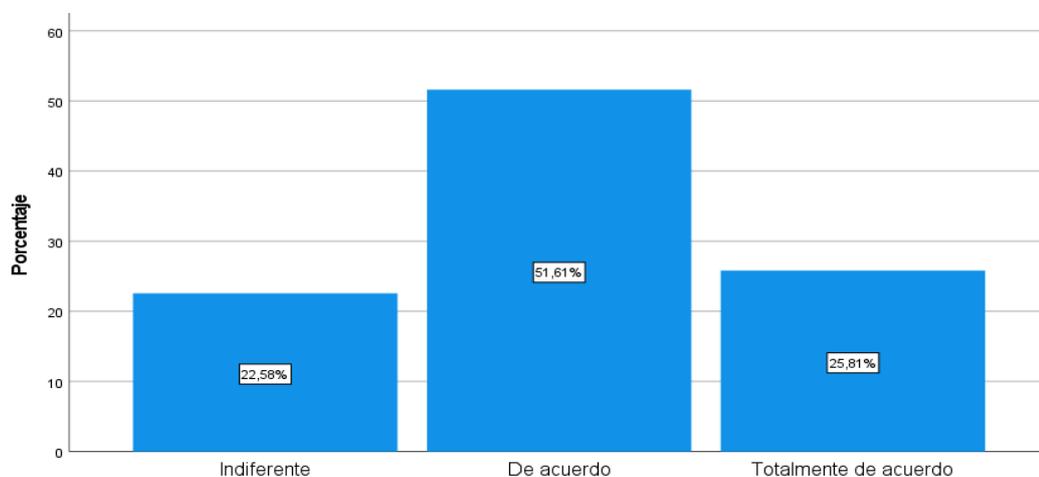
Tabla 16

¿Cree usted que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	14	22,6	22,6	22,6
De acuerdo	32	51,6	51,6	74,2
Totalmente de acuerdo	16	25,8	25,8	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 8

¿Cree usted que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios?



Análisis

Referente a la pregunta si usted cree que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios, apreciando la tabla y figura se tiene que el 25.81% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 51.61% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 37.10% de

los encuestados se mostraron indiferente con utilizar el financiamiento de los servicios.

Los profesionales que participaron en la encuesta afirmaron que no todas las empresas financian sus servicios por ejemplo de honorarios profesionales, de servicios de habilitación, perdiendo oportunidad de tener más liquidez a costos competitivos.

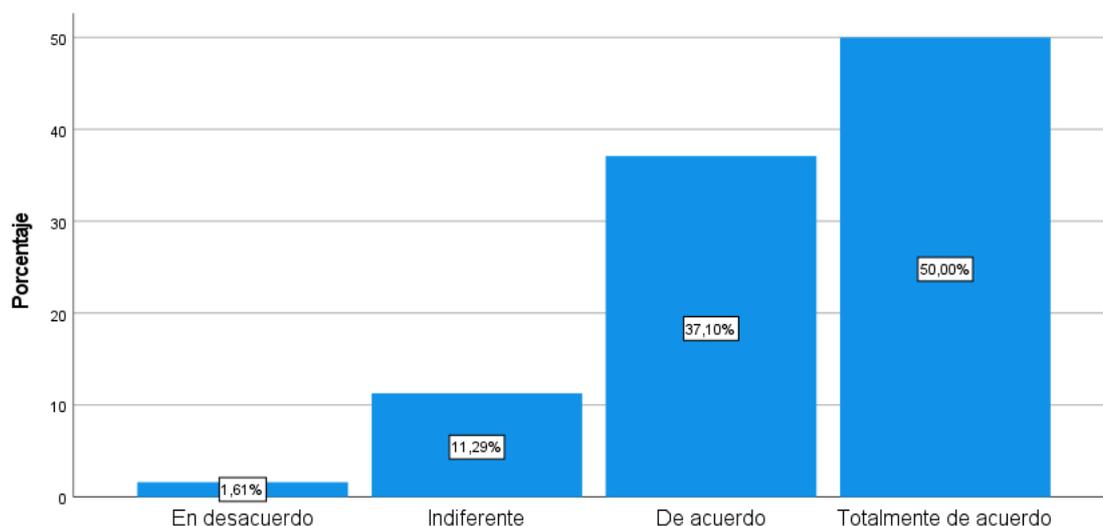
Tabla 17

¿Cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	1	1,6	1,6	1,6
Indiferente	7	11,3	11,3	12,9
De acuerdo	23	37,1	37,1	50,0
Totalmente de acuerdo	31	50,0	50,0	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 9

¿Cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades?



Análisis

Referente a la pregunta si cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades, apreciando la tabla y figura se tiene que el 50.00% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 37.10% de los encuestados señaló estar de acuerdo, el 11.29% de los encuestados se mostraron indiferente con la mencionada propuesta, finalmente el 1.61% de los encuestados señalaron estar en desacuerdo.

En la encuesta los responsables de finanzas consideran que las estrategias de financiamiento son vitales para cubrir las necesidades básicas de la empresa ya que los recursos económicos que facilitan la liquidez para poder cumplir con todos los objetivos trazados.

Segunda variable

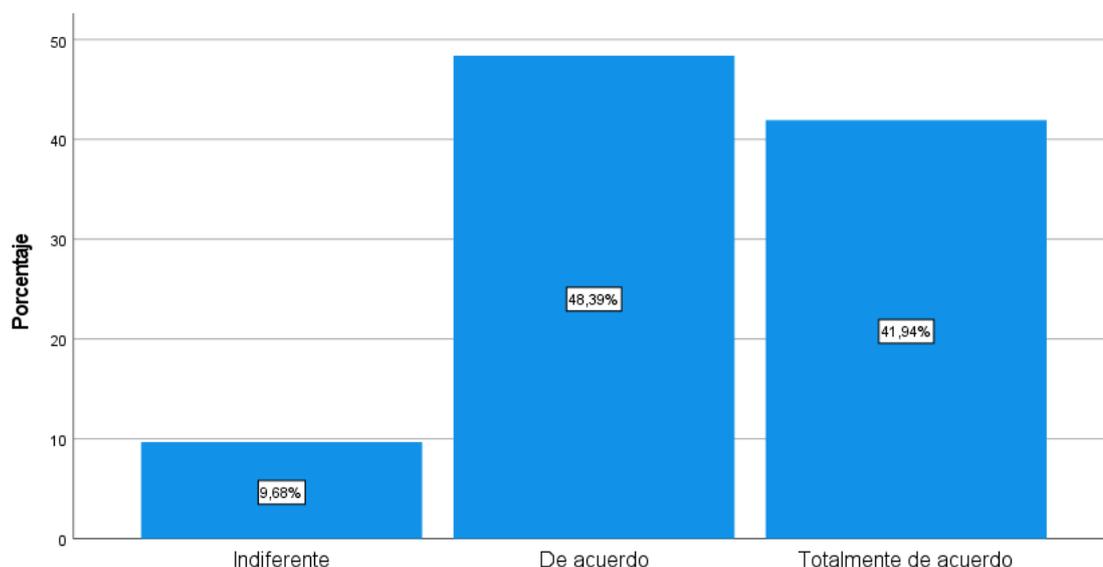
Tabla 18

Crecimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	6	9,7	9,7	9,7
De acuerdo	30	48,4	48,4	58,1
Totalmente de acuerdo	26	41,9	41,9	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 10

Crecimiento



Análisis

Referente a la variable Crecimiento, apreciando la tabla y figura se tiene que el 41.94% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 48.39% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 9.68% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta de la variable crecimiento.

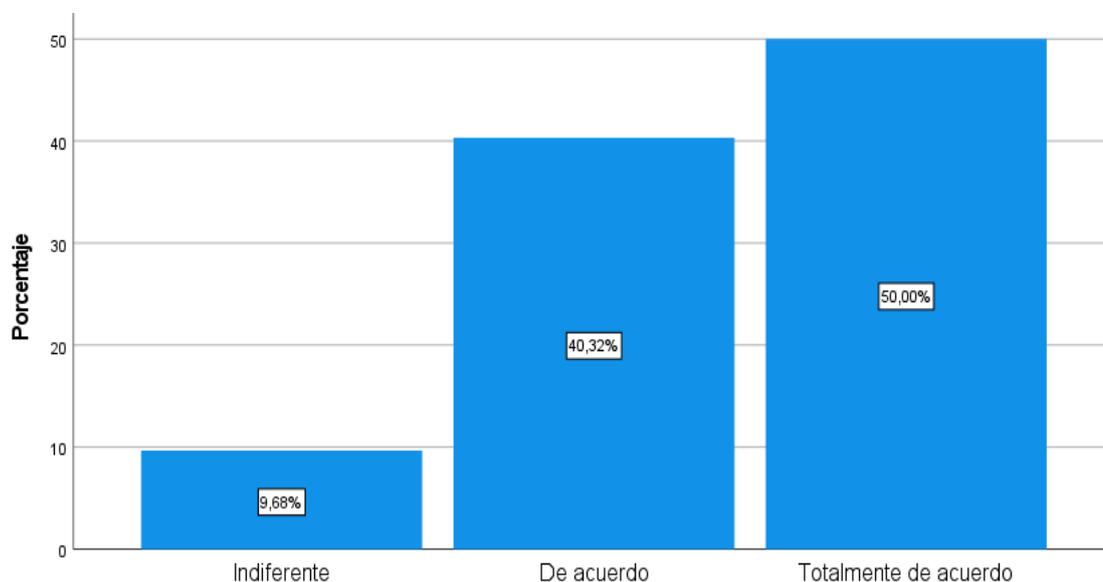
Tabla 19

¿Cree usted que las empresas con entornos de negocios con riesgos altos deben evitar un alto endeudamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	6	9,7	9,7	9,7
De acuerdo	25	40,3	40,3	50,0
Totalmente de acuerdo	31	50,0	50,0	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 11

¿Cree usted que las empresas con entornos de negocios con riesgos altos deben evitar un alto endeudamiento?



Análisis

Referente a la pregunta si usted cree que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios, apreciando la tabla y figura se tiene que el 50.00% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 40.32% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 9.68% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

Los funcionarios que participaron en la encuesta afirmaron mayoritariamente que el endeudamiento no es conveniente para las empresas que tienen operaciones en entornos de altos riesgos ya que es una bola de nieve de dificultades resultando imposibles para lograrlo pagar si se comprometen en endeudamientos.

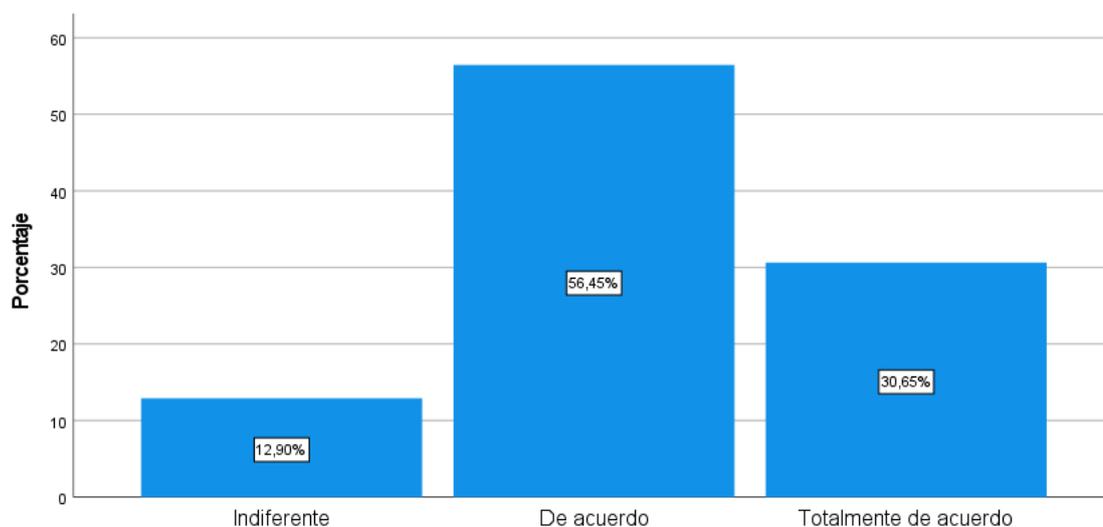
Tabla 20

¿En su opinión las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	8	12,9	12,9	12,9
De acuerdo	35	56,5	56,5	69,4
Totalmente de acuerdo	19	30,6	30,6	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 12

¿En su opinión las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad?



Análisis

Referente a la opinión si las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad, apreciando la tabla y figura se tiene que el 30.65% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 56.45% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 12.90% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

El resultado de la encuesta considera que el crecimiento es mayor cuando el entorno de operaciones de la empresa es de bajo riesgo ya que se logra total control del financiamiento en las operaciones y se pueden manejar mayores líneas de crédito para los clientes generando confianza y con ello elevar las ventas.

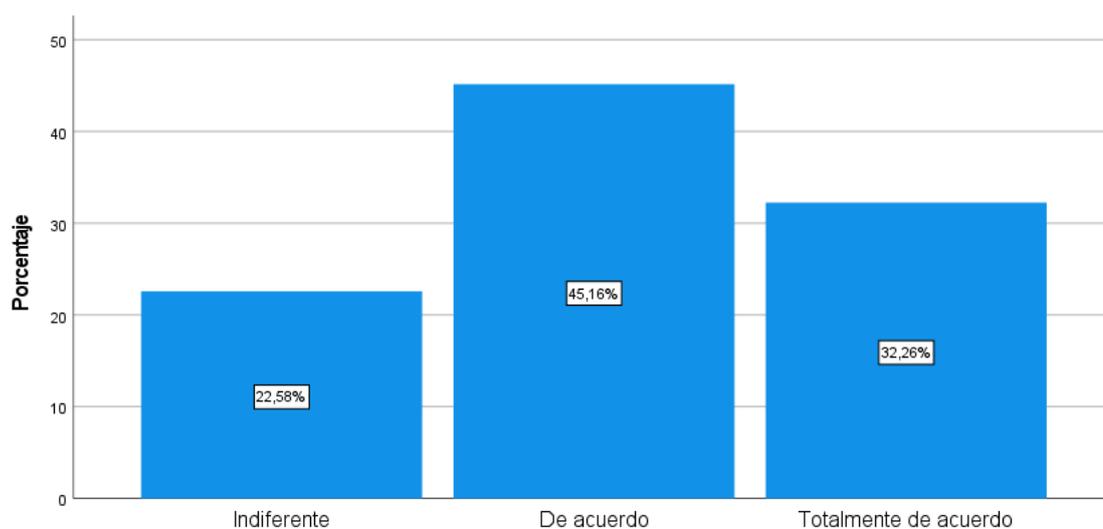
Tabla 21

¿Cree usted que un producto bruto interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	14	22,6	22,6	22,6
De acuerdo	28	45,2	45,2	67,7
Totalmente de acuerdo	20	32,3	32,3	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 13

¿Cree usted que un producto bruto interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía?



Análisis

Referente si usted cree que un Producto Bruto Interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía, apreciando la tabla y figura se tiene que el 32.26% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 45.16% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 22.58% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

El resultado de los encuestados es respuesta mayoritaria ya que están convencidos que luego de la pandemia de COVID 19 nos encontramos en una crisis económica y paso seguido la recesión por la misma crisis vivida y adicional a ello el alza del valor del dólar.

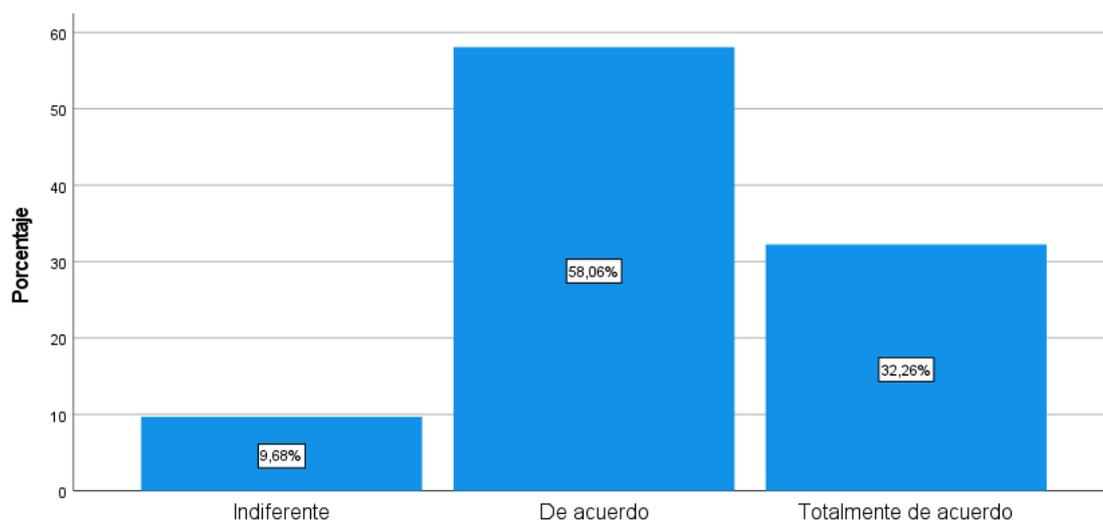
Tabla 22

¿En su opinión un producto bruto interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	6	9,7	9,7	9,7
De acuerdo	36	58,1	58,1	67,7
Totalmente de acuerdo	20	32,3	32,3	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 14

¿En su opinión un producto bruto interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales?



Análisis

Referente a la pregunta sobre la opinión que un Producto Bruto Interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales, apreciando la tabla y figura se tiene que el 32.26% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 58.06% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 9.68% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

Los especialistas de las empresas que fueron encuestados si consideraron que el estancamiento del PBI disminuye todo tipo de expectativas empresariales, porque no puede haber crecimiento si no hay rotación de liquidez o poder adquisitivo, las ventas disminuyen.

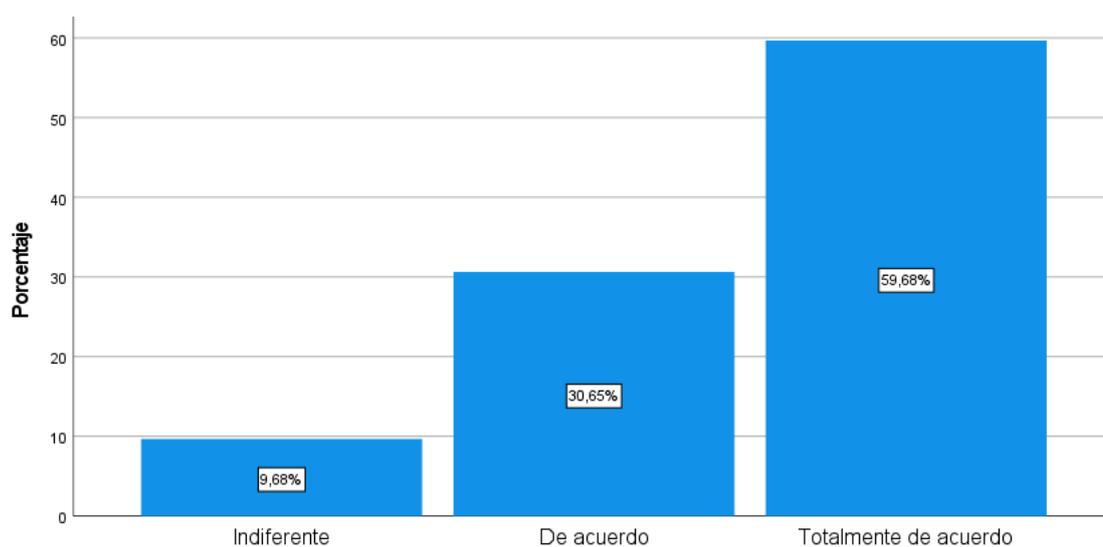
Tabla 23

¿Cree usted que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	6	9,7	9,7	9,7
De acuerdo	19	30,6	30,6	40,3
Totalmente de acuerdo	37	59,7	59,7	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 15

¿Cree usted que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad?



Análisis

Referente a la pregunta si cree que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad, apreciando la tabla y figura se tiene que el 59.68% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 30.65% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 9.68% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

Los encuestados respondieron que no se deben otorgar mucho tiempo las líneas de crédito para los clientes porque si las cuentas por cobrar son mayores a 30 días se convierte en incobrables, bajo la crisis que atravesamos no podemos descuidar las cobranzas.

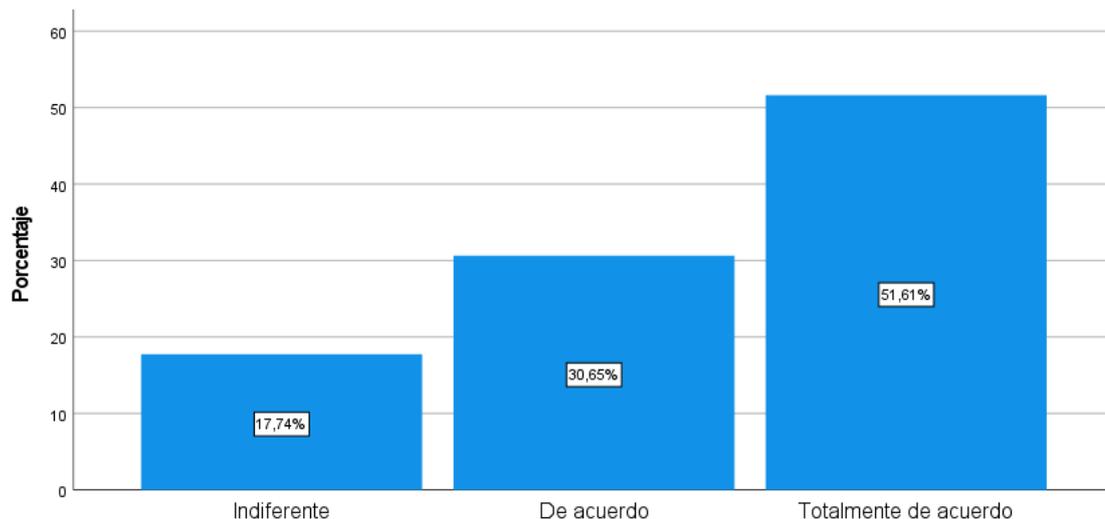
Tabla 24

¿En su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	11	17,7	17,7	17,7
De acuerdo	19	30,6	30,6	48,4
Totalmente de acuerdo	32	51,6	51,6	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 16

¿En su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas?



Análisis

Referente a la pregunta si en su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas, apreciando la tabla y figura se tiene que el 51.61% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 30.65% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 17.41% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

La respuesta es definitivamente unánime y positiva en cuanto al aumento de los precios en materias primas nacionales e internacionales la respuesta fue que si afecta de forma directa a la rentabilidad y por consecuencia al crecimiento deseado por las empresas del rubro fabricación de artículos de cuero res.

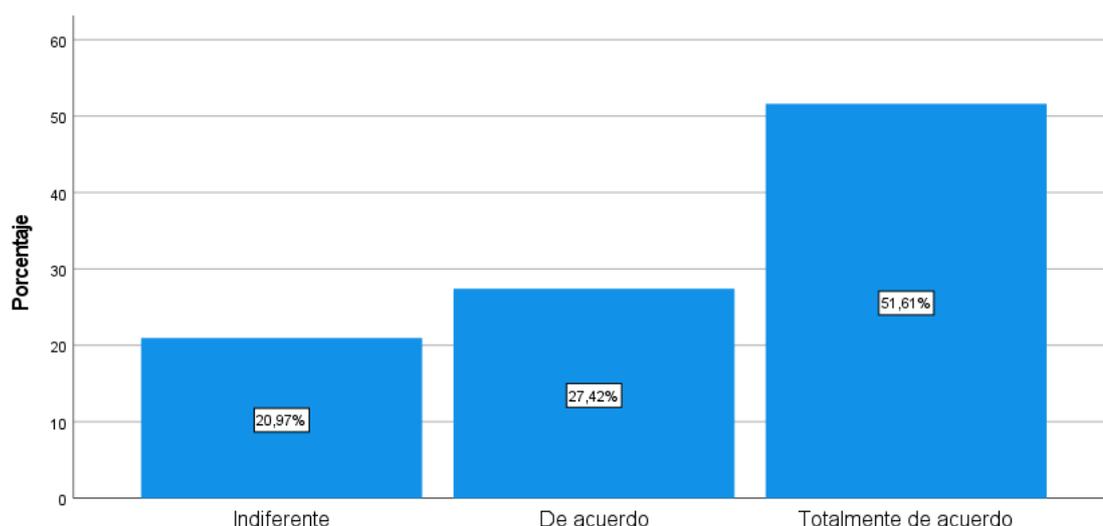
Tabla 25

¿Considera usted que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	13	21,0	21,0	21,0
De acuerdo	17	27,4	27,4	48,4
Totalmente de acuerdo	32	51,6	51,6	100,0
Total	62	100,0	100,0	

Figura 17

¿Considera usted que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo?



Análisis

Referente a la pregunta si usted considera que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo, apreciando la tabla y figura se tiene que el 51.61% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, el 27.42% de los encuestados señaló estar de acuerdo, finalmente el 20.97% de los encuestados se mostraron indiferente con la propuesta.

Los encuestados afirmaron que, **si es necesario considerar estrategias a largo plazo para su crecimiento fijando bases sólidas para que ello sea una realidad**, consolidar procesos dentro de la empresa y afirmar la relación con sus clientes como la fidelización pues consideran que es su factor determinante de crecimiento y rentabilidad.

Hipótesis Principal

Las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero del distrito de villa el salvador, 2021-2022.

a. Formular la hipótesis nula (H₀)

Las estrategias de financiamiento no inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero del distrito de villa el salvador, 2021-2022.

b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

Las estrategias de financiamiento si inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero del distrito de villa el salvador, 2021-2022

c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $1\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Chi - Cuadrado que determina el punto crítico

$$X^2_{t(4)gl} = 9.49$$

d. Calcular la prueba estadística

$$X_c^2 = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i} = 48,492$$

Donde:

oi = Valor observado en las encuestas.

ei = Valor esperado en base al resultado del valor observado.

X²_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Chi-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

X²_{t(k-1) (r-1)} = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi - Cuadrado.

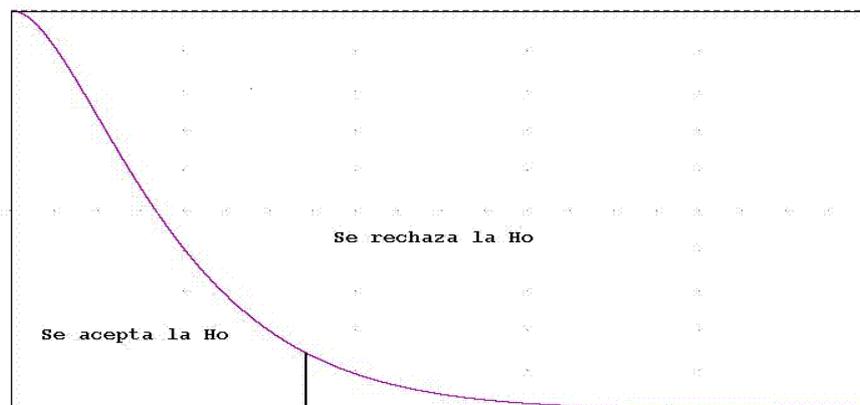
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

$$X_{t(4)gl}^2 = 9,49$$

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.

Figura: Valores de Chi - Cuadrado crítico HG



$$X_{t(4)gl}^2 = 9,49$$

$$X_c^2 = 48,492$$

Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que "Las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador 2021-2022, dicha hipótesis ha sido probada mediante la prueba estadística Chi - Cuadrado, usando el Software estadístico SPSS, versión 26, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla cruzada N° 01 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla 26

Cruzada 01

Estrategias de Financiamiento *versus* Crecimiento

Variable	crecimiento			Total
	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Estrategias de Indiferente	5	8	0	13
financiamiento De acuerdo	1	22	8	31
Totalmente de acuerdo	0	0	18	18
Total	6	30	26	62

Valor de la Prueba Chi - Cuadrado

Prueba Estadística	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi - Cuadrado de Pearson	48,492	4	0.000
Razón de verosimilitud	55.817	4	0.000

Asociación lineal por lineal	35.694	1	0.000
N de casos válidos	62		

Hipótesis Específicas

Primera Hipótesis

Los aportes de capital de los nuevos socios no inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad.

a. Hipótesis nula (H_0)

Los Aportes de Capital de los nuevos socios si inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad.

b. Hipótesis alternante (H_a)

Los aportes de capital de los nuevos socios si inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad.

c. Nivel de significación (α),

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $1\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl}$. Ubicada en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

Calcular la Prueba Estadística

$$X_c^2 = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i} = 39,295$$

Donde:

oi = Valor observado en las encuestas.

ei = Valor esperado en base al resultado del valor observado.

X²_c= Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

X²_{t(k-1) (r-1)}= Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi - Cuadrado.

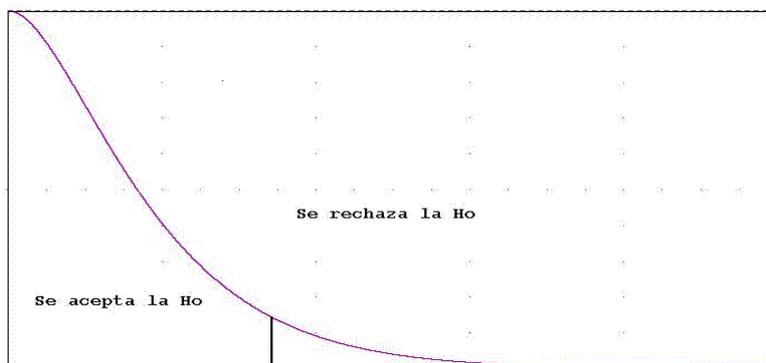
K = Filas, **r** = columnas, **gl** = grados de libertad.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

d. Toma de decisiones.

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.

Valores de Chi - Cuadrado crítico H1



$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

$$X_c^2 = 39,295$$

e. Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que “Los Aportes de Capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad”. Dicha hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi - Cuadrado y el Software estadístico SPSS versión 26, y para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla cruzada N° 02 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla 27

Cruzada 02

Tabla Aportes de Capital *VERSUS* Crecimiento en Entornos de Volatilidad

Variable		Crecimiento en entornos de volatilidad			Total
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Aportes de Capital	Indiferente	4	16	3	23
	De acuerdo	2	20	3	25
	Totalmente de acuerdo	0	0	14	14
	Total	6	36	20	62

Valor de la Prueba Chi - Cuadrado

Prueba Estadística	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,295 ^a	4	0.000
Razón de verosimilitud	42.843	4	0.000
Asociación lineal por lineal	21.708	1	0.000
N de casos válidos	62		

Segunda Hipótesis

El financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI.

- a. Formular la hipótesis nula (H_0)

El financiamiento bancario de las empresas no incide en periodo de disminución del PBI.

- b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

El financiamiento bancario de las empresas si incide en periodo de disminución del PBI.

- c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

- d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i} = 17,999$$

Donde:

oi = Valor observado.

ei = Valor esperado.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

$X^2_{t(k-1)(r-1)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi - Cuadrado.

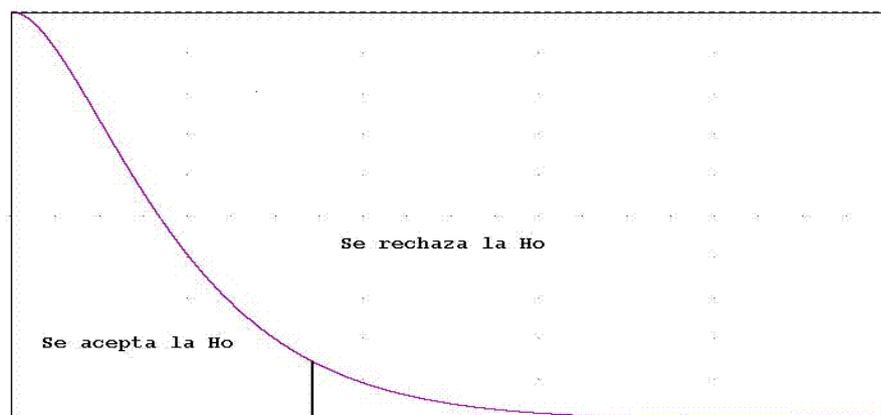
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

e. Toma de decisiones.

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Valores de Chi – Cuadrado critico H2.



$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

$$X^2_c = 17,999$$

Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que “El Financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI”. Esta hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi - Cuadrado

y el Software estadístico SPSS, versión 26, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla Cruzada N°03 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla 28

Cruzada 03

Financiamiento Bancario *versus* Disminución PBI

Variable		Disminución PBI			Total
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Financiamiento	Indiferente	4	4	0	8
Bancario	De acuerdo	4	10	0	14
	Totalmente de acuerdo	6	14	20	40
	Total	6	14	28	20

Pruebas de Chi - Cuadrado

Prueba Estadística	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,999	4	0.001
Razón de verosimilitud	23.710	4	0.000
Asociación lineal por lineal	12.877	1	0.000
N de casos válidos	62		

Tercera Hipótesis

El financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo.

- a. Formular la hipótesis nula (H_0).

El financiamiento con proveedores no incide en la gestión del capital de trabajo.

- b. Formular la hipótesis alternante (H_a)

El financiamiento con proveedores si incide en la gestión del capital de trabajo.

- c. Fijar el nivel de significación (α)

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl}$. Ubicada en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si X^2_c es $\geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49.$$

- d. Calcular la prueba estadística.

$$X^2_c = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i} = 39,997$$

Donde :

oi = Valor observado en las encuestas.

ei = Valor esperado en base al valor esperado.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternativa e indicados en el paso c.

$X^2_{t(k-1)(r-1)}$ = Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística de Chi - Cuadrado.

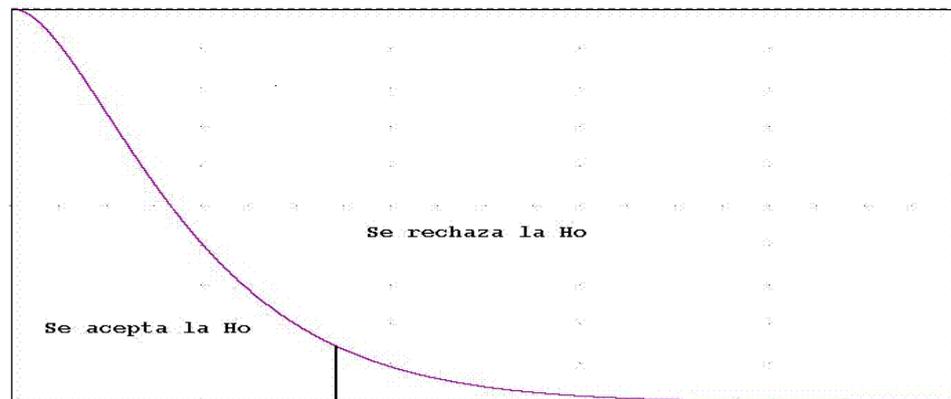
K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

e. Toma de decisiones.

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.

Valores de Chi - Cuadrado crítico H3



$$X^2_{t(4)gl} = 9,49$$

$$X^2_c = 39,997$$

Conclusión

Con un nivel de significación de $\alpha = 5\%$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que “El Financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo”. La mencionada hipótesis ha sido probada usando la prueba estadística Chi - Cuadrado

y el Software estadístico SPSS versión 26, para tal efecto se adjuntan las evidencias del caso consistente en la tabla cruzada N° 04 y el resultado de la prueba estadística.

Tabla 29

Cruzada 04

El Financiamiento con Proveedores*versus* Gestión del Capital de Trabajo

Variable		Gestión del capital de trabajo			Total
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
El	Indiferente	4	8	0	12
Financiamiento	De acuerdo	7	11	8	26
con	Totalmente de	0	0	20	24
proveedores	acuerdo				
	Total	11	19	32	62

Pruebas de Chi - Cuadrado

Prueba Estadística	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,997	4	0.000
Razón de verosimilitud	53.885	4	0.000
Asociación lineal por lineal	28.916	1	0.000
N de casos válidos	62		

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Discusión

En el presente trabajo de investigación correspondiente a “ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR DE ARTÍCULOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR, 2021-2022”, se encontraron los siguientes hallazgos:

Con relación a la variable independiente: “Estrategia de financiamiento”

- a) Los resultados del instrumento aplicado han permitido demostrar que los aportes de capital con socios actuales son importantes cuando las tasas de interés están muy altas en el mercado, o cuando el nivel de endeudamiento en las empresas es muy alto, efectivamente las estrategias de financiamiento deben estar orientadas a obtener los costos más competitivos sin afectar su salud financiera.
- b) La data procesada ha permitido demostrar que el financiamiento de las ventas especialmente a través del

Factoring es muy importante debido a que esta estrategia permite contar con liquidez para afrontar mis pagos, de los cual se desprende que las estrategias de financiamiento deben ser de corto y largo plazo.

- c) Un hallazgo importante fue que las empresas no aprovechan eficientemente el financiamiento de sus servicios como por ejemplo el de honorarios profesionales, de servicios de habilitación, perdiendo oportunidad de tener más liquidez a costos competitivos; hoy día las instituciones ofrecen toda clase de financiamiento de bienes y servicios.

Los hallazgos mencionados guardan relación con la tesis de CASAHUAMAN, W. (2010) titulada “HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR”, para obtener el Título de Contador Público, en la Universidad San Martín de Porres, quien señala: Como las herramientas financieras inciden en la gestión de las Pymes en la industria de calzado de cuero en el distrito de villa el salvador

Con relación a la variable dependiente: “Crecimiento”:

- a) Quedó demostrado que un alto endeudamiento no es conveniente para las empresas que tienen operaciones en entornos de altos riesgos debido a que podrían incurrir en altas tasas de interés, comprometiendo su situación financiera para asumir sus compromisos comerciales y financieros.
- b) Se corroboró que el estancamiento del PBI disminuye las expectativas empresariales, debido a que podría incrementarse

la morosidad de los clientes, reducción de las ventas y quizás problemas de liquidez manifestaron los encuestados.

- c) El trabajo de campo válido que el aumento de los precios en materias primas nacionales e internacionales afecta de forma directa a la rentabilidad, por su impacto en los costos directos.

6.2 CONCLUSIONES

Al término de la tabulación de toda la data del presente trabajo de investigación se confrontan las siguientes conclusiones:

- a) Los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad, debido a que en periodos altamente riesgosos tomar endeudamiento puede ser muy costoso.
- b) El financiamiento bancario de las empresas incide en periodos de disminución del PBI, debido a que las áreas de riesgo de las instituciones financieras toman una actitud más conservadora al momento de analizar nuevas solicitudes de crédito.
- c) El financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo, debido que las empresas utilizan como estrategia de financiamiento relacionado al capital de trabajo al financiamiento con proveedores.
- d) Finalmente se concluye que las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador,

2021-2022, debido a que las empresas para tener un crecimiento sostenible de largo plazo recurren el financiamiento como una estrategia fundamental para alcanzar sus metas empresariales.

6.3 RECOMENDACIONES

Después de haber evaluado la contratación de hipótesis y las conclusiones se plantean las siguientes recomendaciones:

- a) Estimar una estructura de capital definiendo el porcentaje de deuda y de capital propio que la empresa puede sostener con sus recursos, y además aprovechar los beneficios tributarios del endeudamiento, siempre cuidando su efecto en la capacidad de pago de la empresa.
- b) En periodos de bajo crecimiento del PBI es recomendable financiar el crecimiento con más aportes de capital con la finalidad de que si la economía entra en recesión, la empresa no quede sobreendeudada antes instituciones financieras, lo que podría significar que le eleven su riesgo crediticio en el sistema financiero.
- c) Negociar con los proveedores líneas de crédito para el año buscando obtener los plazos más largos posibles a los costos más competitivos y de preferencia sin entregar garantías financieras o en activos.
- d) Finalmente se recomienda que las empresas, en periodos de crecimientos sostenidos evalúe la alternativa de acudir al

financiamiento en la Bolsa de Valores para mejorar su prestigio y obtener mejores condiciones financieras y de ser el caso incorporar nuevos inversionistas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ÁLVAREZ, M. (2014). Estrategias Financieras en la Pequeña y Mediana Empresa. Revista International Journal of Good Conscience. 3 (2) pp 65-104
- ANGULO, R. (2017). 5 Beneficios de la Estrategia Financiera para tu Empresa. México.
- BANCO DE CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. (2015). Radiografía del Costo del Crédito en el Perú. Lima: DT. N°2015-001 BCRP
- BARRIONUEVO, X.; PAGUAY, W. & CARCHIPULLA, W. (2022). Estrategias de Financiamiento para la Reactivación Económica de PYMES del sector turismo de negocios en Ecuador, Post COVID 19 un caso empresarial., Guayaquil. Ecuador.
- BRIONES, K. & MURILLO, E. (2018). Estrategias Financieras para mejorar el rendimiento de la empresa PROQUINEC S. A.
- CASAHUAMAN, W. (2010). Perú Herramientas Financieras en la Gestión de las PYMES en la industria de calzados de cuero en el distrito de villa El salvador
- CHAGOLLA, M. (2013). La Administración Financiera en la Organización. México: Universidad Michoacana.
- CORREA, A. (1999). Factores determinantes del Crecimiento Empresarial. [Tesis de doctora] Universidad de la Laguna, España.
- FERNÁNDEZ, A.; GARCÍA, R. & VENTURA, J. (1988). Análisis del Crecimiento Sostenible por los distintos Sectores Empresariales.

- GARCIA, A. & PAREDES, L. (2014). Estrategias financieras empresariales.
Primera Edición México: Grupo Editorial Patria.
- GARCÍA, S. (1994). Teoría Económica de la Empresa. Fundamentos
Teóricos: Teoría Institucional, Teoría de producción y Teoría de costes.
2° edición. Madrid: Días de Santos S.A.
- GONZAGA, E. (2015). Diseño de Estrategias Financieras para la
maximización de utilidades de la empresa VERPAINTCORP CÍA.
LTDA.
- Granda, N. (2020). Análisis financiero: Factor sustancial para la toma de
decisiones en una empresa del sector comercial. Revista Científica de
la Universidad de Cienfuegos, 12(3), 129-134.
- HAX, A. & MAJLUF, N. (January–March, 1984) Strategic management: An
Integrative Perspective. Prentice. Prentice – Hall Englewood Cliffs, NJ.
- HERNANDEZ, A. (2022), México Acceso a los Servicios Financieros como
Indicador de Desarrollo Financiero en el Establecimiento de Políticas
Públicas para el Crecimiento Económico de América Latina.
- HERRERA, C. (2003). Fuentes de Financiamiento. 2ª edición. México:
SICCO.
- LERMA, A. & MARTIN, M. (2007). Liderazgo Emprendedor: Cómo se un
Emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage
Learning Editores, S.A.
- LOBATO, D. (2015). Estrategia de Empresas. Rio de Janeiro, Brasil: Editora
FGV.

Ministerio de Economía y Finanzas, (MEF, abril 2020). El programa de garantías del Gobierno Nacional “Reactiva Perú”

NAVARRO, O. et al. (2018). Perspectivas de la administración financiera del capital de trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. Revista Espacios. 39 (42) pag.14.

OLCESE, J. (2009) Economista Experto en Riesgos Empresariales y Microfinanzas. Diario La Primera, suplemento de Microfinanzas.

PERDOMO, A. (2006). Administración Financiera del Capital de Trabajo. México: Thomson editores,

PEVES, J. (2021) Peru Estrategias Financieras para la Optimización de la Liquidez de una Empresa Privada de Servicios de Ingeniería de Lima 2020.

RICO, M. (2017). Fundamentos empresariales. 2nd edición. Madrid: ESIG Editorial.

ROBLES, C. (2012). Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México: RED TERCER MILENIO S. C.

SABOGAL, M. (2018). Influencia del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en su Crecimiento y Desarrollo.

Vega, L. (2017). Aplicación de Estrategias Financieras y su Incidencia en la Rentabilidad de una Pequeña Empresa de Manufactura en Cuero.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TITULO : Las estrategias de financieras y su incidencia en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero res en el distrito de villa el salvador, 2021-2022

AUTOR : Lescano Medina, Doris Giovaana

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente	1. Diseño metodológico: Investigación no experimental: Transeccional correlacional. 2. Tipo de Investigación: Aplicada 3. Estrategias o procedimiento de constatación de hipótesis: Distribución Chi – Cuadrado. 4. Población: La población que conformo la investigación estuvo delimitada por 62 representantes dentro de la ciudad de Lima. 5. Muestra: Se utilizó la fórmula de muestreo aleatorio simple propuesto por Ávila, R. (2001) en su libro Metodología de la Investigación. Donde: Z: 74 P: 0.5 Q: 0.5 E: Margen de Error 5% N: 62 n: Tamaño óptimo de muestra Entonces, a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error n es: n= 62 6. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos: Como métodos: Descriptivo, estadístico, análisis-síntesis, etc. Como técnica: Encuesta. Instrumento: Cuestionario 7. Técnica para el procesamiento y análisis de la información: Statical Package for the Social Sciences, conociendo por sus siglas de SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 26, versión en español
¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador, 2021-2022?	Determinar si las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador, 2021-2022	Las estrategias de financiamiento inciden en el crecimiento de las empresas comerciales del sector de artículos de cuero en el distrito de villa el salvador, 2021-2022	X. ESTRATEGIAS FINANCIERAS Indicadores x1.- Aportes de Capital x2.- Financiamiento Bancario x3.- Financiamiento con Proveedores	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Dependiente	
a. ¿En qué medida los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad? b. ¿De qué forma el financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI? c. ¿De qué manera el financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo?	a. Precisar si los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad b. Evaluar el financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI c. Analizar si el financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo	a. Los aportes de capital de los nuevos socios inciden en el crecimiento en entornos de volatilidad. b. El financiamiento bancario de las empresas incide en periodo de disminución del PBI. c. El financiamiento con proveedores incide en la gestión del capital de trabajo	Y.- CRECIMIENTO Indicadores y1.- Crecimiento en entorno de volatilidad y2.- Periodo de disminución del PBI y3.- Capital de trabajo	

Anexo 2. Encuestas

VARIABLE INDEPENDIENTE: ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO				
X: ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO				
1	¿Cree usted que los aportes con socios actuales son convenientes para las empresas?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
X1: APORTES DE CAPITAL				
2	¿ Considera usted que las empresas deben incentivar el aporte de capital con nuevos socios?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
3	¿ En su opinión las empresas aprovechan los beneficios del financiamiento de las ventas?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
X2: FINANCIAMIENTO BANCARIO				
4	¿ Cree usted que las empresas deben financiar con los bancos sus inversiones en activos fijos?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	

	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
5	¿ En su opinión es conveniente para las empresas el financiamiento de mercaderías?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
X2: FINANCIAMIENTO BANCARIO				
6	¿ Cree usted que las empresas deben utilizar el financiamiento de servicios?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
7	¿ Cree usted que la empresa de fabricación de artículos de cuero debe implementar estrategias de financiamiento de acuerdo a sus necesidades?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	

VARIABLE DEPENDIENTE:				
CRECIMIENTO				
Y: CRECIMIENTO				
8	¿ Cree usted que las empresas con entornos de negocios con riesgos altos deben evitar un alto endeudamiento?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
Y1: CRECIMIENTO EN ENTORNO DE VOLATILIDAD				
9	¿ En su opinión las empresas que observan en sus negocios un riesgo bajo en el entorno deben crecer a mayor velocidad?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
10	¿ Cree usted que un Producto Bruto Interno negativo por dos trimestres consecutivos significa recesión en la economía?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	
Y2: PERÍODO DE DISMINUCIÓN DEL PBI				
11	¿ En su opinión un Producto Bruto Interno con crecimiento estancado disminuye las expectativas empresariales?			N
	a)	Totalmente de acuerdo	()	
	b)	De acuerdo	()	
	c)	Indiferente	()	
	d)	En desacuerdo	()	
	e)	Totalmente en desacuerdo	()	

12	¿ Cree usted que un aumento de las cuentas por cobrar puede significar aumento de la morosidad?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
Y3: CAPITAL DE TRABAJO			
13	¿ En su opinión el aumento del precio de las materias primas nacionales e internacionales afecta la rentabilidad de las empresas?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()
14	¿ Considera usted que las empresas deben incluir en su planeamiento estratégico los planes de crecimiento de largo plazo?		N
	a)	Totalmente de acuerdo	()
	b)	De acuerdo	()
	c)	Indiferente	()
	d)	En desacuerdo	()
	e)	Totalmente en desacuerdo	()

