



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

**EFFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN
EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE
COMBUSTIBLES EN LA PROVINCIA DE CUTERVO**

2019- 2020

PRESENTADA POR

YENNY ELIZABETH PEREZ GUEVARA

ASESOR

VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ

2022



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
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EFFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL
CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE
COMBUSTIBLES EN LA PROVINCIA DE CUTERVO 2019- 2020**

TESIS

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR

YENNY ELIZABETH PEREZ GUEVARA

LIMA, PERÚ

2022

**EFFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO
EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE COMBUSTIBLES EN LA PROVINCIA DE
CUTERVO 2019- 2020**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dra. MARIA EUGENIA VÁSQUEZ GIL

MIEMBRO DEL JURADO:

Dr. ALONSO ROJAS MENDOZA

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación fue realizado con árduo esfuerzo, y lo dedico a mis padres, por su acompañamiento, hasta lograr culminarlo.

AGRADECIMIENTO

Agradecerle a Dios por todo, y por la fuerza necesaria para terminar este presente trabajo, también por el apoyo incondicional a nuestros padres para lograr seguir adelante y también por brindarme la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa universidad.

También a nuestros profesores con mucho respeto y consideración por brindarnos su apoyo frecuente y darme ánimo para lograr o culminar este trabajo, y con esto dar aporte a la sociedad para ver los líderes que se forman para el futuro del país y del mañana.

INDICE

PORTADA	i
TITULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE	vi
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la Situación Problemática	1
1.2. Formulación del Problema	7
1.2.1. Problema Principal	7
1.2.2. Problemas Específicos	7
1.3. Objetivos de la Investigación	7
1.3.1. Objetivo Principal	7
1.3.2. Objetivos Específico	7
1.4. Justificación de la Investigación	8

1.4.1. Justificación.....	8
1.4.2. Importancia.	8
1.4.3. Viabilidad de la Investigación	8
1.5. Limitaciones	8
CAPITULO II: MARCO TEORICO	9
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	9
2.1.1. Antecedentes Nacionales	9
2.1.2. Antecedentes Internacionales	11
2.2. Bases teóricas	13
2.2.1. Crecimiento empresarial.....	13
2.2.2. Fuentes de financiamiento.....	15
2.3. Definición de términos	17
CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES	21
3.1. Hipótesis principal.....	21
3.2. Hipótesis específicas	21
3.3. Operacionalización de Variables.....	21
3.3.1. Variable Independiente: Fuentes de Financiamiento.....	21
3.3.2. Variable Dependiente: Crecimiento empresarial.....	22
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	24
4.1. Diseño metodológico	24
4.1.1. Tipo de Investigación.....	24
4.1.2. Nivel de Investigación	24

4.1.3. Método	24
4.1.4. Diseño	24
4.2. Población y muestra	25
4.2.1. Población.....	25
4.2.2. Muestra	25
4.3. Técnicas de recolección de datos	26
4.3.1. Técnicas.....	26
4.3.2. Instrumentos	27
4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad	27
4.4. Técnicas para el procesamiento de la información	27
4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva.....	27
4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial.....	27
4.5. Aspectos éticos.....	28
5.1. Presentación	29
5.2. Interpretación de Resultados.....	29
5.3. Contrastación de la Hipótesis.....	50
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
6.1. Discusión.....	70
6.2. Conclusiones	72
6.3. Recomendaciones	73
FUENTES DE INFORMACIÓN	74
ANEXOS.....	78

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	78
ANEXO 2: ENCUESTA	79
ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN	84

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variaciones de Precios en América Latina	2
Tabla 2 Fuentes de Financiamiento	22
Tabla 3 Crecimiento Empresarial	23
Tabla 4 Tabla de Validez: Calificación del Instrumento de la Validez por Juicio de Expertos.....	27
Tabla 5 Pregunta 1. ¿Cree usted que es importante el tipo de crédito que negocien las empresas vinculadas a los grifos con las instituciones financieras?	29
Tabla 6 Pregunta 2 ¿En su opinión el área financiera de este tipo de empresas debe negociar las mejores condiciones de crédito	31
Tabla 7 Pregunta 3 ¿Considera usted importante que las empresas vinculadas a la administración de grifos establezcan niveles de crédito apropiado con los bancos para no afectar la salud financiera?	32
Tabla 8 Pregunta 4 ¿Considera usted importante que las empresas del negocio de grifos evalúen los plazos de crédito con los bancos para no afectar su nivel de liquidez?.....	34
Tabla 9 Pregunta 5 ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los plazos del contrato en sus requerimientos del leasing financiero con las instituciones financieras?	35
Tabla 10 Pregunta 6 ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los beneficios tributarios del leasing financiero en su impuesto a la renta a pagar?.....	37
Tabla 11 Pregunta 7 ¿Cree usted que el área financiera de los negocios de grifos debe definir con anticipación las fuentes de financiamiento más adecuadas para garantizar su plan de inversiones?.....	38

Tabla 12 Pregunta 8 ¿Considera usted importante que los negocios de grifos establezcan acuerdos comerciales con empresas corporativas o grandes para aumentar su venta de combustibles?.....	40
Tabla 13 Pregunta 9 ¿En su experiencia cree usted que los negocios de grifos deben identificar que otros bienes se puede vender a los mismos clientes?	41
Tabla 14 Pregunta 10 ¿Cree usted que es importante que los negocios de grifos deben acordar los plazos más adecuados para garantizar un nivel de pago a proveedores que no afecte su flujo de caja?.....	43
Tabla 15 Pregunta 11 ¿En su opinión las empresas de negocios de grifos deben establecer un planeamiento tributario para tener un nivel adecuado de pago de tributos?	44
Tabla 16 Pregunta 12 ¿Considera usted relevante que los negocios de grifos analicen el mercado de grifos para identificar la posibilidad de venta de nuevos productos?	46
Tabla 17 Pregunta 13 ¿Cree usted que las empresas de negocios de grifos deben ofrecer nuevos servicios a sus mismos clientes?	47
Tabla 18 Pregunta 14 ¿En su experiencia profesional y laboral considera usted que las empresas de negocios de grifos deben implementar una gestión de riesgos para garantizar su crecimiento?	49
Tabla 19 Las fuentes de financiamiento no inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo	53
Tabla 20 Valores Esperados, a Partir de la Tabla de Datos Observados de la Tabla 19.	54
Tabla 21 Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible (datos observados).....	59
Tabla 22 Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tabla 21	60

Tabla 23 Los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020	63
Tabla 24 Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tabla 23	63
Tabla 25 El financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.....	67
Tabla 26 Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tablea 25	67

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Empresas Beneficiarias en Cajamarca (Reactiva Perú)	4
Figura 2 Empresas Beneficiarias en Cutervo (Reactiva Perú)	5
Figura 3 Ocho estrategias del Crecimiento Empresarial	14
Figura 4 Relación de Variables	25
Figura 5 Alfa de Cronbach.....	28
Figura 6 Tipo de Crédito.....	30
Figura 7 Condiciones de Crédito.....	32
Figura 8 Nivel de Crédito.....	33
Figura 9 Pazo de Crédito.....	35
Figura 10 Plazo de Contrato.....	36
Figura 11 Beneficios Tributarios.....	38
Figura 12 Fuentes de Financiamiento.....	39
Figura 13 Venta de Combustibles	41
Figura 14 Venta de Otros Bienes	42
Figura 15 Nivel de Pago a Proveedores	44
Figura 16 Nivel de Pago de Tributos.....	45
Figura 17 Nuevos Productos	47
Figura 18 Nuevos Servicios.....	48
Figura 19 Crecimiento Empresarial.....	50
Figura 20 Resumen de Procesamiento de Casos	52

Figura 21 Tabla Cruzada: Fuentes de Financiamiento * Crecimiento Empresarial	52
Figura 22 Valor Contrastación de Hipótesis Mediante el SPSS.....	55
Figura 23 Contratación de la Hipótesis Principal.....	56
Figura 24 Las Fuentes de Financiamiento Inciden en el Crecimiento Empresarial.....	57
Figura 25 Resumen de Procesamiento de Casos	58
Figura 26 Tabla Cruzada Créditos Bancarios Sin Garantía del Estado para Capital * Crecimiento Empresarial	59
Figura 27 Pruebas de Chi-cuadrado-SPSS	60
Figura 28 Los Nuevos Requerimientos de Créditos Bancarios sin Garantía Estatal Inciden en Crecimiento Empresarial de los Grifos de Combustible de la Provincia de Cutervo	61
Figura 29 Resumen de Procesamiento de Casos	62
Figura 30 Tabla Cruzada Créditos Bancarios con Aval del Estado * Crecimiento Empresarial.....	62
Figura 31 Pruebas de Chi-cuadrado	64
Figura 32 Los Créditos Bancarios Con Aval Estatal Garantizan El Crecimiento Empresarial.....	65
Figura 33 Resumen de Procesamiento de Casos	66
Figura 34 Tabla Cruzada Leasing Financiero * Crecimiento Empresarial	66
Figura 35 Pruebas de Chi-cuadrado	68
Figura 36 Leasing Financiero Incide en el Crecimiento Empresarial	69

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de proponer a las pequeñas empresas, realizar nuevas inversiones para ampliar sus instalaciones, expandir sus operaciones o destinarlo para capital de trabajo. Por estas consideraciones y después de culminada la investigación, se ha llegado a establecer que a las empresas del sector de combustibles de la provincia de Cutervo le será de mucho interés recurrir a financiamiento bancario, con la finalidad de lograr su crecimiento empresarial.

Por tanto, la investigación buscó determinar la incidencia de las diferentes fuentes financieras, a fin de optar la más conviene a los grifos de combustibles y que su obtención sea lo más expeditiva posible. Una de las fuentes de financiamiento que reúnen las mejores características financieras es el leasing, que se han elegido como la mejor propuesta; por los beneficios que les brinda, para lograr incursionar en el negocio de los combustibles.

Se debe señalar que, a través del objetivo general se llegó a determinar qué las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial, de los grifos de combustibles en la provincia de Cutervo, en tanto los objetivos específicos permitieron analizar los nuevos requerimientos de créditos bancarios, determinar si los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de cadena de pago y el leasing financiero (bien mueble e inmueble) lo cual incide en la diversificación de productos.

Es importante señalar finalmente que la investigación fue del Descriptivo, Propositivo, en tanto tuvo un diseño No experimental, y cuyos resultados nos indican con total exactitud que la propuesta es totalmente viable de aplicarse y que la posibilidad de expandir las actividades del negocio cumple los requisitos mínimos para llevarse a cabo.

Palabras claves: Leasing, Fuentes de financiamiento, Crecimiento empresarial

ABSTRACT

The research work was carried out with the aim of proposing to small businesses, making new investments to expand their facilities, expand their operations or allocate it for working capital. Because of these considerations and after the investigation has been completed, it has been established that companies in the fuel sector of the province of Cutervo will be of great interest to resort to bank financing, in order to achieve their business growth.

Therefore, the investigation sought to determine the incidence of the different financial sources, in order to opt for the most suitable fuel taps and to obtain them as expeditious as possible. One of the sources of financing that meet the best financial characteristics is leasing, which has been chosen as the best proposal; for the benefits it provides, to achieve incursions into the fuel business.

It should be noted that, through the general objective, it was possible to determine which sources of financing affect the business growth of fuel taps in the province of Cutervo, while the specific objectives allowed to analyze the new requirements of bank credits, Determine whether government-backed bank loans guarantee payment chain compliance and whether financial leasing impacts product diversification.

It is important to note finally that the research was descriptive, propositive, while it had a non-experimental design, and the results of which tell us with complete accuracy that the proposal is completely viable to be implemented and that the possibility of expanding the business activities meets the minimum requirements to be carried out.

Keywords. Leasing, Sources of financing, Business growth.

INTRODUCCIÓN

Muchas de las iniciativas que tienen las empresas del sector combustible es lograr la expansión de sus actividades en el corto y largo plazo, sin tener que asumir demasiados riesgos operacionales, pero ninguna quiere arriesgarse a solicitar un financiamiento; ya que es difícil lograr obtener algún financiamiento con tasas de interés bajas, sin garantías y pocos requisitos. A pesar de las dificultades, algunas decidieron arriesgar adquirir algún producto bancario, por lo que tuvieron al principio que ajustar algunos gastos a corto plazo, pero a largo plazo pudieron ver un crecimiento y ampliación de sus operaciones, y se pudieron ver, gracias a las proyecciones de estados financieros.

Lo que se sostiene mediante la investigación, es implementar los mecanismos pertinentes para requerir financiamiento bancario y determinar su incidencia en su crecimiento empresarial, destacándose alguna herramienta financiera que esté acorde a las posibilidades económicas del negocio y que sobre todo procure resolver los problemas que se vienen presentando en materia de obtener la suficiente liquidez para emprender la expansión de las operaciones.

Es importante destacar que la investigación permitió determinar si las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial, ya que se deberán seleccionar los productos financieros para proponer el crecimiento de la empresa, basados fundamentalmente en la implementación de una serie de lineamientos operativos, totalmente eficientes, eficaces y que permitan demostrar que la propuesta de requerir financiamiento le procurará a la empresa expandir debidamente sus operaciones.

En Perú el 98% de las empresas son Mypes, lo que significa que son emprendedores que han constituido una empresa con capital propio o de un financiamiento, hoy en día tener un negocio de combustibles o grifos de combustibles se ha vuelto muy atractivo porque se logran ganancias notables, ampliación en su servicios y productos.

Por lo que el presente trabajo tiene 5 capítulos:

Capítulo I - Planteamiento del Problema, donde se puede identificar la situación real del problema, y que a partir de ello se formuló las hipótesis correspondientes.

Capítulo II – Marco Teórico, donde encontramos los antecedentes de la investigación realizada, conjuntamente con las bases teóricas y el glosario correspondiente.

Capítulo III – Hipótesis y Variables, que se plantea en la investigación para ser contrastada.

Capítulo IV- Metodología, se especifica el tipo, nivel, método, diseño de investigación, así como la población abarcada, la muestra empleada y las técnicas de recolección de datos.

Capítulo IV – Análisis de los Resultados, identificamos interpretaciones y gráficos de la encuesta realizada, pero también la contratación de las hipótesis planteadas.

Capítulo V – Discusión, conclusiones y recomendaciones

Además, se muestra las fuentes bibliográficas y anexos de la investigación.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la Situación Problemática.

Hoy en día muchas empresas Mypes consideran un problema el solicitar un financiamiento bancario, porque existen incertidumbres en el camino como: que producto bancario debo solicitar, los elevados costos de interés, las garantías, y el sin fin de tramites documentarios. Por lo que optan ingresar más socios para incrementar el capital de la empresa, o, aperturar negocios de poco capital. Sin embargo, solicitar un financiamiento es una alternativa para poder crecer como empresa, ya que se tendría más opciones de inversión y con ello lograr un crecimiento tanto económico como empresarial.

En el mundo global existen diversidad de empresas, que han surgido debido a un financiamiento, ya que a la fecha los hidrocarburos son importantes para la generación de la economía, especialmente las plantas y distribuidoras de combustible, teniendo en cuenta que existen sistemas motorizados, transporte que utilizan hidrocarburos como: gasolina, petróleo y gas. Por lo que la venta de combustibles se ha vuelto muy atractivo, debido a las ganancias, soporte económico, equilibrio patrimonial, crecimiento o esparcimiento de instalaciones. En América Latina existen variaciones de precios, por lo que afecta la economía de los consumidores, debido a los impuestos de importación más la producción lo que generan una variación en los precios. El Perú es uno de los países donde los precios de combustible (gasolina) son los más altos, como se ve en el siguiente cuadro:

De acuerdo a la información publicadas en la Radio Programas del Perú (2019), el precio promedio de los combustibles (gasolina) en Latinoamérica es de \$ 0,86 por litro, a diferencia de Perú que es el \$ 0.2254 más, lo que significa que es uno de los países que tiene los más altos precios de combustibles.

Tabla 1

Variaciones de Precios en América Latina

País	Precio por Litro (US\$)
Precio promedio en Latinoamérica	0,8646
Perú	1,0900

Fuente: Revista RPP (2019)

Elaboración Propia

Es decir que en Perú los combustibles son mucho más costosos, ya que se debe a diferentes factores económicos (impuestos de importación, inestabilidad económica, variación del tipo de cambio), por lo que muchas de las empresas se han visto en la necesidad de solicitar un financiamiento para cubrir sus gastos y poder lograr un crecimiento a largo plazo; por eso es importante conocer que producto financiero elegir, de los existentes en nuestro sistema financiero; tales como lo siguientes:

- Leasing. la entidad financiera adquirirá el bien inmueble a la empresa, generándose de manera inmediata una operación de Retro venta y de Retro compra
- Factoring. el banco le cancela a la empresa sus facturas pendientes de cobranza, y estas son enviadas a la entidad financiera, para que el cliente cancele allí directamente sus deudas, conjuntamente con los intereses y gastos correspondientes.
- El Pagaré. que es aquel: instrumento financiero que opera bajo la misma modalidad que un préstamo bancario y con las debidas garantías inmobiliarias.
- El Pagaré Revolvente. opera bajo la misma modalidad que las tarjetas de crédito y que conforme se vayan cancelando las cuotas, se tendrá nuevamente disponibilidad inmediata.

- Letras descontadas, que es aquel instrumento financiero mediante la cual el banco le cancela a la empresa sus letras pendientes de cobranza, y estas son enviadas a la entidad financiera, para que el cliente cancele allí directamente sus deudas.
- Las Facturas negociables que es aquel instrumento financiero mediante la cual el banco le cancela a la empresa sus facturas pendientes de cobranza, y estas son enviadas a la entidad financiera, para que el cliente cancele allí directamente sus deudas, conjuntamente con los intereses y gastos correspondientes.
- Préstamo Hipotecario, que es aquel instrumento financiero que opera bajo la misma modalidad que un préstamo bancario, pero donde se privilegian en primer lugar las garantías inmobiliarias y que le van a permitir a la empresa, acceder de manera inmediata a esta fuente de financiamiento

Estos productos financieros tienen diferentes ventajas y desventajas, que se debe conocer y poder realizar un buen estudio de mercado para decidir en qué entidad se puede solicitar.

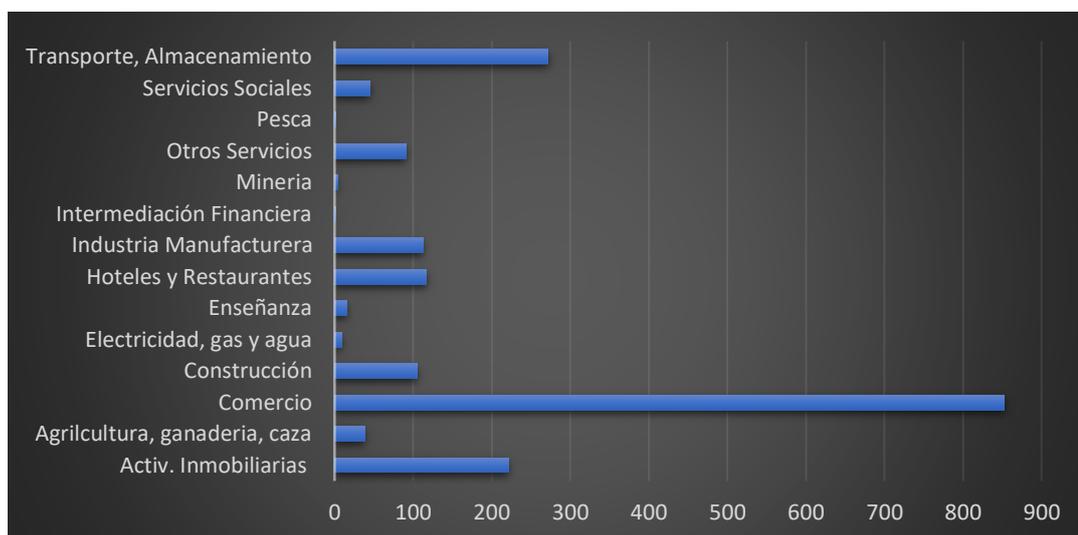
En Latinoamérica la pandemia ha generado una inestabilidad económica por lo que en muchos países se han implantado diversas estrategias para ayudar a las empresas; como en el Perú se creó el programa reactivo Perú (Según el D.L 1457 y D.S 124-2020-EF) donde 501 298 empresas lograron acceder; de las que 492 768 son mypes, dicho programa ayudo a cumplir sus obligaciones de corto plazo, con proveedores y trabajadores.

En la región de Cajamarca, “más de 27 mil empresas cajamarquinas habían accedido al programa hasta el 30 de octubre. De estas, el 95% recibió préstamos en el rango de S/1 a S/90,000, mientras que el 5% restante recibió entre S/90,001 y S/10 millones” según el Instituto Peruano de Economía (2020). Es decir que los mayores beneficiarios del programa en la región fueron los micro y pequeños

negocios, en un 18% de las mypes a nivel nacional, teniendo en cuenta que las micro y pequeñas empresas (MYPE) constituyen el 98% a nivel nacional, entonces lo que el programa permitió es que las tasas de interés de los créditos a las microempresas se reduzcan considerablemente.

Figura 1

Empresas Beneficiarias en Cajamarca (Reactiva Perú)



Fuente MEF- OCTUBRE 2020

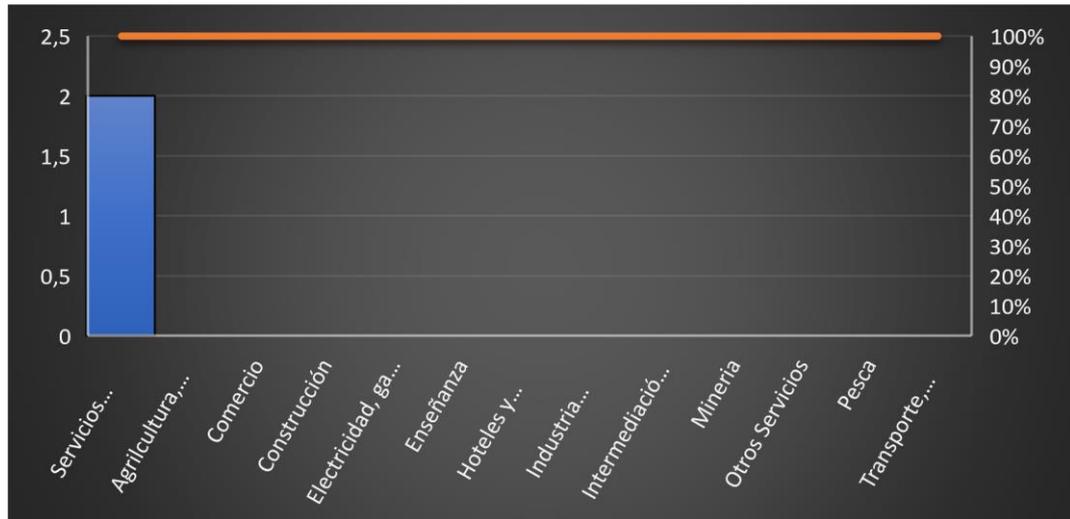
Elaboración propia

De acuerdo al cuadro, se logró reflejar que el sector más beneficiado es el comercio con 90%, pero peor es el sector Intermediación Financiera con 0.2%, así el sector combustible (electricidad, gas y agua), por lo que no han podido acceder a ningún beneficio, lo que a trabado más mantenerse en el mercado.

En la provincia de Cutervo el programa beneficio a un sector pequeño del 2% que son empresas de servicios, sin embargo, a las empresas de combustibles no lograron tener ningún financiamiento con el programa, lo que dificulto más el trabajo de poder crecer o expandir sus actividades, cabe recalcar que a la fecha en Cutervo existen 8 grifos de combustible, los cuales se han visto muy golpeados por la pandemia de la Covid-19.

Figura 2

Empresas Beneficiarias en Cutervo (Reactiva Perú)



Fuente MEF- OCTUBRE 2020

Elaboración propia

Según el cuadro, nos refleja que en la provincia de Cutervo se ha logrado apoyar solo al 2% de las empresas existentes, que corresponde al rubro servicios, pero las empresas de combustibles no han podido acceder a ningún beneficio de algún programa realizado por el estado, lo que empeora más la situación de estas empresas, ocasionadas por la Covid-19.

Entonces en la provincia de Cutervo hasta la fecha no se ha accedido a un plan de financiamiento en los grifos de combustibles lo que ha ocasionado que no se haya tenido un crecimiento empresarial por ese sector, lo que hace a las empresas que no sea atractiva esta actividad.

La finalidad del presente trabajo de investigación es destacar y llamar la atención de los propietarios de los grifos de combustible, sobre la importancia de las diferentes fuentes de financiamiento que ofrece el sistema financiero para contribuir al crecimiento empresarial, de este sector muy importante para la población.

a. Delimitación espacial

El ámbito donde se desarrollará la investigación es en los grifos de combustible de la provincia de Cutervo.

b. Delimitación Temporal

El periodo que comprenderá el estudio corresponde a los años 2019 y 2020.

c. Delimitación Social

Las técnicas de recojo de información se aplicarán a los grifos de propiedad individual o familiar de la provincia de Cutervo.

d. Delimitación Conceptual

- **Fuentes de Financiamiento**

Según MytripleA. (2017). “La financiación consiste en la obtención de recursos financieros necesarios para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad o determinados proyectos a largo plazo”. Todas las empresas necesitan activos financieros para poder realizar sus proyectos empresariales, por lo que recurren a diferentes fuentes de financiación para conseguir los recursos necesarios para llevarlos a cabo.

- **Crecimiento Empresarial**

Según (BBVA, 2017) “El crecimiento empresarial es intensificar el esfuerzo en la actividad actual de la empresa. En función del mantenimiento o no del mercado actual y la mejora de los productos ofrecidos se puede distinguir entre las siguientes estrategias de expansión”: penetración en el mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de productos, estas, logran aumentar las ventas mediante el marketing, nuevos mercados (internacionales) y evolución de productos ya existentes.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. En qué medida los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.
- b. De qué manera los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pagos de los grifos de combustibles de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.
- c. De qué forma el financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo Principal

Determinar si las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.

1.3.2. Objetivos Específico

- a. Analizar si los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020
- b. Determinar si los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

c. Evaluar si el financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1. Justificación

La falta de información de las empresas por que productos financieros elegir, hace que no tengan un crecimiento sostenido que sea atractivo para desarrollar esta actividad.

Dificultades que generan o producen las fuentes de financiamiento, ocasionan rechazo al uso de estos productos.

1.4.2. Importancia.

Es necesario conocer las incidencias del financiamiento en la población de las empresas del sector combustibles, ya que trae consigo la búsqueda de estrategias para reducir gastos e incrementar el crecimiento, a su vez es de suma importancia para todos los consumidores de estos hidrocarburos ya que podrán utilizar mejor sus presupuestos para solventar su consumo de combustibles.

1.4.3. Viabilidad de la Investigación

El desarrollo de la investigación nos enseña con total claridad que es totalmente viable de llevarse a cabo, considerando el conjunto de alternativas, argumentos técnicos y recursos financieros, logísticos y humanos disponibles para desarrollarla.

1.5. Limitaciones

Es importante destacar que, como toda investigación, en la presente existe limitaciones en cuanto a la información, en cuanto a ellas no están actualizados en lo relacionado a las fuentes de financiamiento.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Nacionales

Arbañil T., Cáceres, C., Llanos, C. & Moncada, N. (2015). “El objetivo de la investigación es identificar que las empresas que cuentan con un sistema de gestión de calidad (SGC), tienen una mejora en la administración de la calidad, con aquellas que no (SGC)”. Esta es una investigación no experimental, dado que los datos se observan tal cual, sin manipulación alguna, por lo que se muestra una encuesta en la ciudad de Trujillo en el 2014 donde se encuestó a 100 empresas, de las cuales el 86% no presentan ningún tipo de sistema de calidad o certificación ISO 9001.

Entonces se concluye que las empresas que cuentan con un sistema de calidad o certificación internacional, tienen mejores oportunidades, posición competitiva y confiabilidad del producto/servicio que brinda, por lo que adquirir dichas categorías en el mundo empresarial es muy relevante para poder concursar a nivel nacional e internacional, ya que se logra un puntaje a favor para poder utilizarlo. Es así que podemos lograr el crecimiento empresarial a largo plazo, sin sobresaltos.

Aguilar, K., & Cano, N. (2017). En el Perú, para optar el título de Contador Público en la Universidad del Centro del Perú, “señala que la rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser mayor, sin embargo los propietarios de estos negocios no están satisfechos con la utilidad obtenida”, lo cual está relacionada a las fuentes de financiamiento que utilizan para obtener capital, así también no tener acceso a créditos bancarios, el no evaluar el costo financiero, y no separar la empresa de los bienes personales.

El objetivo en esta investigación es exponer cuáles son las fuentes de financiamiento que les permita incrementar la rentabilidad de las MYPES, cuáles son las entidades financieras que podrían financiarlos a un menor costo financiero. La metodología empleada fue del tipo aplicada, descriptiva y la conclusión más importante, es que desarrolló la idea de que las fuentes de financiamiento incrementan la rentabilidad de las MYPES y los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones.

Campos, E., & Tello, N. (2017). “Plantea la incidencia del control interno de combustibles, en la Utilidad Bruta (ventas y costo de ventas). Es decir que nos ayuda a conocer la situación real de cómo se está llevando el control en cada etapa, en almacén”. Por lo que se concluyó que el adecuado control interno de Combustibles incide directamente en la utilidad bruta, por lo que se demostró; que un porcentaje del 26.2% del total de galones como faltantes, los grifos Cajamarca SAC, los incluye en su totalidad como venta; dejando sin aplicar su política donde establece que del 100% de los faltantes, 50% son consideradas como ventas y lo restante como gastos debido a que no se conoce su causa de tales faltantes.

Entonces los faltantes de combustibles son un gasto que no se recupera, lo que a largo tiempo genera pérdidas notables y visibles, que no permiten a los grifos crecer como empresa tal como se habían planteado.

Chuquiruna, K. (2019). “Planteó las principales fuentes de financiamiento, el potencial de crédito existente y las entidades que lo brindan, así como analizar la influencia del microcrédito en el desarrollo de las microempresas formales en el sector comercio del distrito de Cajamarca”, en el año 2019.

Por lo que se concluyó que el microcrédito, tiene una influencia positiva en el desarrollo de las microempresas del sector comercio en el distrito de Cajamarca ya que más de la mayoría de encuestados realmente incrementaron sus ventas e ingresos, aprendiendo a utilizar dicho financiamiento eficazmente en las actividades de su negocio, permitiéndoles mantenerse activos por muchos más años.

Entonces es importante saber qué fuente de financiamiento elegir, a donde acudir a solicitarlo, porque va a contribuir al crecimiento de la empresa; lo que originará mayor ventas y esparcimiento de puestos de venta.

2.1.2. Antecedentes Internacionales

Tinoco, A. (2015). "Concluye que existen técnicas que evalúan la estructura de capital y la rentabilidad de una empresa, como son: apalancamiento, nivel de endeudamiento patrimonial, rentabilidad, rotación de activos, margen de ganancias, rendimiento del patrimonio". Por lo que se concluyó que en Ecuador las Medianas Empresas Societarias desde el 2000 al 2012, lograron una mayor rentabilidad; lo que significo mayor endeudamiento.

Entonces la mejor y mayor rentabilidad en una empresa significa que, existe mayores deudas, más flujo de mercaderías, variedad de producto, entre otros; por lo que un negocio siempre tendrá presente su evaluación de que producto financiero utilizar, analizando previamente su incidencia en la estructura de capital.

Amaya, O., Escalante, Y., & Salamanca, J. (2015). Para optar el título de Contador Público en la Universidad de El Salvador, "señala que actualmente cuando se analiza la balanza comercial en el área de lubricantes, aceites y grasas, es fácil evidenciar el poco beneficio que está recibiendo el país", pese a ello si se analiza diversos factores como la productividad, la cual alimenta la economía nacional. Se alcanza a deducir

que a pesar del déficit de la balanza comercial es una actividad indispensable y determinante para las empresas no solo las que utilizan los productos directamente, sino que los principales consumidores son empresas que fabrican las materias primas para luego procesarlos en los productos finales. Además, gracias a esto permite evidenciar aspectos que hasta el momento habían sido olvidados, como la importancia de la distribución de los lubricantes de alto rendimiento.

El objetivo general es establecer el uso de medios digitales para descubrir elementos que pueden generar mayor impacto en las acciones que realiza la empresa, creando valor para los clientes actuales y potenciales y a su vez siendo de manera rentable para la empresa. La metodología empleada es del tipo descriptiva, no experimental y los resultados alcanzan a deducir que a pesar del déficit de la balanza comercial es una actividad indispensable y determinante para las empresas no solo las que utilizan los productos directamente, sino que los principales consumidores son empresas que fabrican las materias primas.

Arias, J., & Carrillo, K. (2016). Para optar el título de Contador Público en la Universidad de Guayaquil, “señala que en la investigación se analizará cuáles son los aspectos de la administración y el manejo financiero de las Pymes que inciden para que este grupo especial de empresas no logren con facilidad recurrir a los créditos”, los cuales son necesarios para satisfacer muchas veces sus requerimientos de liquidez o financiamiento para la adquisición de nuevos activos fijos que son necesarios en sus actividades económicas y que logran generar las oportunidades de crecimiento así como el objetivo de estas empresas que es el perdurar en el mercado.

El objetivo general es aclarar como el manejo administrativo de las pymes incide en el cumplimiento de los principales requisitos y disminuye las oportunidades de crédito. Los resultados indican que el inadecuado manejo administrativo y financiero crea dificultades en el acceso a los créditos

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Crecimiento empresarial

El crecimiento es un término muy usado en todos los tiempos por lo que muchos autores, han contribuido con sus definiciones, así como para **Charan, R.** (2004, p. 229) “el crecimiento permite que una empresa logre conseguir a los mejores empleados y los conserve, y como es bien sabido, las capacidades, habilidades y competencias del personal se podrían constituir en fuente de ventaja competitiva”.

El crecimiento empresarial es un concepto que a través del tiempo ha sido definido de diferentes formas, ahora en el mundo globalizado tiene un papel de suma importancia en la economía mundial, por lo que **Canals, J.** (2000) “plantea el crecimiento no como un objetivo primordial de la empresa, sino como un medio para alcanzar otras metas, de tal forma que internamente promueva el pleno rendimiento de los factores productivos”, debido a que busca mayor eficiencia de respuesta a un entorno competitivo, lo que obliga a la empresa a expandirse para evitar la pérdida de competitividad futura.

Entonces podemos afirmar que el crecimiento empresarial, tiene como objetivo promover el rendimiento de factores productivos, para así poder lograr sus metas a corto y/o largo plazo. También hay diferentes puntos de vista acerca de este concepto, para poder lograr un enfoque claro y conciso con la investigación.

Según, **Kotler, M.** (2015), plantea “que estamos inmersos en un mundo de lento crecimiento, por lo que las empresas deben acelerar esto, teniendo en cuenta dos cosas muy importantes que se deben reducir costos y al mismo tiempo crecer”, por

lo que es muy necesario implementar estrategias de crecimiento, hace mención de 8 estrategias, que son las que se presentan a continuación:

Figura 3

Ocho estrategias del Crecimiento Empresarial



Elaboración propia

Entones se define al crecimiento empresarial, desde varios puntos de vista como se describiré a continuación:

Aguilera, A. (2010), define crecimiento empresarial como: “Un proceso dinámico que genera cambios positivos para las empresas, que va contribuir de manera objetiva, a su crecimiento empresarial y poder generar cambios para la mejora”. Así mismo los cambios positivos se ven inmersos a las opciones de crecimiento, porque se pueden tomar decisiones asertivas, logrando mejorar y permanecer en el tiempo.

Martínez, S. (2010, p. 5), el crecimiento empresarial está dado por el tamaño de una empresa entre dos periodos; su medición puede estar dada en función del número de empleados o en función de los activos; si se trata de la pequeña o mediana empresa, se establecerá los criterios sobre los efectivos, volumen del negocio o balance general; de este modo el crecimiento empresarial se observa con el aumento o disminución de empleo y el volumen de negocio entre dos periodos de tiempo.

El crecimiento empresarial es definido “como proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovido por el espíritu emprendedor del directivo, donde la empresa se ve obligada a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos” **Blásquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006)**, es decir, la perduración en el tiempo de la empresa, a través de estrategias de emprendedurismo para lograr su maximizar capacidad o ampliación de negocio.

Entonces el crecimiento empresarial es un proceso cambiante, para resultados positivos en el negocio, lo que generará mayores ventas, mayor cantidad de trabajadores, mayores activos, etc. Ya que el enfoque de **Blásquez, Dorta y Verona (2006)** describe de manera más acorde con la investigación de los efectos de las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial, para lograr perdurar en el tiempo y mejorar la competitividad.

2.2.2. Fuentes de financiamiento

Indica **Hernández, A. (2002)**. que “Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento”, entonces para

que un negocio pueda surgir en el tiempo, tiene que necesariamente requerir algún tipo de financiamiento ya sea interno o externo, por lo que ya es decisión de la empresa.

Ahora teniendo en cuenta, la necesidad de financiamiento, definimos el financiamiento:

Boscán, M., & Sandra, M. (2006)

El financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

Concluimos que, el financiamiento es una opción que cuentan las empresas para poder crecer y desarrollarse, utilizando diversas formas de inversión dentro y fuera de ellas.

Sousa, C. (2013) “considera a las fuentes de financiamiento como la búsqueda de recursos económicos que contribuyan al adecuado desempeño de sus actividades de una empresa, y así poder cubrir: gastos, costos, servicios”. Así como lograr tener una estabilidad económica, y poder desarrollarse con normalidad, hasta generar ganancias, utilidades, crecimiento y perdurar. Por eso es importante qué tipo de producto financiero elegir, para realizar las actividades con tranquilidad.

Según, **Ross, S., Westerfield, R. & Jaffe, J. (2012)**. “Las fuentes de financiamiento como los identificadores del origen de los recursos, es por esa razón que, es

importante conocer los requisitos necesarios y establecidos por cada organismo financiero que va efectuar el financiamiento”. Toda entidad financiera hace sus requerimientos, para evaluar a la empresa, si es factible, si representa estabilidad, capacidad de pago, entonces los requerimientos son importantes, tanto para las entidades financieras como para el cliente, porque adquirir un producto financiero trae resultados positivos, teniendo una planificación financiera.

Según, **OECD** (2012).“Las fuentes de financiamiento son los distintos recursos financieros o vías que tiene una empresa a su disposición para captar créditos”. Entonces el financiamiento elegido debe traer consigo, resultados en un tiempo determinado, generando crecimiento, estabilidad, teniendo capacidad de gasto y costo, por lo que es importante la elección del tipo de crédito, ya que trae consigo beneficios para la empresa.

Entonces una fuente de financiamiento es una opción o alternativa para poder crecer empresarialmente, tal como lo describe **Boscán, M., & Sandra, M.** (2006), la inversión implica: ampliación, variación de productos, adquisición de activos, esto conlleva a tener mejores ganancias para volverse competente y perdurar en tiempo. Por eso es importante qué producto financiero se va solicitar, con la necesidad de invertir. Conocer el financiamiento y requisitos, para poder realizar un buen contrato, teniendo en cuenta mis gastos y costos que cubrir, durante la inversión

2.3. Definición de términos

Crédito Bancario: “Es un tipo de financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento” **López, J.** (2014).

Leasing: instrumento financiero mediante la cual la entidad financiera adquirirá el inmovilizado material directamente a un proveedor para darlo en arrendamiento a la empresa, quien hará uso de este activo y al final del contrato ejercerá la opción de compra de manera preferencial.

Leaseback: instrumento financiero mediante la cual la entidad financiera adquirirá el bien inmueble a la empresa, generándose de manera inmediata una operación de Retro venta y de Retro compra, en la cual el activo será vendido al banco, para luego ser nuevamente readquirido a un precio pactado.

Letras descontadas: instrumento financiero mediante la cual el banco le cancela a la empresa sus letras pendientes de cobranza, y estas son enviadas a la entidad financiera, para que el cliente cancele allí directamente sus deudas, conjuntamente con los intereses y gastos correspondientes.

Línea de Crédito: “Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano” **López, J.** (2014). Es decir que una línea de crédito es importante, porque el banco le presta a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite.

Facturas negociables: instrumento financiero mediante la cual el banco le cancela a la empresa sus facturas pendientes de cobranza, y éstas son enviadas a la entidad financiera, para que el cliente cancele allí directamente sus deudas, conjuntamente con los intereses y gastos correspondientes.

Factoring: instrumento financiero mediante la cual el banco le cancela a la empresa sus facturas pendientes de cobranza, y éstas son enviadas a la entidad financiera,

para que el cliente cancele allí directamente sus deudas, conjuntamente con los intereses y gastos correspondientes.

Hipoteca: “Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo” **López, J.** (2014). Entonces una hipoteca necesita de una garantía, que puede ser un bien y que se le transfiere al banco, para poder hacer huso del efectivo.

Opción de financiamiento bancario: bajo cualquier modalidad, se deberá realizar considerando que estos cubran debidamente los costos operativos de la empresa y que logren superar el punto de equilibrio, siendo por lo tanto necesario que todos los negocios sin excepción realicen una adecuada planificación.

Pagaré: instrumento financiero que opera bajo la misma modalidad que un préstamo bancario y con las debidas garantías inmobiliarias, que le van a permitir a la empresa, acceder de manera inmediata a esta fuente de financiamiento.

Pagaré Revolvente: instrumento financiero que opera bajo la misma modalidad que las tarjetas de crédito y que conforme se vayan cancelando las cuotas, se tendrá nuevamente disponibilidad inmediata, debiendo destacarse que esta operación requiere también de las debidas garantías inmobiliarias

Papeles Comerciales: “Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo” **López, J.** (2014).

Préstamo Hipotecario: “Instrumento financiero donde se privilegian en primer lugar las garantías inmobiliarias y que le van a permitir a la empresa, acceder de manera inmediata a esta fuente de financiamiento” **López, J.** (2014).

Procesos financieros: tendrán como objetivo central, la correcta utilización de los recursos generados por las propias actividades de los negocios o en su defecto, por los fondos obtenidos a través de financiamientos bancarios y que deberán ser destinados básicamente para realizar las inversiones requeridas.

CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis principal

Las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.

3.2. Hipótesis específicas

- a. Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.
- b. Los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.
- c. El financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

3.3. Operacionalización de Variables

3.3.1. Variable Independiente: Fuentes de Financiamiento

Una fuente de financiamiento es una opción o alternativa para poder crecer empresarialmente, tal como lo describe **Boscán, M., & Sandra, M.** (2006), la inversión implica: ampliación, variación de productos, adquisición de activos, esto conlleva a tener mejores ganancias para volverse competente y perdurar en tiempo.

Tabla 2*Fuentes de Financiamiento*

Variable	Fuentes de Financiamiento.	
Independiente	Indicadores	Índices
Definición Operacional	X1: Créditos bancarios sin garantía del estado para capital	X.1.1. Tipo de Crédito X.1.2. Condiciones del crédito
	X2: Créditos bancarios con aval del estado	X.2.1. Nivel de crédito X.2.2. Plazo del crédito
	X3: Leasing Financiero	X.3.1. Plazo del contrato X.3.2. Beneficios tributarios

Elaboración propia

3.3.2. Variable Dependiente: Crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial es un proceso cambiante, para resultados positivos en el negocio, lo que generara mayores ventas, mayor cantidad de trabajadores, mayores activos, etc. Ya que el enfoque de **Blásquez, F., Dorta, J., & Verona, M.** (2006) se describe de manera más acorde con la investigación de los efectos de las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial, para lograr perdurar en el tiempo y mejorar la competitividad

Tabla 3*Crecimiento Empresarial*

Variable	Crecimiento Empresarial	
Dependiente	Indicadores	Índices
Definición Operacional	Y1: Nivel de facturación	Y.1.1. Venta de combustible
		Y.1.2. Ventas de otros bienes
	Y2: Cadena de pago	Y.2.1. Nivel de pago a proveedores
		Y.2.2. Nivel de pagos de tributos
	Y3: Diversificación de productos	Y.3.1. Nuevos productos
		Y.3.2. Nuevos servicios

Elaboración propia

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Diseño metodológico

4.1.1. Tipo de Investigación

La presente investigación es denominada como: “**INVESTIGACIÓN APLICADA**”. Porque se va a delimitar hechos del problema de investigación, así como identificar características del universo investigado.

Este tipo de investigación se realizó de manera objetiva, para poder resolver el problema, estudiar los fenómenos, y a partir de la información obtenida se buscan nuevos conocimientos.

4.1.2. Nivel de Investigación

El nivel de investigación del presente trabajo se focalizó en el nivel correspondiente descriptivo, analítico y estadístico.

4.1.3. Método

El método utilizado es descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que forman parte del desarrollo de la tesis, lo cuales se van describiendo a largo de ella.

4.1.4. Diseño

El diseño, es una estrategia que nos permite recolectar la información requerida en la investigación.

En el presente trabajo, el diseño es no experimental, es decir no existe manipulación deliberada de las variables, se construye a partir de una situación ya existente. Por lo que se muestra los siguientes datos:

M = O_x r O_y

Dónde:

M = Muestra.

- O = Observación.
- x = Crecimiento empresarial
- y = Fuentes de Financiamiento
- r = Relación de variables

Figura 4

Relación de Variables



Elaboración propia

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población del presente trabajo de investigación estará conformada 8 empresas del sector combustibles de la provincia de Cutervo, con una población de 24 personas de los cuales son los gerentes, contadores y tesoreros. En consecuencia, la unidad de análisis serán los trabajadores señalados de las empresas del sector combustibles de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

4.2.2. Muestra

La muestra es una parte representativa de la población con características comunes.

Por lo que se determina a partir de la fórmula, para una población conocida, finita.

$$Z^2 PQN$$

$$n = \frac{\quad}{\quad}$$

$$e^2 (N-1) + Z^2 PQN$$

Donde:

Z: Valor crítico de la tabla normal = 1.96 (que corresponde al 95% del nivel confianza)

P: Proporción (se asume P=0.5).

Q: Proporción (Q = 0.5 valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

N: Población (24)

n: Tamaño óptimo de muestra

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (24)}{(0.05)^2 (24-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 23$$

4.3. Técnicas de recolección de datos

4.3.1. Técnicas

Técnica utilizada, encuesta.

4.3.2. Instrumentos

El cuestionario es el instrumento utilizado, y está conformado por preguntas con relación a los indicadores y variables que se aplicara a la muestra.

4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad

Según **Chávez, J** (2009) la validez, “Es la eficiencia con que se pretende medir el instrumento”, es decir el grado en que el instrumento mide las variables de la investigación. Para la validez de esta investigación se utilizó el criterio de juicios de asesores expertos.

Tabla 4

Tabla de Validez: Calificación del Instrumento de la Validez por Juicio de Expertos

N°	Expertos	Calificación
01	Asesor 1	Aprobado
02	Asesor 2	Aprobado
03	Asesor 3	Aprobado

Fuente elaboración propia

4.4. Técnicas para el procesamiento de la información

4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva

En la investigación se utilizó las técnicas siguientes: tablas de distribución de frecuencia, gráficos, interpretación.

4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial

Las hipótesis de la investigación serán contrastadas a través del software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Programa estadístico que se utiliza comúnmente en las diferentes investigaciones de ciencias sociales. Además, se utilizó el modelo de correlación de Pearson con el nivel de confianza de 95%.

Figura 5

Alfa de Cronbach

Confiabilidad. "EFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE COMBUSTIBLE DE LA PROVINCIA DE CUTERVO 2019-2020"

[ConjuntoDatos1]

Escala:

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	22	95,7
	Excluido ^a	1	4,3
Total		23	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.899	.900	14

Fuente: Software SPSS

Elaboración propia

4.5. Aspectos éticos

La presente investigación se realizó, bajo principios, valores de la Universidad San Martín de Porres. Los que se han considerado en la redacción de la información general. Además, se resalta la veracidad de los datos obtenidos, así como la imparcialidad de los resultados.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1. Presentación

En esta capítulo se describe los resultados obtenidos para ser interpretados y contrastados con las hipótesis planteadas.

Los resultados de las encuestas son recolectados a la muestra; para ser tabulada o procesada, y así como confirmar lo planteado.

5.2. Interpretación de Resultados

Variable Independiente (x): Fuentes de Financiamiento

Variable Dependiente (x): Crecimiento Empresarial

Tabla 5

Pregunta 1. ¿Cree usted que es importante el tipo de crédito que negocian las empresas vinculadas a los grifos con las instituciones financieras?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	8	35%
b) Casi siempre	10	43%
c) Algunas veces	4	17%
d) Casi nunca	1	4%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

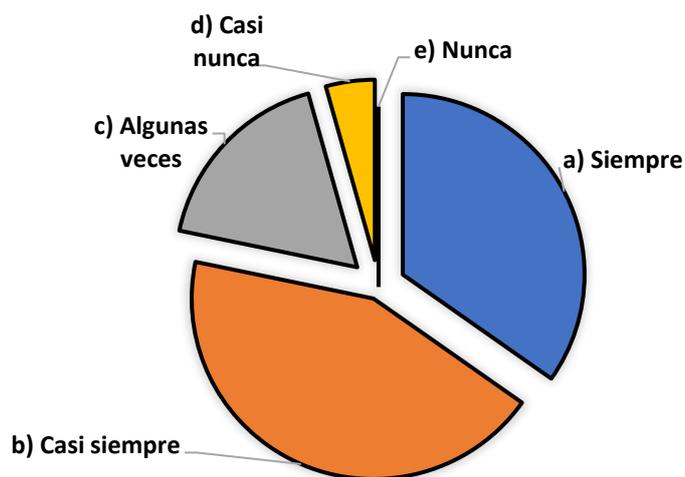
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°1; el 43% de gerentes, contadores y tesoreros encuestados; confirman que casi siempre es importante el tipo de crédito, al igual que el 35% que corroboran que siempre lo es, también otros creen que algunas veces 17% y el 4% creen que casi nunca es importante el tipo de crédito.

Los encuestados manifestaron así mismo que es importante que las empresas de grifos deben identificar sus necesidades de financiamiento de corto y largo plazo y el tipo de bien para relacionarlo con el tipo de crédito.

Figura 6

Tipo de Crédito



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 6

Pregunta 2 ¿En su opinión el área financiera de este tipo de empresas debe negociar las mejores condiciones de crédito

Alternativas	Fi	%
a) Siempre	9	39%
b) Casi siempre	9	39%
c) Algunas veces	4	17%
d) Casi nunca	1	4%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

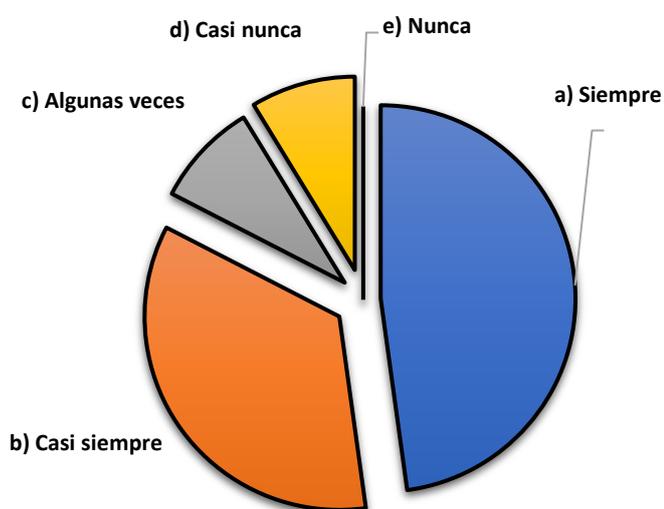
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°2, el 39% siempre y casi siempre afirman que el área financiera debe negociar las condiciones de crédito, muy diferente al 17% y 4% que creen que algunas veces y casi nunca se deberá negociar.

Los expertos encuestados también manifestaron que la persona responsable de los temas financieros debe conocer previamente las exigencias de cada banco antes de negociar algún crédito, con la finalidad de acordar las mejores condiciones crediticias.

Figura 7

Condiciones de Crédito



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 7

Pregunta 3 ¿Considera usted importante que las empresas vinculadas a la administración de grifos establezcan niveles de crédito apropiado con los bancos para no afectar la salud financiera?

Alternativas	Fi	%
a) Siempre	11	48%
b) Casi siempre	8	35%
c) Algunas veces	2	9%
d) Casi nunca	2	9%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

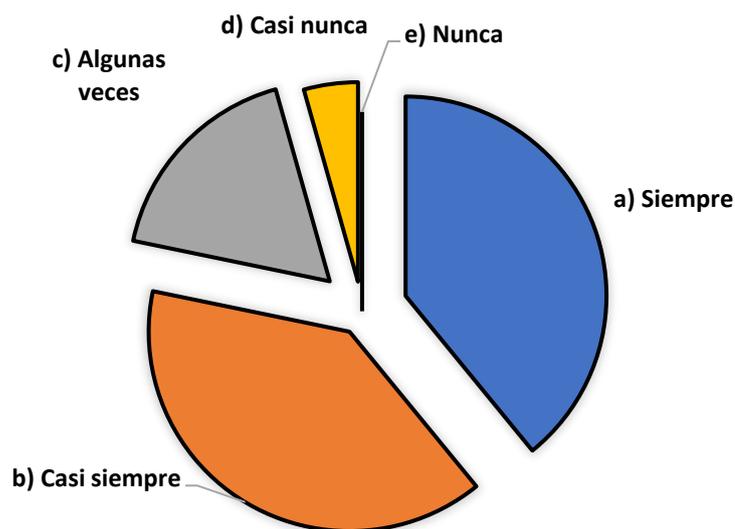
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°3, el 48% y 35% afirma que siempre y casi siempre es importante los niveles de crédito de las empresas vinculadas, en contrario al 9% que afirman que algunas veces y casi nunca es importante.

Los profesionales que participaron en la encuesta opinaron también que se debe evaluar apropiadamente las necesidades de crédito del banco en función de su crecimiento de las ventas, y de esta manera establecer los niveles de crédito asociados al giro de la empresa.

Figura 8

Nivel de Crédito



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 8

Pregunta 4 ¿Considera usted importante que las empresas del negocio de grifos evalúen los plazos de crédito con los bancos para no afectar su nivel de liquidez?

Alternativas	Fi	%
a) Siempre	9	39%
b) Casi siempre	10	43%
c) Algunas veces	4	17%
d) Casi nunca	0	0%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

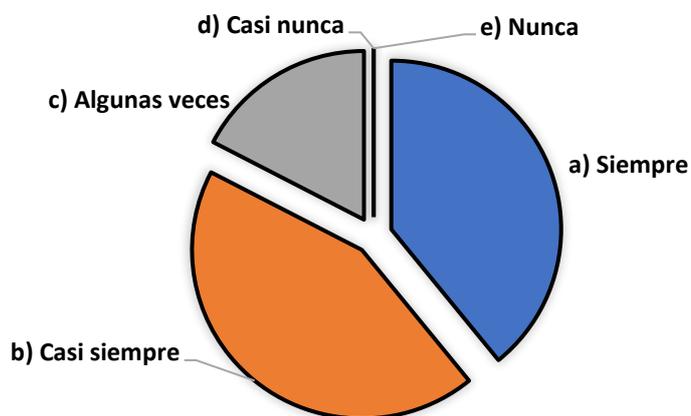
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°4, el 43% y 39% confirma que casi siempre y siempre es importante negociar los plazos de crédito, muy diferente al 17% que casi nunca le es importante la negociación.

Los expertos encuestados comentaron también que es imperativo que las empresas de grifos deben buscar establecer el calce de ingresos y egresos o revisar su ciclo de conversión de caja, a efectos de definir apropiadamente los plazos de crédito en función de su capacidad de pago, y de esta forma cuidar la salud financiera de estas empresas.

Figura 9

Pazo de Crédito



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 9

Pregunta 5 ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los plazos del contrato en sus requerimientos del leasing financiero con las instituciones financieras?

Alternativas	Fi	%
a) Siempre	11	48%
b) Casi siempre	6	26%
c) Algunas veces	5	22%
d) Casi nunca	1	4%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

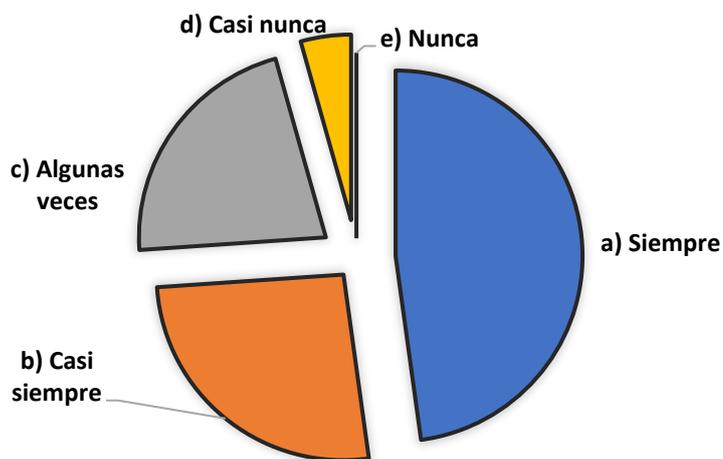
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°5, el 48% confirma que siempre se debe analizar los plazos del contrato de un leasing, el 26% y 22% creen que algunas veces y casi nunca se debe analizar.

Los profesionales que participaron en la encuesta opinaron así mismo que en las operaciones de leasing financiero, las empresas de grifo deben identificar el tipo de bien si es mueble o inmueble, con la finalidad de suscribir los plazos de contratos adecuados.

Figura 10

Plazo de Contrato



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 10

Pregunta 6 ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los beneficios tributarios del leasing financiero en su impuesto a la renta a pagar?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	7	30%
b) Casi siempre	9	39%
c) Algunas veces	5	22%
d) Casi nunca	2	9%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

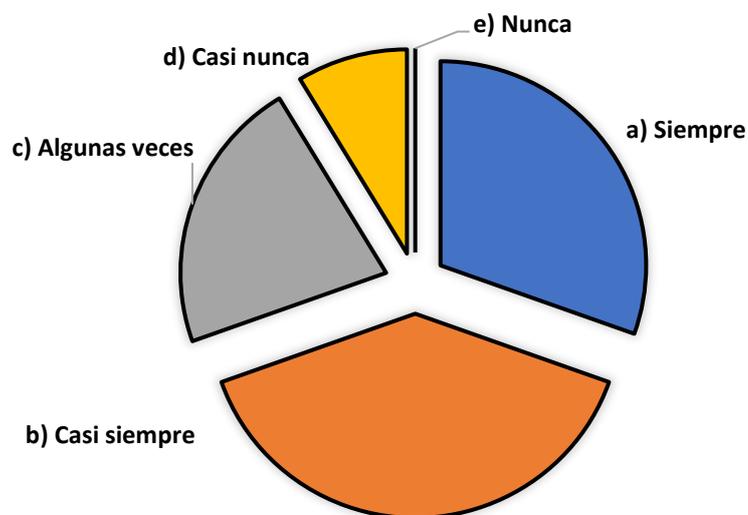
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°6, el 39% y 30% está de acuerdo que casi siempre y siempre se deberán analizar beneficios tributarios del leasing financiero, mientras que el 22% afirma que algunas veces se deberá analizar.

Los expertos encuestados comentaron que, sobre los contratos de leasing financiero, se debe evaluar la situación tributaria de las empresas de grifo, con la finalidad de establecer los potenciales beneficios tributarios en términos de reducción de pago de menor impuesto a la renta.

Figura 11

Beneficios Tributarios



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 11

Pregunta 7 ¿Cree usted que el área financiera de los negocios de grifos debe definir con anticipación las fuentes de financiamiento más adecuadas para garantizar su plan de inversiones?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	7	30%
b) Casi siempre	10	43%
c) Algunas veces	3	13%
d) Casi nunca	3	13%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

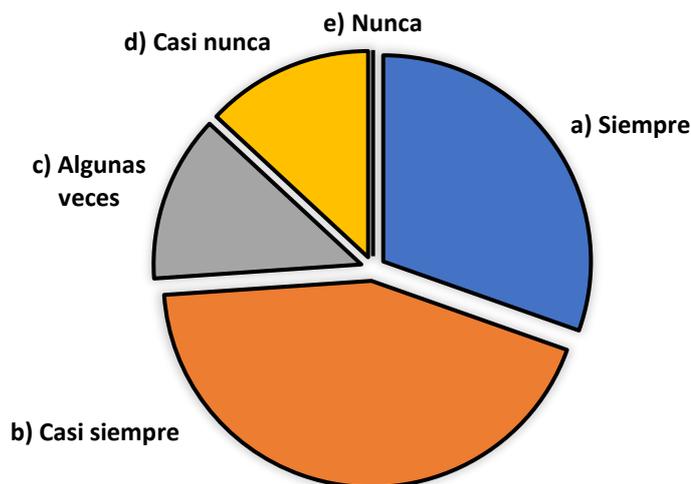
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°7, el 43% y 30% está de acuerdo que casi siempre y siempre se deberá definir las fuentes de financiamiento para un plan de inversión, por otro lado, el 13% afirma que algunas veces y casi nunca se deberá definir con anticipación las fuentes de financiamiento.

Los expertos que participaron durante la encuesta recomendaron durante las consultas, que los propietarios de los grifos, deben monitorear el entorno del mercado, pues si se presentan potenciales volatilidades, es mejor proveer con anticipación sus necesidades de financiamiento bancario, de tal forma de solicitar las líneas de crédito adecuadas a sus necesidades.

Figura 12

Fuentes de Financiamiento



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 12

Pregunta 8 ¿Considera usted importante que los negocios de grifos establezcan acuerdos comerciales con empresas corporativas o grandes para aumentar su venta de combustibles?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	6	26%
b) Casi siempre	8	35%
c) Algunas veces	5	22%
d) Casi nunca	4	17%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

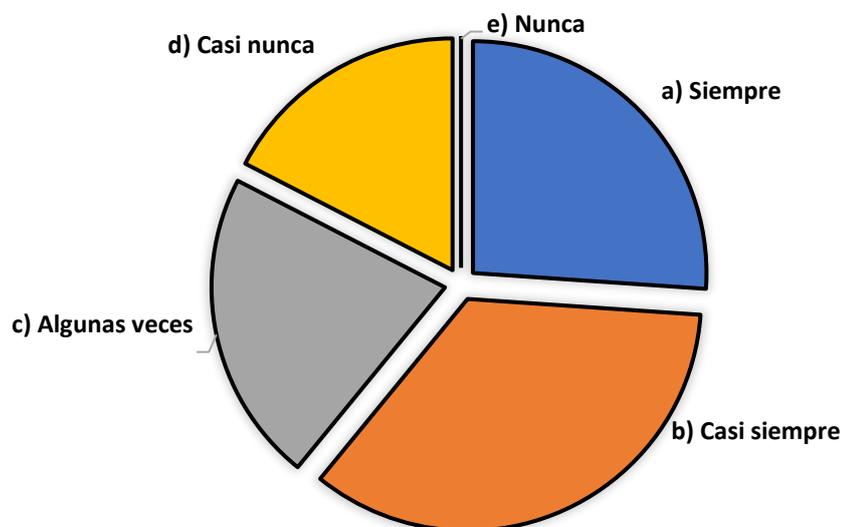
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°8, el 35% y 26% afirma que casi siempre y siempre los grifos deben establecer acuerdos comerciales con empresa grande y corporativas para la venta de combustibles, el 22% confirma que algunas veces, pero diferente al 17% que cree que casi nunca se deberá hacer esos acuerdos.

Uno de los aspectos claves comentados por los encuestados durante las encuestas fue que los propietarios de los grifos, deben tratar de establecer acuerdos comerciales con las empresas más importantes de la zona a efectos de abastecer sus necesidades de combustible y de esta forma, aumentar sus ingresos.

Figura 13

Venta de Combustibles



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 13

Pregunta 9 ¿En su experiencia cree usted que los negocios de grifos deben identificar que otros bienes se puede vender a los mismos clientes?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	8	35%
b) Casi siempre	9	39%
c) Algunas veces	2	9%
d) Casi nunca	3	13%
e) Nunca	1	4%
Total	23	100%

Elaboración propia

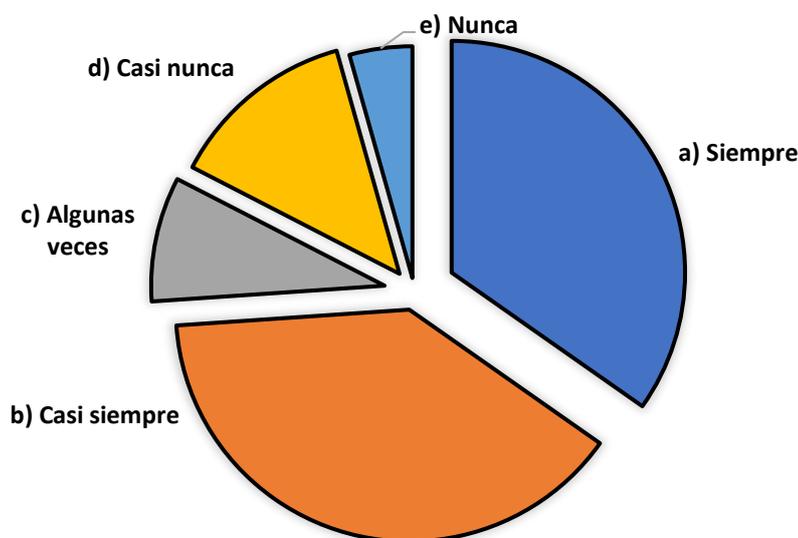
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°9, el 39% y 35% está de acuerdo que casi siempre y siempre se debe identificar otros bienes para vender a sus clientes, el 13% cree que algunas veces, en cambio el 13% y 4% afirma que casi nunca y nunca se deberá ofrecer otros productos.

Las personas encuestadas comentaron repetidamente que un grifo tiene la gran oportunidad de establecer especie de minimarket o formatos de tiendas para abastecer de bienes que los propietarios de auto pueden necesitar, mientras cargan su combustible. Los encuestados creen que la temporada de verano es una gran oportunidad para los grifos para vender otros bienes a los mismos clientes.

Figura 14

Venta de Otros Bienes



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 14

Pregunta 10 ¿Cree usted que es importante que los negocios de grifos deben acordar los plazos más adecuados para garantizar un nivel de pago a proveedores que no afecte su flujo de caja?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	7	30%
b) Casi siempre	9	39%
c) Algunas veces	3	13%
d) Casi nunca	3	13%
e) Nunca	1	4%
Total	23	100%

Elaboración propia

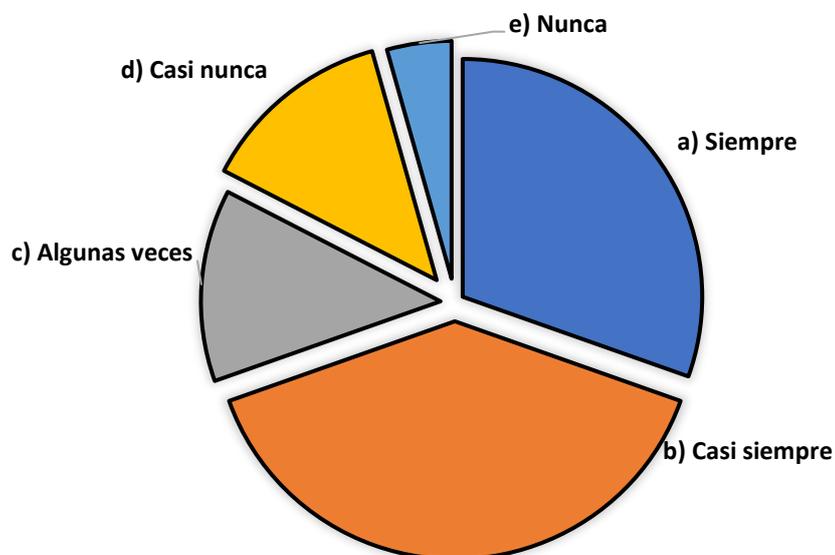
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°10, el 39% y 30% afirma que casi siempre y siempre es importante acordar plazos de pago con proveedores, mientras que el 13% confirma que algunas veces es importante, diferente al 13% y 4% que está de acuerdo que casi nunca y nunca es importante.

Mayoritariamente los encuestados comentaron que es imperativo que los propietarios de las empresas de grifos, negocien sus plazos con los proveedores, de tal forma que los días de cuentas por pagar siempre sean mayores que los plazos de las cuentas por cobrar.

Figura 15

Nivel de Pago a Proveedores



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 15

Pregunta 11 ¿En su opinión las empresas de negocios de grifos deben establecer un planeamiento tributario para tener un nivel adecuado de pago de tributos?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	8	35%
b) Casi siempre	8	35%
c) Algunas veces	5	22%
d) Casi nunca	2	9%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

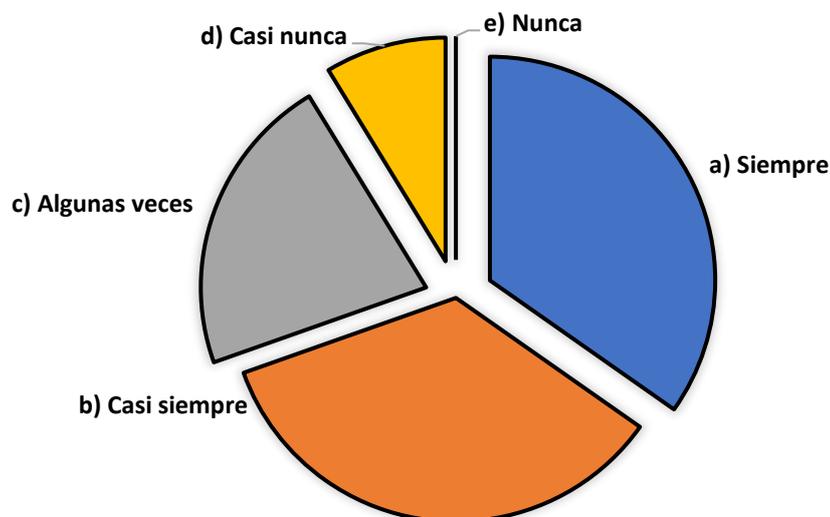
Interpretación:

Con respecto a la pregunta número N°11, el 35% está de acuerdo que siempre y casi siempre se deberá establecer un planeamiento de pago de tributos, así mismo el 22% corrobora que algunas veces, por otro lado, el 9% plantea que casi nunca se deberá hacer el planeamiento.

Se comentó también durante la encuesta que el propietario de los grifos debe solicitar a los contadores establecer un planeamiento tributario por el año fiscal en términos del impuesto a la renta y el IGV, con la finalidad de establecer oportunidades de optimizar pagos y conseguir ahorros en caja.

Figura 16

Nivel de Pago de Tributos



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 16

Pregunta 12 ¿Considera usted relevante que los negocios de grifos analicen el mercado de grifos para identificar la posibilidad de venta de nuevos productos?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	5	22%
b) Casi siempre	11	48%
c) Algunas veces	3	13%
d) Casi nunca	3	13%
e) Nunca	1	4%
Total	23	100%

Elaboración propia

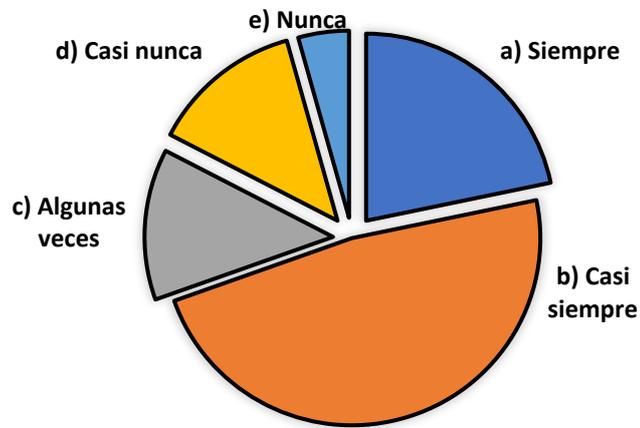
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°12, el 48% afirma que casi siempre los grifos deberán identificar la venta de nuevos productos, lo que corrobora el 22% siempre, mientras el 13% cree que algunas veces se deberá identificar, por otro lado, el 13% y 4% creen que casi nunca y nunca lo es.

En el proceso de las encuestas los expertos manifestaron que los propietarios de los grifos, debe realizar un estudio de mercado del segmento grifos para investigar en los compradores que siempre acuden a estos grifos, que productos les gustaría comprar en los grifos.

Figura 17

Nuevos Productos



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 17

Pregunta 13 ¿Cree usted que las empresas de negocios de grifos deben ofrecer nuevos servicios a sus mismos clientes?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	6	26%
b) Casi siempre	12	52%
c) Algunas veces	2	9%
d) Casi nunca	2	9%
e) Nunca	1	4%
Total	23	100%

Elaboración propia

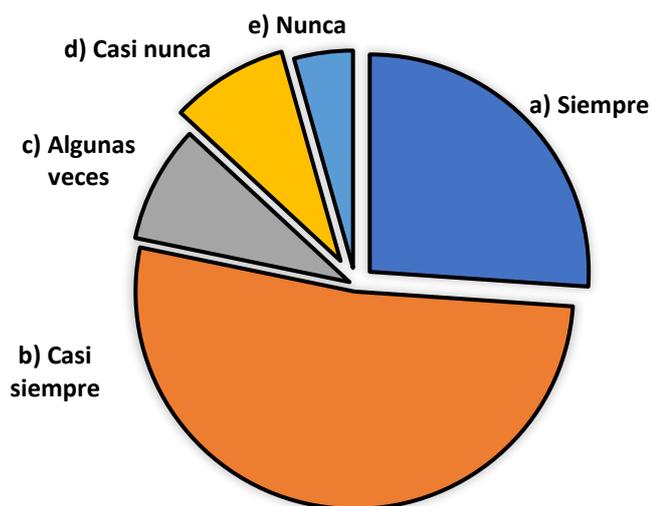
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°13, el 52% y 26% está de acuerdo que casi siempre y siempre deberán ofrecer nuevos servicios a sus clientes, con respecto al 9% cree que algunas veces y casi nunca, muy diferente al 4% que nunca se deberá de hacer.

Así como existe la posibilidad de que los grifos puedan vender nuevos servicios, es importante investigar qué tipo de bienes se puede adquirir en las mejores condiciones de Calidad, así como servicios complementarios como puede ser peluquería, lavandería entre otros.

Figura 18

Nuevos Servicios



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

Tabla 18

Pregunta 14 ¿En su experiencia profesional y laboral considera usted que las empresas de negocios de grifos deben implementar una gestión de riesgos para garantizar su crecimiento?

Alternativas	fi	%
a) Siempre	14	61%
b) Casi siempre	4	17%
c) Algunas veces	4	17%
d) Casi nunca	1	4%
e) Nunca	0	0%
Total	23	100%

Elaboración propia

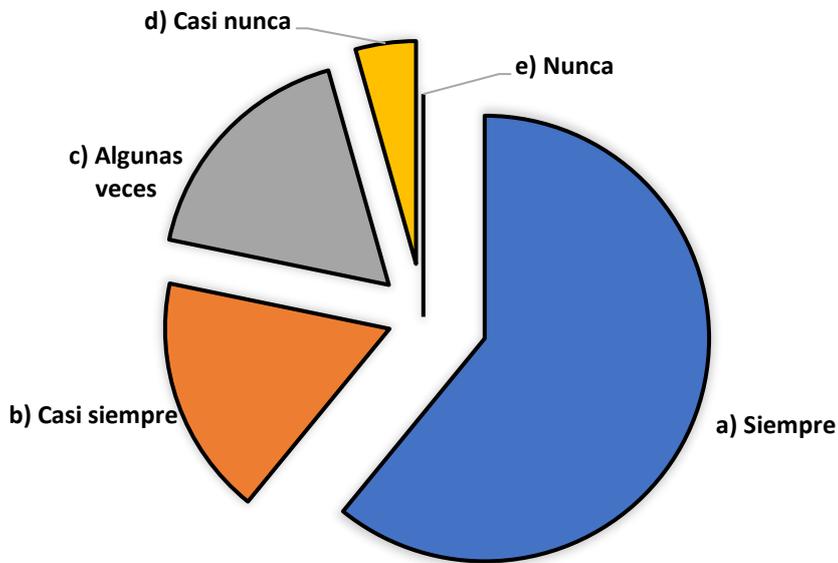
Interpretación:

De acuerdo a lo que se muestra con respecto a la pregunta número N°14, el 61% afirma que siempre se debe implementar una gestión de riesgos para un crecimiento, mientras el 17% cree que casi siempre y algunas veces, en tanto el 4% cree que casi nunca.

Los encuestados también comentaron que las empresas de grifos de la localidad deben establecer dentro de su sistema integrado de riesgos, un sistema de alertas de riesgos con la finalidad de identificarlos con suficiente anticipación y establecer planes de acción para mitigarlos.

Figura 19

Crecimiento Empresarial



Fuente: Gerentes, Contadores y Tesoreros de los Grifos encuestados. Elaboración Propia (2019-2020)

5.3. Contrastación de la Hipótesis

Para la contrastación de las hipótesis planteadas en la investigación, se aplicó el Chi Cuadrada de Pearson. Esta distribución Chi Cuadrada, se realizó debido a que las variables son Cualitativa y tienen respuestas ordinales, es decir que tienen un nivel jerárquico; desde siempre hasta nunca.

Además, se siguió el procedimiento de la prueba de la hipótesis y se optó por el método tradicional, con la verificación del método de valor de probabilidad p , y así comparando el nivel de significancia $\alpha=0.05$.

Para poder contrastar, se identifica la hipótesis nula H0 e hipótesis alternativa H1; y así aceptar o rechazar lo que se plantea.

Hipótesis Principal

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

H0: Las fuentes de financiamiento no inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo.

H1: Las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo.

Paso 2: Nivel de significancia $\alpha=0.05$ y el estadístico Chi Cuadrada

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} \quad \text{donde } r=5 \text{ número de filas y } c=5 \text{ número de}$$

columnas en la tabla de contingencia, conformado por alternativas de respuestas de las variables, que resultan $5 \times 5 = 25$ celdas

Paso 3: Procesamiento de base de datos en el SPSS

A través del programa SPSS, se procesa la base de datos, que se ha recogido de las respuestas de las encuestas, y se obtiene el resumen de procesamiento de casos y la tabla cruzada de los datos, de la hipótesis principal:

Figura 20

Resumen de Procesamiento de Casos

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
FUENTES DE FINANCIAMIENTO * CRECIMIENTO EMPRESARIAL	23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

Fuente: SPSS

Figura 21

*Tabla Cruzada: Fuentes de Financiamiento * Crecimiento*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO*CRECIMIENTO EMPRESARIAL tabulación cruzada

			CRECIMIENTO EMPRESARIAL				Total
			CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	ALGUNAS VECES	Recuento	1	2	1	0	4
		Recuento esperado	,2	,7	2,4	,7	4,0
		Residuo	,8	1,3	-1,4	-,7	
	CASI SIEMPRE	Recuento	0	2	10	1	13
		Recuento esperado	,6	2,3	7,9	2,3	13,0
		Residuo	-,6	-,3	2,1	-1,3	
	SIEMPRE	Recuento	0	0	3	3	6
		Recuento esperado	,3	1,0	3,7	1,0	6,0
		Residuo	-,3	-1,0	-,7	2,0	
Total		Recuento	1	4	14	4	23
		Recuento esperado	1,0	4,0	14,0	4,0	23,0

Fuente: SPSS

Paso 4: Tabulamos los datos observados a partir de la tabla N°20, de acuerdo al recuento de cada variable:

Tabla 19

Las fuentes de financiamiento no inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo

Fuentes de Financiamiento (VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	3	3	0	0	0	6
Casi Siempre	1	10	2	0	0	13
Algunas Veces	0	1	2	1	0	4
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración propia

Cabe recalcar la importancia de esta tabla; ya que podemos identificar cuáles son los datos observados del resultado de la encuesta; para poder encontrar los datos esperados, entonces lo que se refleja es que siempre y casi siempre las fuentes de financiamiento inciden el crecimiento empresarial en un 83% del total de encuestados, lo que acepta en la hipótesis alternativa y se rechaza a la hipótesis nula.

Además, logramos identificar en esta tabla de contingencia que existe dos filas y una columna de la misma categoría, que tienen respuestas cero. Por lo que dejamos sin efecto para el cálculo, entonces en este caso la tabla se reduce con $(3-1)(4-1) = 6$ grados de libertad, con un nivel de significancia $\alpha = 0.05$, entonces la Tabla de la Chi cuadrada su valor teórico es $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$

Seguimos con el cálculo de la $\chi^2_{(calculado)}$, usando las frecuencias de la tabla 21 y a partir de ellos, construimos la tabla 22, datos esperados, que coincide con el recuento esperado de la tabla 20, así como, por ejemplo: $e = \frac{6 \times 4}{23} = 1$ y

$$e = \frac{6 \times 14}{23} = 3.70, \dots$$

Tabla 20

Valores Esperados, a Partir de la Tabla de Datos Observados de la Tabla 19

Fuentes de Financiamiento (VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	1	3.7	1	0.3	0	6
Casi Siempre	2.3	7.9	2.3	0.6	0	13
Algunas Veces	0.7	2.4	0.7	0.2	0	4
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1.1	0	23

Elaboración propia

Ahora calculamos el chi cuadrado a partir de la formula:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(3 - 1)^2}{1} + \frac{(3 - 3.7)^2}{3.7} + \frac{(0 - 1)^2}{1} + \dots + \frac{(1 - 0.2)^2}{0.2} = 14.85$$

Figura 22

Valor Contrastación de Hipótesis Mediante el SPSS

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	14,849 ^a	6	,021
Razón de verosimilitud	13,658	6	,034
Asociación lineal por lineal	9,743	1	,002
N de casos válidos	23		

a. 11 casillas (91,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,17.

Fuente: SPSS.

Según el resultado de programa SPSS es 14.849 y de aplicada la fórmula es 14.85, el cual los resultados coinciden, por lo que se admite que la aplicación de esta prueba es verificable.

Paso 5. Decisión

Entonces de acuerdo a las reglas plantadas en el 5.2.1, se observado que el valor de la Chi Cuadrada calculada es mayor que su valor teórico. Por lo que se precede a aceptar la hipótesis alternativa, es decir, debido a que la hipótesis calculada cae en la región de rechazo, entonces rechazamos la hipótesis nula (falsa).

$$\chi^2_{(\text{calculado})} = 14.85 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$$

Figura 23

Contratación de la Hipótesis Principal



Elaboración propia

Como se muestra en la figura N°20, se puede identificar con claridad la caída de hipótesis calculada, en la región de rechazo. Por lo que se llega a concluir tal como se describe en el paso 5 decisión.

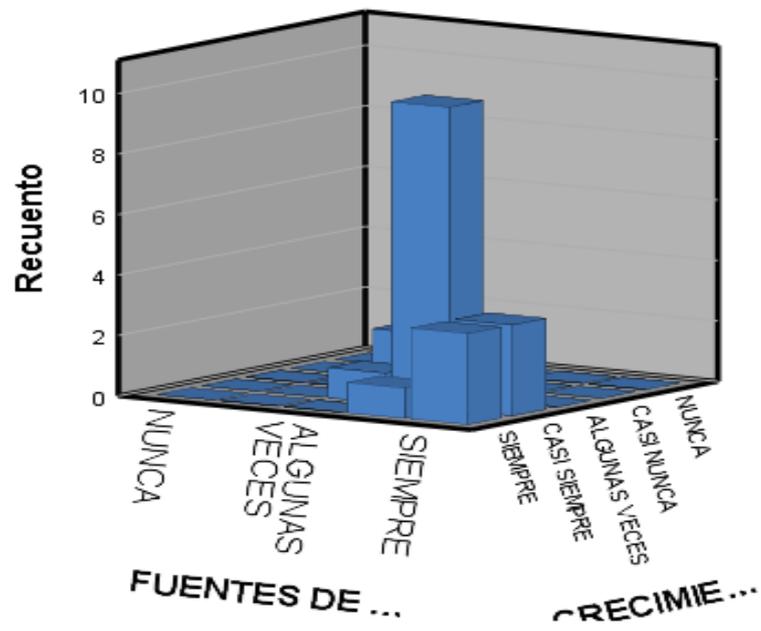
Todos los procedimientos y cálculos son monótonos, por esa razón para verificar y agilizar más fácilmente se utilizará un software estadístico, que en este caso será el SPSS versión 25.

Paso 6: Conclusión e Interpretación

Entonces se concluye que la hipótesis alternativa es verdadera y la hipótesis nula es falsa, es decir que las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de la provincia de Cutervo.

Figura 24

Las Fuentes de Financiamiento Inciden en el Crecimiento Empresarial



Fuente: SPSS.

Hipótesis Secundaria (a)

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

H0: Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal no inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020

H1: Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020

Paso 2: Procesamiento de base de datos en el SPSS

Figura 25

Resumen de Procesamiento de Casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
CREDITOS BANCARIOS SIN GARANTIA DEL ESTADO PARA CAPITAL * CRECIMIENTO EMPRESARIAL	23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

Fuente: SPSS.

Figura 26

*Tabla Cruzada Créditos Bancarios Sin Garantía del Estado para Capital * Crecimiento Empresarial*

CREDITOS BANCARIOS SIN GARANTIA DEL ESTADO PARA CAPITAL * CRECIMIENTO EMPRESARIAL tabulación cruzada

			CRECIMIENTO EMPRESARIAL				Total
			CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
CREDITOS BANCARIOS SIN GARANTIA DEL ESTADO PARA CAPITAL	ALGUNAS VECES	Recuento	0	2	3	0	5
		Recuento esperado	,2	,9	3,0	,9	5,0
		Residuo	-,2	1,1	,0	-,9	
	CASI SIEMPRE	Recuento	0	1	2	0	3
		Recuento esperado	,1	,5	1,8	,5	3,0
		Residuo	-,1	,5	,2	-,5	
	SIEMPRE	Recuento	1	1	9	4	15
		Recuento esperado	,7	2,6	9,1	2,6	15,0
		Residuo	,3	-1,6	-,1	1,4	
Total	Recuento	1	4	14	4	23	
	Recuento esperado	1,0	4,0	14,0	4,0	23,0	

Fuente: SPSS

PASO 3: Tabulamos los datos a partir de la tabla N°25, para el caso de los datos observados, tal como se explicó en la hipótesis general.

Tabla 21

Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible (datos observados)

CREDITOS BANCARIOS SIN GARANTIA DEL ESTADO PARA CAPITAL (I1VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	4	9	1	1	0	15
Casi Siempre	0	2	1	0	0	3
Algunas Veces	0	3	2	0	0	5
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración propia

Tabla 22

Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tabla 21

CREDITOS BANCARIOS SIN GARANTIA DEL ESTADO PARA CAPITAL (I1VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	2.6	9.1	2.6	0.7	0	15
Casi Siempre	0.5	1.8	0.5	0.1	0	3
Algunas Veces	0.9	3	0.9	0.2	0	5
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	13.9	4	1	0	23

Elaboración propia

Figura 27

Pruebas de Chi-cuadrado-SPSS

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	5,586 ^a	6	,471
Razón de verosimilitud	7,008	6	,320
Asociación lineal por lineal	1,780	1	,182
N de casos válidos	23		

a. 11 casillas (91,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,13.

Fuente: Elaboración propia

PASO 4: Calculamos el chi cuadrado con el SPSS, o seguimos el mismo procedimiento que se planteó en la hipótesis principal, en el paso 3

PASO 5: Decisión

A partir de la tabla mostrada concluimos que chi cuadrado calculada es 5.58 y su valor teórico es $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$. Por lo que podemos decir que la hipótesis nula es aceptada (verdadera), y se rechaza la hipótesis alternativa, debido a que:

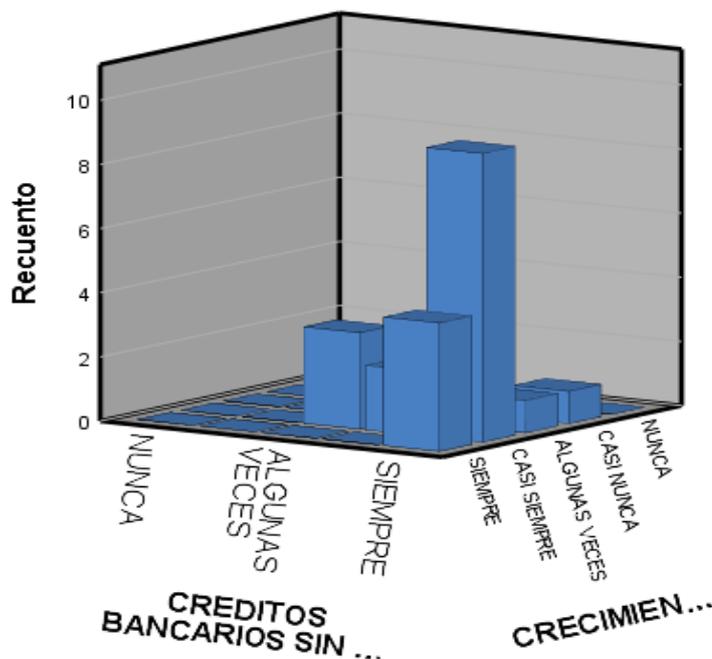
$$\chi^2_{(calculado)} = 5.58 < \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$$

PASO 6: Conclusión e Interpretación

Entonces de acuerdo a la decisión, se confirma que los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal no inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo.

Figura 28

Los Nuevos Requerimientos de Créditos Bancarios sin Garantía Estatal Inciden en Crecimiento Empresarial de los Grifos de Combustible de la Provincia de Cutervo



Fuente: SPSS

Hipótesis Secundaria (b)

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

H0: Los créditos bancarios con aval estatal no garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019-2020.

H1: Los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019-2020.

Paso 2: Procesamiento de base de datos en el SPSS

Figura 29

Resumen de Procesamiento de Casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
CREDITOS BANCARIOS CON AVAL DE ESTADO * CRECIMIENTO EMPRESARIAL	23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

Fuente: SPSS.

Figura 30

*Tabla Cruzada Créditos Bancarios con Aval del Estado **

			CRECIMIENTO EMPRESARIAL				Total
			CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
CREDITOS BANCARIOS CON AVAL DE ESTADO	ALGUNAS VECES	Recuento	0	1	0	0	1
		Recuento esperado	,0	,2	,5	,2	1,0
		Residuo	,0	,8	-,5	-,2	
	CASI SIEMPRE	Recuento	1	1	8	1	11
		Recuento esperado	,5	1,9	6,7	1,9	11,0
		Residuo	,5	-,9	1,3	-,9	
	SIEMPRE	Recuento	0	2	8	3	11
		Recuento esperado	,5	1,9	6,7	1,9	11,0
		Residuo	-,5	,1	-,7	1,1	
Total	Recuento	1	4	14	4	23	
	Recuento esperado	1,0	4,0	14,0	4,0	23,0	

Fuente: SPSS.

PASO 3: Tabulamos los datos a partir de la tabla N°30, para el caso de los datos observados, tal como se explicó en la hipótesis general.

Tabla 23

Los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020

CREDITOS BANCARIOS CON ABAL DEL ESTADO (I2VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	3	6	2	0	0	11
Casi Siempre	1	8	1	1	0	11
Algunas Veces	0	0	1	0	0	1
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración Propia

Tabla 24

Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tabla 23

CREDITOS BANCARIOS CON ABAL DEL ESTADO (I2VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	1.9	6.7	1.9	0.5	0	11
Casi Siempre	1.9	6.7	1.9	0.5	0	11
Algunas Veces	0.2	0.6	0.2	0	0	1
Casi Nunca	0	0	0	0	0	0
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración Propia

PASO 4: Calculamos el chi cuadrado con el SPSS, o seguimos el mismo procedimiento que se planteó en la hipótesis principal, paso 3.

Figura 31

Pruebas de Chi-cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	7,617 ^a	6	,268
Razón de verosimilitud	6,787	6	,341
Asociación lineal por lineal	2,002	1	,157
N de casos válidos	23		

a. 10 casillas (83,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,04.

Fuente: SPSS.

PASO 5: Decisión

A partir de la tabla mostrada concluimos que chi cuadrado calculada es 7.61 y su valor teórico es $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$. Por lo que podemos decir que la hipótesis nula es aceptada (verdadera), y se rechaza la hipótesis alternativa, debido a que:

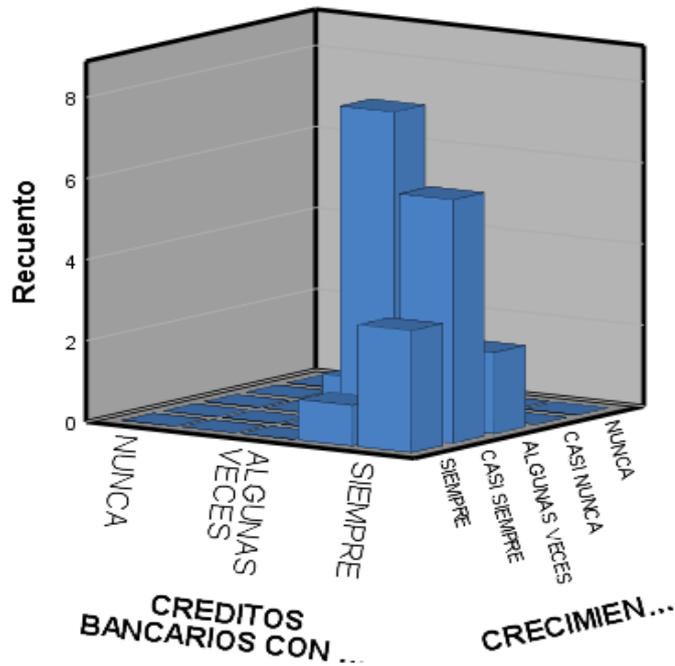
$$\chi^2_{(calculado)} = 7.61 < \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$$

PASO 6: Conclusión e Interpretación

Entonces de acuerdo a la decisión, se confirma que los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

Figura 32

Los Créditos Bancarios Con Aval Estatal Garantizan El



Fuente: SPSS

Hipótesis Secundaria (c)

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

H0: El financiamiento a través del leasing financiero no incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

H1: El financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.

Paso 2: Procesamiento de base de datos en el SPSS

Figura 33

Resumen de Procesamiento de Casos

► Tablas cruzadas

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
LEASING FINANCIERO * CRECIMIENTO EMPRESARIAL	23	100,0%	0	0,0%	23	100,0%

Fuente: SPSS

Figura 34

Tabla Cruzada Leasing Financiero * Crecimiento Empresarial

LEASING FINANCIERO*CRECIMIENTO EMPRESARIAL tabulación cruzada

			CRECIMIENTO EMPRESARIAL				Total
			CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
LEASING FINANCIERO	CASI NUNCA	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	,0	,2	,6	,2	1,0
		Residuo	1,0	-,2	-,6	-,2	
	ALGUNAS VECES	Recuento	0	2	1	0	3
		Recuento esperado	,1	,5	1,8	,5	3,0
		Residuo	-,1	1,5	-,8	-,5	
	CASI SIEMPRE	Recuento	0	1	8	0	9
		Recuento esperado	,4	1,6	5,5	1,6	9,0
		Residuo	-,4	-,6	2,5	-,6	
	SIEMPRE	Recuento	0	1	5	4	10
		Recuento esperado	,4	1,7	6,1	1,7	10,0
		Residuo	-,4	-,7	-,1	2,3	
Total		Recuento	1	4	14	4	23
		Recuento esperado	1,0	4,0	14,0	4,0	23,0

Fuente: SPSS.

PASO 3: Tabulamos los datos a partir de la tabla N°35, para el caso de los datos observados, tal como se explicó en la hipótesis general.

Tabla 25

El financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020

LEASING FINANCIERO (I3VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	4	5	1	0	0	10
Casi Siempre	0	8	1	0	0	9
Algunas Veces	0	1	2	0	0	3
Casi Nunca	0	0	0	1	0	1
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración propia

Tabla 26

Valores calculados esperados a partir de los datos observados de la tabla 25

LEASING FINANCIERO (I3VI)	Crecimiento Empresarial (VD)					Total
	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca	
Siempre	4	5	1	0	0	10
Casi Siempre	0	8	1	0	0	9
Algunas Veces	0	1	2	0	0	3
Casi Nunca	0	0	0	1	0	1
Nunca	0	0	0	0	0	0
Total	4	14	4	1	0	23

Elaboración propia

PASO 4: Calculamos el chi cuadrado con el SPSS, o seguimos el mismo procedimiento que se planteó en la hipótesis principal.

Figura 35

Pruebas de Chi-cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	34,418 ^a	9	,000
Razón de verosimilitud	19,193	9	,024
Asociación lineal por lineal	10,406	1	,001
N de casos válidos	23		

a. 14 casillas (87,5%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,04.

Fuente: SPSS

PASO 5: Decisión

A partir de la tabla mostrada concluimos que chi cuadrado calculada es 34.41 y su valor teórico es $\chi^2_{(9,0.05)} = 16.92$. Por lo que podemos decir que se acepta la hipótesis nula (verdadera), y se rechaza la hipótesis alternativa, debido a que:

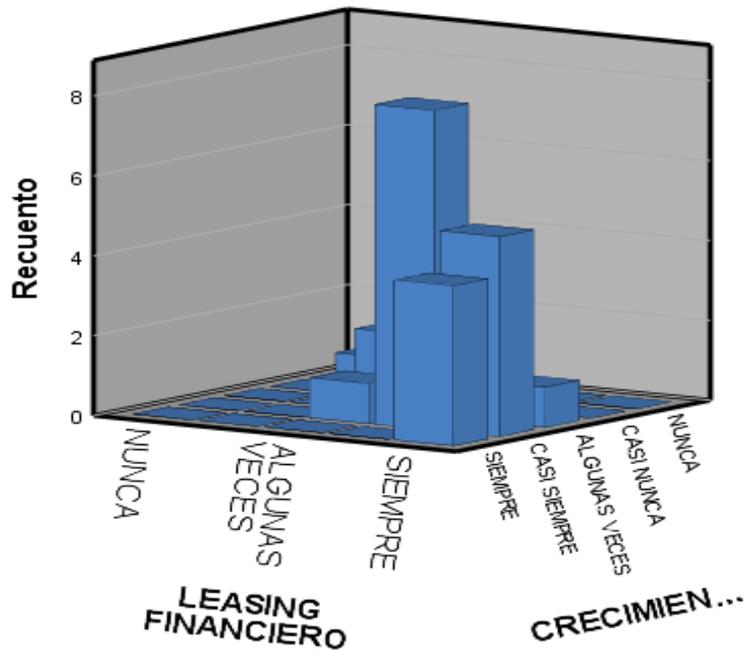
$$\chi^2_{(calculado)} = 34.41 > \chi^2_{(9,0.05)} = 16.92$$

PASO 6: Conclusión e Interpretación

Entonces de acuerdo a la decisión, se confirma que el financiamiento a través del leasing financiero no incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo.

Figura 36

Leasing Financiero Incide en el Crecimiento Empresarial



Fuente: SPSS.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

En esta parte del estudio es importante señalar, que la investigación trató sobre un aspecto muy importante que es “Efectos de las Fuentes de Financiamiento en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible en la provincia de Cutervo, 2019-2020, al respecto se encontraron los siguientes hallazgos:

- a) Es importante que las empresas de grifos deben identificar sus necesidades de financiamiento de corto y largo plazo, además el tipo de bien para relacionarlo con el tipo de crédito. Efectivamente los plazos de los créditos deben guardar relación con el bien e importe a financiar y así evitar potenciales problemas de no poder pagar los créditos al vencimiento.
- b) Cabe indicar que las personas responsables de los temas financieros deben conocer previamente las exigencias de cada banco antes de negociar algún crédito, con la finalidad de acordar las mejores condiciones crediticias, para que logren tener beneficios tributarios y económicos, que contribuyan al crecimiento de la empresa.
- c) Los contratos de leasing financiero son importantes debido a que se debe evaluar la situación tributaria de las empresas de grifos, con la finalidad de establecer los beneficios tributarios, y con ello poder pagar menos impuesto a la renta, entonces, cabe recalcar la importancia de elegir el tipo de crédito. Para lograr a corto o largo plazo conseguir resultados positivos.
- d) Es importante que los propietarios de los grifos, deben monitorear el mercado, para poder solicitar con anticipación la línea de crédito más ajustada a su realidad, para cumplir sus necesidades y gastos, entonces

es mejor proveer las contingencias, teniendo claro que producto financiero elegir, ya que se tuvo claro el panorama del mercado.

- e) Las empresas de combustible, deben establecer acuerdos comerciales con otras empresas importantes de la zona para efectos de abastecer sus necesidades de combustible y de esa forma se pueda aumentar sus ingresos, flujo de los productos, y ganar prestigio. Por eso dichos acuerdos, logran beneficiar a los propietarios de estas empresas, para lograr su crecimiento empresarial.
- f) Las empresas de grifo tienen la gran oportunidad de establecer especie de minimarket o formatos de tiendas para abastecer de bienes que los propietarios de auto pueden necesitar, mientras cargan su combustible. Los encuestados creen que la temporada de verano es una gran oportunidad para los grifos para vender otros bienes a los mismos clientes, ya que esto llamaría más la atención de sus clientes y de sus potenciales, para que puedan ir más seguido a poder adquirir los combustibles al igual que los demás productos.
- g) Los propietarios de los grifos deben solicitar a los contadores establecer un planeamiento tributario por el año fiscal en términos del impuesto a la renta y el IGV, con la finalidad de establecer oportunidades de optimizar pagos y conseguir ahorros en caja, por es importante la planificación tributaria, a fin de lograr maximizar los costos y conseguir beneficios tributarios, y así nuestra caja pueda ahorrar y recaudar más ganancias.
- h) las empresas de grifos de la localidad deben establecer dentro de su sistema integrado de riesgos, un sistema de alertas de riesgos con la finalidad de identificarlos con suficiente anticipación y establecer planes de acción para mitigarlos, y así poder plasmar su plan de crecimiento, logrando sus objetivos y metas planteadas (corto y largo plazo).

6.2. Conclusiones

- a) Del trabajo desarrollado se ha establecido que los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible, de las provincias de Cutervo, porque este tipo de financiamientos según los encuestados permiten mantener el negocio sin afectar la capacidad de pago de este tipo de empresas.
- b) Los datos puestos a prueba permitieron demostrar que los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pagos de los grifos de combustibles de la provincia de Cutervo, porque de la investigación realizada se desprende que este tipo de financiamiento busca no romper la cadena de pagos.
- c) Se ha dado a conocer que el financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo, porque este tipo de empresas busca financiar este tipo de oportunidades con fuentes de financiamiento que permitan optimizar la deuda sin afectar los niveles de caja.

La contratación de la hipótesis nos permitió demostrar que las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020, debido a que las empresas de grifos usan su liquidez en la mayoría de las veces para mantener su capital de trabajo, pero cuando se trata de aumentar los niveles de crecimiento recurre al endeudamiento para no afectar a sus propietarios. Por eso es importante conocer los tipos de productos financieros y saber elegirlos de acuerdo a las necesidades de la empresa.

6.3. Recomendaciones

- a) Los propietarios en coordinación con la persona responsable de los aspectos de tesorería deben elaborar una proyección de flujo de caja para los próximos doce meses, identificando aquellos meses donde pueda presentarse déficits temporales, con la finalidad de acudir a los créditos bancarios más apropiados y en las mejores condiciones crediticias que no afecten su situación de rentabilidad.
- b) A diferencia de la primera recomendación es importante que las empresas de grifos acudan a todos tipo de financiamiento con garantía estatal como fue el caso del Programa Reactiva, que consiguieron plazos de gracia y menores costos financieros. Para estos efectos es importante que los propietarios de los grifos revisen apropiadamente las normas legales correspondientes sobre este tipo de créditos y ver su aplicación en cuanto esté disponible este tipo de financiamiento.
- c) Es conveniente que las empresas de grifos tengan un plan de inversiones para cada tipo de bien mueble o inmueble, especificando el importe a invertir y la fecha estimada; con el objetivo de financiar esta inversión cuando es de largo plazo con los contratos de leasing financiero, con el objetivo de diversificar en otros productos y/o servicios para la venta.

Finalmente se recomienda a los propietarios de las empresas de venta de combustible recurrir al financiamiento bancario, cuando elaboren planes de crecimiento empresarial para el futuro, con el objetivo de mejorar y/o aumentar su ventaja competitiva, generando más rentabilidad para los propietarios y así fortalecer su patrimonio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aguilar, K. &. (2017). *Fuentes de Financiamiento para el Incremento de la Rentabilidad de las Mypes en la Provincia de Huancayo [Tesis para Título, Universidad Nacional del Centro del Perú]*. Obtenido de <https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilera, A. (2010). Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación. *Pensamiento & Gestión*, 10. Obtenido de <https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/1020/4967>
- Amaya, O. E. (2015). *Plan de Comercialización para Empresas Distribuidoras de Lubricantes Industriales de alto Rendimiento en el Área Metropolitana de San Salvador [Tesis de Licenciatura, Universidad de El Salvador]*. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/9391/1/Plan%20de%20Comercializacion%20TRITECH%20Biblioteca.pdf>
- Arbañil T., C. C. (2015). *Calidad en las Empresas del Sector Venta de Combustible Líquido en la Ciudad de Trujillo [Tesis de Maestría, Universidad Pontificia Católica del Perú]*. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9168/ARBA%c3%91IL_CACERES_CALIDAD_COMBUSTIBLE_TRUJILLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arias, J. &. (2016). *Análisis de las Fuentes de Financiamiento para Microcréditos de las Instituciones Públicas y Privadas para las Pymes en el Ecuador [Tesis para Título, Universidad de Guayaquil]*. Obtenido de https://minio2.123dok.com/dt02pdf/123dok_es/pdf/2020/06_08/4dtgo01591555509.pdf?X-Amz-Content-Sha256=UNSIGNED-PAYLOAD&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-

SHA256&X-Amz-

Credential=LB63ZNJ2Q66548XDC8M5%2F20211014%2F%2Fs3%2Faws4_request&X-

Amz-Date=20211014T022406Z&X-Am

BBVA. (2017). *Las estrategias de expansión y diversificación en la empresa*. Obtenido de <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/expansion-diversificacion.html>

Blásquez, F. D. (2006). *Conceptos, Perspectivas y Medida del Crecimiento Empresarial*.

Cuadernos de Administración PUJ, 19 (31)(16). Obtenido de

<https://www.redalyc.org/pdf/205/20503107.pdf>

Boscán, M. &. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales, 11(3)*, 402-417.

Campos, E. &. (2017). *Control Interno de Inventarios y su Incidencia en la Utilidad Bruta en la Empresa Grifos Cajamarca S.A.C. [Tesis para Título, Universidad Privada del Norte]*.

Obtenido

de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10646/Campos%20V%c3%a1squez%2c%20Ely%20Lizet%2c%20-%20Tello%20Alvarado%2c%20N%c3%a9stor%20Arturo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

%20Tello%20Alvarado%2c%20N%c3%a9stor%20Arturo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Canals, J. (2000). *LA GESTIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA*. MADRID: MC GRAW HILL.

Charan, R. (2004). *El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial*. Barcelona: Empresa Activa. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/pdf/646/64623932002.pdf>

Chavez, J. (ENERO- JUNIO de 2009). VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS. *CIENCIAS DE LA EDUCACION, 19*.

Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/n33/art12.pdf>

- Chuquiruna, K. (2019). *El Rol del Microcrédito en el Desarrollo de las Microempresas Formales en el Sector Comercio del Distrito de Cajamarca [Tesis para Título, Universidad Nacional de Cajamarca]*. Obtenido de <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/3546/TESINA%20EL%20ROL%20DEL%20MICROCREDITO%20EN%20EL%20DESARROLLO%20DE%20LAS%20MICROEMPRESAS%20-%20empastar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. Mexio. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Instituto Peruano de Economía. (14 de Diciembre de 2020). *Información Económica*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/cajamarca-credito-se-expandio-18-en-octubre/>
- Kotler, M. (2015). *8 Maneras de Crecer*. Madrid: LID.
- Llamas, J. (02 de 03 de 2021). *Presupuesto Financiero*. Obtenido de Economipedia Haciendo Fácil la Economía: <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-financiero.html>
- López, J. (26 de Marzo de 2014). *Fuentes de Financiamiento para las Empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>
- Martínez, S. (2010). *Competitividad, Innovación Yy Empresas de Alto Crecimiento en España*. Madrid: División de Informatica, Documentación y Publicaciones.
- MytripleA. (13 de Septiembre de 2017). *Rentabilidad de los depósitos a plazo fijo 2017 (Actualizado)*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-depositos-plazo-fijo/>

OECD. (2012). *Panorama de Emprendimiento*. Mexico. Obtenido de

<https://books.google.com.pe/books?id=fsBZAgAAQBAJ&pg=PA114&dq=fin#v=onepage&q=fin&f=false>

Radio Programas del Perú. (7 de Octubre de 2019). *SECIÓN ECONOMIA*. Obtenido de

<https://rpp.pe/economia/economia/cual-es-el-pais-de-sudamerica-que-paga-mas-por-gasolina-noticia-1223374>

Ross, S. W. (2012). *Finanzas Corporativas. (9ª ed.)*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/Cabrera%20Mel%C3%A9ndez%20%26%20Mateo%20Chuquicusma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sousa, C. (2013). *Más Alla de Bussiness plan*. Mexico: Colección Acción Empresarial. Obtenido

de Sousa, C. (2013). Más allá

[dhttps://books.google.com.pe/books?id=weHMTpoU5ikC&pg=PT105&dq=financiamiento+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizlprmkt3NAhVCFx4KHcKRAHkQ6AEIOz](https://books.google.com.pe/books?id=weHMTpoU5ikC&pg=PT105&dq=financiamiento+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizlprmkt3NAhVCFx4KHcKRAHkQ6AEIOz)

Tinoco, A. (2015). *Estruct. de Captal. de las Pymes Ecuatorianas: Variación de la Rent. en*

Función de las Fuent. de Financimient., caso de las Med. Emp. Societ. de Ecuador

(MESE), CIIU A0119.03 Cult. de Flores, inclu. la Prod. de Flores Cort. y Capullos, 2000 a

2012 [Tesis. Obtenido de

http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/14214/1/Tinoco_Tinoco_Andrea_Veronica.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: Efectos de las Fuentes de Financiamiento en el Crecimiento Empresarial de los Grifos de Combustibles en la Provincia de Cutervo 2019- 2020.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPOTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente X. Fuentes de Financiamiento X ₁ - Créditos bancarios sin garantía estatal para capital. X ₂ - Créditos bancarios con garantía del estado. X ₃ - Leasing financiero. Variable Dependiente Y.- Crecimiento Empresarial Y ₁ - Nivel de facturación. Y ₂ - Garantizar cadena de pagos. Y ₃ - Diversificación de productos.	Población. A nivel de las empresas del sector combustibles. Muestra. 8 gerentes generales, 8 contadores y 8 tesoreros. Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico. Técnica e Instrumento Encuesta
¿De qué manera las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020?	Determinar si las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.	Las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento empresarial de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020.		
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		
a. ¿En qué medida los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020? b. ¿De qué manera los créditos bancarios con garantía estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pagos de los grifos de combustibles de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020? c. ¿De qué forma el financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo en los años 2019- 2020?	a. Analizar si los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantías estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020. b. Determinar si los créditos bancarios con garantía estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020. c. Evaluar si el financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019- 2020.	a. Los nuevos requerimientos de créditos bancarios sin garantía estatal inciden en el nivel de facturación de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019-2020. b. Los créditos bancarios con aval estatal garantizan el cumplimiento de la cadena de pago de los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019-2020. c. El financiamiento a través del leasing financiero incide en la diversificación de productos y servicios que ofrecen los grifos de combustible de la provincia de Cutervo del 2019-2020.		

ANEXO 2: ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: **“EFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE COMBUSTIBLES EN LA PROVINCIA DE CUTERVO 2019- 2020”**, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. ¿Cree usted que es importante el tipo de crédito que negocien las empresas vinculadas a los grifos con las instituciones financieras?

- a) Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

2. ¿En su opinión el área financiera de este tipo de empresas debe negociar las mejores condiciones de crédito con los bancos?

- a) Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

3. ¿Considera usted importante que las empresas vinculadas a la administración de grifos establezcan niveles de crédito apropiado con los bancos para no afectar su salud financiera?

- a) Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

4. ¿Considera usted importante que las empresas del negocio de grifos evalúen los plazos de crédito con los bancos para no afectar su nivel de liquidez?

- a) Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

5. ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los plazos del contrato en sus requerimientos del leasing financiero con las instituciones financieras?

- a) Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

6. ¿Cree usted que las empresas del negocio de grifos deben analizar los beneficios tributarios del leasing financiero en su impuesto a la renta a pagar?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

7. ¿Cree usted que el área financiera de los negocios de grifos debe definir con anticipación las fuentes de financiamiento más adecuadas para garantizar su plan de inversiones?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

8. ¿Considera usted importante que los negocios de grifos establezcan acuerdos comerciales con empresas corporativas o grandes para aumentar su venta de combustibles?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

9. ¿En su experiencia cree usted que los negocios de grifos deben identificar que otros bienes se puede vender a los mismos clientes?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

10. ¿Cree usted que es importante que los negocios de grifos deben acordar los plazos más adecuados para garantizar un nivel de pago a proveedores que no afecte su flujo de caja?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

11. ¿En su opinión las empresas de negocios de grifos deben establecer un planeamiento tributario para tener un nivel adecuado de pago de tributos?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

12. ¿CONSIDERA USTED RELEVANTE QUE LOS NEGOCIOS DE GRIFOS ANALICEN EL MERCADO DE GRIFOS PARA IDENTIFICAR LA POSIBILIDAD DE VENTA DE NUEVOS PRODUCTOS?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

13. ¿Cree usted que las empresas de negocios de grifos deben ofrecer nuevos servicios a sus mismos clientes?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

14. ¿En su experiencia profesional y laboral considera usted que las empresas de negocios de grifos deben implementar una gestión de riesgos para garantizar su crecimiento?

- a). Siempre (X)
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : **VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**
 1.2 GRADO ACADÉMICO : **DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**
 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : **UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA**
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : **EFFECTOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS GRIFOS DE COMBUSTIBLES EN LA PROVINCIA DE CUTERVO 2019- 2020.**
 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : **YENNY ELIZABETH PEREZ GUEVARA**
 1.6 DOCTORADO O MAESTRÍA : **CONTADOR PUBLICO**
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :

a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)
 b) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar
 c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					10	
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) :

VALORACIÓN CUALITATIVA :10.....

OPINIÓN DE APLICABILIDAD :

Lugar y fecha: 27 DE AGOSTO DEL 2021



.....
 Firma y Post Firma del experto

DNI: 103136