

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, CONTABLES Y
SOCIALES

Escuela Profesional De Contabilidad



TESIS

“Financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo enero a junio del 2021”

Presentado por:

Bach. ESCALANTE CONDORI, Gardelia

Bach. NINA PUMA, Alyssa

Para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Cusco – Cusco – Perú

2023

Tesis

“Financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo enero a junio del 2021”

Línea de Investigación:

Contabilidad Pública, Privada y Negocios

Asesor:

CPC. Ignacio Chacón Hinojosa



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, CONTABLES Y SOCIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL
DE LOS CRIADORES DE CUYES DE ACOPIA - ACOMAYO- CUSCO,
PERIODO ENERO A JUNIO DEL 2021”**

Presentado por la Bach: **ESCALANTE CONDORI, Gardelia** y la Bach. **NINA PUMA, Alyssa**, para optar el título profesional de: **CONTADOR PÚBLICO.**

Sustentado y aprobado el 31 de agosto del 2023 ante el jurado:

Presidente : Dra. Vilma Pérez Sánchez
Primer Miembro : Dra. Lourdes Magaly Zamalloa Puma
Segundo Miembro : Mag. Marco Antonio Castañaga Gudiel
Asesor : Cpc. Ignacio Hinojosa Chacon

Financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%	22%	1%	12%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Tecnologica de los Andes Trabajo del estudiante	6%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	5%
3	repositorio.utea.edu.pe Fuente de Internet	3%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	<1%
8	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	

Dedicatoria

Esta tesis se dedica a Dios, quien ha derramado bendiciones a lo largo de nuestras vidas y me ha inspirado a perseverar frente a las adversidades. Además, dedico este trabajo a mi familia, que siempre ha sido mi constante apoyo, brindándome fuerza y sabios consejos en la constante búsqueda de mis sueños y metas.

Gardelia Escalante Condori

Este trabajo de Investigación dedico a mi querida familia que son mi fuente de inspiración, por su apoyo incondicional que me brindaron. Su amor y aliento han sido mi luz en los momentos difíciles y mi motivación para alcanzar mis metas y mis objetivos.

Alyssa Nina Puma

Agradecimiento

Manifiesto mi gratitud al Creador por brindarme la inteligencia y la salud que han posibilitado mi trayectoria desde el inicio de mi carrera hasta la fecha presente. Expreso mi agradecimiento a mis queridos padres por su confianza, a mis instructores por desempeñar un papel fundamental en mi desarrollo profesional al compartirme su valioso conocimiento, y a la Universidad Tecnológica de los Andes por hacer posible la realización de mis aspiraciones.

Escalante, Gardelia y Nina, Alyssa

Índice de contenidos

Portada.....	i
Postportada.....	ii
Página de Jurados.....	iii
Porcentaje de Similitud.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción.....	xv

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Realidad problemática.....	1
1.2. Identificación y formulación de problemas.....	5
1.2.1. Problema general.....	5
1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.3. Justificación.....	5
1.3.1. Justificación Teórica.....	5
1.3.2. Justificación práctica.....	6
1.3.3. Justificación metodológica.....	6
1.3.4. Justificación social.....	6
1.4. Objetivos.....	7
1.4.1. Objetivo general.....	7
1.4.2. Objetivos específicos.....	7
1.5. Delimitación de la investigación.....	7
1.5.1. Delimitación espacial.....	7
1.5.2. Delimitación temporal.....	8
1.5.3. Delimitación social.....	8
1.5.4. Delimitación conceptual.....	8
1.6. Viabilidad de la investigación.....	8
1.6.1. Viabilidad económica.....	8

1.6.2. Viabilidad social.....	8
1.6.3. Viabilidad técnica	9
1.7. Limitaciones	9

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación.....	10
2.1.1. A nivel internacional	10
2.1.2. A nivel nacional	12
2.1.3. A nivel regional y local	14
2.2 Bases teóricas.....	15
2.2.1. Financiamiento	15
2.2.2. Crecimiento empresarial	24
2.2.3 Formalización de una micro y pequeña empresa	35
2.3 Marco conceptual.....	42

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis.....	46
3.1.1 Hipótesis general	46
3.1.2 Hipótesis específicas	46
3.2 Método	47
3.2.1 Deductivo.....	47
3.3 Tipo de investigación	47
3.4 Nivel o alcance de investigación	48
3.4.1 Correlacional	48
3.5 Diseño de investigación.....	48
3.5.1 No experimental	48
3.5.2 Diseño transversal	48
3.6 Operacionalización de variables.....	49
3.6.1 Variable 01	49
3.6.2 Variable 02	50
3.7 Población, muestra y muestreo	53
3.7.1 Población.....	53
3.7.2. Muestra.....	53
3.7.3. Muestreo.....	54
3.8 Técnicas e instrumentos	54

3.8.1 Técnica	54
3.8.2 Instrumentos.....	54
3.8.3. Validación y confiabilidad del instrumento.....	55
3.9 Consideraciones éticas.....	55
3.10 Procedimientos estadísticos	56
3.11. Método de análisis de datos.....	56

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados	58
4.1.1 Prueba de confiabilidad	58
4.1.2 Prueba de normalidad.....	60
4.1.3. Tablas de frecuencia.....	61
4.2. Discusión de resultados.....	87
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	103
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	105
ANEXOS	111

Índice de tablas

Tabla 1: Operacionalización.....	52
Tabla 2: Registro de Padrón de Socios	53
Tabla 3 Valores del coeficiente de confiabilidad.....	55
Tabla 4: Rango de correlación.....	57
Tabla 5: Estadísticas de confiabilidad de la variable financiamiento	58
Tabla 6: Estadísticas de total de elemento de financiamiento	59
Tabla 7: Estadísticas de confiabilidad de la variable crecimiento empresarial.....	59
Tabla 8: Estadísticas de total de elemento de crecimiento empresarial.....	60
Tabla 9: Pruebas de normalidad	60
Tabla 10: Capital de trabajo para realizar sus actividades económicas.....	61
Tabla 11: Capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones con terceros ...	63
Tabla 12: Préstamo de socios para continuar con sus actividades comerciales ...	64
Tabla 13: Ingresos para financiar sus actividades	65
Tabla 14: Nivel de ingresos que tienen es.....	67
Tabla 15: Nivel de endeudamiento para obtener un préstamo bancario.....	68
Tabla 16: Línea de crédito de los criadores de cuyes	69
Tabla 17: Préstamos otorgados por terceros para adquirir activos.....	71
Tabla 18: Préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería	72
Tabla 19: Compras al crédito para continuar con las actividades	73
Tabla 20: Adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes	74
Tabla 21: Adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes.....	75
Tabla 22: Depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen	76
Tabla 23: Reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes.....	77
Tabla 24: Reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes.....	78
Tabla 25: Nivel de ventas de los cuyes es	79
Tabla 26: Costo de ventas incurridos para la producción de cuyes	80
Tabla 27: Costos administrativos incurridos para la producción de cuyes.....	81
Tabla 28: Gastos financieros incurridos para la producción de cuyes.....	82
Tabla 29: Gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes	83

Tabla 30: Estimación de un incremento de su producción de cuyes acorde a su financiamiento	85
Tabla 31: Estimación de sus ventas en el mercado provincial e interprovincial	86
Tabla 32: Tablas cruzadas de la hipótesis general	92
Tabla 33: Medidas simétricas de la hipótesis general	93
Tabla 34: Tablas cruzadas de la hipótesis específica 1	94
Tabla 35: Media simétrica de la hipótesis específica 1	95
Tabla 36: Tablas cruzadas de la hipótesis específica 2.....	96
Tabla 37: Medias simétricas de la hipótesis específica 2	97
Tabla 38: Tablas cruzadas de la hipótesis específica 3.....	98
Tabla 39: Medidas simétricas de la hipótesis específica 3.....	99

Índice de figuras

Figura 1: Capital de trabajo para realizar sus actividades económicas	62
Figura 2: Capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones con terceros....	63
Figura 3: Préstamo de socios para continuar con sus actividades comerciales....	64
Figura 4: Ingresos para financiar sus actividades.....	66
Figura 5: Nivel de ingresos que tienen es	67
Figura 6: Nivel de endeudamiento para obtener un préstamo bancario	68
Figura 7: Línea de crédito de los criadores de cuyes	70
Figura 8: Préstamos otorgados por terceros para adquirir activos	71
Figura 9: Préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería.....	72
Figura 10: Compras al crédito para continuar con las actividades.....	73
Figura 11: Adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes	74
Figura 12: Adquisición de encerres para mejorar la crianza de cuyes	75
Figura 13: Depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen	76
Figura 14: Reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes	77
Figura 15: Reposición de encerres para mejorar la crianza de cuyes.....	78
Figura 16: Nivel de ventas de los criadores de cuyes	79
Figura 17: Costo de ventas incurridos para la producción de cuyes.....	80
Figura 18: Costos administrativos incurridos para la producción de cuyes.....	81
Figura 19: Gastos financieros incurridos para la producción de cuyes	82
Figura 20: Gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes.....	83

Resumen

La investigación que lleva por título *Financiamiento y su Impacto en el Crecimiento Empresarial de los Criadores de Cuyes en Acopia - Acomayo - Cusco*, periodo Enero a Junio del 2021; tuvo como propósito principal analizar de qué manera el financiamiento incide en el desarrollo empresarial de los criadores de cuyes en dicha localidad durante el período mencionado. Además, se identificaron diversos factores asociados con el financiamiento que impactan directamente en el crecimiento de las empresas cuyeros, lo que sugiere la importancia de estrategias financieras adecuadas para fortalecer este sector económico.

La metodología empleada en la investigación es de tipo básico, con un enfoque correlacional y un diseño no experimental de carácter transversal. La población objeto de estudio está conformada por los criadores de cuyes, siendo la muestra seleccionada compuesta por 40 participantes. La técnica empleada para recopilar datos es la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario. Asimismo, se emplea el software estadístico SSPS25 para el procesamiento y análisis de los datos recabados durante el desarrollo de la investigación.

En última instancia, los resultados de la investigación llevan a la conclusión de que el financiamiento ejerce una influencia significativa en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes en Acopia - Acomayo - Cusco, durante el período comprendido entre enero y junio de 2021.

Palabras claves:

Financiamiento, crecimiento empresarial, financiamiento interno, financiamiento externo, activo fijo, ganancias

Abstract

The present investigation entitled: Financing and its influence on the business growth of the guinea pig breeders of Acopia - Acomayo - Cusco, period January to June 2021; Its general objective is: Determine how financing influences the business growth of guinea pig breeders in Acopia - Acomayo - Cusco, period January to June 2021. Furthermore, various factors associated with financing that directly impact the growth of cuy farming businesses were identified, suggesting the importance of appropriate financial strategies to strengthen this economic sector.

The methodology used in the research is basic, with a correlational approach and a non-experimental cross-sectional design, the population is made up of guinea pig breeders, of which the sample is made up of 40 guinea pig breeders, the technique that is used is the survey and the instrument is the questionnaire, in addition the statistical system SSPS25 is used where the data obtained in the course of the investigation is processed.

Finally, the research concludes that financing significantly influences the business growth of guinea pig breeders in Acopia - Acomayo - Cusco, 2021.

Keywords:

Financing, business growth, internal financing, external financing, fixed assets, profits

Introducción

La ejecución de este estudio aborda la descripción de como el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021. Se ha considerado una revisión de los fundamentos teóricos que respaldan esta investigación. Chagerben (2017) destaca que el financiamiento es el proceso mediante el cual se suministra capital a una empresa para su aplicación en proyectos o actividades comerciales. Además, subraya la importancia del financiamiento en el progreso de una empresa, ya que proporciona los recursos necesarios para alcanzar sus metas. Por otro lado, Orellana (2021) indica que el crecimiento empresarial se logra mediante el aumento significativo de los ingresos, y factores como la inversión, tasas de interés, nivel de consumo, políticas gubernamentales y políticas de fomento de ahorro, producción y ventas, son herramientas medibles para este propósito.

La estructura del trabajo de investigación se compone de cuatro capítulos, detallados de la siguiente manera:

Capítulo I: Expone la situación problemática, plantea la formulación del problema de investigación, define los objetivos, presenta la justificación, delimita el alcance del estudio, evalúa la viabilidad y anticipa posibles limitaciones.

Capítulo II: Recopila información relacionada con el tema, incluyendo antecedentes nacionales e internacionales, bases teóricas y un marco conceptual.

Capítulo III: Formula hipótesis generales y específicas basadas en la operacionalización de variables. Detalla la metodología.

Se elige a la población, determina el tamaño de la muestra y la unidad de

análisis, al mismo tiempo que detalla el instrumento empleado para la recolección de datos.

Capítulo IV: Presenta y analiza los resultados, realiza el procesamiento estadístico de los datos, prueba las hipótesis y discute los resultados obtenidos.

Así mismo se presentarán las conclusiones del estudio incluida las recomendaciones basadas en los hallazgos y se respalda con citas bibliográficas. Como complemento, se adjuntan anexos que respaldan el trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Realidad problemática

Chirinos et al. (2008), El cuy es conocido con diversos nombres dependiendo del país, despierta interés debido a su adaptabilidad a diversas condiciones climáticas, desde las llanuras hasta altitudes que superan los 4500 metros sobre el nivel del mar, tanto en áreas frías como cálidas. En el contexto peruano, la palabra "cuy" tiene su origen en la lengua quechua, específicamente en el término "quwi", que traduce como 'conejo'. En otras naciones de la región, este animal recibe el nombre de cuyo, cuye o curí. Sin embargo, en España se le conoce como cobayo o, alternativamente, como conejillo de Indias. Actualmente, Perú lidera en la región en términos de población de cuyes, con una estimación de 23,2 millones de estos animales para el año 2003, principalmente en la zona de la sierra (92%). Su presencia en la costa (6%) y la selva (2%) es significativamente menor. El cuy goza de gran demanda en la cultura andina como alimento, aprovechando la facilidad con la que puede ser criado y reproducido en esta región.

La crianza y comercialización de cuyes en algunos países de Latino América cómo es en Perú, Ecuador, Colombia, Bolivia y países andinos, ha tomado en

cuenta esta actividad como una fuente de ingreso para sus familias, así mismo cabe señalar que muchos solo se dedican a la crianza de cuyes de forma artesanal Red de Multiservicios Regionales (2022). Por otra parte, es necesario señalar que las técnicas y tecnologías utilizadas para el desarrollo de esta actividad son fijas lo que no permite el desarrollo de producción de esta actividad, además, no hay compañías especializadas en la aplicación de métodos tecnificados que aborden de manera conjunta las necesidades de supermercados y la exportación, promoviendo simultáneamente el desarrollo de los productores. Esto se debe a que los empresarios dedicados a esta actividad no cuentan con las fuentes de financiamiento adecuado para promover eficazmente el avance de la actividad y una productividad más tecnificada y sacar un beneficio económico de esta actividad. Además de ello cabe resaltar que aproximadamente un 98% de los criadores de cuyes no se encuentran formalizados esto debido a que estos desconocen los procedimientos, así como también los beneficios que traen estos.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2023), No obstante, es importante considerar que la crianza y comercialización del cuy opera a nivel nacional, con una producción más destacada en la región Andina. Esto se debe a la alta demanda que existe por parte de los consumidores, quienes valoran tanto el sabor como las propiedades nutricionales de la carne de este animal. En este contexto, es esencial identificar las zonas productoras que influyen en la dinámica de oferta y demanda. Según datos del INEI para el año 2019, el 75% de la población de cuyes se concentra en siete regiones, siendo Cajamarca (20%), Cusco (17%) y Ancash (12%) las principales. Estas cifras reflejan la importancia de estas regiones en la contribución a la producción y, por ende, a la satisfacción de la demanda de cuyes

a nivel nacional.

A nivel regional esta actividad ha ido incrementado en los últimos años convirtiéndose en una actividad de ingreso económico para las familias que viven en zonas rurales que les permite mejorar la calidad de vida de estos mismos, bajo este contexto se señala que los criadores de cuyes implementaron sistemas técnicos para mejorar la calidad de sus productos sin embargo muchos de estos sistemas carecen de la tecnología específica para efectuarlo y esto se debe a que carecen de liquides para financiar esta actividad.

Una de las actividades que genera la economía en el distrito de Acopia - Acomayo – Cusco es la crianza de cuyes, siendo esta actividad emprendida por la mayoría de los pobladores. El problema que se fija y es notorio en los productores de cuyes, es la dificultad que tienen con el financiamiento y no tienen como proporcionar más capital para poder ampliar su negocio, puesto que esta afecta a su rendimiento y evita que incremente sus ganancias y que crezca como empresa de los criadores de cuyes del distrito de Acopia – Acomayo – Cusco, es así que esto ocurre porque carecen de información de lo significativamente importante que es el financiamiento para el crecimiento empresarial.

En la actualidad el financiamiento tanto interno como externo incide en el incremento de la rentabilidad y por lo tanto en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes, esta actividad ha sido muy importante en estos últimos tiempos en el crecimiento empresarial y económica en el distrito de Acopia - Acomayo – del departamento de Cusco sin embargo, la mayoría que emprenden con esta actividad no formalizan su negocio es por ello que dificultan en sobresalir y aumentar su negocio, asimismo por la carencia de la información que tienen de la influencia del

financiamiento en el incremento económico por ende en el crecimiento empresarial ellos deciden recurrir más que todo al financiamiento interno donde están su entorno como sus familiares y amigos, obteniendo una cantidad mínima del financiamiento, pero lo recomendable es que deberían de recurrir al financiamiento externo ya que estos brindan más oportunidades, así como son los bancos, cooperativas, cajas para que así tengan una mejor oportunidad de aumentar en la rentabilidad como empresa.

Se pudo observar que los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo – Cusco, no pueden realizar adecuadamente sus actividades de producción, esto debido a que no cuenta con un buen financiamiento, respecto al financiamiento interno los ingresos obtenidos por sus ventas no es el esperado, además no hay un buen control del capital de trabajo que poseen y en muchos casos los préstamos que dan los socios no cubre las obligaciones o inversiones que quieran realizar los criadores, por otro lado, respecto al financiamiento externo en muchos casos los criadores no cumplen con ciertos requisitos para adquirir un préstamo por medio de una entidad financiera, además que los prestamos realizados por terceros se utiliza para cubrir otros gastos y para poder continuar con sus actividades de producción tiene que recurrir a realizar compras al crédito lo que ocasiona que los criadores no puedan contar con un buen crecimiento empresarial; es decir que no podrán invertir en un mejor activo fijo es decir que no podrán adquirir nuevos activos que ayuden con la producción, además de que no efectúa adecuadamente los activos y en muchos casos no cuentan con recursos para poder hacer las reposiciones, ocasionando que sus ganancias obtenidas por las ventas no sean las esperadas, lo que ocasiona que en muchos casos incurren en costos y gastos innecesarios.

1.2. Identificación y formulación de problemas

1.2.1. Problema general

¿Cómo el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Cómo el financiamiento Interno influye en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021?
- b. ¿Cómo el financiamiento Externo influye en el Crecimiento Empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021?
- c. ¿Cómo el financiamiento influye en las ganancias de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación Teórica

Este trabajo se realizó utilizando una base teórica, permitiendo así la ampliación de conocimientos y la expansión de los conocimientos en el ámbito de la ciencia y teoría contable, especialmente en lo que respecta al financiamiento, que es el proceso que proporciona capital a una empresa y además es importante para el desarrollo de la misma, por otro lado está el crecimiento empresarial, que tiene la capacidad de producir riqueza en la empresa con objetivos de evolucionar el bienestar económico promoviendo y manteniendo la prosperidad hasta alcanzar

al éxito, dichos conceptos fueron muy importantes para desarrollo de la investigación

1.3.2. Justificación práctica

Esta investigación se realizó mediante una fundamentación práctica porque se realizó con la intención de dar a conocer de qué manera el financiamiento influye al crecimiento económico de una empresa, esta información es útil para los criadores de cuyes del distrito de Acopia, así también es útil a los estudiantes ya que la investigación da a conocer sobre temas relevantes, y también por otra parte el estudio sirve para futuras investigaciones como antecedentes.

1.3.3. Justificación metodológica

Esta investigación se llevó a cabo mediante una justificación metodológica, siguiendo todas las técnicas y procedimientos recomendados por la universidad para la realización de investigaciones. En este sentido, se aplicó una metodología de tipo básico y con diseño no experimental de carácter transversal. Además, tuvo un enfoque cuantitativo y se eligió una muestra de manera no probabilística.

1.3.4. Justificación social

Este trabajo se basó en una justificación de naturaleza social, ya que se sustentó en la información proporcionada por los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo - Cusco, durante el año 2021. Estos criadores fueron considerados informantes de primera mano.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar cómo el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

1.4.2. Objetivos específicos

- a. Determinar cómo el financiamiento interno influye en el Crecimiento Empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.
- b. Determinar cómo el financiamiento externo influye en el Crecimiento Empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.
- c. Determinar cómo el financiamiento influye en las ganancias de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación espacial

El estudio realizado en la región de Cusco, con un enfoque particular en la provincia. de Acomayo y el distrito de Acopia. Este lugar alberga numerosas granjas de criadores de cuyes que operan de manera artesanal. Fueron estos criadores quienes generosamente proporcionaron la información esencial para la realización del estudio.

1.5.2. Delimitación temporal

Este estudio se basó en datos recopilados durante el año 2021, ya que en el 2020 la actividad investigada se vio afectada por las repercusiones de la emergencia sanitaria causada por el COVID-19.

1.5.3. Delimitación social

La población objeto de análisis consistió en los productores y criadores de cuyes en el distrito de Acopia, ubicado en la provincia de Acomayo, región de Cusco. Estos participantes fueron la fuente primaria de información con respecto al financiamiento y al desarrollo empresarial.

1.5.4. Delimitación conceptual

En esta investigación, se consideraron las aportaciones de autores que han escrito libros para conceptualizar el financiamiento y el crecimiento empresarial. Se aseguró de seleccionar información cuya antigüedad no fuera inferior a 7 años para la conceptualización de las unidades de estudio.

1.6. Viabilidad de la investigación

1.6.1. Viabilidad económica

En el transcurso del trabajo, se dispuso de los recursos económicos necesarios para llevar a cabo la recopilación, procesamiento y elaboración del estudio.

1.6.2. Viabilidad social

El avance de la investigación contó con el respaldo y colaboración de los criadores de cuyes, quienes se constituyeron como la fuente primordial de

información para abordar los aspectos relacionados con el financiamiento y el crecimiento empresarial en el estudio.

1.6.3. Viabilidad técnica

Este estudio de investigación se llevó a cabo gracias al nivel de conocimientos y habilidades disponibles para realizar la indagación. Además, se contó con recursos materiales respaldados por la tecnología, lo cual resultó fundamental para obtener la información necesaria.

1.7. Limitaciones

En cuanto a las limitaciones para llevar a cabo el siguiente trabajo de investigación se presentaron ciertas circunstancias que limitaron el avance del estudio, las cuales fueron:

- Por la situación que estamos atravesando en la actualidad por la COVID-19
- La zona geográfica
- Retrasos con los trámites administrativos
- El tiempo estimado para llevar a cabo la investigación es insuficiente por motivos de trabajo
- Acceso a la información

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación

2.1.1. A nivel internacional

Ascencio (2020), en su tesis titulada "El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las pymes", cuyo objetivo fue determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes), la autora empleó una metodología de enfoque mixto, de tipo no experimental, con alcance descriptivo correlacional y diseño transversal. Sus conclusiones indican que las empresas consideran que el financiamiento ejerce una influencia significativa en la rentabilidad de la empresa. Esta influencia posibilita el crecimiento del negocio y la capacidad de cumplir con las obligaciones en el momento oportuno, reduciendo de esta manera cualquier riesgo potencial.

Rodríguez (2018), en su tesis titulada "Financiamiento de pymes industriales y dificultades en el acceso al crédito", con el objetivo de analizar las limitaciones que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pymes) para obtener financiamiento y evaluar el impacto de estas dificultades en sus proyectos, la autora empleó una metodología de enfoque cuantitativo, tipo básico-descriptivo y nivel

correlacional. Las conclusiones subrayan la relevancia de las pequeñas y medianas empresas (pymes) como una fuente esencial para el progreso económico del país. En contextos de mercados dinámicos y desafiantes, es fundamental comprender las fuentes de financiamiento de estas empresas, ya que ellas reconocen el acceso a recursos financieros como un elemento esencial, crucial para su supervivencia y expansión.

López y Farías (2018), en su tesis titulada "Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes", cuyo objetivo fue explorar formas no convencionales de financiamiento para pequeñas y medianas empresas, la autora utilizó un diseño descriptivo explicativo aplicado, aplicando un enfoque cuantitativo y adoptando un método no experimental. Sus conclusiones señalan que el mercado bursátil emerge como una alternativa óptima de financiamiento para las pymes, ya que implica menores costos para estas empresas. De este modo, les permite expandirse financieramente, llevar a cabo sus operaciones comerciales de manera continua y cumplir con sus obligaciones en el período establecido.

Bonett y Logreira (2017), en su tesis "Financiamiento privado en las microempresas ", cuyo propósito fue analizar las fuentes de financiamiento privado disponibles para las microempresas, el autor adoptó un enfoque epistemológico inductivo, siguiendo un paradigma cuantitativo y empleando un método deductivo confirmatorio. El diseño de la investigación fue no experimental, de tipo descriptivo transversal. Las conclusiones resaltan que las instituciones financieras son la opción principal para los microempresarios en busca de crédito, y señalan que, en su mayoría, estas instituciones han proporcionado préstamos a las microempresas con tasas de interés reducidas. Este aspecto ha permitido a las pequeñas empresas

mejorar su negocio.

Arias y Carrillo (2016), en su tesis titulada "Análisis de las fuentes de financiamiento para microcréditos", con el objetivo de demostrar que la gestión administrativa y la falta de solidez financiera en las pequeñas y medianas empresas (pymes) dificulta la posibilidad de acceder a créditos proporcionados por entidades financieras. La autora empleó un enfoque descriptivo en su investigación. con muestreo aleatorio, empleando la técnica de encuesta y un cuestionario como instrumento. Las conclusiones resaltan que todas las microempresas y pequeñas empresas generan una actividad económica y empleo significativos. Para lograr esto, es imperativo contar con un financiamiento adecuado, con el propósito de llevar a cabo nuevos proyectos y estrategias que impulsen el crecimiento de la empresa en términos de activos fijos, utilidad y capital.

2.1.2. A nivel nacional

Limaco (2019), en su tesis "Financiamiento y crecimiento empresarial en las micro y pequeñas empresas ", el autor se propuso evaluar la correlación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial en las empresas de tamaño micro y pequeño fueron objeto de estudio. La metodología empleada se basó en un enfoque cuantitativo, de tipo básico, y se llevó a cabo un diseño no experimental con características descriptivas y correlacionales. Las conclusiones indican que a medida que se amplían las fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, se observa un aumento en la liquidez y los fondos disponibles para los empresarios. Este incremento facilita una mejor capacidad de producción, lo que, a su vez, brinda a la empresa una mayor oportunidad de crecimiento y desarrollo acorde a los objetivos establecidos. Además, posibilita la exploración de nuevas opciones de

inversión.

Oré (2018), en su tesis titulada “Financiamiento y rentabilidad de las pymes”, el autor se propuso determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). La metodología empleada fue de diseño no experimental, basada en la revisión bibliográfica y documental. Las conclusiones destacan que el financiamiento ejerce una influencia favorable y positiva en el aumento de la rentabilidad de las pymes en el Perú. Este respaldo financiero favorece el crecimiento empresarial al impulsar la productividad y los ingresos, permitiendo a la empresa establecer relaciones sólidas con sus proveedores.

Dioses (2018), en su tesis titulada “El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las pymes”, el autor se propuso describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). La metodología aplicada fue no experimental y de naturaleza descriptiva correlacional, apoyada en una revisión bibliográfica. Las conclusiones muestran que la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en Perú se ve favorecida de manera positiva por la obtención de financiamiento. Se resalta su papel fundamental en la producción, el incremento de las ventas y la generación de beneficios, permitiendo a estas empresas alcanzar su máximo rendimiento con recursos propios. Este enfoque también contribuye al mantenimiento de relaciones sólidas con proveedores mediante una gestión adecuada por parte de la gerencia empresarial.

Gonzales (2018), su tesis “Financiamiento y su vinculación con el crecimiento empresarial en las”, el autor se propuso determinar de qué manera el

financiamiento se asocia con el crecimiento empresarial en las micro y pequeñas empresas (pymes). La metodología utilizada fue no experimental, de tipo básico, con un enfoque cuantitativo y un nivel descriptivo-correlacional. Las conclusiones indican que el financiamiento efectivamente guarda relación con el crecimiento empresarial al proporcionar viabilidad y facilitar la obtención de liquidez inmediata. Este respaldo financiero promueve un crecimiento empresarial sólido y económico, conduciendo al auge en las ventas de estas actividades comerciales.

Cabrera y Mateo (2016), en su tesis “Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico”, el autor se propuso determinar cómo las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento económico de la empresa. La metodología empleada fue de enfoque descriptivo cuantitativo. Se concluye que el crecimiento y desarrollo de la empresa dependen directamente de las fuentes de financiamiento, ya que estas inciden de manera positiva y son esenciales para actividades como la operación, inversión y financiamiento. Dichas fuentes permiten establecer el nivel de crecimiento económico de la empresa.

2.1.3. A nivel regional y local

Rondan (2017), en su tesis titulada “Gestión financiera para la renovación de unidades de transporte”, el autor se propuso determinar la situación de la gestión financiera en La compañía. Se empleó un método cuantitativo, con un diseño no experimental de tipo transversal y alcance descriptivo. Las conclusiones revelan que la empresa presenta deficiencias en su gestión financiera, lo cual repercute negativamente en su crecimiento. Además, se observó que la falta de un financiamiento adecuado impide que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones.

Mamani y Márquez (2015), en su tesis “La estructura de financiamiento y su impacto en los resultados de las”, el autor se propuso analizar la estructura del financiamiento de las empresas y su influencia en los resultados. La metodología aplicada fue de tipo aplicado, con un nivel explicativo descriptivo y un diseño cuasi experimental. Las conclusiones indican que el financiamiento tiene una influencia significativa en los resultados de las empresas, ya que la elección de utilizar o no deuda genera una variación considerable en los resultados, dando como resultado un incremento en la valoración de la empresa. Además, estas compañías optan por la financiación bancaria debido a las tasas de interés más favorables que proporcionan. No obstante, se subraya que el acceso a este tipo de financiamiento es más exigente en comparación con otras entidades financieras.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento

Chagerben et al (2017), el financiamiento constituye el procedimiento mediante el cual se suministra capital a una empresa, destinado a ser utilizado en proyectos o actividades comerciales. Su relevancia radica en su papel fundamental en el progreso y desarrollo de la empresa, al proveer los recursos esenciales que le permiten alcanzar sus objetivos.

Briceño (2016), Fija que las finanzas son principios que ayudan a gestionar eficientemente el dinero de entidades financieras, con el objetivo de generar utilidades

De acuerdo a la conceptualización que da BBVA (2022), el financiamiento ayuda en el desarrollo y crecimiento de una empresa haciendo la solicitud de una

financiación, de esta manera proporcionaremos un capital que ayudara a cumplir los objetivos.

Teoría del financiamiento

La teoría del financiamiento se sustenta en los principios de la economía de mercado, haciendo uso de modelos estadísticos y econométricos. Estos modelos formalizan ideas como la uniformidad de los actores económicos, la disponibilidad de información, la eficiencia en la administración de impuestos y costos de transacción, entre otros aspectos. Oliva (2016), menciona que esta doctrina aborda tres aspectos cruciales, orientándose hacia los problemas industriales, la estructura organizativa empresarial y los sistemas financieros diseñados para mantener la rentabilidad de una empresa.

Importancia de financiamiento

Andrade (2009), destaca la importancia crucial del financiamiento para alcanzar las metas operativas en empresas de cualquier tamaño, ya sea grande, mediana o pequeña. Incluso, subraya su papel fundamental en la concreción de proyectos personales, resaltando la necesidad de tomar decisiones financieras precisas.

Hay varias modalidades de financiamiento, como las de corto y largo plazo. Ambas comparten el objetivo común de suministrar capital para llevar a cabo inversiones y mantener u optimizar la rentabilidad de la empresa, a pesar de que se distinguen por sus características particulares.

La elección del tipo de financiamiento más adecuado para el crecimiento de la organización debe basarse principalmente en las necesidades y objetivos

específicos de la compañía. Además, es crucial evaluar el acceso a distintos tipos de entidades financieras.

Objetivo del financiamiento

García et al. (2010), la función financiera, también conocida como función de financiación, se centra en dos subfunciones esenciales: la obtención de capital y la inversión. En esencia, la financiación busca adquirir los recursos necesarios para que la empresa opere eficientemente, teniendo en cuenta aspectos como costos, plazos y cuantías, de manera más favorable, siempre alineada con los objetivos del negocio.

Características del financiamiento

Medina (2013), el financiamiento constituye la fuente de recursos económicos para respaldar la inversión en un proyecto, empresa o emprendimiento. Este respaldo financiero abarca actividades como la elaboración de productos, el pago de deudas, la adquisición de activos, entre otras. El financiamiento puede ser obtenido de manera formal o informal, y sus fuentes pueden variar, ya sea mediante Medios internos o propios de financiamiento (autofinanciamiento) o mediante fuentes externas o ajenas (préstamos o aportaciones).

Tipos y clases de financiamiento

Malave (2017), destaca que los diversos tipos de financiamiento disponibles en el mercado están diseñados para satisfacer las necesidades empresariales, y entre ellos podemos resaltar los siguientes:

- **Financiamiento bancario:** emitido por entidades bancarias, se concede conforme a disposiciones legales, con plazos y acuerdos de pago

establecidos.

- **Financiamiento con costos:** aquel que conlleva la generación de intereses sobre los pagos efectuados.
- **Financiamiento gratuito:** el peticionario efectúa pagos sin ocasionar la generación de intereses sobre dichos pagos.
- **Financiamiento comercial:** Suministrado por entidades no bancarias con el propósito de facilitar proveer recursos crediticios para la realización de transacciones de bienes y servicios. **Préstamo hipotecario:** Una forma de financiamiento que se concede en función del valor de una propiedad y con un período de pago extendido.

En cuanto a las categorías del financiamiento, se pueden identificar las siguientes:

- **Financiamiento de largo plazo:** un lapso superior a 5 años.
- **Financiamiento a mediano plazo:** Préstamos concedidos con un compromiso de pago en un periodo que oscila entre 1 y 5 años.
- **Financiamiento a corto plazo:** Préstamos con un compromiso de pago que se completa en menos de un año; es decir, créditos de breve duración.

2.2.1.1 Dimensión de financiamiento

a. Financiamiento interno

Bohórquez et al (2018), explican que el financiamiento interno, también conocido como autofinanciación, se compone de los recursos propios de la empresa derivados de los aportes de los accionistas al capital social, el capital de trabajo, las ganancias generadas por las ventas, préstamos de socios y el capital

adicional. Este tipo de financiamiento se nutre de los recursos generados a partir de las utilidades obtenidas al finalizar un ejercicio financiero.

Torres et al (2017), el financiamiento interno se deriva de los recursos generados por la propia empresa, prescindiendo de la solicitud de financiamiento externo a entidades financieras. Este tipo de financiamiento comprende aportes de los socios, reinversión de utilidades, reservas de capital, depreciaciones y amortizaciones, e incluso contempla el aumento considerable del pasivo y la venta de activos de la empresa.

Fuentes de financiamiento interno

- Ahorros

Kiziryán (2020), los ahorros de una empresa representan una porción de sus recursos propios y se distinguen por ser las ganancias retenidas, es decir, aquellas que no han sido distribuidas entre los socios o propietarios de la empresa.

Aportación del dueño o miembro titular

“Las aportaciones de socios o propietarios nacen para registrar los aportes privados de los socios al capital de la sociedad para compensar pérdidas o garantizar su liquidez en momentos determinados y diferenciarlos de las prestaciones accesorias obligatorias o el aumento de capital social”. Gestión (2020).

- La autofinanciación

“La autofinanciación son todos los fondos que genera la propia empresa como resultado de sus actividades, sin que ésta incurra en la necesidad de acudir al mercado financiero para la obtención de recursos económicos”. García et al.

(2010).

b. Financiamiento externo

Torres et al (2017), explican que las fuentes de financiamiento externas, como su nombre indica, son generadas por terceros, como entidades bancarias u otros organismos que facilitan la financiación cuando el financiamiento interno no resulta suficiente para enfrentar o mantener en funcionamiento la empresa. Este tipo de financiamiento proviene de proveedores y préstamos bancarios, y la cantidad que la empresa solicite como crédito dependerá del bien o servicio que ofrece.

Torres et al (2017), mencionan que estas fuentes provienen de proveedores y créditos bancarios, destacando que el proveedor, como fuente de financiamiento externo, proporciona recursos a través de la obtención o compra de bienes y servicios en operaciones de corto y largo plazo.

Bohórquez et al (2018), indican que la fuente de financiamiento externo está compuesta por créditos bancarios, arrendamientos financieros utilizados para financiar proyectos, inversionistas, fondos de inversión, ofertas públicas de acciones, fondos gubernamentales, proveedores y clientes, así como operaciones de factoring.

– Créditos financieros

“El crédito financiero es aquel que se consigue a través de las entidades financieras o bancarias, es decir, mediante préstamos y líneas de crédito. En el crédito financiero existe un costo financiero asociado a la disponibilidad del dinero que son las tasas de interés y otros gastos de índole administrativo”. Banco Popular Dominicano (2014)

– **Financiamiento por terceras personas**

“Es el dinero que se obtiene a través terceras personas o entidades, generalmente son aquellos que buscan invertir con el objetivo de obtener beneficios, bien se presenten en forma de intereses, o de acciones en la empresa, entre otros” Ruiz (2019)

Financiamiento interno

En caso de que los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco pretendan incrementar su capital, con el propósito de contar con disponibilidad de efectivo el asiento sería el siguiente.

-----X-----			
14	Cuentas por cobrar al personal, a los accionistas(socios), directores y gerentes.	S/	
		15,000.00	
142	Accionistas (o socios)		
1421	Suscripciones por cobrar a socios o accionistas		
52	Capital adicional	S/	15,000.00
522	Capitalización en Tramite		
5221	Aportes		
	30/10 Por el registro del acuerdo de incremento de capital.		
-----X-----			
10	Efectivo y equivalente de efectivo	S/	
		15,000.00	
104	Ctas. Corrientes en instituciones financieras		
1041	Ctas. Corrientes operativas		
14	Cuentas por cobrar al personal, a los accionistas(socios), directores y gerentes.	S/	15,000.00
142	Accionistas (o socios)		
1421	Suscripciones por cobrar a socios o accionistas		
	30/10 Por el depósito del incremento de capital por parte de los socios.		

Financiamiento externo

En caso de que los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco pretendan solicitar un préstamo financiero para incrementar su capital, con el propósito de contar con disponibilidad de efectivo el asiento sería el siguiente:

	-----X-----		
	--		
10	Efectivo y equivalente de efectivo	S/	
		15,000.00	
	104 Ctas. Corrientes en instituciones financieras		
	1041 Ctas. Corrientes operativas		
37	Activo diferido	S/	
		3,877.86	
	373 Interés diferido		
	3731 intereses no devengados en tracciones con terceros		
45	Obligaciones financieras		S/ 18, 877.86
	451 Prestamos de instituciones financieras y otras entidades		
	4551 prestamos de instituciones financieras y otras entidades		
	30/10 Por el registro del préstamo obtenido.		

2.2.2. Crecimiento empresarial

Orellana (2021), se establece como la facultad de producir riqueza con objetivos de evolucionar el bienestar económico de una empresa promoviendo y manteniendo la prosperidad para una mejora continua de estrategias y así alcanzar al éxito. El crecimiento empresarial se logrará con el incremento notable de los ingresos, tales como son las herramientas que se pueden manejar para hacer la medición se trata de aspectos como la inversión, los tipos de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las estrategias para promover el ahorro, la producción y las ventas.

Tarapuez (2019), el desarrollo empresarial engloba los procedimientos que permiten que una empresa mejore de manera constante y la impulsen a alcanzar los objetivos o hitos de éxito previamente planificados. Estos logros se evaluarán en términos de capacidad de producción, ventas y activos de la organización.

Roldán (2020), el progreso económico se define como la habilidad de un país para generar riqueza, la cual, a su vez, debería traducirse en una mejora de la calidad de vida de sus habitantes. En otras palabras, el desarrollo económico está asociado con la capacidad productiva de una nación, al tiempo que guarda estrecha relación con el bienestar de los ciudadanos.

Céspedes (2019), el crecimiento implica una expansión física, la acumulación de capital, un incremento en los parámetros económicos y una mayor disponibilidad económica, ya sea para gastos o consumo. Al mismo tiempo, se define el crecimiento como el proceso de aumento de la producción económica a lo largo del tiempo.

Importancia del crecimiento empresarial

Morrow (2021), destaca que cada empresa debe comprender la relevancia del crecimiento para alcanzar el éxito y la rentabilidad. Además de los beneficios obvios, existen otras razones significativas por las cuales el crecimiento es crucial para las empresas, y es esencial que todos los profesionales estén conscientes de ellas.

El crecimiento posibilita que una empresa aproveche nuevas oportunidades que de otra manera podrían ser inalcanzables. Por ejemplo, una pequeña empresa puede ingresar exitosamente a un nuevo mercado gracias al capital y los recursos humanos adicionales obtenidos durante su expansión empresarial. Asimismo, la oferta de productos o servicios de una empresa puede ampliarse directamente como resultado del crecimiento del negocio. Estas expansiones no solo contribuyen al aumento de las ganancias, sino que también pueden proporcionar una ventaja competitiva.

Una vez que una empresa ha asegurado una ventaja competitiva, obtener mayores ganancias de mercado se vuelve más accesible. La expansión continua de la base de clientes es probable y, aunque no está garantizada, ganar y mantener una ventaja competitiva depende en gran medida de la innovación constante. En consecuencia, tanto las pequeñas empresas como las grandes corporaciones deben asegurarse de buscar oportunidades de crecimiento de manera constante.

Tipos de crecimiento empresarial

Morrow (2021), plantea que más allá de la clasificación de una corporación como un negocio exitoso, las empresas también experimentan crecimiento de

cuatro maneras distintas. Los cuatro principales tipos de crecimiento que una empresa puede experimentar abarcan el crecimiento estratégico, interno, orgánico y, por último, la asociación, adquisición o fusión. Adquirir un conocimiento más profundo sobre cada uno de estos tipos de crecimiento puede contribuir a que los esfuerzos de estrategia empresarial sean más exitosos y estén mejor organizados.

a. Crecimiento orgánico

El crecimiento orgánico implica un desarrollo visible y tangible de la empresa, que va desde la introducción de nuevos productos hasta la apertura de nuevas sucursales. A medida que se amplía la oferta de productos o servicios y se incrementan las ventas, este tipo de crecimiento generalmente requiere una mayor capacidad física para atender a los clientes. Es una excelente opción estratégica para nuevos negocios o pequeñas empresas que incursionan en un nuevo mercado sin un inventario suficiente. No obstante, es importante destacar que la estrategia de crecimiento orgánico no es sostenible a largo plazo.

b. Crecimiento estratégico

A diferencia del crecimiento orgánico, el crecimiento estratégico adopta un enfoque a largo plazo, siendo una excelente elección al concluir la fase de crecimiento orgánico. La razón fundamental por la que es crucial completar la etapa de crecimiento orgánico antes de embarcarse en el crecimiento estratégico radica en la disponibilidad de recursos. Idealmente, la fase de crecimiento orgánico habrá generado un capital suficiente para que la empresa pueda invertir en objetivos de crecimiento a largo plazo.

En la planificación empresarial, es esencial considerar siempre el

crecimiento estratégico. Las estrategias de crecimiento estratégico pueden variar desde el lanzamiento de nuevos productos hasta la actualización de las estrategias de marketing para llegar a una audiencia de mercado específica.

c. Crecimiento interno

El principal objetivo del crecimiento interno es aprovechar y optimizar los recursos disponibles, lo que lo diferencia significativamente de las estrategias de crecimiento orgánico y estratégico. El crecimiento interno se utiliza con frecuencia como una estrategia intermedia entre las orgánicas y estratégicas, ya que tiene la capacidad de optimizar el uso de recursos sin requerir una gran inversión financiera. En lugar de dirigirse hacia el desarrollo expansivo de la empresa y la producción, el crecimiento interno se enfoca en la utilización más eficiente de los recursos disponibles.

Algunos ejemplos de crecimiento interno pueden incluir la implementación de una estrategia empresarial más moderada o ajustes en el modelo de negocio para optimizar los recursos. Aunque el crecimiento interno podría parecer desafiante inicialmente para los miembros del equipo, los beneficios resultantes de una utilización óptima de los recursos disponibles hacen que el esfuerzo valga la pena.

d. Asociación, Adquisición o Fusión

Muchas empresas pueden optar por fusiones, adquisiciones o asociaciones como estrategias de crecimiento. Aunque generalmente se considera que la asociación, fusión o adquisición es la estrategia de crecimiento más arriesgada, también posee el mayor potencial de recompensa. Esta estrategia puede facilitar

una entrada más sencilla en nuevos mercados y, al mismo tiempo, ampliar una base de clientes existente. Además, las capacidades de producción expandidas pueden hacer que la creación e introducción de nuevos productos sea mucho más fluida.

Otro beneficio destacado de llevar a cabo una adquisición, asociación o fusión es el potencial para impulsar la innovación empresarial y aumentar las probabilidades de éxito empresarial mediante esfuerzos colaborativos.

Estrategias principales para el crecimiento del negocio

Morrow (2021), señala que existen cuatro estrategias principales de crecimiento que toda empresa debe considerar implementar. Estas estrategias comprenden el desarrollo de productos, el desarrollo del mercado, la diversificación y la penetración del mercado. La aplicación adecuada de estas estrategias de crecimiento puede conducir al éxito empresarial a largo plazo y a una mayor rentabilidad. Las cuatro estrategias se detallan a continuación:

a. Desarrollo de productos

En la etapa de desarrollo de productos, se generan nuevos productos destinados a un mercado ya existente. Un aspecto destacado de la estrategia de crecimiento mediante el desarrollo de productos es que se pueden aprovechar los clientes existentes en lugar de tener que conquistar nuevos mercados. Un ejemplo concreto de desarrollo de productos podría ser la ampliación de una línea de juguetes para incluir juegos de cartas.

b. Desarrollo del mercado

A diferencia del desarrollo de productos, el desarrollo del mercado implica la

introducción de un servicio o producto en mercados nuevos. Este tipo de desarrollo puede basarse en una expansión geográfica o en la orientación hacia un nuevo segmento de mercado. Un ejemplo concreto de desarrollo de mercado podría ser una empresa de juguetes que inaugura una nueva sucursal comercial en otro país.

c. Diversificación

La diversificación se da lugar cuando se introduce un nuevo producto en un mercado nuevo. Esta estrategia de crecimiento implica un riesgo considerable, pero también tiene el potencial de generar recompensas significativas. Un ejemplo concreto de diversificación podría ser una empresa de juguetes que incursiona en la fabricación de piezas de maquinaria para su venta directa a clientes industriales.

d. Penetración

La diversificación se da lugar cuando se introduce un nuevo producto en un mercado nuevo. Esta estrategia de crecimiento implica un riesgo considerable, pero también tiene el potencial de generar recompensas significativas. Un ejemplo concreto de diversificación podría ser una empresa de juguetes que incursiona en la fabricación de piezas de maquinaria para su venta directa a clientes industriales.

Como escribir un plan de crecimiento empresarial

Morrow (2021), Los planes de crecimiento empresarial son guías a corto plazo que las empresas desarrollan para anticipar el éxito en los próximos años inmediatos. Un plan de crecimiento empresarial debe integrar estrategias y modelos de negocios.

El cierre de cada trimestre proporciona una excelente oportunidad para que las empresas evalúen qué objetivos de crecimiento se han alcanzado y cuáles aún

necesitan atención. Los planes de crecimiento, a menudo, se estructuran teniendo en cuenta que serán presentados a inversores, por lo que son instrumentales para demostrar incrementos en los ingresos.

Varios profesionales han comparado la redacción de un plan de crecimiento con la elaboración de un plan de negocios. La información que se incluye en el plan de crecimiento debe abarcar:

- Oportunidades para la expansión y desarrollo.
- Metas fiscales de crecimiento.
- Características detalladas de la estrategia de marketing.
- Resumen de la estrategia fiscal.
- Programación de requisitos de empleados.

Indicadores de crecimiento de las empresas

Hernández et al (2014), señala que las empresas pueden evaluar de manera sencilla su expansión cuando necesitan, por ejemplo:

- Incrementar la contratación de personal en todos los niveles, tanto ejecutivo como operativo.
- Establecer nuevos puntos de venta o ampliar los canales de comercialización.
- Lograr una rotación más rápida de los productos en inventario.
- Observar un posicionamiento destacado en las redes sociales y encuestas de mercado.

Estos indicadores son herramientas que permiten a las empresas desarrollar nuevos planes estratégicos para expandirse hacia otros sectores geográficos o

hacia segmentos de mercado adicionales. La expansión de una empresa se visualiza a través de las curvas de crecimiento, y en la esfera económica, se observa la premisa de que las compañías llegan a un punto de declive. La tarea para los administradores, directivos, gerentes y dueños de empresas consiste en prevenir que dicho declive conduzca al cese de la empresa, implementando medidas innovadoras para preservar su vigencia en el mercado.

Formas básicas de un crecimiento empresarial

Ceupe (2020), las estrategias de crecimiento pueden implementarse mediante un crecimiento interno u orgánico, así como a través de un crecimiento externo. La decisión entre estas alternativas estará condicionada por diversos elementos, tales como la etapa del ciclo de vida del modelo de negocio, la saturación del mercado, la intensidad competitiva, la urgencia de lograr un crecimiento rápido, la posible participación de colaboradores externos y el nivel de recursos y capacidades de la empresa, entre otros aspectos.

2.2.2.1 Dimensiones de crecimiento empresarial

a. Activo fijo

Sevilla (2016), explica que el activo no corriente, también llamado activo fijo, incluye todos los activos de una empresa cuyo período de realización se extiende más allá de un año. Este componente se registra en el balance de la empresa y se caracteriza por tener una liquidez limitada, ya que demanda tiempo para convertirse en efectivo. A pesar de constituir un elemento fundamental en la estructura financiera de la empresa, los activos fijos no contribuyen a respaldar la liquidez ni a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo.

b. Ganancias

Santarcángelo (2017), la ganancia básicamente lo define como el incremento de un bienestar, valor que se obtiene de los ingresos o producto en exceso originados por actividades comerciales sobre los costos de producción para el crecimiento de la empresa. En efecto se dirá ganancia cuando en el resultado de dicha empresa al realizar la resta del ingreso menos los gastos resulten positivos y la empresa recibirá una retribución. Por consecuencia considera ganancia la diferencia de la inversión entre el ahorro.

Ventas y costos

Los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco realiza una venta de 20 cuyes al contado c/u a 25; el asiento sería el siguiente.

		-----X-----		

12	Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		S/ 500.00	
12.1	Facturas boletas y otros comprobantes por cobrar			
	1212 Emitidas en cartera			
40	Trib. Cont. y Aportes al Sist. de Pens. y de Salud por Pag.		S/ 90.00	
401	Gobierno central			
70 Ventas			S/ 410.00	
701	Mercaderías			
	30/10 venta de cuyes.			
		-----X-----		
69	Costos ventas		S/ 500.00	
69.1	Mercaderías			
	69.22 Mercaderías manufacturadas			
20	Mercadería.		S/ 500.00	
20.1	Mercaderías manufacturadas			
	30/10 Por el registro de costo de ventas.			

Gastos

Luego de transcurrido el primer mes del préstamo bancario realizamos la provisión de los intereses, el asiento sería el siguiente:

	-----X-----	
67	Gastos Financieros	S/ 1, 292.00
	673 Interes. Por prest. y otras oblig.	
	6731 Prest. de inst. Financ. y otras ent.	
37	Activo diferido	S/ 1, 292.00
	373 Interés diferido	
	3731 intereses no devengados en tracciones con terceros	
	30/10 Por el devengo de los intereses de la primera cuota.	

2.2.3 Formalización de una micro y pequeña empresa

El proceso de formalización es progresivo. Un emprendedor puede poseer una licencia municipal de funcionamiento para operar desde el lugar en el que se encuentra sin haber completado aún el registro en la agencia tributaria, la oficina de empleo y la seguridad social. “La formalización empresarial comprende todos los trámites necesarios para que una empresa pueda funcionar en cumplimiento pleno de la legalidad vigente. Incluye, por tanto, además de los trámites necesarios para lograr que se formalice desde el punto de vista contractual, aquéllos que sean necesarios para que regularice su situación fiscal, contrate a sus trabajadores, empiece a operar sus instalaciones productivas y efectúe transacciones comerciales”. Arruñada (2010) pág. 141.

Ventajas

Para ProInversión & ESAN, (2011) las ventajas de la formalización son:

- Facilita la solicitud de créditos en el sistema financiero formal.
- Brinda la oportunidad de participar en concursos públicos para convertirse en proveedores de servicios para el Estado.
- Abre las puertas para participar en programas de apoyo dirigidos a micro y pequeñas empresas.
- Proporciona la posibilidad de incursionar en el ámbito de la exportación.
- Facilita la asociación para competir con grandes empresas.
- Permite el acceso a la vía judicial en caso de que surjan conflictos en los contratos firmados con los clientes.

Formalización legal o jurídica

Las modalidades legales prescritas por la Ley General de Sociedades N°26887

son:

- Corporación anónima
- Empresa anónima cerrada
- Titular de empresa individual de responsabilidad limitada
- Empresa anónima abierta
- Empresa comercial de responsabilidad limitada

Formalización tributaria

En cuanto a la formalización tributaria, se hará referencia a las Rentas de tercera categoría, las cuales engloban actividades comerciales, industriales, de servicios y negocios derivados del comercio, industria o minería. Esto incluye la actividad en la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, u otras vinculadas a los recursos naturales, así como la prestación de servicios comerciales e industriales, como transporte, comunicaciones, servicios de salud, hoteles, almacenes, estacionamientos, reparaciones, construcciones, entidades bancarias, financieras, seguros, finanzas y capitalización. En términos generales, abarca cualquier actividad que constituya una operación recurrente relacionada con la adquisición, producción, venta, intercambio o disposición de bienes.

Regímenes tributarios

A. NRUS

Esta normado mediante el D L N°937 “nos dice lo siguiente: En este régimen

tributario se encuentran las personas que tienen un pequeño negocio cuyos principales clientes son consumidores finales”.

Personas involucradas:

- Individuos y grupos que administran un establecimiento dirigido a consumidores finales, como puestos de mercado, tiendas de calzado, tiendas de artículos varios, pequeñas tiendas de abarrotes, restaurantes de pequeña escala, entre otros.
- Individuos no profesionales que residen en el país y generan ingresos de cuarta categoría únicamente a través de actividades de oficios.

Acogimiento

La adhesión al régimen mencionado se llevará a cabo de la siguiente manera: En el caso de contribuyentes que comiencen sus actividades durante el ejercicio, tendrán la opción de beneficiarse del registro único de contribuyentes.

Categorías NRUS

Para calcular el pago mensual único, es necesario considerar los ingresos o compras mensuales (tomando el mayor de los dos) y determinar la categoría correspondiente, que se clasifica en:

- “Categoría 1: se tiene ingresos o compras en soles hasta S/ 5, 000.00 la cuota mensual es de S/ 20.00”
- “Categoría 2: se tiene ingresos o compras en soles hasta S/ 8, 000.00 la cuota mensual es de S/ 50.00”
- “Se paga de acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales”.

- “Si se excede el monto mensual de la categoría 2 o si los ingresos anuales superan los S/ 96, 000.00 se deberá cambiar de régimen” (SUNAT, 2020).

Cómo pagar las cuotas del nuevo RUS

- “A través de internet: se ingresa a la página www.sunat.gob.pe con el clave sol, con cargo a la tarjeta de débito o de crédito, o mediante débito en cuenta bancaria”.
- “Presencialmente: a través de entidades bancarias o agentes autorizados con una guía de pago fácil nuevo régimen único simplificado” (Guía 1611).

B. RER

“El presente régimen esta normado mediante el Decreto Supremo 179-2004-EF en el cual dice que en este régimen tributario se encuentran las personas con negocio y personas jurídicas que obtengan rentas provenientes de: Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo y actividades de servicios” (SUNAT, 2020).

Ventajas:

- Se llevan únicamente dos registros contables: uno de compras y otro de ventas.
- La presentación de declaraciones es mensual, sin la obligación de presentar declaraciones anuales.

Determinación del pago del RER

La determinación y declaración de impuestos en el Régimen Especial de

Renta (RER) ante la SUNAT se realiza de la siguiente manera:

- La tasa del impuesto a la renta mensual se determina como un porcentaje fijo del 1.5% sobre los ingresos netos
- El impuesto general a las ventas es del 18%.
- La declaración y pago se realizan según el cronograma de obligaciones mensuales.
- En caso de que los ingresos anuales superen los S/ 525,000.00, es necesario cambiar de régimen.

Acogimiento:

Las personas que deseen acogerse al Régimen Especial de Renta (RER) deben considerar los siguientes aspectos:

- Aquellas personas que comiencen actividades durante el régimen deben presentar la declaración y efectuar el pago correspondiente al periodo de inicio de actividades según lo registrado en el (RUC), siempre y cuando se realice dentro del plazo establecido.
- Para aquellos que se trasladen de otros regímenes, como el MYPE Tributario o el Régimen General, la adhesión se llevará a cabo mediante realizar la presentación y efectuar el pago correspondiente al periodo de enero de cada año, cumpliendo con el plazo límite establecido. En cambio, aquellos que procedan del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) podrán optar por acogerse en cualquier periodo del ejercicio.

Obligaciones del RER

- “Comprobantes de pago: emiten todo tipo de comprobantes de pago; si a partir del 2018 se inscribió al RUC por primera vez y escogió el régimen especial, el régimen MYPE tributario o régimen general entonces tendrá la condición de emisor electrónico a partir del primer día calendario del tercer mes siguiente a su inscripción”.
- “Libros contables: solo están obligados a llevar dos registros contables (registro de compras y registro de ventas)” (SUNAT, 2020).

C. RMT

“El presente régimen está normado mediante el Decreto legislativo N° 1269 en el cual nos dice que es un régimen creado especialmente para las micro y pequeñas empresas, con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias, uno de los requisitos para estar en este régimen es que los ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable” (SUNAT, 2020).

Ventajas:

- Los montos a pagar se determinan según las ganancias obtenidas.
- Se aplican tasas reducidas para el cálculo del impuesto.
- Existe la posibilidad de suspender los pagos a cuenta.
- Se tiene la facultad de emitir comprobantes de cualquier tipo para las transacciones comerciales.

MYPE

- En el caso de ingresos netos inferiores a 300 UIT, se aplica una tasa del 1% sobre los ingresos netos.
- Desde el mes en que se excedan las 300 UIT, la tasa se incrementa al 1.5% de los ingresos netos o coeficientes.
- La tarifa aplicable al impuesto general a las ventas mensual es del 18% sobre las ventas realizadas.
- La presentación y el abono se efectúan de acuerdo con el calendario de compromisos mensuales preestablecido.
- Se efectúa la presentación de una declaración anual conforme, 15 UIT con una tasa del 10% sobre la utilidad.
- Si los activos superan S/ 1,000,000.00, se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) con una tasa del 0.4% (SUNAT, 2020).

D. RG

“Normado mediante el Decreto Supremo 179-2004-EF y normas modificatorias, en este régimen tributario se encuentran las personas con negocio y personas jurídicas que desarrollan actividades que constituyan negocio habitual, tales como las comerciales, industriales y mineras, la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; la prestación de servicios comerciales, financieros, industriales, transportes, etc. También se encuentran los agentes mediadores de comercio, tales como corredores de seguros y comisionistas mercantiles, los notarios, las asociaciones de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio” (SUNAT, 2020).

Ventajas del tributario:

- Permite llevar a cabo cualquier actividad sin restricciones en cuanto a los ingresos.
- Faculta la emisión de diversos comprobantes de pago para las transacciones comerciales.
- Cuando se experimentan pérdidas económicas en un año, se permite restar estas pérdidas de las ganancias en años subsiguientes, llegando incluso al punto de no tener la obligación de pagar impuesto a la renta de regularización.

Determinación del pago del RG

- La forma de identificar los impuestos a declarar y pagar ante la SUNAT es la siguiente:
- El impuesto a la renta se calcula mensualmente, resultando en un coeficiente o el 1.5% según la legislación tributaria.
- El impuesto general a las ventas mensual es del 18%.
- La declaración y el pago se realizan conforme al cronograma de obligaciones mensuales establecido.
- Se presenta una declaración anual que implica un proceso de regularización del impuesto equivalente al 29.50% sobre la ganancia (SUNAT, 2020).

2.3 Marco conceptual**Activos**

Cruz et al (2019), declaran que cada activo pertenece a una entidad económica específica y por ende no puede pertenecer a otra entidad al mismo

tiempo, la entidad propietaria tiene el derecho de producir sus beneficios económicos futuros y regular a terceros para obtener estos beneficios.

Conforme a la NIIF que define el activo es un recurso bajo el control de la entidad, adquirido a raíz de eventos pasados, del cual se anticipa que la entidad obtendrá beneficios económicos. El activo contribuirá ya sea directa o indirectamente con beneficio económico futuro a los flujos de efectivo y de equivalentes, ya que estos flujos pueda que empiecen del uso del activo o enajenación del activo.

Alejandro (2018), se define un activo como un recurso bajo el control de la entidad, originado por eventos pasados y del cual se anticipa la obtención de beneficios económicos futuros. Esto implica que estos elementos pueden contribuir, ya sea directa o indirectamente, a generar flujos de efectivo en el futuro, y que su valor se reduce a medida que la capacidad del activo para generar dichos fondos se ve afectada.

Elizalde (2019), describe los activos como recursos bajo el control de la entidad, originados por eventos pasados, de los cuales se anticipa la obtención de beneficios económicos en el futuro, según la Norma de Información Financiera. Por lo tanto, los activos se consideran los bienes o recursos de una empresa, con la expectativa de obtener un beneficio económico cuantificable en el futuro.

Capital de trabajo

Leiva (2012), destaca que el capital de trabajo es un elemento esencial en la administración empresarial y financiera, siendo esencialmente la diferencia entre los activos y pasivos vinculados a las operaciones a corto plazo. Estos fondos, en

constante rotación, se utilizan para respaldar las operaciones continuas de la empresa o para el mantenimiento de inventarios y otros activos físicos de la misma.

Ingresos

Gil (2020), mediante los ingresos, es posible comprender todas las ganancias que se suman al presupuesto total de una entidad. En términos generales, los ingresos abarcan tanto elementos de naturaleza monetaria como no monetaria, manteniéndose de manera continua y dando lugar a un ciclo de beneficios para el consumidor.

Préstamo de socios

Rubio (2018), Definió el préstamo de socios como el acto en el que, ante las dificultades que enfrentan muchas empresas para asegurar financiamiento externo, los socios recurren a solicitar préstamos directamente a la propia empresa.

Préstamo

Pedrosa (2019), definió el préstamo como una actividad financiera en la que una persona (prestamista) concede activos, generalmente una cantidad específica, a otra persona (prestatario), estableciendo un contrato o acuerdo entre las partes que incluye el pago de intereses (costo del dinero).

Efectivo

Le et al. (2018), el efectivo se refiere al estado actual del dinero dentro del ámbito económico, teniendo validez legal y pudiendo utilizarse a corto plazo para cumplir con diversas obligaciones de pago.

Cuenta corriente

Carrasco (2019), explica que una cuenta corriente es un contrato bancario con depósito en la entidad financiera

Cuentas por cobrar

Bruno et al. (2018), explican que una cuenta por cobrar es aquella que refleja un saldo deudor en el estado financiero.

Cuentas por pagar

Tran et al. (2017), señalan que una cuenta por pagar es aquella que muestra un saldo acreedor.

Deuda

Singh et al. (2017), señalan que la deuda representa una obligación que una entidad, ya sea una persona física o jurídica, adquiere para cumplir con sus compromisos financieros generados por su actividad económica.

Línea de crédito

Avazov et al. (2020), indica que una línea de crédito es un acuerdo mediante que la entidad brinda una cantidad de dinero a disposición de cliente.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis general

El financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.

2.4.2 Hipótesis específicas

- a.** El financiamiento interno influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.
- b.** El financiamiento externo influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.
- c.** El financiamiento influye significativamente en las ganancias de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

3.2 Método

3.2.1 Deductivo

Hernández et al. (2014), método de razonamiento que implica derivar explicaciones específicas a partir de conclusiones generales. El enfoque de estudio de la investigación se llevó a cabo mediante el método deductivo, ya que se partió de proposiciones generales de cómo es el financiamiento para obtener conclusiones particulares de cómo es el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes.

Enfoque cuantitativo

Hernández et al. (2014), “el investigador utiliza sus diseños para analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto en particular o para aportar evidencias respecto de los lineamientos” (p.128). El enfoque de la investigación se realizó mediante el enfoque cuantitativo porque se formuló hipótesis general y tres específicas que serán contratadas por el método científico para ello utilizaremos las herramientas estadísticas del programa SPSS versión 25.

3.3 Tipo de investigación

Carrasco (2019), “el tipo de investigación básica solo busca ampliar y profundizar al caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. Su objetivo de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos” (p.43). El presente estudio se realizó mediante el tipo de investigación básico, porque permitió ampliar los conocimientos sobre el financiamiento y el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes del distrito de Acopia, provincia de Acomayo-Cusco.

3.4 Nivel o alcance de investigación

3.4.1 Correlacional

Hernández et al. (2014), “los estudios correlacionales tienen la finalidad de conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular, también ofrecen predicciones y cuantifican relaciones entre variables” (p.90). En este trabajo se dio a conocer como es el financiamiento y crecimiento empresarial, este estudio se realizó con la finalidad de demostrar como el financiamiento influye de manera significativa en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes.

3.5 Diseño de investigación

3.5.1 No experimental

Hernández et al. (2014), “podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, trata de estudios en los que hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”. Este estudio se realizó utilizando un diseño no experimental, ya que el investigador no manipuló deliberadamente las variables durante la investigación. En lugar de eso, se observaron las situaciones que ya existían y que no podían ser influenciadas directamente.

3.5.2 Diseño transversal

Hernández et al. (2014), Los diseños de investigación transversal vienen a ser aquellos que consiguen información dentro de un solo periodo de tiempo escogido. (p.154). Este estudio se realizó mediante un diseño de corte transaccional o transversal porque el estudio se realizó con información del 2021.

3.6 Operacionalización de variables

3.6.1 Variable 01

Financiamiento

a. Definición conceptual

Chagerben et al (2017), El financiamiento consiste en proporcionar capital a una empresa para su uso en un proyecto o negocio. Es un componente crucial en el desarrollo empresarial, ya que proporciona los recursos necesarios para que la empresa alcance sus objetivos

b. Definición operacional

Torres et al. (2017), se destaca la importancia del financiamiento en el progreso de una empresa, y se clasifica en interno y externo según su origen.

Variable 01 - Dimensión 01

Financiamiento interno,

Indicadores

- Capital de trabajo
- Préstamo entre socios
- Ingresos

Variable 01 - Dimensión 02

Financiamiento externo

Indicadores

- Crédito de entidades bancarias
- Crédito de terceros
- Compras al crédito

3.6.2 Variable 02

Crecimiento empresarial

a. Definición conceptual

Orellana (2021), es la capacidad de generar riqueza con el propósito de mejorar el bienestar económico de una empresa, impulsando y manteniendo la prosperidad para lograr una mejora continua de estrategias y alcanzar el éxito. El crecimiento empresarial se materializará mediante el incremento significativo de los ingresos, donde las herramientas para medirlo pueden ser los aspectos como la influencia del financiamiento se manifiesta en diversos aspectos, como la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo y las políticas gubernamentales, así como las estrategias dirigidas a fomentar el ahorro, la producción y las ventas.

Definición operacional

Orellana (2021), Es considerado como la capacidad que tienen las empresas para generar un incremento en el valor de sus activos fijos y sus ganancias.

Variable 02 - Dimensión 01

Activo fijo

Indicadores

- Adquisición del activo
- Depreciación del activo
- Reposición

Variable 02 - Dimensión 02

Ganancias

Indicadores

- Ventas
- Costos
- Gastos

3.6.3 Cuadro de operacionalización

Tabla 1

Operacionalización

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	
Financiamiento	Financiamiento Interno	- Capital de trabajo - Préstamo entre socios	10	Escala ordinal 1 = Muy malo	
Chagerben et al (2017), El financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa para utilizar en un proyecto o negocio además el financiamiento es importante en el desarrollo de una empresa, gracias a él se obtienen los recursos necesarios para que esta pueda cumplir sus objetivos.	Torres et al (2017), indican que el financiamiento interno se origina con aquellos recursos que genera la misma empresa sin la necesidad de que la empresa pida alguna financiación de los entes financieros tales como son los aportes de los socios, utilidades reinvertidas, reservas de capital y las depreciaciones y amortizaciones y también dentro de ello está el aumento significativo del pasivo y venta de activos de la empresa.	- Ingresos		2 = Malo	
		Financiamiento Externo		- Préstamo de entidades financieras	3 = regular
		Torres et al (2017), da a conocer que estas fuentes de financiamiento externos como indica el nombre son generadas por terceros como son entidades bancarias u otros entes que facilite la financiación cuando el propio financiamiento no resulte o no es suficiente para enfrentar o mantener la empresa en ejecución.		- Préstamo de terceros	4 = bueno
				- Compras al crédito	5 = muy bueno
Nota: Financiamiento - Chagerben et al (2017)					
Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	
Crecimiento empresarial	Activo fijo	- Adquisición del activo - Depreciación del activo	10	Escala ordinal 1 = Muy malo	
Orellana (2021), Se establece como la facultad de producir riqueza con objetivos de evolucionar el bienestar económico de una empresa promoviendo y manteniendo la prosperidad para una mejora continua de estrategias y así alcanzar al éxito.	Sevilla (2016), Los activos fijos son poco líquidos ya que se necesita tiempo para convertirlos en efectivo. Son un elemento importante en la estructura financiera de la empresa, pero no sirven para respaldar la liquidez o necesidad de dinero en efectivo de la empresa en el corto plazo.	- Reposición		2 = Malo	
		Ganancias		- Ventas	3 = regular
		Santarcángelo (2017), la ganancia básicamente lo define como el incremento de un bienestar, valor que se obtiene de los ingresos o producto en exceso originados por actividades comerciales sobre los costos de producción para el crecimiento de la empresa.		- Costos	4 = bueno
				- Gastos	5 = muy bueno
Nota: Crecimiento empresarial - Orellana (2021)					

3.7 Población, muestra y muestreo

3.7.1 Población

Hernández et al. (2014), “es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitará la población a estudiar y se generalizarán los resultados” (p.174). En el presente estudio la población para el trabajo estuvo conformado por 40 criadores de cuyes; del distrito de Acopia – Acomayo – Cusco.

Tabla 2

Registro de Padrón de Socios

REGISTRO DE PADRON DE SOCIOS	Estado civil	N° de socios
Varones solteros	2	
Varones casados	18	20
Varones viudos	0	
Mujeres solteras	1	
Mujeres casadas	16	20
Mujeres viudas	3	
Total	40	40

Nota: la tabla representa el registro de padrón de socios. Fuente: elaboración propia

3.7.2. Muestra

Hernández et al. (2014), “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población” (p.174). Para el presente estudio la muestra fue no probabilística debido a que esta fue escogida de forma convencional y por conveniencia, a 40 criadores de cuyes de Acopia – Acomayo – Cusco.

M = 40

3.7.3. Muestreo

Hernández et al. (2014), “el muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p.174). En este trabajo el muestreo fue por medio de un proceso de extracción de un grupo de individuos (población) personas con las mismas cualidades, y la muestra se escogerá de forma convencional, en tal sentido no se utilizó ninguna prueba estadística.

3.8 Técnicas e instrumentos

3.8.1 Técnica

Hernández et al. (2014), “las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo”. Las técnicas necesitan los instrumentos para su realización. En este presente trabajo de investigación la técnica que se aplicó fue la encuesta, el cual estuvo dirigido hacia los 40 criadores de cuyes de Acopia – Acomayo – Cusco.

3.8.2 Instrumentos

Hernández et al. (2014), “en la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos” (P.217). En este presente proyecto se aplicó como instrumento el cuestionario para recoger los datos, el cual fueron respondidos por los 40 criadores de cuyes de Acopia – Acomayo – Cusco.

3.8.3. Validación y confiabilidad del instrumento

a. Validación

Hernández et al. (2014), “menciona que la validación del estudio se demuestra mediante un juicio de expertos quienes son profesionales y conocen del trabajo que se está planteando, ellos se encargan de revisar los instrumentos que se presentan a los colaboradores para que de esta manera el estudio sea viable y factible para su aplicación, es por ello que contamos con los siguientes expertos”.

b. Confiabilidad

Hernández et al. (2014), “la confiabilidad que se obtenga en la investigación se verifica a través de diferentes métodos estadísticos, por lo que en esta investigación se empleará el método de Alpha de Cronbach”

Fiabilidad: La confiabilidad se refiere a la capacidad del instrumento para generar resultados consistentes al realizar repeticiones en el mismo tema. Esta evaluación se llevará a cabo utilizando el programa estadístico SPSS 25.

Tabla 3

Valores del coeficiente de confiabilidad

Resultados	Interpretación
Valor menor a 0.5	Nivel muy bajo
Valor mayor a 0.6	Nivel bajo
Valor mayor a 0.7	Nivel regular
Valor mayor a 0.8	Nivel elevado
Valor mayor a 0.9	Nivel perfecto

Nota: la tabla representa los valores de coeficiencia.

Fuente: elaboración SPSS25

3.9 Consideraciones éticas

Este estudio de investigación se llevó a cabo con un enfoque ético primordial,

destacando la confidencialidad y la veracidad proporcionada por los criadores de cuyes. El trabajo se rigió por los principios éticos, y la información recopilada a través de encuestas a los colaboradores se manejó de manera general para respetar la privacidad de la entidad.

3.10 Procedimientos estadísticos

Una vez obtenida la información necesaria a través de encuestas mediante un cuestionario compuesto por 20 preguntas, 10 dirigidas a la unidad 1 de estudio y 10 a la unidad 2 de estudio, utilizando la escala de Likert, se procedió al procesamiento de la información en el software estadístico SPSS25.

3.11. Método de análisis de datos

El enfoque metodológico de este estudio se basó en la recopilación de datos a través de encuestas dirigidas a los criadores de cuyes. La herramienta estadística SPSS 25 se empleó para analizar los datos mediante la aplicación de medidas de fiabilidad, distribución de frecuencias (tanto en tablas como en gráficos), prueba de normalidad con respecto a la muestra y la correlación de Spearman. A partir de estos resultados, se formularon conclusiones que abordaron de manera efectiva la problemática de investigación planteada.

Tabla 4*Rango de correlación*

Rango	Interpretación
De -0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
De -0.76 a -0.90	Correlación negativa fuerte
De -0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
De -0.11 a -0.50	Correlación negativa media
De -0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0	Correlación nula
De +0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
De +0.11 a +0.50	Correlación positiva media
De +0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
De +0.76 a +0.90	Correlación positiva fuerte
De +0.90 a +1	Correlación positiva perfecta

Nota: la tabla representa el rango de correlación. Fuente: elaboración SPSS25

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1 Prueba de confiabilidad

Confiabilidad de la variable – Financiamiento

Tabla 5

Estadísticas de confiabilidad de la variable financiamiento

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.832	0.829	10

Nota: la tabla representa la confiabilidad de la variable financiamiento. Fuente: elaboración

SPSS25

Interpretación

Se llegó a la conclusión de que el nivel de confiabilidad, evaluado a través de la prueba de fiabilidad con el coeficiente Alfa de Cronbach, fue de (0.832) en la primera unidad de análisis centrada en el financiamiento. Este valor cercano a 1 dice que la investigación es factible.

Tabla 6*Estadísticas de total de elemento de financiamiento*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Item 1	30.93	28.276	0.505	0.420	0.818
Item 2	30.93	24.533	0.777	0.715	0.788
Item 3	30.23	26.128	0.561	0.501	0.813
Item 4	30.68	24.994	0.706	0.769	0.796
Item 5	30.60	26.451	0.639	0.702	0.805
Item 6	30.75	27.782	0.644	0.504	0.808
Item 7	30.95	29.228	0.369	0.427	0.830
Item 8	31.05	28.715	0.329	0.546	0.836
Item 9	30.90	31.682	0.093	0.368	0.852
Item 10	31.03	25.769	0.614	0.467	0.806

Nota: la tabla representa el total de elemento de financiamiento. Fuente: elaboración SPSS25

Confiabilidad de la variable - Crecimiento empresarial**Tabla 7***Estadísticas de confiabilidad de la variable crecimiento empresarial*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.763	0.754	10

Nota: la tabla representa la confiabilidad de la variable crecimiento empresarial. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

Después de realizar la encuesta y analizar los datos utilizando SPSS 25, se observó un nivel de confiabilidad, evaluado mediante la prueba de fiabilidad con el coeficiente Alfa de Cronbach, fue de (0.763) para la segunda unidad de análisis, que se centra en el crecimiento empresarial, valor aproximado a 1, se indica que la investigación es factible y adecuada.

Tabla 8*Estadísticas de total de elemento de crecimiento empresarial*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Item 11	32.55	14.459	0.620	0.514	0.713
Item 12	32.10	13.785	0.671	0.642	0.703
Item 13	32.08	15.712	0.523	0.620	0.731
Item 14	32.48	18.307	0.034	0.441	0.794
Item 15	32.33	14.943	0.472	0.434	0.737
Item 16	32.73	18.256	0.066	0.237	0.786
Item 17	32.20	14.985	0.682	0.625	0.711
Item 18	32.60	15.015	0.626	0.565	0.716
Item 19	32.23	15.615	0.451	0.469	0.740
Item 20	32.50	18.154	0.147	0.562	0.772

Nota: la tabla representa el total de elemento de crecimiento empresarial. Fuente: elaboración SPSS25

4.1.2 Prueba de normalidad

H₀: Los datos tienen distribución normal

H₁: Los datos no tienen distribución normal

Tabla 9*Pruebas de normalidad*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Financiamiento	0.796	40	0.000
Crecimiento empresarial	0.573	40	0.000
Financiamiento interno	0.797	40	0.000
Financiamiento externo	0.783	40	0.000
Activo fijo	0.751	40	0.000
Ganancias	0.680	40	0.000

Nota: la tabla representa la prueba de normalidad de las unidades de estudio. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

Dado que el tamaño de la muestra no supera los 50 datos, se optó por aplicar Shapiro-Wilk. Los resultados revelaron que la significancia para la unidad 01 (financiamiento) y sus dimensiones, así como la unidad 02 (crecimiento

empresarial) y sus dimensiones (activo fijo y ganancias), no sigue una distribución normal. Este hallazgo se respalda con un valor de 0,00, el cual es inferior a 0.05. En consecuencia, se respalda la hipótesis alternativa. Para calcular el nivel de correlación, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman.

4.1.3. Tablas de frecuencia

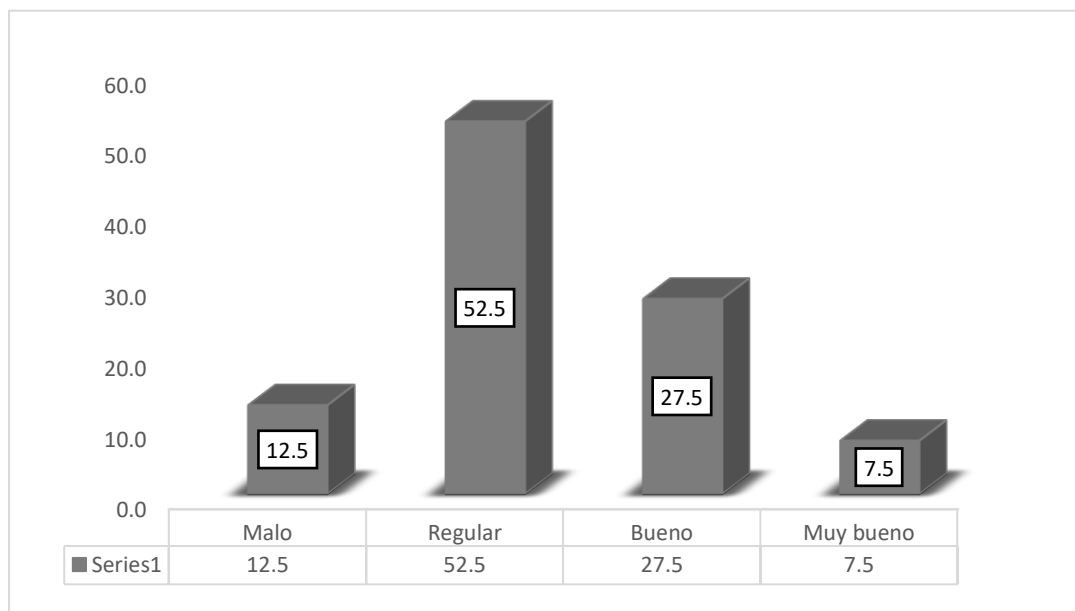
Ítem 01: En su opinión el capital de trabajo del que dispones para la realización de sus actividades económicas es:

Tabla 10

Capital de trabajo para realizar sus actividades económicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	5	12.5	12.5	12.5
Regular	21	52.5	52.5	65.0
Bueno	11	27.5	27.5	92.5
Muy bueno	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el capital de trabajo para realizar sus actividades económicas.
Fuente: elaboración SPSS25

Figura 1*Capital de trabajo para realizar sus actividades económicas*

Nota: el grafico representa el capital de trabajo para realizar sus actividades económicas. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

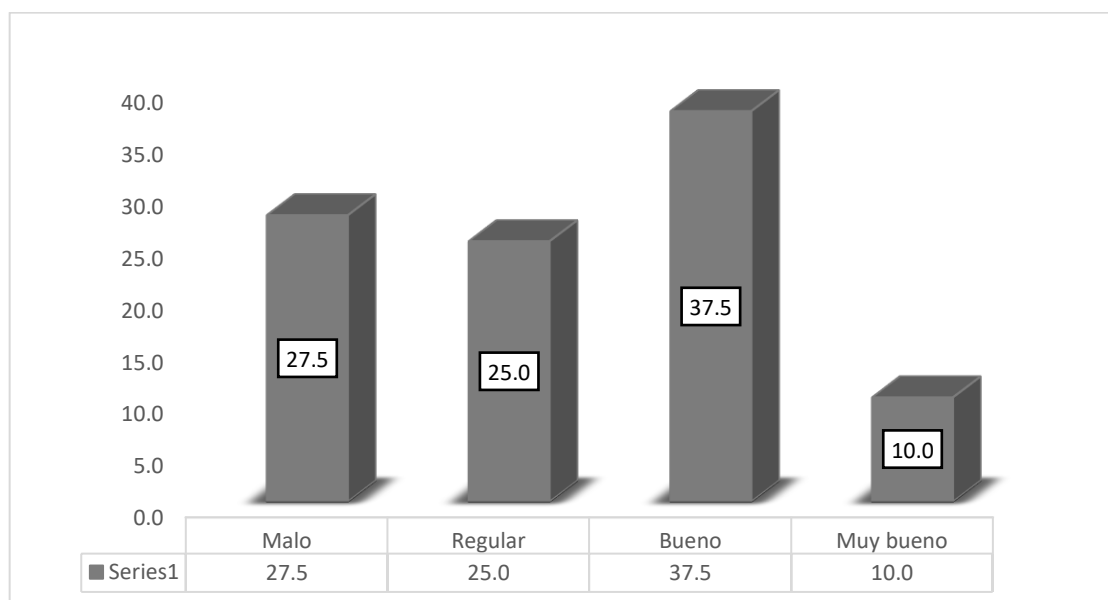
De los 40 encuestados respecto a si el capital de trabajo del que dispones para la realización de sus actividades económicas es: respondieron el 12.5% malo; 52.5% regular, 27.5% bueno y el 7.5% muy bueno.

Ítem 02: En su opinión el capital de trabajo con el que cuentan para hacer frente a sus obligaciones con terceros es:

Tabla 11*Capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones con terceros*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	11	27.5	27.5	27.5
Regular	10	25.0	25.0	52.5
Bueno	15	37.5	37.5	90.0
Muy bueno	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 2*Capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones con terceros*

Nota: el gráfico representa el capital de trabajo para hacer frente a sus obligaciones. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el capital de trabajo con el que cuentan para hacer frente a sus obligaciones con terceros es: respondieron el 27.5% malo; 25% regular, 37.5% bueno y el 10% muy bueno.

Ítem 03: En su opinión el préstamo de socios otorgado para el desarrollo de sus actividades económicas es:

Tabla 12

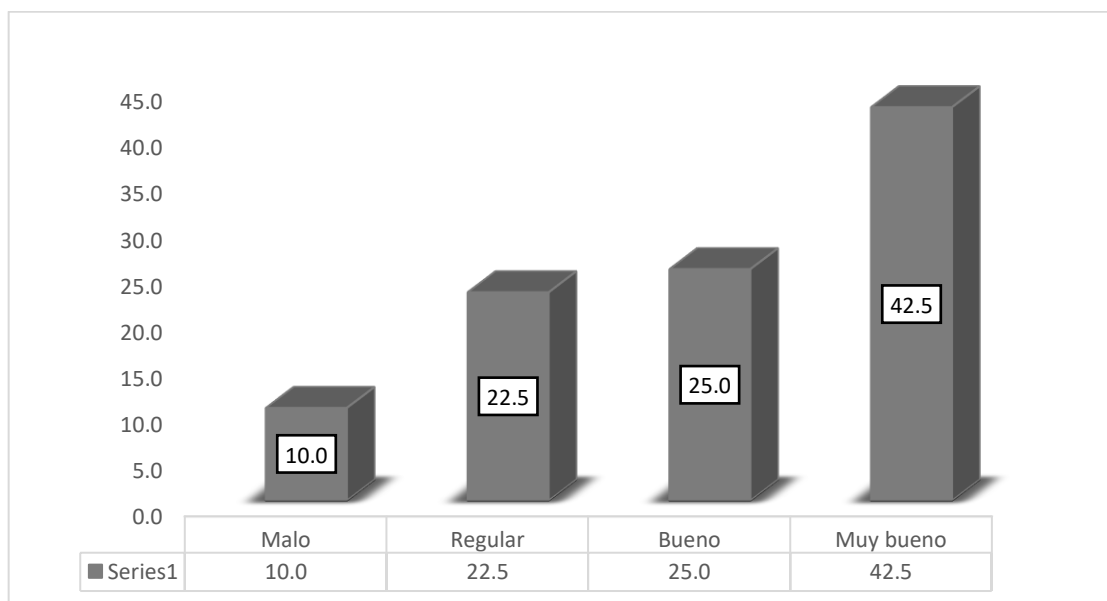
Préstamo de socios para continuar con sus actividades comerciales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	4	10.0	10.0	10.0
Regular	9	22.5	22.5	32.5
Bueno	10	25.0	25.0	57.5
Muy bueno	17	42.5	42.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el préstamo de socios para continuar con sus actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 3

Préstamo de socios para continuar con sus actividades comerciales



Nota: el gráfico representa el préstamo de socios para continuar con sus actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el préstamo de socios otorgado para el desarrollo de sus actividades económicas es: respondieron el 10% malo; 22.5% regular, 25% bueno y el 42.5% muy bueno.

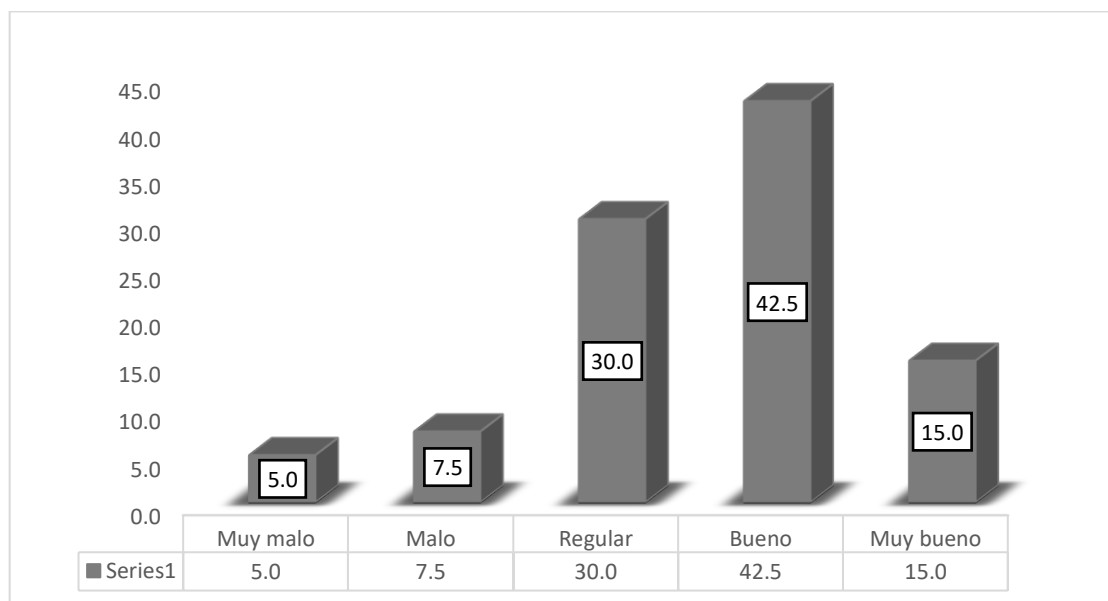
Ítem 04: En su opinión los ingresos que tienen para financiar sus actividades es:

Tabla 13

Ingresos para financiar sus actividades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	2	5.0	5.0	5.0
Malo	3	7.5	7.5	12.5
Regular	12	30.0	30.0	42.5
Bueno	17	42.5	42.5	85.0
Muy bueno	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los ingresos para financiar sus actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 4*Ingresos para financiar sus actividades*

Nota: el grafico representa los ingresos para financiar sus actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los ingresos que tienen los criadores de cuyes de Acopia para financiar sus actividades es: respondieron el 5% muy malo; 7.5% malo, 30% regular, 42.5% bueno y el 15% muy bueno.

Ítem 05: El nivel de ingresos que tienen es:

Tabla 14

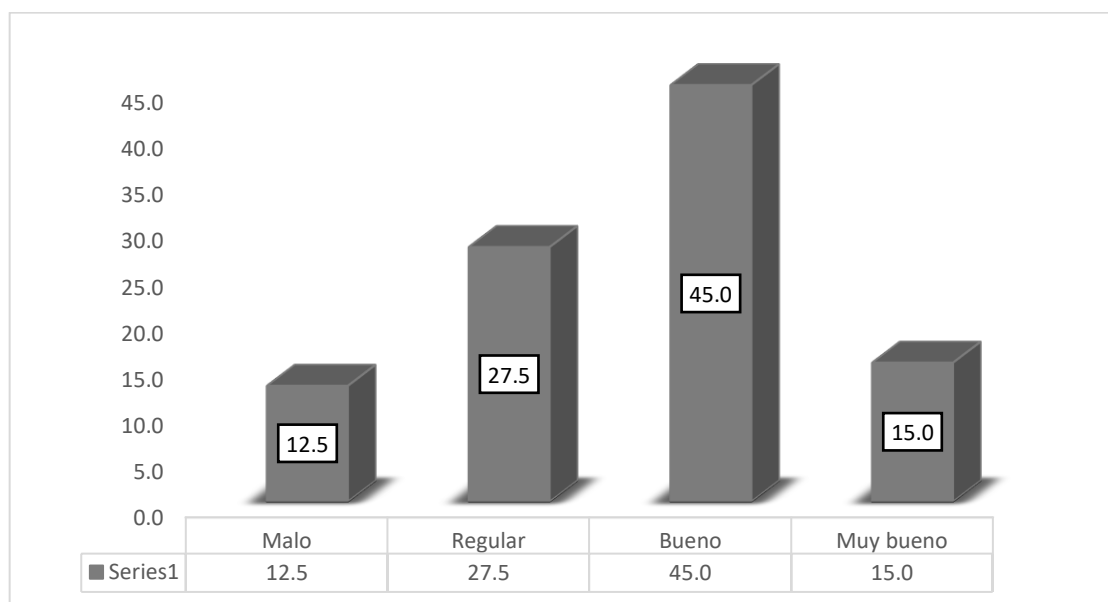
Nivel de ingresos que tienen es

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	5	12.5	12.5	12.5
Regular	11	27.5	27.5	40.0
Bueno	18	45.0	45.0	85.0
Muy bueno	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el nivel de ingresos de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 5

Nivel de ingresos que tienen es



Nota: el grafico representa el nivel de ingresos de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el nivel de ingresos que tienen los criadores de cuyes de Acopia es: respondieron el 12.5% malo; 27.5% regular, 45% bueno y el 15% muy bueno.

Ítem 06: En su opinión su nivel de endeudamiento para obtener un prestamos bancario es:

Tabla 15

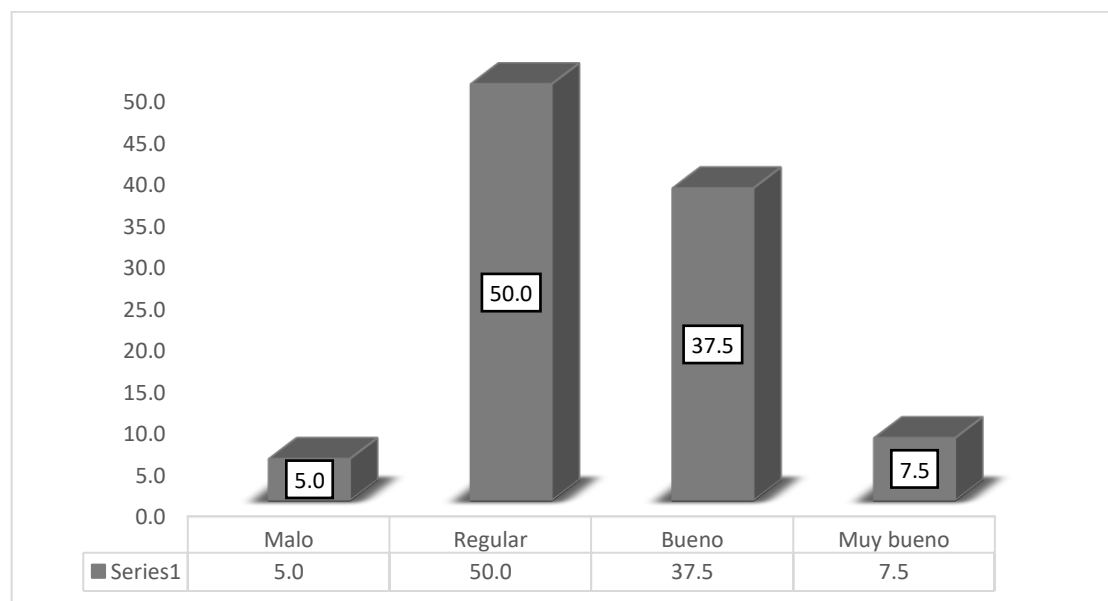
Nivel de endeudamiento para obtener un préstamo bancario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	2	5.0	5.0	5.0
Regular	20	50.0	50.0	55.0
Bueno	15	37.5	37.5	92.5
Muy bueno	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el nivel de endeudamiento de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 6

Nivel de endeudamiento para obtener un préstamo bancario



Nota: el grafico representa el nivel de endeudamiento de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el nivel de endeudamiento de criadores de cuyes de Acopia para obtener un prestamos bancario es: respondieron el 5% malo; 50% regular, 37.5% bueno y el 7.5% muy bueno.

Ítem 07: En su opinión su línea de crédito para obtener un prestamos bancario es:

Tabla 16

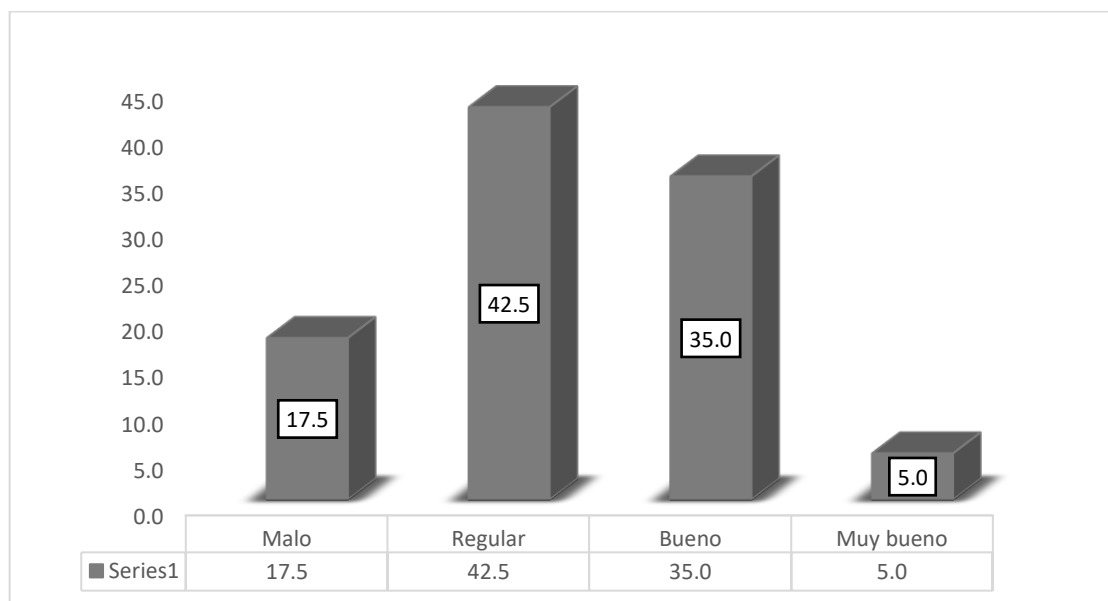
Línea de crédito de los criadores de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	7	17.5	17.5	17.5
Regular	17	42.5	42.5	60.0
Bueno	14	35.0	35.0	95.0
Muy bueno	2	5.0	5.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la línea de crédito de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 7

Línea de crédito de los criadores de cuyes



Nota: el grafico representa la línea de crédito de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la línea de crédito de criadores de cuyes de Acopia para obtener un prestamos bancario es: respondieron el 17.5% malo; 42.5% regular, 35% bueno y el 5% muy bueno.

Ítem 08: En su opinión los préstamos dados por terceros para financiar la adquisición de activos es:

Tabla 17

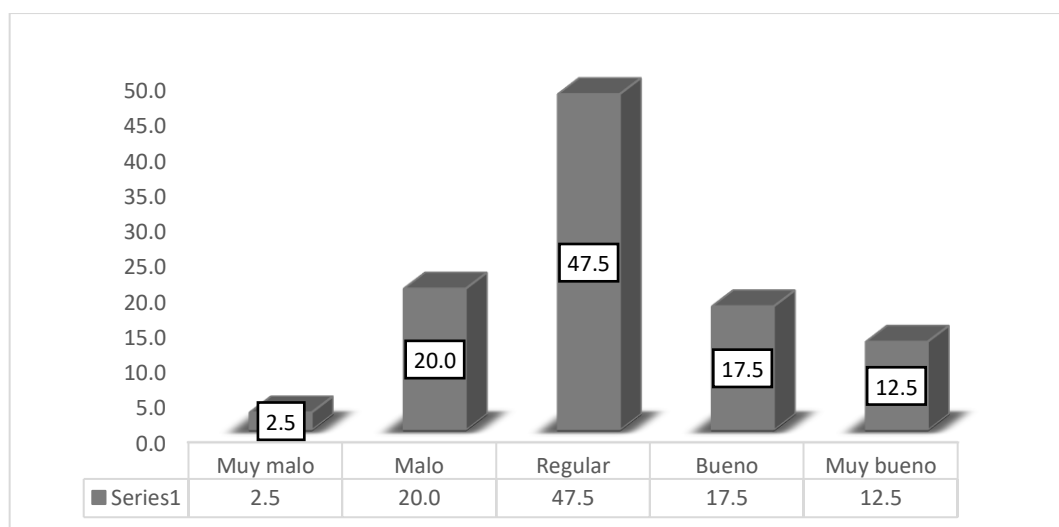
Préstamos otorgados por terceros para adquirir activos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Malo	1	2.5	2.5	2.5
Malo	8	20.0	20.0	22.5
Regular	19	47.5	47.5	70.0
Bueno	7	17.5	17.5	87.5
Muy bueno	5	12.5	12.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los préstamos otorgados por terceros para adquirir activos. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 8

Préstamos otorgados por terceros para adquirir activos



Nota: el gráfico representa los préstamos otorgados por terceros para adquirir activos. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los préstamos dados por terceros para financiar la adquisición de activos es: respondieron el 2.5% muy malo; 20% malo, 47.5% regular, 17.5% bueno y el 12.5% muy bueno.

Ítem 09: En su opinión los préstamos dados por terceros para financiar la adquisición de mercaderías es:

Tabla 18

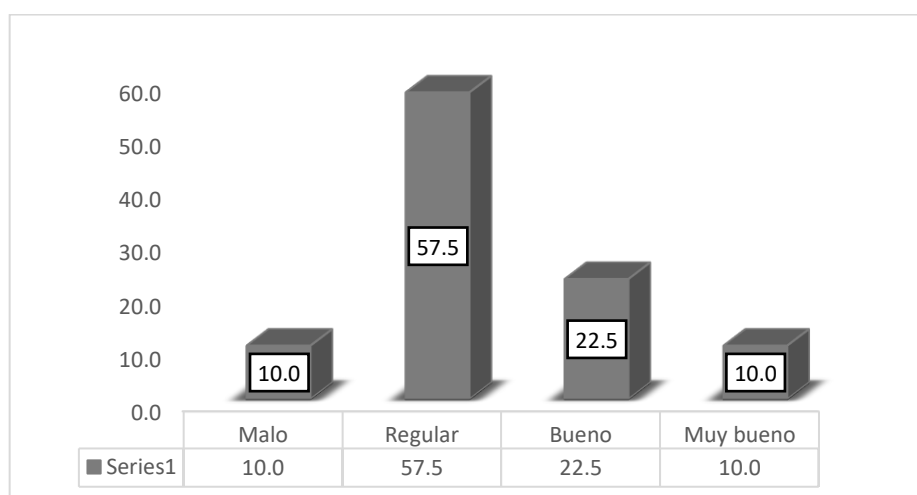
Préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	4	10.0	10.0	10.0
Regular	23	57.5	57.5	67.5
Bueno	9	22.5	22.5	90.0
Muy bueno	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería.
Fuente: elaboración SPSS25

Figura 9

Préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería



Nota: el gráfico representa los préstamos otorgados por terceros para adquirir mercadería. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los préstamos dados por terceros para financiar la adquisición de mercaderías es: respondieron el 10% malo; 57.5% regular, 22.5% bueno y el 10% muy bueno.

Ítem 10: En su opinión las compras al crédito para el desarrollo de sus actividades son:

Tabla 19

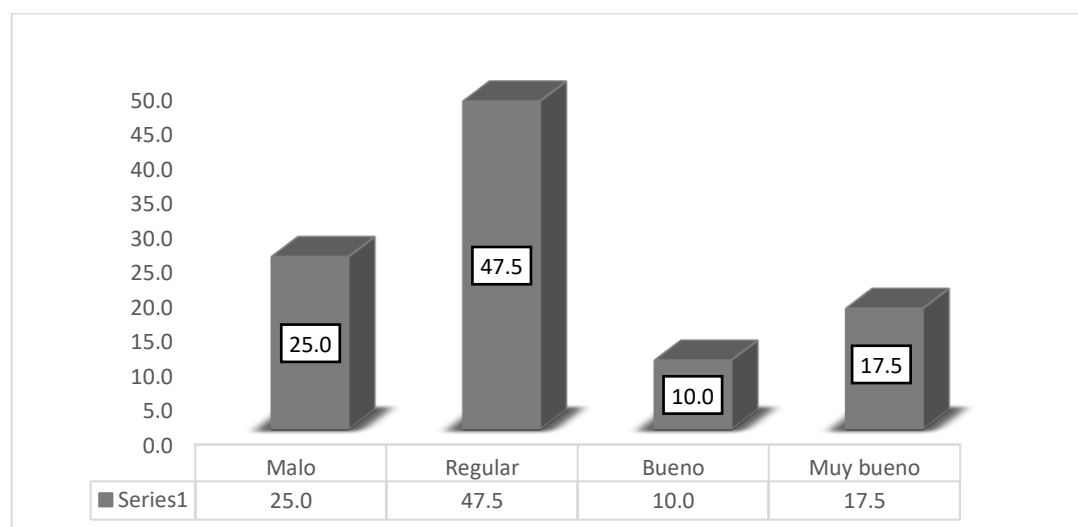
Compras al crédito para continuar con las actividades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	10	25.0	25.0	25.0
Regular	19	47.5	47.5	72.5
Bueno	4	10.0	10.0	82.5
Muy bueno	7	17.5	17.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa las compras al crédito para continuar con las actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 10

Compras al crédito para continuar con las actividades



Nota: el gráfico representa las compras al crédito para continuar con las actividades. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si las compras al crédito para el desarrollo de sus actividades son: respondieron el 25% malo; 47.5% regular, 10% bueno y el 17.5% muy bueno.

Ítem 11: En su opinión la adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes es:

Tabla 20

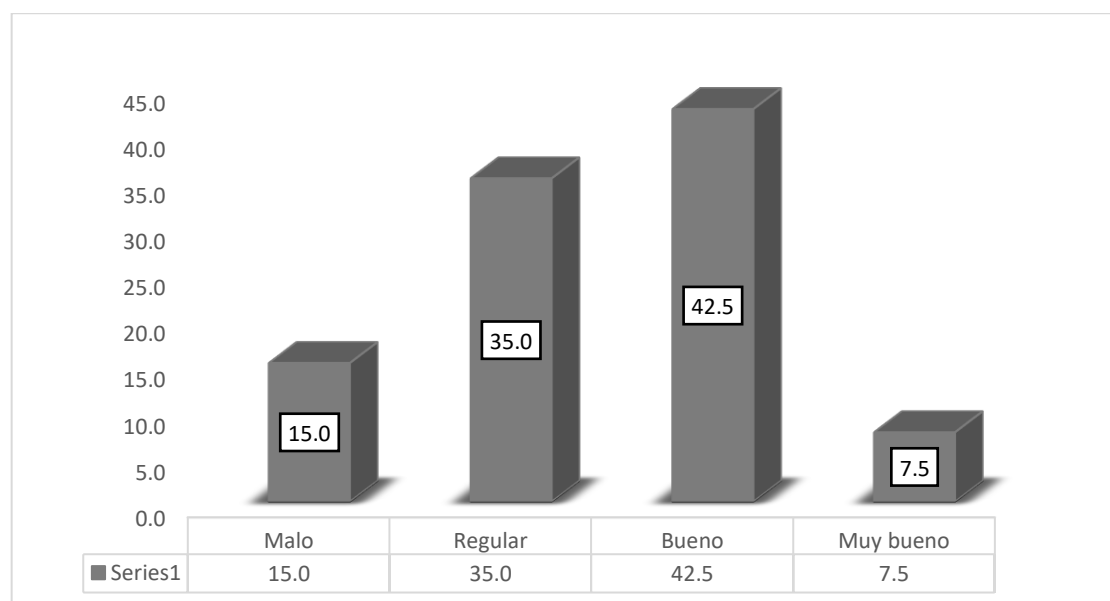
Adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	6	15.0	15.0	15.0
Regular	14	35.0	35.0	50.0
Bueno	17	42.5	42.5	92.5
Muy bueno	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 11

Adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes



Nota: el grafico representa la adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la adquisición de muebles para mejorar la crianza de cuyes es: respondieron el 15% malo; 35% regular, 42.5% bueno y el 7.5% muy bueno.

Ítem 12: En su opinión la adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes es

Tabla 21

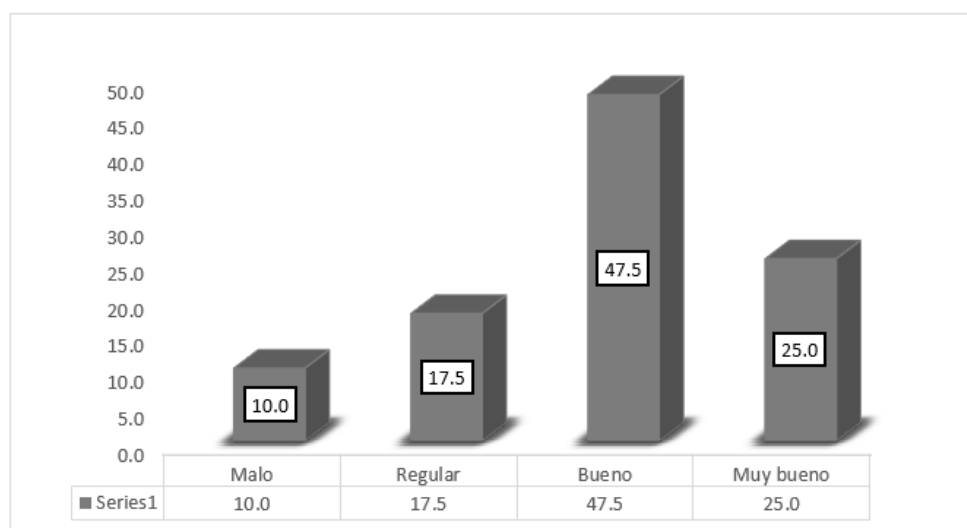
Adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	4	10.0	10.0	10.0
Regular	7	17.5	17.5	27.5
Bueno	19	47.5	47.5	75.0
Muy bueno	10	25.0	25.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 12

Adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes



Nota: el gráfico representa la adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la adquisición de enceres para mejorar la crianza de cuyes es: respondieron el 10% malo; 17.5% regular, 47.5% bueno y el 25% muy bueno.

Ítem 13: En opinión la depreciación aplicada a los activos fijos es:

Tabla 22

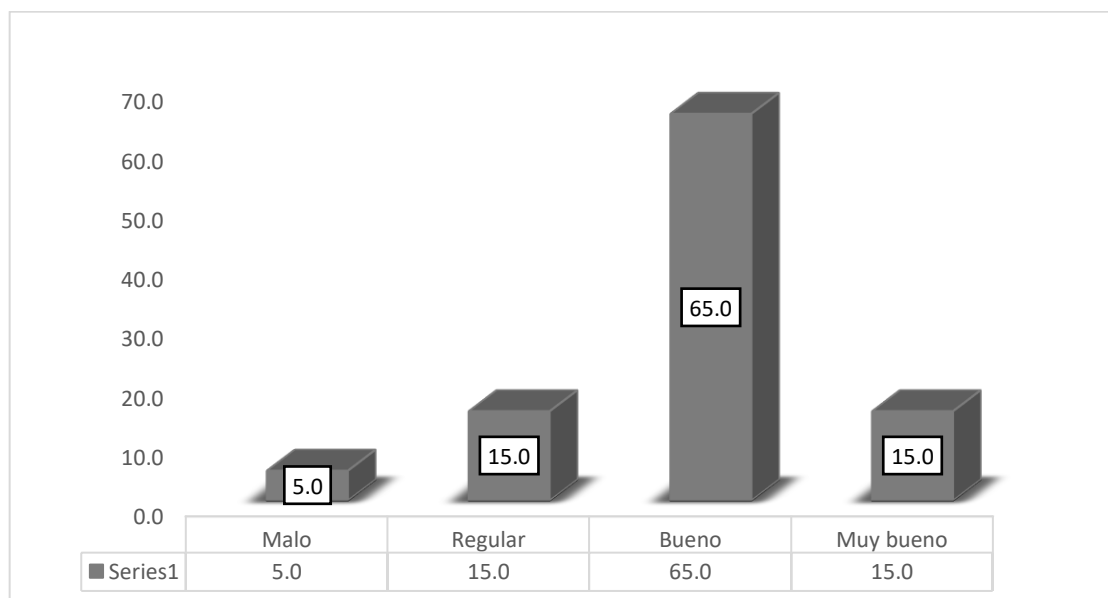
Depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	2	5.0	5.0	5.0
Regular	6	15.0	15.0	20.0
Bueno	26	65.0	65.0	85.0
Muy bueno	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 13

Depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen



Nota: el gráfico representa la depreciación que se aplica a los activos fijos que poseen. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la depreciación aplicada a los activos fijos es: respondieron el 5% malo; 15% regular, 65% bueno y el 15% muy bueno.

Ítem 14: Considera usted que la reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes es:

Tabla 23

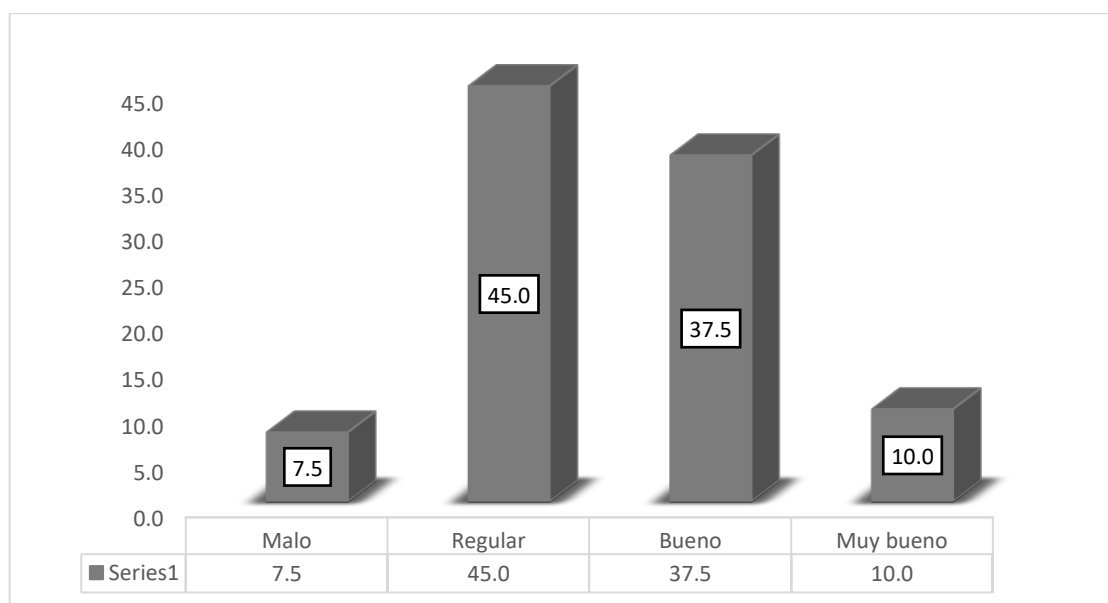
Reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	3	7.5	7.5	7.5
Regular	18	45.0	45.0	52.5
Bueno	15	37.5	37.5	90.0
Muy bueno	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 14

Reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes



Nota: el gráfico representa la reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la reposición de muebles para mejorar la crianza de cuyes es: respondieron el 7.5% malo; 45% regular, 37.5% bueno y el 10% muy bueno.

Ítem 15: Considera usted que la reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes es:

Tabla 24

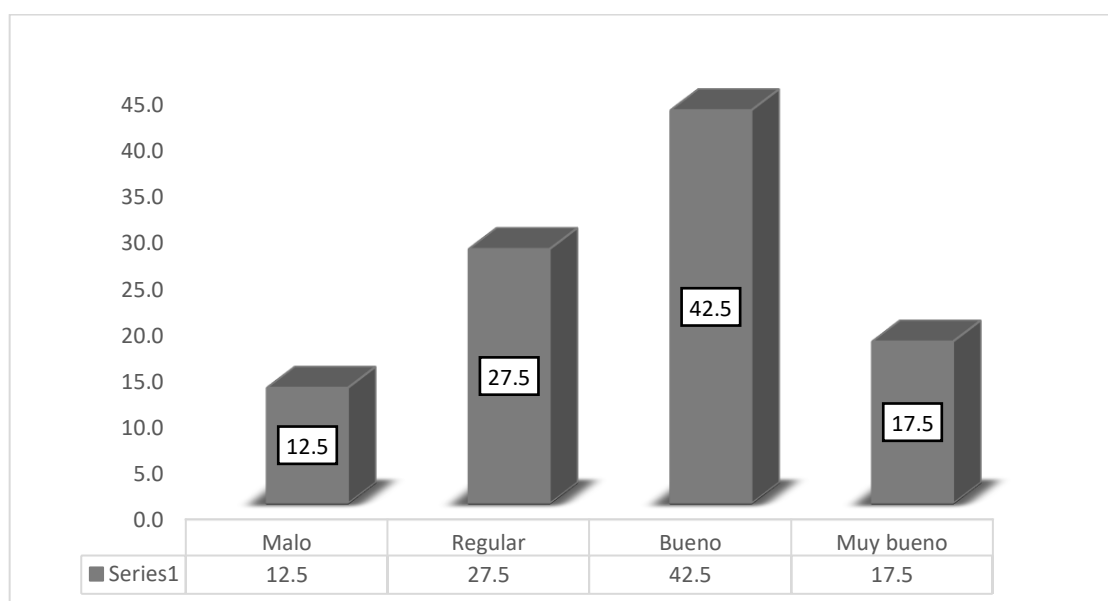
Reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	5	12.5	12.5	12.5
Regular	11	27.5	27.5	40.0
Bueno	17	42.5	42.5	82.5
Muy bueno	7	17.5	17.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa la reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 15

Reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes



Nota: el gráfico representa la reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si la reposición de enceres para mejorar la crianza de cuyes es: respondieron el 12.5% malo; 27.5% regular, 42.5% bueno y el 17.5% muy bueno.

Ítem 16: El nivel de ventas de los cuyes es:

Tabla 25

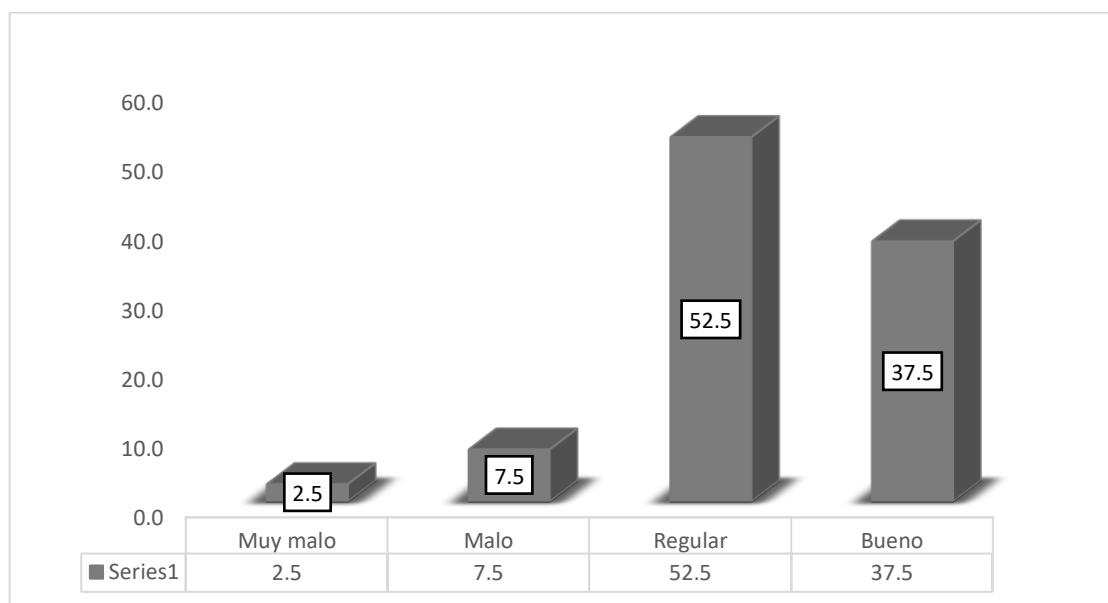
Nivel de ventas de los cuyes es

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Malo	1	2.5	2.5	2.5
Malo	3	7.5	7.5	10.0
Regular	21	52.5	52.5	62.5
Bueno	15	37.5	37.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el nivel de ventas de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 16

Nivel de ventas de los criadores de cuyes



Nota: el grafico representa el nivel de ventas de los criadores de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el nivel de ventas de los criadores de cuyes de Acopia es: respondieron el 2.5% muy malo; 7.5% malo, 52.5% regular y 37.5% bueno.

Ítem 17: En su opinión el costo de ventas en el que incurrieron para la producción de cuyes es:

Tabla 26

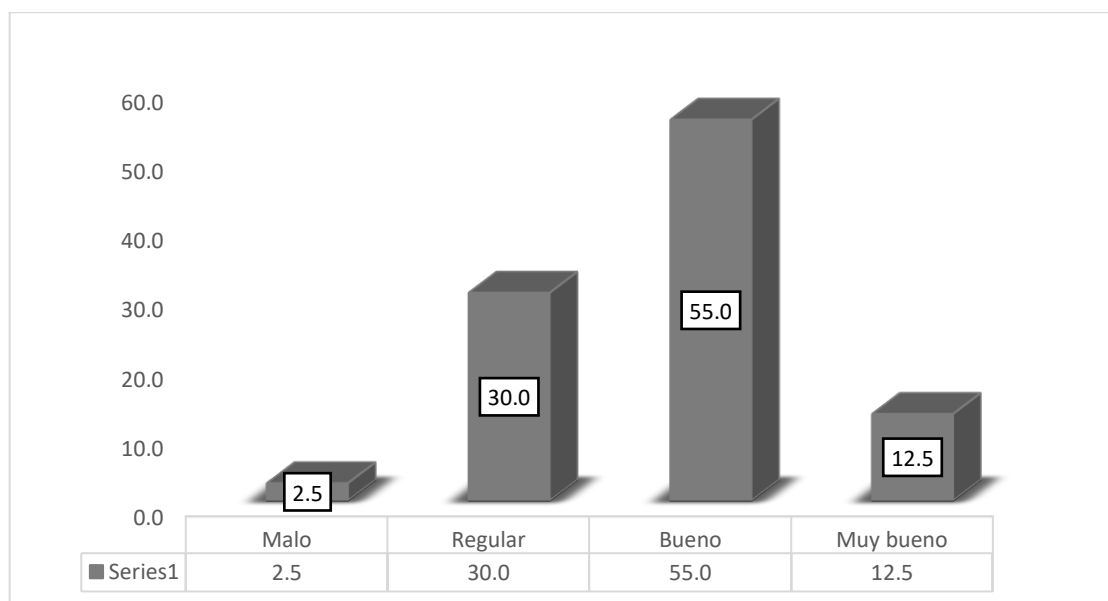
Costo de ventas incurridos para la producción de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	1	2.5	2.5	2.5
Regular	12	30.0	30.0	32.5
Bueno	22	55.0	55.0	87.5
Muy bueno	5	12.5	12.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa el costo de ventas incurridos para la producción de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Figura 17

Costo de ventas incurridos para la producción de cuyes



Nota: el gráfico representa el costo de ventas incurridos para la producción de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si el costo de ventas en el que incurrieron para la producción de cuyes es: respondieron el 2.5% malo; 30% regular, 55% bueno y el 12.5% muy bueno.

Ítem 18: En su opinión los costos administrativos en los que incurrieron para la producción de cuyes es:

Tabla 27

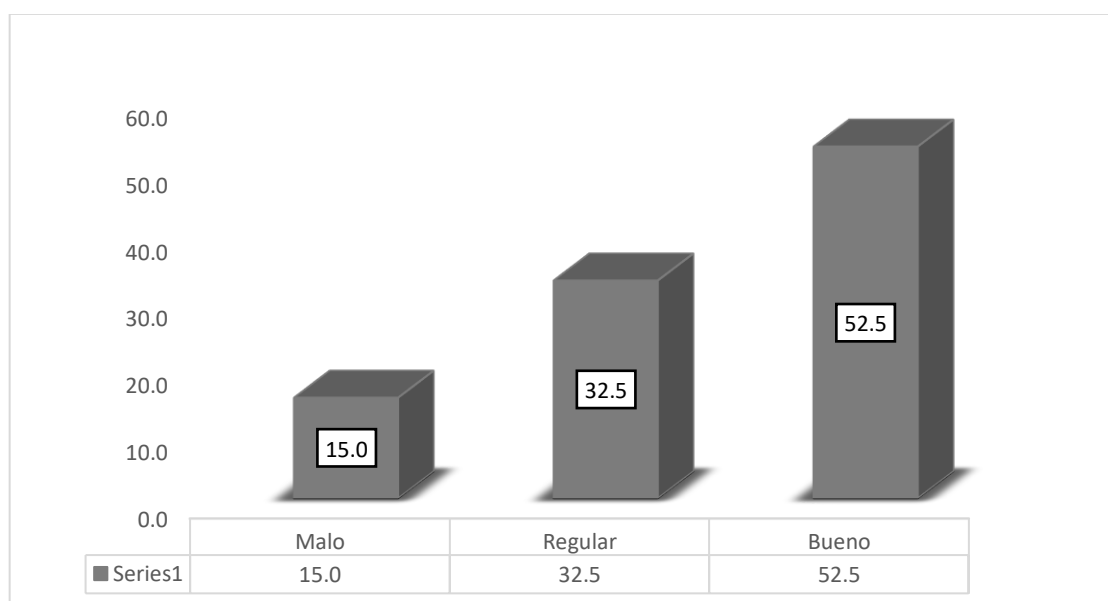
Costos administrativos incurridos para la producción de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	6	15.0	15.0	15.0
Regular	13	32.5	32.5	47.5
Bueno	21	52.5	52.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los costos administrativos incurridos para la producción de cuyes.
Fuente: elaboración SPSS25

Figura 18

Costos administrativos incurridos para la producción de cuyes



Nota: el gráfico representa los costos administrativos incurridos para la producción de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los costos administrativos en los que incurrieron para la producción de cuyes es: respondieron el 15% malo; 32% regular y 52.5% bueno.

Ítem 19: En su opinión los gastos financieros en los que incurrieron para la producción de cuyes es:

Tabla 28

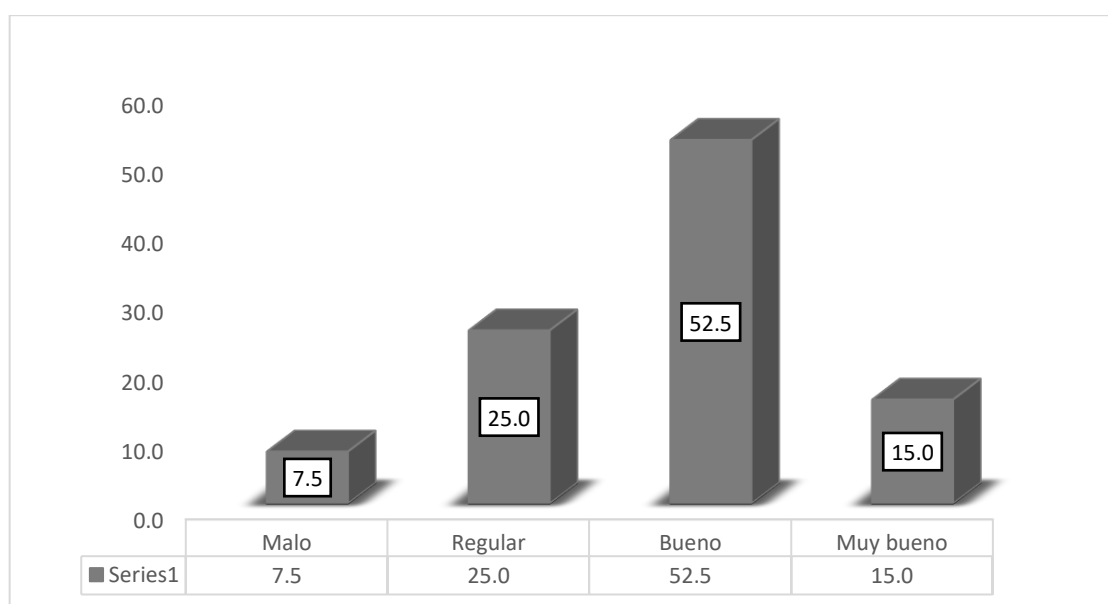
Gastos financieros incurridos para la producción de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	3	7.5	7.5	7.5
Regular	10	25.0	25.0	32.5
Bueno	21	52.5	52.5	85.0
Muy bueno	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los gastos financieros incurridos para la producción de cuyes.
Fuente: elaboración SPSS25

Figura 19

Gastos financieros incurridos para la producción de cuyes



Nota: el gráfico representa los gastos financieros incurridos para la producción de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los gastos financieros en los que incurrieron los criadores de cuyes de Acopia es: respondieron el 7.5% malo; 25% regular, 52.5% bueno y el 15% muy bueno.

Ítem 20: En su opinión los gastos administrativos en los que incurrieron para la producción de cuyes es:

Tabla 29

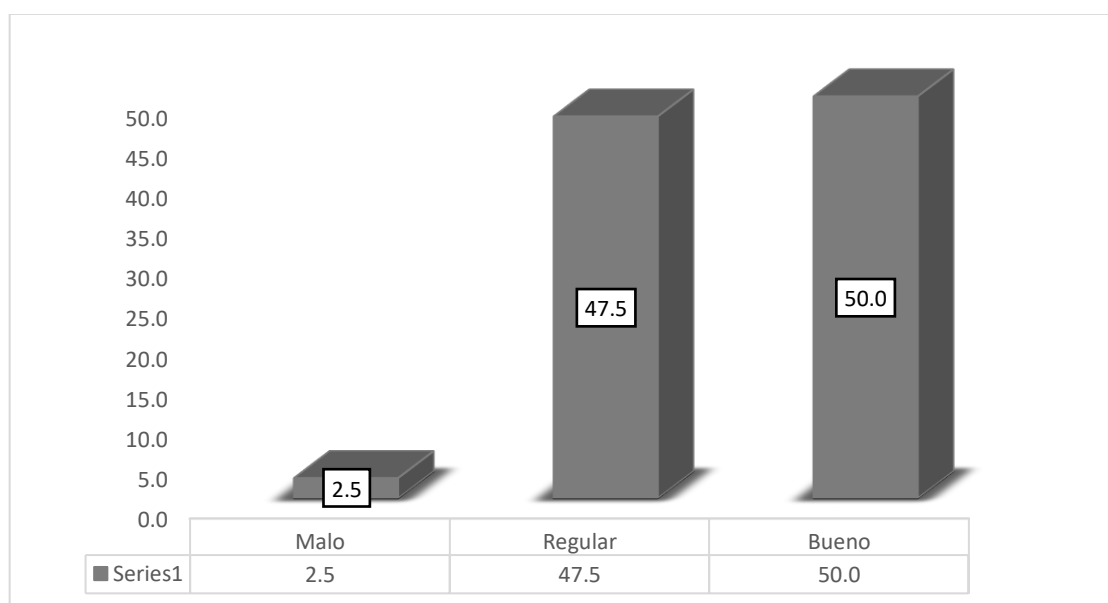
Gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Malo	1	2.5	2.5	2.5
Regular	19	47.5	47.5	50.0
Bueno	20	50.0	50.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota: la tabla representa los gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes.
Fuente: elaboración SPSS25

Figura 20

Gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes



Nota: el gráfico representa los gastos administrativos incurridos para la producción de cuyes. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

De los 40 encuestados respecto a si los gastos administrativos en los que incurrieron los criadores de cuyes de Acopia es: respondieron el 2.5% malo; 47.5% regular y 50% bueno.

ESTUDIO DE CASO

Con base en los resultados obtenidos en el análisis estadístico, se plantea el siguiente estudio de caso, que ejemplifica cómo el financiamiento incide en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes.

Tabla 30

Estimación de un incremento de su producción de cuyes acorde a su financiamiento

Criadores de cuyes	N° de cuyes				TOTAL
	Sin financiamiento	Con financiamiento		Total, de cuyes obtenidos por financiamiento	
		Financiamiento interno	Financiamiento externo		
Criador 1	200	60	110	170	370
Criador 2	250	80	150	230	480
Criador 3	230	50	180	230	460
Criador 4	300	40	170	210	510
Criador 5	280	30	160	190	470

Nota: la tabla presenta una estimación de un incremento de su producción de cuyes. Fuente: elaboración propia

Interpretación

La tabla 37 revela que los criadores de cuyes alcanzan una producción de 200 a 300 cuyes en ausencia de financiamiento. Por el contrario, se evidencia que, con el respaldo de financiamiento interno y externo, lograrán elevar su nivel de producción a un rango de 170 a 230 cuyes. A partir de estos datos, se puede inferir que el acceso a financiamiento no solo posibilita a los criadores mejorar su producción de cuyes, sino que también les permite elevar el nivel de sus ventas e

ingresos. Este incremento en la capacidad productiva y financiera contribuirá de manera significativa al crecimiento empresarial de los criadores.

Tabla 31

Estimación de sus ventas en el mercado provincial e interprovincial

Criadores de cuyes	Total, de cuyes	Venta de cuyes		TOTAL
		Mercado local	Mercado interprovincial	
Criador 1	370	150	180	330
Criador 2	480	150	200	350
Criador 3	460	100	250	350
Criador 4	510	120	300	420
Criador 5	470	100	210	310

Nota: la tabla presenta una estimación de sus ventas en el mercado provincial e interprovincial. Fuente: elaboración propia

Interpretación

La información proporcionada en la tabla 38 destaca que los criadores de cuyes identifican los mercados locales e interprovinciales como sus principales áreas de comercialización. Esto se debe a que, en estas regiones, la carne de estos roedores es apreciada por su elevado valor nutritivo y es reconocida como un plato típico del Perú. Sin embargo, es pertinente señalar que, de acuerdo con la tabla presentada, el mercado interprovincial emerge como su principal zona de comercialización de su producto.

4.2. Discusión de resultados

Después de que los criadores de cuyes de Acopia respondieran las 20 preguntas planteadas, la información recopilada fue procesada a través del programa estadístico Spss25. El problema de investigación se centró en la influencia del financiamiento en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo - Cusco en 2021. El objetivo fue determinar cómo el financiamiento afecta el crecimiento empresarial de estos criadores durante el período de enero a junio de 2021. Para evaluar la confiabilidad, se utilizó el Alfa de Cronbach, obteniendo resultados de ($Rho = 0.832$) para la primera variable y ($Rho = 0.763$) para la segunda variable. Estos valores indican una alta confiabilidad y aceptabilidad del trabajo, ya que están cerca de 1.

Para darle sustento teórico se tomó en cuenta a Chagerben (2017), espalda teóricamente la investigación al definir el financiamiento como el procedimiento mediante el cual se suministra capital a una empresa para su aplicación en un proyecto o negocio. Asimismo, destaca la importancia del financiamiento en el desarrollo empresarial, ya que a través de este proceso se obtienen los recursos necesarios para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos; por otro lado Torres et al. (2017), define que el financiamiento es importante en el desarrollo de una empresa y este de acuerdo a su origen se podrá clasificar en financiamiento interno que está conformado por el capital de trabajo, préstamo entre socios e ingresos y el financiamiento externo que está conformado por los préstamos bancarios, prestamos de terceros y las compras al crédito, a raíz de ello se puede especificar que el financiamiento influye en el crecimiento empresarial para ello se considera a Orellana (2021), Se establece como la facultad de producir riqueza con objetivos

de evolucionar el bienestar económico de una empresa promoviendo y manteniendo la prosperidad para una mejora continua de estrategias y así alcanzar al éxito. El crecimiento empresarial se logrará con el incremento notable de los ingresos, tales como son las herramientas que se pueden manejar para hacer la medición es la inversión, las tasas de interés, nivel de consumo, políticas gubernamentales, o las políticas de fomento de ahorro, la producción, las ventas; por otra parte, Orellana (2021), señala que el crecimiento empresarial es considerado como la capacidad que tienen las empresas para generar un incremento en el valor de los activos fijos el cual se verá mediante la adquisición, depreciación y reposición del activo y las ganancias se ve mediante las ventas, costos y gastos.

Para poner a prueba la hipótesis general que plantea que "El financiamiento tiene un impacto significativo en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, durante el periodo de Enero a Junio de 2021", se calculó el coeficiente de correlación de Spearman, obteniendo Se obtuvo un coeficiente de correlación ($Rho=0.584$) que refleja una correlación positiva moderada entre las variables de estudio. Además, el nivel de significancia fue ($Sig.=0.000 < 0.05$). En consecuencia, se descarta la hipótesis nula y se valida la hipótesis alternativa

Corroborado por: Arias y Carrillo (2016), Concluye que, para fomentar una mayor actividad económica y empleo en todas las microempresas y pequeñas empresas, es esencial disponer de financiamiento adecuado. Esto se logra con la finalidad de llevar a cabo nuevos proyectos que están concebidos como estrategias para impulsar el crecimiento de la empresa en términos de activos fijos, utilidad y

capital, Bonett y Logreira. (2017), concluyeron que las instituciones financieras son las más solicitadas por los microempresarios para acceder a créditos, y en gran medida, estas entidades han otorgado préstamos a las micro y pequeñas empresas con tasas reducidas. Esto ha posibilitado a las pequeñas empresas mejorar su actividad comercial; Gonzales (2018), que, efectivamente, existe una relación entre el financiamiento y el crecimiento empresarial. Esto se debe a que el acceso a un financiamiento adecuado garantiza la viabilidad y facilita la obtención de liquidez inmediata, promoviendo así un crecimiento empresarial y económico exitoso, lo que se traduce en un aumento significativo en las ventas de la actividad comercial.

Para contrastar la hipótesis específica 1 sobre si el financiamiento interno influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021, se calculó el coeficiente de Spearman, se logró un coeficiente de correlación ($Rho=0.638$) que denota una correlación positiva moderada entre las variables analizadas. Asimismo, en términos de significancia, se registró un valor de ($Sig.= 0,000 < 0.05$). En este sentido, la hipótesis nula es rechazada y se valida la hipótesis alterna.

Corroborado por: Ascencio (2020), que, según la percepción de las empresas, el financiamiento se posiciona como una fuente de influencia significativa en la rentabilidad empresarial. Esta influencia posibilita el crecimiento del negocio y, al mismo tiempo, facilita el cumplimiento oportuno de las obligaciones, contribuyendo a la reducción de posibles riesgos; Dioses (2018), concluye que el financiamiento influye de forma positiva en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, evidenciando ser el punto clave e importante en la producción, en el incremento de las ventas y en la generación de utilidades;

de esta manera las empresas llegan a un auge en sus recursos propios, y así mantendrán un buen vínculo con sus proveedores por medio de una gestión apropiada por parte de la gerencia de estas empresas; Cabrera y Mateo (2016), concluye que el progreso y la evolución de la empresa estarán condicionados por las fuentes de financiamiento, dado que estas desempeñan un papel positivo y esencial en las actividades operativas, de inversión y financiamiento. Estas fuentes, en última instancia, impulsan el nivel de crecimiento económico de la empresa.

Para evaluar la hipótesis específica 2 sobre la influencia significativa del financiamiento externo en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, en el período de enero a junio de 2021, se calculó el coeficiente de correlación de Spearman, obteniendo un valor de ($Rho=0.747$). El coeficiente obtenido ($Rho=0.584$) señala una correlación positiva alta entre las variables en estudio. Además, la significancia, evidenciada por un valor de ($Sig.=0.002 < 0.05$), respalda la decisión de rechazar la hipótesis nula a favor de la hipótesis alterna.

Corroborado por: Rodríguez (2018), la conclusión principal es que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel esencial en el desarrollo económico del país. En entornos de mercados exigentes y dinámicos, resulta crucial comprender las fuentes de financiamiento de estas empresas, ya que ellas consideran el acceso a fondos como un elemento fundamental no solo para su supervivencia, sino también para su crecimiento.; Oré (2018), concluye que el financiamiento influye de manera favorable y positiva en el incremento de la rentabilidad de las pymes del Perú; de esta manera apoya el crecimiento

empresarial en la productividad y en sus ingresos y la empresa pueda tener una buena relación con sus proveedores; Mamani y Márquez (2015), concluye que el financiamiento ejerce una influencia alta sobre los resultados de las empresas, dado que la decisión de recurrir o no a la deuda genera una variación significativa en los resultados, lo cual resulta en un aumento en el valor de la empresa, estas compañías optan por obtener financiamiento bancario. A pesar de que las instituciones financieras ofrecen tasas de interés más bajas, el único inconveniente radica en que el acceso a este tipo de financiamiento es más riguroso en comparación con otras alternativas.

Para contrastar la hipótesis específica 2 La influencia del financiamiento en las utilidades de los criadores de cuyes en Acopia - Acomayo - Cusco durante el periodo de enero a junio de 2021 fue significativa. Se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, el coeficiente obtenido ($Rho=0.640$) sugiere una correlación positiva moderada entre las variables. Asimismo, el nivel de significancia, representado por un valor de ($Sig.= 0.003 < 0.05$), respalda la decisión de rechazar la hipótesis nula en favor de la hipótesis alternativa.

Corroborado por: López y Farías (2018), concluyen que el mercado bursátil es una alternativa que es una fuente de financiamiento buena para las Pymes porque que conllevan un menor coste para sus empresas, de esta forma crecer económicamente además que poder realizar sus actividades comerciales de forma continua y cumplir con sus obligaciones en el periodo; Limaco (2019), concluye que a mayores fuentes de financiamiento como son las internas y externas se observa el incremento en la liquidez y los fondos disponible con el que cuentan los empresarios; lo cual les permitirá tener una mejor capacidad de producción, por

esta razón se podrá decir que la empresa tiene una mejor oportunidad de crecer y desarrollarse conforme a los objetivos que se proyectan, también permitirá realizar nuevas opciones de inversión; Rondan (2017), concluye que en la empresa está presentando una deficiencia en la gestión financiera, el cual afecta al crecimiento de la empresa, además se observó que al no poder contar con un adecuado financiamiento los mismos no podrán cumplir con sus obligaciones.

4.3. Prueba de hipótesis

Prueba de hipótesis general

H1: El financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

H0: El financiamiento no influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Tabla 32

Tablas cruzadas de la hipótesis general

		Crecimiento empresarial			Total	
		Malo	Regular	Bueno		
Financiamiento	Malo	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	0.0	0.2	0.8	1.0
	Regular	Recuento	0	8	9	17
		Recuento esperado	0.4	3.8	12.8	17.0
	Bueno	Recuento	0	1	19	20
		Recuento esperado	0.5	4.5	15.0	20.0
	Muy bueno	Recuento	0	0	2	2
		Recuento esperado	0.1	0.5	1.5	2.0
	Total	Recuento	1	9	30	40
		Recuento esperado	1.0	9.0	30.0	40.0

Nota: la tabla representa la tabla cruzada de la hipótesis general. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

La tabla cruzada que analiza la relación entre el financiamiento y el crecimiento empresarial, evaluada mediante la escala Likert, arroja un recuento esperado de 40, que equivale al número de encuestados. Además, el valor es 0.000, siendo inferior a 0.05. Con esta evidencia, se descarta la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, indicando que el financiamiento tiene un impacto significativo en el crecimiento empresarial en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Correlación

Tabla 33

Medidas simétricas de la hipótesis general

		Financiamiento	Crecimiento empresarial
Financiamiento	Correlación de Spearman	1	,584**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	40	40
Crecimiento empresarial	Correlación de Spearman	,584**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	40	40

Nota: la tabla representa las medidas simétricas de la hipótesis general. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

En cuanto a los resultados obtenidos en este estudio de investigación y al evaluar el grado de correlación entre las dos variables, financiamiento y crecimiento empresarial, hallando un valor de $Rho=0.584$. Este resultado indica correlación positiva moderada entre las variables de estudio mencionadas en esta investigación.

Prueba de hipótesis específicas 1

H1: El financiamiento interno influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

H0: El financiamiento interno no influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Tabla 34

Tablas cruzadas de la hipótesis específica 1

			Crecimiento empresarial			Total
			Malo	Regular	Bueno	
Financiamiento interno	Malo	Recuento	0	4	1	5
		Recuento esperado	0.1	1.1	3.8	4.0
	Regular	Recuento	1	4	2	7
		Recuento esperado	0.2	1.6	5.3	7.0
	Bueno	Recuento	0	1	23	24
		Recuento esperado	0.6	5.4	18.0	24.0
	Muy bueno	Recuento	0	0	4	4
		Recuento esperado	0.1	0.9	3.0	4.0
	Total	Recuento	1	9	3	40
		Recuento esperado	1.0	9.0	3.0	40.0

Nota: la tabla representa la tabla cruzada de la hipótesis específica 1. Fuente: Elaboración SPSS25

Interpretación

La tabla de contingencia para el financiamiento interno y el crecimiento empresarial, evaluada por la escala Likert, muestra un recuento esperado de 40, equivalente de encuestados. Además, el valor es 0.000, siendo menor a 0.05. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que el financiamiento interno influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Correlación

Tabla 35

Media simétrica de la hipótesis específica 1

		Financiamiento interno	Crecimiento empresarial
Financiamiento interno	Correlación de Spearman	1	,638**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	40	40
Crecimiento empresarial	Correlación de Spearman	,638**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	40	40

Nota: la tabla representa las medidas simétricas de la hipótesis específica 1. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

Con respecto a los resultados obtenidos en este estudio de investigación y al evaluar el grado de correlación entre las dos variables, financiamiento interno y crecimiento empresarial, se obtuvo un valor de $Rho=0.638$. Este hallazgo sugiere las variables mencionadas anteriormente exhiben una correlación positiva de grado moderado en el contexto de la presente investigación.

Prueba de hipótesis específicas 2

H1: El financiamiento externo influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.

H0: El financiamiento externo no influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.

Tabla 36

Tablas cruzadas de la hipótesis específica 2

			Crecimiento empresarial			Total
			Malo	Regular	Bueno	
Financiamiento externo	Malo	Recuento	1	1	0	2
		Recuento esperado	0.1	0.5	1.5	2.0
	Regular	Recuento	0	7	16	23
		Recuento esperado	0.6	5.2	17.3	23.0
	Bueno	Recuento	0	1	13	14
		Recuento esperado	0.4	3.2	10.5	14.0
	Muy bueno	Recuento	0	0	1	1
		Recuento esperado	0.0	0.2	0.8	1.0
	Total	Recuento	1	9	3	40
		Recuento esperado	1.0	9.0	3.0	40.0

Nota: la tabla representa la tabla cruzada de la hipótesis específica 2. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

La tabla de contingencia relacionada con el financiamiento interno y el crecimiento empresarial, evaluada la tabla de contingencia relacionada con el financiamiento interno y el crecimiento empresarial, evaluada por la escala Likert, presenta un recuento estimado de 40, que coincide con la cantidad de encuestados. Además, el valor de significancia es 0.002, siendo inferior a 0.05. Por lo tanto, se descarta la hipótesis nula y se valida la hipótesis alternativa., es decir que el financiamiento externo influye significativamente en el crecimiento empresarial de

los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021.

Correlación

Tabla 37

Medias simétricas de la hipótesis específica 2

		Financiamiento externo	Crecimiento empresarial
Financiamiento externo	Correlación de Spearman	1	,747**
	Sig. (bilateral)		0.002
	N	40	40
Crecimiento empresarial	Correlación de Spearman	,747**	1
	Sig. (bilateral)	0.0002	
	N	40	40

Nota: la tabla representa las medidas simétricas de la hipótesis específica 2. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

Con respecto a lo obtenido en esta investigación y al determinar el nivel de correlación entre las dos variables, financiamiento interno y crecimiento empresarial, se observó un valor de $Rho=0.747$. Esto señala que las variables mencionadas anteriormente presentan una correlación positiva alta en el contexto de este estudio.

Prueba de hipótesis específicas 3

H1: El financiamiento influye significativamente en las ganancias de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

H0: El financiamiento no influye significativamente en las ganancias de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Tabla 38

Tablas cruzadas de la hipótesis específica 3

		Ganancias			Total	
		Malo	Regular	Bueno		
Financiamiento	Malo	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	0.1	0.3	0.6	1.0
	Regular	Recuento	1	8	8	17
		Recuento esperado	0.9	5.5	10.6	17.0
	Bueno	Recuento	0	5	15	20
		Recuento esperado	1.0	6.5	12.5	20.0
	Muy bueno	Recuento	0	0	2	2
		Recuento esperado	0.1	0.7	1.3	2.0
	Total	Recuento	2	13	25	40
		Recuento esperado	2.0	13.0	25.0	40.0

Nota: la tabla representa la tabla cruzada de la hipótesis específica 3. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

La tabla de contingencia relacionada con el financiamiento interno y el crecimiento empresarial, evaluada mediante la escala Likert, muestra un recuento anticipado de 40, equivalente a la cantidad de encuestados. Además, el valor de significancia es 0.003, siendo menor a 0.05. Por lo tanto, se descarta la hipótesis nula y se valida la hipótesis alternativa, es decir que el financiamiento externo influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a junio del 2021.

Correlación

Tabla 39

Medidas simétricas de la hipótesis específica 3

		Financiamiento	Ganancias
Financiamiento	Correlación de Spearman	1	,640**
	Sig. (bilateral)		0.003
	N	40	40
Ganancias	Correlación de Spearman	,640**	1
	Sig. (bilateral)	0.003	
	N	40	40

Nota: la tabla representa las medidas simétricas de la hipótesis específica 3. Fuente: elaboración SPSS25

Interpretación

Con respecto a los resultados obtenidos en este estudio de investigación y al evaluar el grado de correlación entre las dos variables, financiamiento y ganancias, se obtuvo un valor de $Rho=0.640$. Esta conclusión sugiere que, en el actual estudio

de investigación, las variables analizadas previamente muestran una correlación positiva de grado moderado.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que el financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021, esto fue determinado por medio del coeficiente de correlación de Spearman, donde se obtuvo como resultado; un valor de ($Rho=0.584$), lo que indica que existe una correlación positiva moderada, en tal sentido podremos señalar que mientras los criadores de cuyes obtengan un buen financiamiento ya sea interno o externo ellos podrán mantener un adecuado crecimiento empresarial por la actividad comercial que realizan.
2. Se concluye que el financiamiento interno influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021, esto fue determinado por medio del coeficiente de correlación de Spearman, donde se obtuvo como resultado; un valor de ($Rho=0.638$), lo que indica que existe una correlación positiva moderada, en tal sentido podremos señalar que mientras los criadores de cuyes obtengan un buen financiamiento interno a través del capital de trabajo, préstamo entre socios e ingresos ellos podrán mantener un adecuado crecimiento empresarial por la actividad comercial que realizan.
3. Se concluye que el financiamiento externo influye significativamente en el crecimiento empresarial de los criadores de cuyes de Acopia - Acomayo- Cusco, periodo Enero a Junio del 2021, este hallazgo se logró mediante el cálculo del coeficiente de correlación de Spearman, arrojando un valor de ($Rho=0.747$). Este resultado sugiere una correlación positiva alta entre las variables evaluadas, en tal sentido podremos señalar que mientras los

criadores de cuyes obtengan un buen financiamiento externo a través de los préstamos bancarios, préstamos de terceros y las compras al crédito ellos podrán mantener un adecuado crecimiento empresarial por la actividad comercial que realizan.

4. Se concluye que el financiamiento desempeña un papel significativo en las ganancias de los criadores de cuyes en Acopia - Acomayo - Cusco durante el período de enero a junio de 2021. Este hallazgo se sustenta en el coeficiente de medición de Spearman, que reveló un valor ($Rho=0.640$) indicando una calificación positiva moderada. En consecuencia, se puede afirmar que un sólido respaldo financiero, ya sea interno o externo, se traduce en un potencial aumento en las ganancias de los criadores. Este incremento se refleja en las ventas, así como en la gestión de costos y gastos asociados a su actividad comercial. Los resultados obtenidos subrayan la relevancia de factores como el nivel de ventas, los costos administrativos, los gastos financieros y los gastos administrativos. Se destaca que el nivel de ventas se sitúa en un 52.5% calificado como regular, mientras que los costos y gastos, tanto administrativos como financieros, muestran evaluaciones positivas en torno al 52.5%. Estos indicadores sugieren que una gestión eficiente del financiamiento contribuye de manera directa a la salud financiera y operativa de los criadores de cuyes en la región.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los criadores de cuyes formalizar su negocio e implementar mecanismos que les ayuden a mejorar su financiamiento tanto interno como externo con la finalidad de que este se vea reflejado en su crecimiento empresarial por la actividad comercial que realizan.
2. Se sugiere a los criadores de cuyes poner en práctica estrategias destinadas a fortalecer su financiamiento interno, con el objetivo de que dicho fortalecimiento se traduzca en un crecimiento empresarial derivado de sus operaciones comerciales.
3. Se sugiere a los criadores de cuyes adoptar medidas que les permitan optimizar su financiamiento externo, con el propósito de que este impacte positivamente en su crecimiento empresarial generado por sus operaciones comerciales.
4. Se recomienda a los criadores de cuyes implementar mecanismos que les ayuden a mejorar su financiamiento tanto interno como externo con la finalidad

de que este se vea reflejado en las ganancias por la actividad comercial que realizan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alejandro Fuertes, J. (2018). Deterioro del Valor de los activos. Un enfoque global. *Gestión Joven*, 7. http://elcriterio.com/revista/contenidos_18/5.pdf
- Altaf, N., & Shah, F. A. (2018). *How does working capital management affect the profitability of Indian companies*. *Journal of Advances in Management Research*.
- Andrade, P. (2009). Productos financieros y alternativas de financiación. *Zaragoza: Grupo Milan*.
https://www.camarazaragoza.com/docs/Guia_productos_financieros_y_alternaiva_16602.pdf
- Arias Subiaga, J. G., & Carrillo Paredes, K. B. (2016). *Análisis de las fuentes de financiamiento para microcréditos de las instituciones públicas y privadas para las PYMES en el Ecuador*. [Tesis para optar el título de contador Público Autorizado, Universidad de Guayaquil].
<https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/b34cae08-ef9b-4d56-980e-2ce9989d1843/content>
- Arruñada, B. (2010). Formalización de Empresas Costes Frente a Eficiencia Institucional. *Pamplona: Aranzadi SA.*, (Primera ed.).
<https://www.arrunada.org/es/publicaciones/formalizacion-de-empresas-costes-frente-a-eficiencia-institucional>
- Ascencio Lindao, M. C. (2020). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad - provincia de Santa Elena en el año 2019*. [Tesis para optar el título profesional de Contador, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE].
<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/23541/T-ESPE-044234.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Avazov, N., & Maxmudov, N. (2020). *Investment As A Source Of Financing*. Архив научных исследований.
- Baker, H. K., Kumar, S., Colombage, S., & Singh, H. P. (2017). *Working capital management practices in India*. survey evidence. *Managerial Finance*.
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2022). *Financiamiento*.
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento.html>
- Banco Popular Dominicano. (28 de agosto de 2014). *Diferencias entre el crédito financiero y el crédito comercial*.
<https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>
- Bohórquez Medina, N. M., López Cajas, A. S., & Castañeda Vélez, L. (2018). Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de

decisiones financieras. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 11. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>

- Bonett Brieva, M., & Logreira Vargas, C. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla- Colombia*. [Tesis de Maestría, Universidad de la Costa]. <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/6.pdf?sequence=1>
- Bruno, V. K. (2018). *Exchange rates and the working capital channel of trade fluctuations*. In AEA Papers and Proceeding.
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la Investigación Científica* (Vol. 2da Edición). Lima Perú: San Marcos.
- Céspedes, D. V. (2019). Crecimiento económico: contribución y participación de los recursos. *Revista ABRA*. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17796/Crecimiento%20econ%20Contribuci%20y%20participaci%20de%20los%20recursos.%20Daniel%20Villalobos%20C%20a9spedes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ceupe. (27 de mayo de 2020). *Ceupe*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/las-estrategias-de-crecimiento-empresarial.html>
- Chagerben, L. Y. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dialnet - Dominio de Las Ciencias*, 3(2), 783–798. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6326783.pdf>
- Cruz Moo, N. V., Pérez Zapata, A., & Delgado Cih, G. I. (2019). Análisis de las cuentas de activo aplicadas en las NIIF para las PYMES. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 12. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/07/cuentas-activo-pymes.html>
- Dioses López, E. J. (2018). *El Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de transportes y servicios don Luis s.r.l. - Chimbote, 2013-2017*. [Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/5740/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_DIOSES_LOPEZ_EDGAR_JUAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Elizalde, L. (2019). Los Estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher*, 10. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144051>

- García, J. B. (2010). *Instrumentos de Financiación Empresarial*. España: Universidad del País Vasco.
- Gestión. (12 de mayo de 2020). *Aportaciones de socios sin aumento de capital*. <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/aportaciones-de-socios-a-fondos-propios/>
- Gil, S. (1 de marzo 2020). *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gonzales Mejía, G. E. (2018). *Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial en las pymes comerciales de la urbanización covida en el distrito de los Olivos, año 2018*. [Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33149/Gonzales_MGE-SD.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Kiziryan, M. (1 de marzo 2020). *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/reservas.html>
- Le, H. L., Vu, K. T., Du, N. K., & Tran, M. D. (2018). *Impact of working capital management on financial performance: The case of Vietnam*. *International Journal of Applied Economics*. Finance and Accounting.
- Leiva, J. (2012). *Decisiones Financieras*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Limaco Silva, A. M. (2019). *Financiamiento y crecimiento empresarial en las Micro y Pequeñas Empresas rubro textil de la galería Generales, Distrito La Victoria, 2019*. [Tesis para obtener título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/57456/L%c3%admaco_SAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lira Briceño, P. (2016). *Finanzas y Financiamiento*. Miraflores Lima - Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- López Lindao, J. I., & Farías Villón, E. E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil*. Guayaquil [Tesis para optar por el título Ingenierías en tributación y finanzas, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>
- Malave, A. (setiembre de 2017). *Revista educativa CursosOnlineWeb.com*. <https://cursosonlineweb.com/financiamiento.html>

- Mamani Barrientos, H., & Márquez Quispe, G. J. (2015). *La estructura de financiamiento y su influencia en los resultados de las empresas concesionarias de vehículos del Cusco - 2012*. [Tesis para optar al título profesional de Contador Público, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco].
<http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/114/253T20150021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mateo Chuquicusma, N., & Cabrera Meléndez, K. L. (2016). *Las Fuentes de Financiamiento como base para el crecimiento Económico de la Empresa Grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015*. [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Señor de Sipán].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/Cabrera%20Mel%c3%a9ndez%20%26%20Mateo%20Chuquicusma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Medina, G. I. (2013). *Administración Básica para Microempresas*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Oliva, F. (2016). *La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para*. Cuba: Cofin Habana.
- Oré Quispe, W. A. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector servicios del Perú: caso empresa multiservicios AUTOCAM S.R.L., Ayacucho 2016*. [Trabajo de investigación para optar el grado académico de Bachiller en Ciencias Contables y Financieras, Universidad católica los Ángeles Chimbote].
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/21838/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_%20ORE_QUISPE_WENDY_AYMET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Orellana Nirian, P. (06 de marzo de 2021). *Economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-empresarial.html>
- Panda, A. K., & Nanda, S. . (2018). *Working capital financing and corporate profitability of Indian manufacturing firms*. Management Decision.
- Pedrosa, S. J. (2019). *economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>
- Red de Multiservicios Regionales SAC. (2022). *Crianza Comercial de Cuyes*.
<https://www.rmr-peru.com/crianza-de-cuyes.htm>
- Rodríguez, K. A. (2018). *Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito*. [Tesis para lograr el grado de Contador Público, Universidad del Este].
<http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/20/Rodriguez%20->

%20%20Financiamiento%20de%20Pymes%20industriales%20y%20dificultades%20en%20el%20acceso%20al%20credito.pdf?sequence=4

Roldán, P. N. (2020). *economipedia.com*.

<https://economipedia.com/definiciones/desarrollo.html>

Rondan Sinchi, L. A. (2017). *Gestión Financiera para la renovación de unidades de transporte urbano en la empresa el Dorado S.A. en el periodo 2016*.

[Tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Andina del Cusco].

https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/933/Luis_Tesis_bachiller_2017.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Rubio García, I. (2018). *reviso.com*. <https://www.reviso.com/es/blog/prestamos-de-socios-a-sociedad/>

Ruiz, I. (17 de noviembre de 2019). *Todo sobre liquidez y financiación, un tema clave para la Startup*. <https://blog.mailrelay.com/es/2019/09/17/liquidez-y-financiacion#>

Santarcángelo, J. E. (2017). La tasa de ganancia en las teorías neoclásicas, Keynesiana/Postkeynesiana y Marxista. *Realidad Económica*, 28.

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/131499>

Sevilla Arias, A. (2016). *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/activo-fijo.html>

Singh, H. P., Kumar, S., & Colombage, S. (2017). *Working capital management and firm profitability: a meta-analysis* . *Qualitative Research in Financial Markets*.

SUNAT. (2020). *Nuevo Regimen Unico Simplificado - Nuevo RUS*.

<https://orientacion.sunat.gob.pe/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevorus>

SUNAT. (2020). *Régimen Especial*. <https://orientacion.sunat.gob.pe/2932-concepto-del-regimen-especial>

SUNAT. (2020). *Régimen General de Renta*.

<https://orientacion.sunat.gob.pe/concepto-del-impuesto-a-la-renta-regimen-general>

SUNAT. (2020). *Régimen MYPE del impuesto a la Renta*.

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/mypelR/index.html>

Tarapuez-Chamorro, E. (2019). Crecimiento empresarial. *Desarrollo Gerencial*.

<https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/3754>

Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Cicag - Centro de Investigación*

de Ciencias Administrativas y Gerenciales, 20.
<http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133/125>

Tran, H., Abbott, M., & Yap, C. J. (2017). *How does working capital management affect the profitability of Vietnamese small-and medium-sized enterprises?* *Journal of Small Business and Enterprise Development*.

Morrow, Mary Kate. (07 de enero de 2021). *Altmetrics*. Obtenido de Morrow,
<https://altmetrics.com/es/business-growth.html>

Los anexos, panel fotográfico y otros documentos están resguardados en la oficina del repositorio digital institucional en la Biblioteca Central de la Universidad Tecnológica delos Andes