

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, CONTABLES Y
SOCIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



TESIS

**“Financiamiento y crecimiento empresarial de los productores de té del
Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La
Convención, 2020”**

Presentado por:

Bach. CORONEL HUAMAN, Moisés

Bach. QUIJHUA PALOMINO, Jeiler Alvinz

Para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Cusco - Cusco – Perú

2024

Tesis

Financiamiento y crecimiento empresarial de los productores de té del Centro
Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención,
2020

Línea de Investigación:

Contabilidad pública, privada y negocios

Asesora:

Mag. Luisa del Carmen Peralta Pérez



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS, CONTABLES Y SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“FINANCIAMIENTO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS
PRODUCTORES DE TÉ DEL CENTRO POBLADO DE HUYRO DEL DISTRITO
DE HUAYOPATA DE LA PROVINCIA DE LA CONVENCION, 2020”**

Presentado por el Bach: **CORONEL HUAMAN, Moisés** y el Bach: **QUIJHUA PALOMINO, Jeiler Alvinz**, para obtener el título profesional de: **CONTADOR PÚBLICO**.

Sustentado y aprobado el 05 de marzo del 2024 ante el jurado:

Presidente : Dr. Antonio Rene Aguilar del Castillo

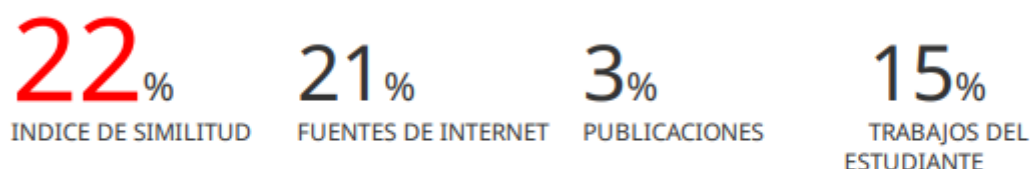
Primer Miembro : Mag. Deyvis Yojan Garcia Cueva

Segundo Miembro : Dra. Lourdes Magaly Zamalloa Puma

Asesora : Mag. Luisa del Carmen Peralta Pérez

Financiamiento y crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Tecnologica de los Andes Trabajo del estudiante	9%
2	repositorio.utea.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
6	www4.congreso.gob.pe Fuente de Internet	1%
7	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
8	www.redalyc.org Fuente de Internet	<1%

Dedicatoria

Nos gustaría expresar mi profundo agradecimiento a Dios y a mis padres, quienes han desempeñado un papel fundamental en la formación de mi identidad y en mi trayectoria personal. Su apoyo inquebrantable ha sido fundamental para alcanzar numerosos logros a lo largo de mi vida. Por ello, dedico esta tesis con gratitud y reconocimiento a su invaluable influencia y respaldo.

Atte.

Br. Quijhua Palomino, Jeiler Alvinz

Br. Coronel Huaman, Moisés

Agradecimiento

Deseo expresar mi gratitud al Señor por concederme inteligencia y salud, lo que me ha permitido recorrer este largo camino desde el inicio de mi carrera hasta el día de hoy. También agradezco a mis queridos padres por su confianza inquebrantable, a mis profesores por desempeñar un papel crucial en mi formación profesional al compartirme todo su conocimiento, y a la Universidad Tecnológica de los Andes por hacer realidad mi sueño.

Atte.

Br. Quijhua Palomino, Jeiler Alvinz

Br. Coronel Huaman, Moisés

Índice de contenidos

Portada.....	i
Post portada.....	ii
Página de jurados	iii
Porcentaje de similitud	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
Introducción.....	xiii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Identificación y formulación de problemas	4
1.3. Justificación.....	4
1.4. Objetivos	6
1.5. Delimitación de la investigación	6
1.6. Viabilidad de la Investigación	7
1.7. Limitaciones	8

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Investigación	10
2.2 Bases Teóricas.....	17
2.3 Marco conceptual	31

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis	36
3.2 Método	37
3.3 Tipo de investigación.....	37
3.4 Nivel o alcance de investigación	38

3.5. Diseño de investigación	38
3.6. Operacionalización de variables	39
3.7 Población, muestra y muestreo	42
3.8 Técnicas e instrumentos	43
3.9. Consideraciones Éticas.....	43
3.10 Procedimientos Estadísticos	44

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados	45
4.2. Discusión de resultados	66
4.3 Pruebas de hipótesis.....	72

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	41
Tabla 2 Productores de té del Centro Poblado de Huyro	42
Tabla 3 Estadístico de confiabilidad	45
Tabla 4 Medidas simétricas de la HG.....	72
Tabla 5 Media simétricas de la H.E 1	73
Tabla 6 Medias simétricas de la H.E 2	74
Tabla 7 Medidas simétricas de la H.E 3	75

Índice de figuras

Figura 1 Ventajas de financiamiento	20
Figura 2 Análisis del financiamiento	21
Figura 3 Desventajas de un mal financiamiento.....	21
Figura 4 Motivos para buscar un financiamiento	23
Figura 5 Ventajas del crecimiento orgánico	27
Figura 6 Los ingresos con los que cuentan para financiar sus actividades es	46
Figura 7 El aporte de socios para el desarrollo de sus actividades económicas es	47
Figura 8 El préstamo de socios para el desarrollo con sus actividades	48
Figura 9 Los ahorros que tienen para sus actividades	49
Figura 10 El respaldo patrimonial de los productores de té	50
Figura 11 Los préstamos bancarios de los productores de té	51
Figura 12 Los préstamos otorgados por terceros para él sus actividades	52
Figura 13 La línea de crédito de los productores de té	53
Figura 14 Los anticipos de los clientes como fuente de financiamientos	54
Figura 15 El endeudamiento de los productores de té	55
Figura 16 La oferta de los productores de té.....	56
Figura 17 La demanda que tienen las mercaderías de los productores de té	57
Figura 18 El precio en el que se vende la mercadería	58
Figura 19 La calidad de las existencias (suministros)	59
Figura 20 La implementación con la que cuentan los productores te.....	60
Figura 21 El acondicionamiento con el que cuenta los productores.....	61
Figura 22 La infraestructura con la que se cuenta para la producción de té	62
Figura 23 Los muebles y equipos para la producción de té	63
Figura 24 El volumen de producción de té	64
Figura 25 La tecnología que usan los productores de té.....	65

Resumen

La investigación titulada: “Financiamiento y crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020”, tuvo como objetivo: “Determinar como el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención – 2020”. La metodología utilizada en este estudio fue mediante un diseño de investigación no experimental transversal, con un enfoque cuantitativo, de tipo básico, la población de interés consistió en los productores de té, la muestra abarcó a 35 residentes del Centro Poblado de Huyro, para la recopilación de datos se empleó la encuesta, considerando un cuestionario como instrumento, asimismo, se llevó a cabo el análisis de los datos recolectados utilizando el software estadístico SSPS25.

Tras analizar el coeficiente de Tau-b de Kendall, con un valor significativo de 0.891, se ha confirmado que el financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial, esta correlación positiva resalta la importancia crítica del respaldo financiero, tanto interno como externo, para el éxito y la expansión de los productores, el acceso a financiamiento adecuado permite invertir en nuevas oportunidades, tecnologías y proyectos, mejorando su competitividad y capacidad de adaptación en un entorno empresarial cambiante, por lo tanto, es esencial que las productores implementen estrategias efectivas para gestionar sus necesidades financieras y asegurar un flujo constante de fondos, lo que les permitirá impulsar su crecimiento sostenible y mantener una posición sólida en el mercado a largo plazo.

Palabras clave: Financiamiento, crecimiento empresarial, ventas, activos, capacidad productiva

Abstract

The research titled: “Financing and business growth of tea producers in the Huyro Population Center of the Huayopata district of the province of La Convencion, 2020”, had as its objective: “Determine how financing influences the business growth of producers of tea from the Huyro Population Center of the Huayopata district of the province of La Convencion – 2020”. The methodology used in this study was through a non-experimental cross-sectional research design, with a quantitative approach, of a basic type, the population of interest consisted of tea producers, the sample included 35 residents of the Populated Center of Huyro, for the survey was used to collect data, considering a questionnaire as an instrument; likewise, the analysis of the collected data was carried out using the SSPS25 statistical software.

After analyzing Kendall's Tau-b coefficient, with a significant value of 0.891, it has been confirmed that financing significantly influences business growth. This positive elevation highlights the critical importance of financial support, both internal and external, for success, and the expansion of producers, access to adequate financing allows investing in new opportunities, technologies and projects, improving their competitiveness and capacity to adapt in a changing business environment, therefore, it is essential that producers implement effective strategies to manage their financial needs and ensure a constant flow of funds, which will allow them to drive their sustainable growth and maintain a solid position in the market in the long term.

Keyword: Financing, business growth, sales, assets, productive capacity

Introducción

El principal objetivo de este estudio fue: “Determinar como el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención – 2020”. Para alcanzar este objetivo, se integraron fundamentos teóricos de diversos autores, quienes proporcionaron el respaldo necesario para fundamentar el estudio y definir conceptualmente las variables de interés.

La organización de este estudio de investigación se compone de cuatro capítulos, los cuales se describen de la siguiente manera:

Capítulo I: Centrando la atención en la exposición del problema, este capítulo abordó la formulación de problemas y objetivos relacionados con el estudio. Además, se presentó la justificación de la investigación, se establecieron los límites de su alcance, se evaluó la viabilidad del proyecto y se anticiparon posibles limitaciones.

Capítulo II: Centrado en los antecedentes, fundamentos teóricos y marco conceptual relacionados con el tema propuesto, este capítulo tuvo como objetivo establecer un contexto sólido que respalde la investigación.

Capítulo III: En este capítulo, se realizó la formulación de hipótesis y se elaboró un cuadro operativo que definió las variables y dimensiones de estudio, así como la presentación de sus indicadores. Además, se discutió la metodología empleada para llevar a cabo la investigación, detallando el procedimiento estadístico utilizado y destacando los principios éticos que guiarán el desarrollo de la tesis.

Capítulo IV: Centrando la atención en los resultados alcanzados, este capítulo se dedicó a analizar e interpretar la información recopilada, lo que facilitó la posterior discusión de los descubrimientos.

Luego de recopilar y analizar la información, se procedió a formular conclusiones y recomendaciones que estuvieran alineadas con los objetivos establecidos. Para respaldar de manera completa todos los aspectos abordados en la tesis, se consideró esencial incluir anexos que se utilizaron a lo largo del estudio. Estos anexos proporcionaron una base documental sólida que respaldará la validez y la confiabilidad de los resultados obtenidos durante la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

El té ha sido una bebida popular durante milenios, desde sus inicios como una medicina en China. Su consumo se extendió al Reino Unido en el siglo XVII, lo que provocó un aumento masivo en el consumo a nivel mundial. Con una demanda tan elevada, la producción de té ha experimentado un aumento considerable en todo el mundo, con China liderando en términos de volumen de producción.

En las últimas décadas, el consumo y la producción de té a nivel mundial han experimentado un crecimiento constante. Este fenómeno se ha visto impulsado por una demanda en aumento en países en desarrollo y economías en transición. Esta tendencia ha generado nuevas fuentes de ingresos en áreas rurales y ha contribuido a fortalecer la seguridad alimentaria de los agricultores. El consumo de té está en alza, especialmente en naciones como China, India y otras economías emergentes, impulsado por el crecimiento de los ingresos y la población.

“Se espera que la producción mundial de té negro aumente a una tasa del 2,2% en las próximas décadas, alcanzando los 4,4 millones de toneladas para el año 2027, por otro lado, se prevé que la producción de té verde crezca aún más rápido, con una tasa anual del 7,5%, llegando a superar los 3,5 millones de toneladas en ese mismo año”(ICEX , 2018, pág. 1).

La historia de la industria del té en Perú se remonta a la década de 1980, cuando el Dr. Benjamín De La Torre, senador del Cusco, propuso la idea de iniciar el cultivo de té. Esta sugerencia surgió como respuesta a los elevados precios del café, la chinchona, la coca y los cultivos de caña destinados a la producción de aguardiente en la región. En su rol como representante designado por la provincia de La Convención (Cusco), presentó su propuesta técnica a los agricultores locales, resaltando los beneficios de establecer la industria del té en Perú. Fue gracias a su recomendación que, en 1913, se importaron las primeras semillas de té al país. (Rojas Uzuriaga, 2018)

Uno de los problemas más grandes que ha afectado el crecimiento empresarial en las empresas que producen Té es el no contar con un buena fuente financiamiento para efectuar sus actividades, generando la disminución al captar de beneficios económicos para la empresa, en tal sentido en el siguiente trabajo de investigación buscaremos la información necesaria que ayude a que la empresa tenga un favorable crecimiento empresarial, Es crucial contar con un financiamiento adecuado para comprender que los productores de té no han gestionado de manera óptima la distribución de sus ingresos, lo que incluye gastos diversos como los de producción, insumos, activos necesarios, personal, entre otros.

Los agricultores de té del distrito de Huiro, ubicado en la Provincia de La Convención, son conscientes de esta realidad, ya que su territorio se destaca principalmente por su actividad agrícola, con el té como uno de los cultivos predominantes tanto en el pasado como en la actualidad. Sin embargo, se enfrentan a dificultades actuales que incluyen bajos rendimientos por hectárea y una disminución en la calidad del producto.

Los gobiernos pertinentes deberían comenzar una fase de modernización y mejora de la infraestructura, aprovechando el potencial de los agricultores en esas áreas. Los agricultores y asociaciones de productores en esas zonas están ansiosos por encontrar oportunidades para ingresar a nuevos mercados y ofrecer sus productos. (León Carrasco, 2019)

La mayoría de los productores de té, que en su mayoría se dedican a la agricultura, carecen de educación formal y tienen escaso conocimiento sobre asuntos financieros. No están familiarizados con conceptos básicos como ingresos, gastos, ventas, capitalización y la posibilidad de obtener préstamos a través de asociaciones, entre otros aspectos. Además, no cuentan con información sobre la rentabilidad de su producto, un factor clave para el éxito en su sector, lo que no es ampliamente comprendido entre los agricultores de té. Por lo tanto, el objetivo de este estudio es mejorar la gestión financiera de los productores de té para impulsar su crecimiento económico.

1.2. Identificación y formulación de problemas

1.2.1. Problema general

¿Cómo el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Cómo el financiamiento influye en el incremento de las ventas de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020?
- b. ¿Cómo el financiamiento influye en el incremento de los activos de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020?
- c. ¿Cómo el financiamiento influye en el incremento de la capacidad productiva de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Esta investigación se basó en teorías pertinentes con el fin de enriquecer y ampliar el conocimiento en el campo de la contabilidad, centrándose específicamente en el financiamiento y el crecimiento empresarial, el objetivo principal fue avanzar en la investigación al ofrecer nuevos conocimientos en esta área.

1.3.2. Justificación práctica

Este estudio se sustentó en la aplicación práctica, con el objetivo de ofrecer información accesible y comprensible sobre el financiamiento y la rentabilidad empresarial dirigida a empresas, estudiantes y otros interesados. El propósito fue proporcionar una visión amplia y fácil de entender sobre estos temas, con la esperanza de que futuros investigadores puedan considerar esta tesis como un punto de referencia.

1.3.3. Justificación metodológica

La investigación se realizó utilizando varios procedimientos para alcanzar los objetivos establecidos. Se aplicaron técnicas para validar y garantizar la confiabilidad del estudio, siguiendo los estándares establecidos por la UTEA. Además, se adoptarán las pautas de la APA para dar el formato adecuado al trabajo. Por otro lado, la investigación se caracterizó por ser de naturaleza básica, con un diseño no experimental de tipo transversal, utilizando un enfoque cuantitativo y una muestra no probabilístico.

1.3.4. Justificación social

Este estudio se basó en aspectos sociales al proporcionar información relevante tanto a los productores de té como a las empresas involucradas en este sector. Su objetivo fue ampliar el conocimiento sobre el financiamiento y el crecimiento empresarial, beneficiando tanto a los productores como a las empresas en el ámbito de la industria del té.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar como el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención - 2020.

1.4.2. Objetivos específicos

- a. Determinar como el financiamiento influye en el incremento de las ventas de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.
- b. Determinar como el financiamiento influye en el incremento de los activos de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.
- c. Determinar como el financiamiento influye en el incremento de la capacidad productiva de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación espacial

El estudio se desarrolló en la región geográfica del Cusco, con un enfoque específico en la provincia de La Convención, situada en el Centro Poblado de Huyro. Esta localidad se convirtió en el epicentro de nuestra investigación, ya que los productores de té que operan en esta zona fueron el foco principal de nuestra recolección de datos. Exploramos de cerca las prácticas, desafíos y oportunidades que enfrentan estos productores en su día a día, proporcionando así una visión

detallada y significativa de la industria del té en esta región específica del Perú.

1.5.2. Delimitación temporal

El presente trabajo de investigación tomó información del periodo 2020 para la realización del estudio.

1.5.3. Delimitación social

Los participantes del estudio fueron los productores de té del Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata de la provincia de La Convención. Estos productores proporcionaron información primaria sobre el control interno y el sistema de tesorería.

1.5.4. Delimitación Conceptual.

Durante la ejecución de esta investigación, se valoraron las aportaciones de diversos autores cuyas obras fueron fundamentales para delinear las unidades de estudio. Además, para conceptualizar estas unidades, se recopiló información que abarcó un período no menor a 7 años. Este enfoque integral nos permitió aprovechar el conocimiento acumulado a lo largo del tiempo y garantizar una base sólida y actualizada para nuestro estudio.

1.6. Viabilidad de la Investigación

La ejecución exitosa de esta investigación fue factible gracias a la colaboración activa de los encargados de las imprentas, quienes desempeñaron un papel crucial en la recopilación de la información requerida. Este proyecto fue realizado por estudiantes de la UTEA en un periodo de tiempo relativamente corto, gracias a la dedicación y el esfuerzo conjunto del equipo investigador.

1.6.1. Viabilidad Económica

Durante la investigación, disponer de los recursos económicos y financieros adecuados permitió llevar a cabo la recopilación, análisis y presentación de datos de manera eficiente, esta capacidad de ejecución efectiva del estudio resultó fundamental y contribuyó de manera significativa al logro de nuestros objetivos de investigación. Asimismo, la disponibilidad de estos recursos facilitó una exploración más profunda y exhaustiva del tema de estudio, permitiéndo obtener conclusiones más sólidas y útiles para la comunidad académica y profesional.

1.6.2. Viabilidad Social

La investigación recibió la colaboración directa de los productores de té del Centro Poblado de Huyro, ellos facilitaron información crucial para el progreso del estudio, particularmente en lo referente al control interno y al sistema de tesorería.

1.6.3. Viabilidad Técnica

La investigación se realizó con las habilidades y competencias adecuadas para recopilar, analizar y procesar la información obtenida, lo que facilitó el éxito en el desarrollo de la investigación.

1.7. Limitaciones

Para el desarrollo del estudio se presentaron algunas contingencias:

- Una de estas fue situación actual que se está viviendo a nivel mundial debido a la crisis sanitaria.
- Algunas empresas productoras de té cerraron otros redujeron su producción.

- Dificulta para el acceso a los productores de té, debido a las normas de bioseguridad.
- El acceso a los registros de préstamos por terceros fue limitado debidos a que los productores de té tienen recelo en cuanto a esta información ya que la consideran de índole confidencial y personal. Por lo que se tomó en cuenta la encuesta como fuente de recolección de información.
- El acceso a la información financiera de los productores de té de del centro poblado de Huyro fue limitado debido a que en ciertos casos no quisieron mostrar sus extractos financieros. Por lo que se tomó en cuenta la encuesta como fuente de información.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Investigación

2.1.1. A nivel Internacional

Navarrete (2019) *“El financiamiento a las Pymes y el crecimiento económico del sector carrocero del cantón Ambato”*, presentado en la Universidad Técnica de Ambato el 2019; tuvo como objetivo “Analizar la incidencia del acceso al financiamiento de las Pymes en el crecimiento económico en el sector carrocero del cantón Ambato para el mejoramiento del desarrollo empresarial”; la metodología aplicada a la investigación fue de tipo descriptivo – exploratorio, con un enfoque cuantitativo – cualitativo, modelo mixto, se aplicó la técnica del cuestionario y como instrumento a la encuesta, aplicada a una población compuesta por 16 empresas carroceras; llegando a las siguientes conclusiones: El financiamiento se destina principalmente al capital de trabajo, que incluye desde la adquisición de materias primas e insumos hasta la compra de maquinaria nueva y la realización de construcciones que impulsen el aumento de la producción de la empresa, sin embargo, enfrentan diversas restricciones por parte de las entidades financieras

para acceder a estos recursos. Además de proporcionar recursos financieros, el financiamiento juega un papel fundamental al ayudar a los empresarios a tomar decisiones empresariales acertadas, eficientes y efectivas. Asimismo, contribuye de manera significativa a mantener a las empresas activas en su sector, promoviendo su crecimiento empresarial y fortaleciendo su competitividad en el mercado.

Montoya y Navarro (2018) *“Financiamiento formal e informal como factor de éxito o fracaso en pequeños emprendedores de Guayaquil”*, presentado en la Universidad de Guayaquil el 2018; tuvo como objetivo “Determinar cómo influye el financiamiento formal e informal en el desarrollo de los pequeños emprendedores de la ciudad de Guayaquil”; la metodología aplicada a la investigación fue de tipo correlacional – explicativo, con un enfoque de tipo mixto: cualitativa y cuantitativa, usó la técnica de la encuesta aplicada a una población conformada por 12 654 pequeñas empresas y una muestra de 105 empresas; llegando a las siguientes conclusiones: Se identificó que una de las principales barreras para el emprendimiento en pequeñas empresas es la limitación en el acceso al financiamiento. Además, se observó que las empresas que lograron obtener financiamiento a través de fuentes formales experimentaron un notable aumento en su capital de trabajo en comparación con aquellas que dependieron de fuentes informales. En respuesta a esto, se diseñó un plan con el objetivo de facilitar el acceso a fuentes formales de financiamiento, con la intención de reducir la dependencia de las empresas en fuentes informales y así fomentar el espíritu emprendedor.

Estupiñan y Villamar (2018) en su estudio de investigación *“Análisis de las fuentes de financiamiento para crecimiento de negocios del sector: Villamil Bahía – Guayaquil, 2018”*, presentado en la Universidad de Guayaquil el 2018; tuvo como objetivo “Analizar las fuentes de financiamiento que permitan el crecimiento y la sustentabilidad de negocios del sector: Villamil Bahía – Guayaquil, 2018”; la metodología aplicada a la investigación fue de tipo cuantitativa y descriptiva, se realizó la encuesta como instrumento de investigación, aplicado a una población conformada por 500 locales de microempresarios; llegando a las siguientes conclusiones: En la actualidad, la mayoría de las microempresas optan por financiar sus operaciones a través de terceros, principalmente debido a la falta de conocimiento sobre la disponibilidad de fuentes de financiamiento externas que podrían contribuir al crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios. Además, esta tendencia suele estar motivada por las dificultades para cumplir con los requisitos establecidos por las instituciones financieras para acceder a financiamiento. Por último, se ha concluido que las cooperativas representan una opción más adecuada como fuente de financiamiento para las microempresas, dado que sus requisitos suelen ser más alcanzables.

Gualotuña y Quilca (2017) en su estudio de investigación *“Alternativas de financiamiento para la rama apícola de la Asociación Agropecuaria 24 de Junio de Cotogchoa ASOJUNCOT, en el Valle de los Chillos”*, presentado en la Universidad Central del Ecuador en el año 2017; tuvo como objetivo “Determinar alternativas de financiamiento mediante un análisis exhaustivo acerca del micro y macro entorno para el fomento e incremento de la producción apícola; a fin de eliminar las importaciones y adulteraciones de miel y derivados en el sector”; la metodología aplicada en la investigación fue de tipo descriptiva, analítica e inductiva – deductiva,

las técnicas usadas fueron la observación, la entrevista y el cuestionario, aplicado a una población conformada por apicultores que se encuentran implicados en el proyecto; llegando así a la siguiente conclusión: El sector apícola se encuentra ante un importante desafío, relacionado con la escasez de financiamiento dirigido a esta área de producción. Se ha observado una marcada reducción en los créditos disponibles para proyectos innovadores en la producción de miel, siendo la banca pública la principal proveedora de créditos en comparación con la banca privada, que ofrece créditos en menor medida y a tasas de interés excesivamente altas. Después de evaluar tres alternativas de financiamiento diferentes, se ha seleccionado el banco de fomento como la opción preferida, debido a su oferta de una tasa de interés más baja y una cuota fija. Esta elección proporcionará una ventaja sobre las otras opciones y facilitará un desarrollo más óptimo para la empresa en cuestión.

Carrillo (2015) en su estudio de investigación *“Análisis de las fuentes de financiamiento y el crecimiento financiero de la Empresa Lombardia S.A.”*, presentado en la Universidad Técnica de Ambato el 2015; tuvo como objetivo “Diseñar un modelo de gestión financiera que contribuya al análisis de fuentes de financiamiento para aportar al crecimiento financiero”; la metodología aplicada a la investigación fue de enfoque cuantitativo con la modalidad de campo in situ , bibliográfica documental y el tipo de la investigación es exploratoria, descriptiva y correlacional aplicada a una población compuesta por 3 empleados que están directamente involucrados a nivel empresarial; llegando a las siguientes conclusiones: Al examinar las fuentes de financiamiento, se ha notado que los préstamos suelen provenir principalmente de instituciones financieras como bancos. Esto se debe a los considerables montos que estas entidades manejan.

Además, se ha identificado una disminución en la liquidez debido a la ausencia de políticas crediticias iniciales que no promueven el crecimiento de la empresa.

2.1.2. A nivel Nacional

Límaco (2019) En su análisis investigativo *“Financiamiento y crecimiento empresarial en las micro y pequeñas empresas rubro textil de la galería Generales , distrito La Victoria, 2019”*, presentado en la Universidad Cesar Vallejo el 2019; tuvo como intención “Determinar el nivel de relación entre el financiamiento y el crecimiento empresarial en las micro y pequeñas empresas”; la metodología adoptada se caracterizó por un enfoque cualitativo de naturaleza básica, con un diseño no experimental, y su propósito fue principalmente descriptivo y correlacional. Como resultado de la investigación, se pudo identificar una correlación positiva y significativa entre las variables en las micro y pequeñas empresas. Se observó un incremento en las fuentes de financiamiento conlleva también un incremento en la liquidez y los recursos disponibles. Este crecimiento, a su vez, facilita mejoras en la productividad y abre oportunidades para el crecimiento y desarrollo conforme a los objetivos establecidos.

Meza y Peñares (2019) en su estudio de investigación *“Las fuentes de financiamiento y el crecimiento de las Mypes del sector carpintería y metal – mecánica de la ciudad de Huancavelica – año 2019”*, presentado en la Universidad Nacional de Huancavelica; tuvo como objetivo “Determinar de qué manera se relacionan las fuentes de financiamiento y el crecimiento de la Mypes del sector carpintería y metal – mecánica de la ciudad de Huancavelica - año 2019”; la metodología utilizada fue de tipo aplicada y de nivel correlacional; La población objeto de estudio fueron las MYPES. Se excluyeron las micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión. El estudio concluyó que existe relación directa las

variables. Por ejemplo, se estableció una correlación significativa mediante el coeficiente de correlación de Spearman, obteniendo un valor de $r = 0,829$, que se considera altamente positivo. El 40% de las Mypes lo perciben como desfavorable, mientras que el 24,0% lo considera muy favorable.

Goicochea (2018) en su estudio de investigación *“Fuentes de financiamiento y su incidencia en el crecimiento económico de las Mypes de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015”*, presentado en la Universidad César Vallejo; tuvo como objetivo *“Determinar la forma en que las Fuentes de Financiamiento inciden en el crecimiento económico de las Mypes de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015”*; la metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, aplicada, descriptiva, correlacional – causal y su diseño no experimental; la población investigada fueron las (Mypes). El estudio concluyó que Las fuentes de financiamiento influyeron en el crecimiento económico de (Mypes). Se una significancia por debajo de 0.05, lo que condujo a aceptar la hipótesis alternativa. Además, se observó que, gracias a estas fuentes de financiamiento, las Mypes recibieron el estímulo necesario para impulsar su crecimiento económico.

Serna (2018) , en su investigación titulada "Influencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial del Distrito de Huaraz, 2017", llevada a cabo en la Universidad San Pedro, se propuso determinar el impacto de las fuentes de financiamiento en el crecimiento de las microempresas del distrito de Huaraz durante el periodo 2017. La metodología empleada fue de carácter descriptivo, aplicado, no experimental y transversal. Los hallazgos de la investigación revelaron que el financiamiento emerge como el principal impulsor del crecimiento y desarrollo empresarial.

Cabrera y Mateo (2016) en su estudio de investigación *“Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la empresa Grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015”*, presentado en la Universidad Señor de Sipán; tuvo como objetivo “Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento inciden en el crecimiento económico de la empresa Grupo José Miguel S.R.L. de la ciudad de Chiclayo 2015”; la metodología utilizada fue de tipo descriptiva y cuantitativo, su diseño de tipo descriptivo y correlacional. La población investigada fue conformada por el gerente general y cinco trabajadores administrativos de la empresa. El estudio concluyó que las fuentes de financiamiento utilizadas tienen un efecto directo en el crecimiento económico de la empresa, Estas son fundamentales para llevar a cabo las actividades, lo que permite que la empresa aumente sus niveles de crecimiento económico.

2.1.3. A nivel Regional y local

Mamani (2018) en su estudio de investigación *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas de la av. Bolognesi del distrito de Tacna, 2018”*, presentado por la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote el 2018; tuvo como objetivo “Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas de la Av. Bolognesi del distrito de Tacna, 2018”, llegando a la conclusión que: Las características principales del financiamiento de las micro y pequeñas empresas (Mypes) encuestadas son las siguientes: Más del 80% financiaron sus actividades productivas a través de créditos de terceros (externos); más del 60% obtuvieron créditos de entidades no bancarias; además, más del 80% de los créditos recibidos tenían un plazo corto, y la mayoría (alrededor del 70%) los destinaron al capital de trabajo.

Mamani y Márquez (2015) en su estudio de investigación *“La estructura de financiamiento y su influencia en los resultados de las empresas concesionarias de vehículos del Cusco – 2012”*, presentado en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco el 2015; tuvo como objetivo *“Analizar la estructura de financiamiento de las empresas concesionarias de vehículos de la ciudad del Cusco y la influencia que ejerce en los resultados de las mismas – 2012”*, la metodología aplicada a la investigación fue de tipo aplicada con un diseño cuasi experimental, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, aplicado a una población conformada por 11 empresas concesionarias de vehículos , llegando a la siguiente conclusión: Algunas empresas prefieren recurrir al financiamiento bancario debido a las tasas de interés más favorables que estas instituciones pueden ofrecer. Además, la accesibilidad y la flexibilidad en los términos de pago son aspectos que también suelen influir en esta elección. Sin embargo, es importante considerar que el acceso al financiamiento bancario puede estar sujeto a una serie de requisitos y procesos que algunas empresas pueden encontrar desafiantes. Por lo tanto, es crucial evaluar cuidadosamente todas las opciones disponibles y sus implicaciones antes de tomar una decisión financiera.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1. Financiamiento

Pindado (2017) El financiamiento se destaca como una alternativa crucial para que las empresas obtengan recursos externos, y para muchos, constituye la fuente principal que se materializa a través de préstamos de dinero. Este respaldo financiero les permite cubrir diversas necesidades, como la adquisición de activos, la expansión de operaciones y el desarrollo de nuevos proyectos. Además de los préstamos bancarios tradicionales, las empresas pueden recurrir a una variedad de

opciones de financiamiento, como el capital de riesgo, las líneas de crédito comerciales y las subvenciones gubernamentales, cada una con sus propias ventajas y consideraciones.

Lerma et al. (2017) La financiación constituye la provisión de recursos económicos esenciales para el inicio, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Estos recursos, obtenidos con la expectativa de recuperarlos progresivamente, son devueltos con un interés previamente acordado, que puede ser fijo o variable. Además de brindar un respaldo financiero inicial, la financiación permite a las empresas mantener sus operaciones, invertir en mejoras y expansiones, y responder a necesidades imprevistas.

Chorro (2016) El acceso al financiamiento involucra el uso de tecnología crediticia, la cual constituye una herramienta esencial empleada por las instituciones financieras para evaluar las solicitudes de crédito, esta tecnología abarca una variedad de métodos y sistemas que permiten a los prestamistas analizar la capacidad crediticia de los solicitantes, incluyendo su historial de crédito, ingresos, deudas y otros factores relevantes.

Gitman (2016) El financiamiento se define como el conjunto de recursos financieros empleados para iniciar una actividad económica, generalmente consiste en sumas obtenidas en forma de préstamo que complementan los recursos propios.

Pindado (2016) El financiamiento se destaca como una opción fundamental para las empresas que buscan obtener recursos externos. Para muchos, constituye la principal vía de adquisición, generalmente mediante préstamos de dinero. Sin embargo, el financiamiento no se limita solo a los préstamos, sino que también puede abarcar otras formas, como la emisión de acciones o bonos, la obtención de líneas de crédito o el leasing.

Bóscan y Sandrea (2014) “Se destaca que el financiamiento es la opción por la cual las empresas deben elaborar estrategias operativas, ya sea a través de inversiones que impulsen el aumento de la producción, el crecimiento, la expansión, la construcción o adquisición de nuevos equipos, así como otras inversiones que se consideren beneficiosas, o bien, aprovechar las oportunidades que surgen en el mercado”.(p18)

Importancia del financiamiento

“La adquisición de financiamiento se convierte en uno de los desafíos más comunes y críticos en el avance de una empresa, para lograr un crecimiento significativo, se necesitan realizar inversiones en personal, recursos y equipos, tanto tangibles como intangibles, en numerosas ocasiones, el éxito o fracaso de un negocio está directamente vinculado con la capacidad de acceder a los recursos financieros necesarios para llevar a cabo las inversiones fundamentales que impulsen con éxito el proyecto empresarial” (Andrade, 2009, pág. 25)

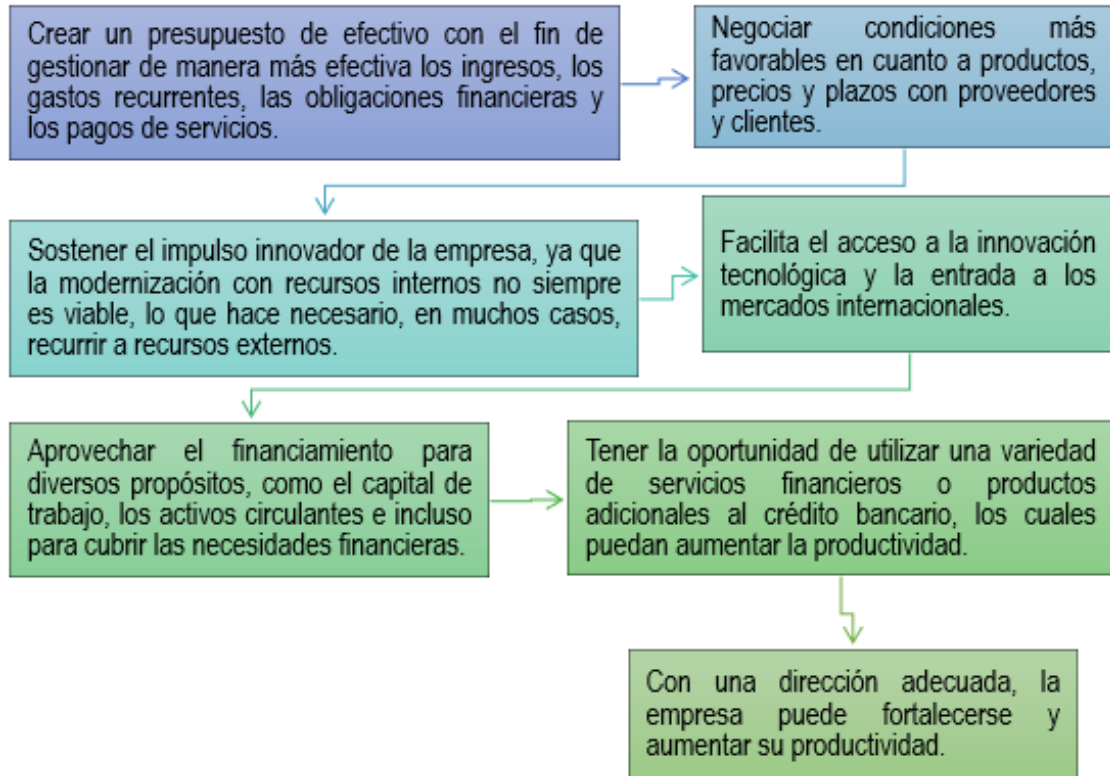
Objetivo del financiamiento

García et al. (2010) Se destaca que el propósito fundamental de la financiación radica en asegurar el capital y la inversión necesarios para el funcionamiento óptimo de una empresa. Esta tarea se concentra en obtener los recursos necesarios, considerando los costos, plazos y cantidades más favorables, en línea con los objetivos comerciales previamente definidos. Además, la financiación no solo se limita a obtener fondos, sino que también implica una gestión eficiente de los mismos, buscando maximizar su rendimiento y minimizar los riesgos asociados. En este sentido, la financiación juega un papel crucial en el desarrollo y la viabilidad a largo plazo de una empresa, ya que proporciona los medios necesarios para impulsar el crecimiento, la innovación y la competitividad en el mercado.

Ventajas del financiamiento

Figura 1

Ventajas de financiamiento



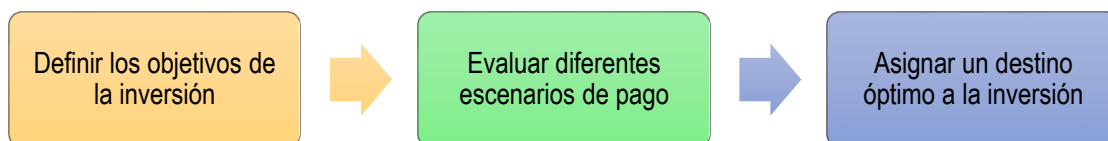
Nota la figura representa las ventajas del financiamiento

Desventajas del financiamiento

Tarrago (2016) Además de buscar las opciones de financiamiento más favorables en términos de montos, plazos de reembolso e intereses, es esencial llevar a cabo un análisis detallado del negocio para evaluar adecuadamente sus necesidades financieras. Este análisis implica examinar la estructura financiera actual de la empresa, identificar sus flujos de efectivo, evaluar sus activos y pasivos, y comprender su situación financiera general para:

Figura 2

Análisis del financiamiento

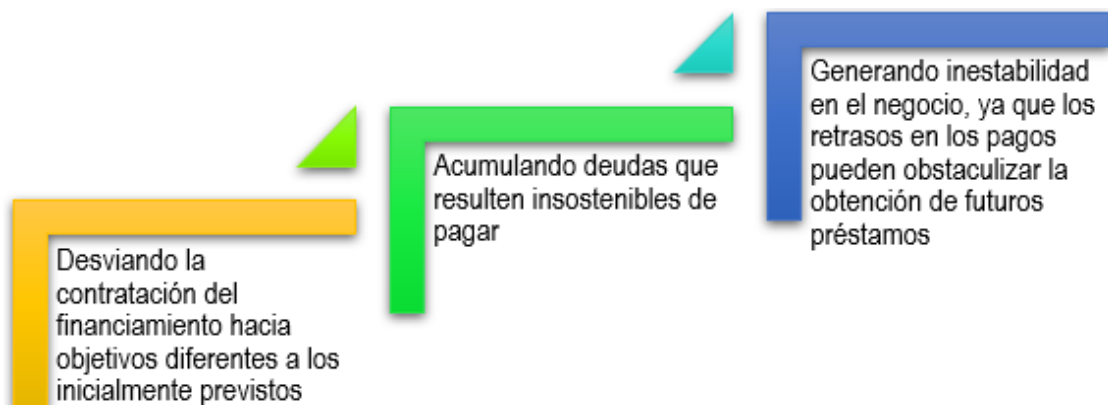


Nota la figura representa el análisis del financiamiento

Una evaluación superficial y excesivamente optimista podría pasar por alto riesgos significativos que podrían poner en peligro la estabilidad y el crecimiento de la empresa. Es fundamental realizar un análisis exhaustivo que considere tanto los aspectos positivos como los desafíos potenciales del negocio. Esto incluye la identificación de posibles obstáculos, como la volatilidad del mercado, los cambios en la demanda del consumidor, la competencia y las fluctuaciones económicas. Al abordar estas áreas críticas, la empresa puede desarrollar estrategias sólidas para mitigar riesgos y fortalecer su posición en el mercado a largo plazo.

Figura 3

Desventajas de un mal financiamiento



Nota la figura representa las desventajas de un mal financiamiento

Un préstamo obtenido en el momento oportuno puede salvar un emprendimiento e impulsar los ingresos, pero sin una planificación adecuada, podría generar el efecto opuesto.

Tipos de financiamiento

a. Financiamiento interno

Vázquez (2020) “Señala que el financiamiento interno, también denominado recursos propios, se compone de las aportaciones económicas realizadas por los socios que participan en el capital social de la empresa, además de las reservas destinadas para situaciones específicas, así como los ingresos generados que no se distribuyen entre los accionistas como dividendos” (p. 15).

Gitman (2016), “Menciona que la financiación interna abarca las operaciones generadas dentro de la misma empresa, tales como los aportes económicos o no económicos efectuados por los socios, la reinversión de las utilidades, la depreciación y amortización de activos, así como el incremento de pasivos o la venta de activos” (p. 22).

Financiamiento externo

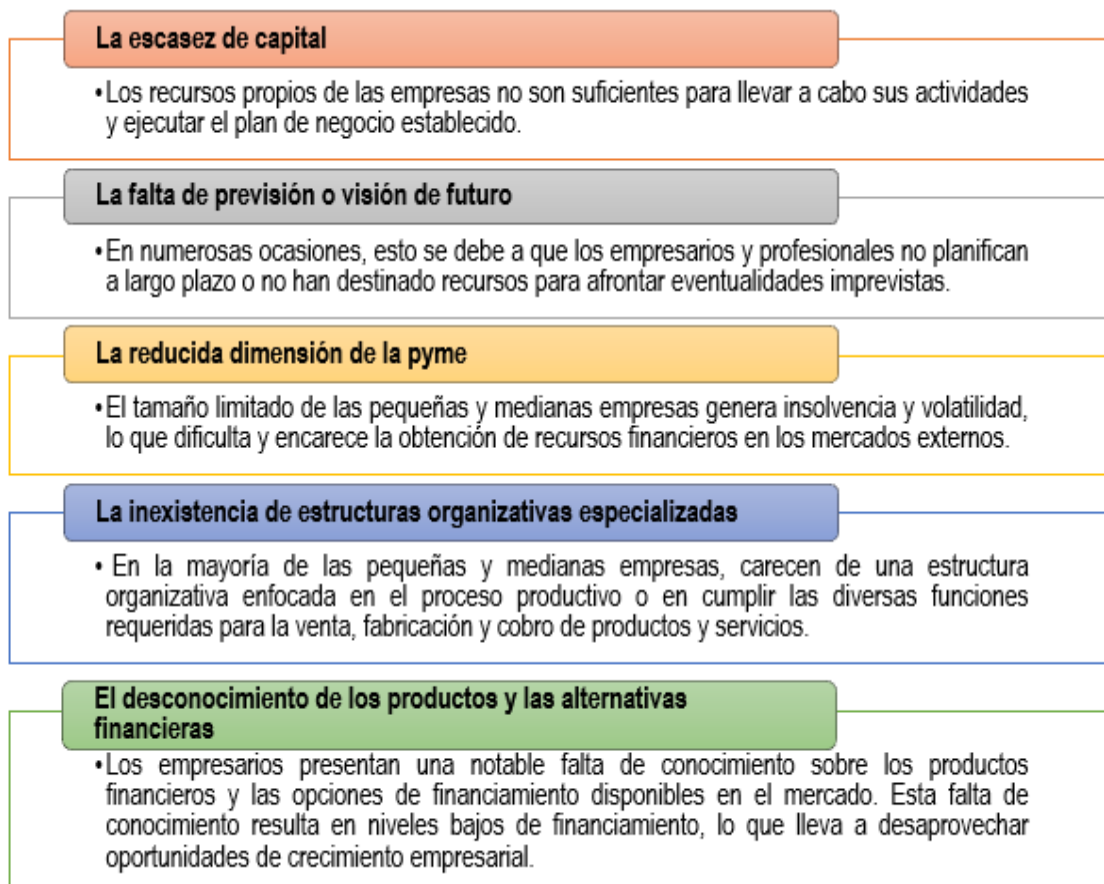
Vázquez (2020) “el financiamiento externo, conocido también como recursos externos, comprende los fondos que no provienen de los recursos propios de la empresa ni del capital suscrito por ella, las obligaciones de pago vinculadas a este tipo de financiamiento se contabilizan en el pasivo del balance y revisten una gran importancia, ya que posibilitan que la empresa amplíe sus opciones de financiamiento disponibles” (p. 25).

Motivos por los que se busca financiamiento

Andrade (2009, págs. 7-9) Las dificultades financieras, frecuentemente experimentadas en las pequeñas y medianas empresas, suelen derivarse principalmente de los siguientes factores:

Figura 4

Motivos para buscar un financiamiento



Nota la figura representa los motivos para buscar un financiamiento

2.2.2 Crecimiento Empresarial

Sánchez (2020) El crecimiento económico se refiere al incremento en la prosperidad y el desarrollo de una empresa o una economía en un lapso determinado, usualmente evaluado mediante el aumento de la productividad y las ganancias. Este fenómeno implica una expansión en la capacidad de producción, la generación de empleo, el aumento de las ventas y la mejora en la distribución de la riqueza.

Roldán (2020) El desarrollo económico de una nación se distingue por su habilidad para crear riqueza, con la aspiración de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. Si bien la productividad es un factor central en este proceso, el desarrollo económico también se relaciona con el bienestar y la felicidad de la

población. Más allá de la mera acumulación de recursos, implica la creación de oportunidades equitativas, el acceso a servicios básicos de calidad, la reducción de la pobreza y la promoción de una distribución justa de la riqueza.

Céspedes (2019) El crecimiento económico implica una expansión física, la acumulación de capital y mejoras en los indicadores económicos, junto con un aumento en el acceso económico tanto en términos de gasto como de consumo. Además, se define como el proceso de incremento en la producción que experimenta una economía durante un período específico. Este proceso no solo se refleja en el aumento de la producción de bienes y servicios, sino también en la generación de empleo, la mejora de los estándares de vida y el fortalecimiento de la infraestructura económica y social.

Tarapuez (2019) “El crecimiento empresarial hace referencia a los procesos que posibilitan que una empresa mejore de manera continua y avance hacia la consecución de metas o logros de éxito previamente definidos, estos logros pueden medirse en términos de capacidad de producción, ventas y activos de la organización” (p. 20)

Barro et al. (2018) “El crecimiento empresarial conlleva un aumento en la rentabilidad de una compañía, así como en el número de clientes, productos y la consolidación de la marca en el mercado, las empresas surgen con el propósito de satisfacer las necesidades no cubiertas del mercado y perdurar en el tiempo mediante la implementación de estrategias innovadoras” (p. 18)

La importancia del crecimiento empresarial

Tarapuez (2019) “Toda empresa debe reconocer la importancia del crecimiento, ya que es fundamental para garantizar el éxito y la rentabilidad del negocio. Además, hay numerosas razones y justificaciones adicionales que destacan la relevancia del crecimiento empresarial” (p. 23).

Céspedes (2019) “El potencial de crecimiento de una empresa puede abrir nuevas oportunidades que de otro modo serían inaccesibles, gracias al capital adicional y a los recursos humanos obtenidos durante el crecimiento del negocio, una pequeña empresa puede ingresar con éxito a un nuevo mercado, además, la línea de productos o servicios de una empresa puede ampliarse como resultado directo de la expansión del negocio, la ampliación de las ofertas de productos y servicios no solo contribuye al aumento de las ganancias, sino que también puede conferir a la empresa una ventaja competitiva” (p. 30).

Formas básicas de un crecimiento empresarial

Ceupe (2020) “Las estrategias de crecimiento pueden ser implementadas de forma interna, orgánica o externa, y la selección entre estas alternativas estará condicionada por diversos factores, entre estos factores se incluyen la fase del ciclo de vida de la empresa, el nivel de saturación del mercado, la competencia existente, la urgencia de lograr un crecimiento acelerado, la implicación de socios externos, así como los recursos y habilidades disponibles dentro de la empresa, entre otros aspectos” (p.25).

Tipos de crecimiento empresarial

Crecimiento interno u orgánico

Ceupe (2020) “El crecimiento interno u orgánico se refiere a la implementación de una estrategia de crecimiento mediante la creación de nuevas ubicaciones, instalaciones de producción y oficinas de representación dentro de la misma organización, este enfoque implica un control meticuloso de la expansión para asegurar que toda la entidad avance hacia los objetivos establecidos, también puede implicar la creación de una filial con la misma marca o con marcas diferentes para llevar a cabo esta estrategia y desarrollar nuevas líneas de negocio, históricamente, el crecimiento interno ha sido la práctica predominante en la mayoría de los procesos de desarrollo empresarial” (p. 14).

Cuesta (2022) La estrategia más común para una cadena de distribución comercial es el crecimiento interno u orgánico, que implica expandirse mediante la apertura de nuevas ubicaciones para el mismo negocio. Esta estrategia se caracteriza por un control minucioso de la expansión y la certeza de que toda la organización avanza hacia los objetivos establecidos. Además, el crecimiento interno permite a la empresa mantener un mayor control sobre la calidad y la consistencia de sus operaciones, así como sobre la experiencia del cliente en todas sus ubicaciones.

Algunas de las ventajas de este tipo de crecimiento son:

Figura 5

Ventajas del crecimiento orgánico



Nota la figura representa los las ventajas del crecimiento orgánico

Crecimiento empresarial externo

Ceupe (2020) “Este tipo de crecimiento es comúnmente destacado en la prensa económica diaria, se basa en procesos de fusión, adquisición o alianza, a través de los cuales se ingresa a un mercado mediante la compra de una empresa ya establecida, lo que elimina algunos costos asociados con el crecimiento interno” (p.14).

Cuesta (2022) Cuando la industria en la que opera la empresa ha alcanzado su capacidad máxima o busca expandirse hacia nuevos mercados, la opción de un crecimiento externo rápido puede ser la estrategia más apropiada. Adquirir otros negocios o empresas forma la base de este enfoque externo, con importantes implicaciones financieras.

Torres (2022), Para potenciar sus instalaciones, aumentar la producción y expandirse a través de nuevas instalaciones o sucursales, estas empresas pueden considerar buscar inversiones externas, fusiones o adquisiciones que permitan un crecimiento rápido para cubrir estos costos y ampliar su volumen de ventas. Algunas de las ventajas asociadas con este enfoque de crecimiento incluyen:

- En contraste con el crecimiento interno, el crecimiento externo es más rápido ya que no demanda el mismo tiempo para desarrollar nuevos productos, establecimientos, redes de distribución o ganar reconocimiento en el mercado.
- Dado lo complicado que resulta desarrollar las habilidades o los recursos necesarios para competir internamente, el crecimiento externo podría ser la única alternativa para superar una barrera de entrada.
- Implica menos incertidumbre, ya que tanto la inversión necesaria como los resultados potenciales son conocidos.
- Con menos incertidumbre y riesgo, se amplían las posibilidades de financiamiento para el proceso.

Componentes del crecimiento empresarial

a. Ventas

Westreicher (2020) “La venta abarca el conjunto de estrategias y tácticas orientadas a cerrar acuerdos para la transferencia de bienes, servicios e ideas entre proveedores y clientes, estas acciones son posibles gracias al marketing, un sistema de gestión de mercado que identifica y satisface las necesidades de intermediarios y consumidores de manera rentable para ambas partes, esto implica ofrecer productos y servicios con calidad y precios apropiados, en la cantidad, lugar y momento acordados, al tiempo que se cumplen las expectativas de los proveedores”(p. 24).

Gómez (2020) Vender implica seguir un procedimiento compuesto por una secuencia de acciones bien definidas. Para llevar a cabo una venta, generalmente se necesita avanzar paso a paso a través de un proceso que culmina con la

conclusión de la transacción. Este proceso está presente en todos los aspectos del esfuerzo humano y en todas las esferas de actividad, por lo que no es algo nuevo.

b. Activos

Llorente (2021) Un activo se define como un recurso valioso que una persona o entidad posee con la expectativa de obtener un beneficio en el futuro, ya sea de naturaleza financiera u otro tipo. Incluye todos los bienes y derechos adquiridos en el pasado por una empresa, así como los beneficios que se anticipa obtener en el futuro.

González (2020) Los activos de una empresa se refieren al conjunto de bienes, derechos y otros recursos que posee, los cuales pueden abarcar desde mobiliario de oficina y equipo de cómputo hasta aquellos de los cuales se anticipan beneficios en el futuro.

Capacidad productiva

Coll (2020) “La capacidad de producción se define como la cantidad máxima de bienes y servicios que una unidad de producción puede generar en un período específico, se determina considerando los recursos disponibles y se utiliza como punto de referencia en la gestión empresarial. Si la producción real es inferior a la capacidad de producción, indica que la unidad no está operando a su máximo rendimiento” (p.3).

Arbeláez (2014) La capacidad de producción se refiere al máximo volumen de bienes o servicios que una empresa puede fabricar, producir, recibir o almacenar en una unidad de producción bajo condiciones normales. Es un indicador fundamental que determina la eficiencia y el potencial productivo de una organización. Ampliando esta idea, se puede decir que la capacidad de producción

es esencial para la planificación empresarial, ya que influye en la capacidad de satisfacer la demanda del mercado, mantener la competitividad y alcanzar los objetivos de crecimiento a largo plazo.

Finalidad del financiamiento en los productores de té de Huyro

El propósito del financiamiento en las empresas involucradas en la producción de té se centra principalmente en promover y potenciar el desarrollo empresarial de manera integral. En primer lugar, el financiamiento proporciona los recursos indispensables para la adquisición de tecnología de vanguardia y equipos especializados, lo que facilita la modernización de los procesos relacionados con el cultivo, la cosecha y el procesamiento del té. Esta mejora en la eficiencia operativa conduce directamente a un aumento en la capacidad de producción y, por ende, al crecimiento económico de la empresa.

El financiamiento también se canaliza hacia la inversión en investigación y desarrollo, lo que posibilita la integración de prácticas innovadoras y sostenibles en la producción de té, esta inversión no solo conlleva mejoras en la calidad del producto, sino que también fortalece la posición competitiva en el mercado al permitir la introducción de nuevas variedades de té, procesos de cultivo más eficientes y métodos de producción más sostenibles. Además, la I+D puede abrir nuevas oportunidades de crecimiento y expansión al crear productos diferenciados que satisfagan las demandas cambiantes de los consumidores y exploren nuevos segmentos de mercado.

La obtención de financiamiento es esencial para mejorar la cadena de suministro y la distribución, lo que posibilita la expansión hacia nuevos mercados y consolida las relaciones comerciales. Asimismo, el acceso a financiamiento desempeña un papel crucial en la gestión efectiva de los recursos humanos,

asegurando la disponibilidad de una fuerza laboral cualificada y comprometida. Esto, a su vez, contribuye a la eficiencia operativa y al crecimiento sostenible de la empresa a largo plazo. Además, el respaldo financiero puede respaldar iniciativas de capacitación y desarrollo de empleados, así como la implementación de programas de retención de talento, fortaleciendo así la capacidad competitiva y la resiliencia organizacional.

En resumen, el financiamiento en las empresas dedicadas a la producción de té no solo busca satisfacer necesidades inmediatas, sino que también sirve como un impulsor estratégico para mejorar la infraestructura, la tecnología, la calidad del producto y la expansión comercial. Estos aspectos son fundamentales para alcanzar un crecimiento empresarial sostenido y exitoso a largo plazo.

2.3 Marco conceptual

Activo corriente o circulante

González (2020) Se trata de un conjunto de bienes y servicios que se mantienen en una empresa por un período no superior a un año, ya sea para su consumo, venta o uso en el proceso productivo, como ocurre con el inventario de productos terminados, materias primas y bienes de consumo.

Activo no corriente

González (2020) El activo no corriente, también denominado activo fijo, comprende todos los bienes y derechos que permanecen en la empresa por un período superior a un año, como por ejemplo la maquinaria, los edificios, los terrenos y otros activos de naturaleza similar.

Activo fijo

Sevilla (2020) Los activos fijos, tanto tangibles como intangibles, son recursos esenciales para las operaciones continuas de la empresa y generalmente no se venden ni se liquidan a corto plazo, ni se pierden por razones comerciales.

Aportes de socios

Ramon y Asociados (2020) La idea de las aportaciones de los socios implica que una empresa de gran tamaño puede proporcionar préstamos sin aumentar su capital. Estos fondos suelen destinarse a amortiguar pérdidas, aumentar el capital o emitir más fondos sin recurrir a inversores externos. De esta manera, la financiación puede obtenerse sin necesidad de ampliar el capital social.

Ahorros

Vázquez. (2019) Los ahorros constituyen la parte del dinero que las personas eligen no gastar en el presente. En otras palabras, el ahorro es el dinero que las personas deciden no utilizar ni invertir en el momento actual.

Anticipo de cliente

Llamas (2020) La tarifa del comprador se refiere a un pago único o cargo que cubre los costos de la transacción comercial antes de la entrega del bien o servicio. En síntesis, estas tarifas se abonan previamente al inicio del evento principal.

Bienes muebles

Donoso (2020) Los bienes muebles son objetos tangibles que pueden trasladarse de un lugar a otro sin perder sus características originales. Por otro lado, los bienes inmuebles se caracterizan por no poder ser trasladados fácilmente de un lugar a otro.

Capital de trabajo

Leiva (2012) El capital de trabajo de una empresa se define como la disparidad entre sus activos circulantes y sus pasivos circulantes, lo que refleja la capacidad operativa de la empresa después de liquidar sus obligaciones financieras.

Endeudamiento

CEUPE (2018) El endeudamiento se define como un indicador expresado en forma de porcentaje que evalúa la proporción entre el monto total de las deudas y los activos disponibles para su cancelación.

Equipo

Plan Contable General (2016) El término "equipo" El endeudamiento se define como un indicador que evalúa la proporción entre el monto total de las deudas y los activos disponibles para su pago, expresado típicamente en forma de porcentaje.

Enseres

The Free Dictionary (2020) Según la definición proporcionada, los enseres son los instrumentos o herramientas necesarios que una empresa utiliza en la producción de bienes o servicios.

Ganancia

Westreicher (2020) En el ámbito económico, el aumento de las ganancias y el incremento del empleo o las ventas son aspectos fundamentales. La utilidad, por su parte, se refiere a la diferencia entre los ingresos generados por una actividad económica y los gastos asociados con el desarrollo del proyecto o empresa. Es crucial tener un conocimiento detallado de los costos involucrados en la selección, producción, distribución y venta de un bien o servicio. A menudo, el término

"ganancia" se utiliza como sinónimo de utilidad económica, en contraposición a la pérdida.

Ingresos

Gil. (2019) Los ingresos representan los beneficios que se añaden al presupuesto global de una entidad, pudiendo ser de naturaleza monetaria o no monetaria. Estos ingresos se acumulan y generan un ciclo de beneficios para el receptor.

Infraestructura

Roldán (2021) La infraestructura se define como los recursos físicos y activos disponibles en una región o país que respaldan y facilitan diversas actividades productivas.

Implementación

Pérez y Merino (2018) La implementación se define como el proceso de preparar o ajustar algo con el fin de alcanzar un objetivo o cumplir una meta. Este proceso puede involucrar desde la preparación de objetos hasta la adaptación de entornos o circunstancias específicas.

Incremento

Westreicher (2020) El incremento se define como el cambio positivo en el valor de una variable que se registra durante un período específico de tiempo.

Préstamo

Pedrosa (2019) Un préstamo es una operación financiera en la que una persona (el prestamista) entrega un activo, generalmente dinero, a otra persona (el

prestatario), quien se compromete a devolverlo en el futuro junto con un interés acordado, según los términos establecidos entre ambas partes.

Préstamo de socios

Rubio, (2020) La definición de préstamo señala que es habitual que los propietarios obtengan financiamiento de sus propias empresas, dado que muchas compañías enfrentan desafíos para conseguir fondos de otras fuentes externas que respalden sus operaciones.

Respaldo patrimonial

Ucha, (2009) El respaldo patrimonial se refiere a los activos que posee una persona, los cuales, en determinadas circunstancias, pueden indicar su nivel de riqueza o de falta de recursos.

Ventas

Westreicher (2020) En términos económicos, las ventas implican la entrega de un producto o servicio a un precio acordado, seguido de la transferencia de beneficios financieros, como dinero, entre el cliente y el proveedor. Por ende, un aumento en las ventas se caracteriza por un cambio positivo en el registro del intercambio de bienes o servicios, lo que refleja un incremento en la cantidad o valor de las ventas realizadas.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis general

El financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.

3.1.2 Hipótesis específicas

- a.** El financiamiento influye significativamente en el incremento de las ventas de los productores de té del Centro Poblado de Huyro, del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.
- b.** El financiamiento influye significativamente en el incremento de los activos de los productores de té del Centro Poblado de Huyro, del distrito de Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.
- c.** El financiamiento influye significativamente en el incremento de la capacidad productiva de los productores de té del Centro Poblado de Huyro del distrito de

Huayopata de la provincia de La Convención, 2020.

3.2 Método

3.2.1. Método deductivo

Hernández et al (2014) señalan que el método deductivo “es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares” (Pág. 90). En este caso, se utilizaron proposiciones generales sobre el financiamiento para inferir conclusiones particulares sobre el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención.

3.2.2 Enfoque cuantitativo

Hernández et al (2014) señalan que el enfoque cuantitativo es cuando “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). En este estudio, se elaboraron hipótesis que se pusieron a prueba mediante el análisis estadístico descriptivo para entender cómo el financiamiento impacta en el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención.

3.3 Tipo de investigación

Según Carrasco. (2019) la 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). Su objetivo principal es el estudio de las teorías científicas, las cuales son examinadas con el propósito de mejorar su contenido. En este estudio, se empleó un enfoque de investigación básica, ya que se propuso

específicamente aumentar los conocimientos relacionados con el financiamiento y el desarrollo empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención.

3.4 Nivel o alcance de investigación

3.4.1. Alcance correlacional

Hernández et al. (2014) “especifica que 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 contexto, se podría afirmar que el estudio adoptó un enfoque correlacional, dado que su objetivo principal fue establecer la relación entre el financiamiento de los productores de té y su crecimiento empresarial, lo cual es fundamental para el tema en análisis.

3.5. Diseño de investigación

3.5.1. Diseño no experimental

Hernández et al. (2014) “menciona que el diseño no experimental 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” (p.154). El diseño de investigación empleado fue no experimental, lo que implica que no se realizaron manipulaciones en las variables; simplemente se observó su entorno y se analizó su naturaleza.

3.5.2. Diseño transversal

Hernández et al. (2014) “Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento” (p.154). Para el estudio se aplicó un diseño transversal, lo que implicó la recopilación de datos y la descripción de variables específicas, como el financiamiento y el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro durante el periodo 2020.

3.6. Operacionalización de variables

3.6.1. Variable 01

Financiamiento

a. Definición conceptual

Maza (2017) Se nos indica que las empresas requieren reunir recursos financieros (capital) para llevar a cabo proyectos futuros o mejorar los existentes, con el fin de alcanzar sus metas. Este aspecto se considera fundamental para el éxito de cualquier proyecto y se conoce como fuentes de financiamiento, las cuales pueden ser internas o externas según su origen y el contexto en el que se desarrollan.

Definición operacional.

Westreicher (2019) “Indica que el financiamiento desempeña un papel crucial en el progreso económico, ya que posibilita que las empresas obtengan los recursos necesarios para sus operaciones, planificación a futuro o expansión”. Se divide en dos categorías principales: financiamiento interno y financiamiento externo.

Dimensiones

- Financiamiento interno
- Financiamiento externo

3.6.2. Variable 02

Crecimiento empresarial

a. Definición conceptual

Céspedes (2019) “Expresa que el crecimiento implica una ampliación física, acumulación de capital y aumento en diversos indicadores económicos, lo que resulta en una mayor disponibilidad de recursos, tanto para gastos como para consumo”. Simultáneamente, el crecimiento se define como el proceso de aumento constante de la producción económica a lo largo del tiempo.

Definición operacional

Tarapuez (2019) “El crecimiento empresarial se refiere a los procedimientos que conducen a una mejora constante en una empresa, impulsándola hacia la consecución de metas o logros planificados previamente”. Estos logros se evaluarán en términos de su capacidad de producción, ventas y activos.

Dimensiones

- Ventas
- Activos
- Capacidad productiva

3.6.3 Operacionalización de Variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable 01	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala
Financiamiento Westreicher (2019) La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.	Financiamiento Interno Vázquez, R; (2019) señala que el financiamiento interno, o recurso propio, se refiere al aporte económico que los socios que suscriben el capital social de la empresa, más las reservas para circunstancias especiales, y los ingresos resultantes que no se distribuyen entre los accionistas en forma de dividendos.	Ingresos Aporte de socios Préstamo de socios Ahorro Respaldo patrimonial	10	Escala ordinal 1 = Muy malo 2 = Malo 3 = Regular 4 = Bueno 5 = Muy bueno
	Financiamiento Externo Levy (2016) señala, financiamiento externo se define que una organización al no poder cubrir sus obligaciones con sus propios recursos necesitará financiamiento externo para que así la empresa pueda mantenerse y tener la capacidad suficiente para seguir operando.	Préstamos bancarios Prestamos de terceros Anticipos de clientes Endeudamiento Prestamos de terceros		
Variable 02	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala
Crecimiento empresarial Céspedes (2019) señala que el crecimiento implica expansión física, acumulación de capital, aumento en parámetros económicos, mayor disponibilidad económica, bien sea de gastos o consumo. Al mismo tiempo, crecimiento se define como el proceso de incremento de la producción de la economía a lo largo del tiempo.	Venta Castells (2016) La venta es un conjunto de actividades estratégicas y tácticas conducentes al cierre de contratos de transmisión de bienes físicos, servicios e ideas entre proveedores y clientes.	Oferta Demanda Precios Calidad	10	Escala ordinal 1 = Muy malo 2 = Malo 3 = Regular 4 = Bueno 5 = Muy bueno
	Activos González (2020) Se define el Activo de una empresa como el conjunto de bienes, derechos y otros recursos de los que es propietaria una compañía, por ejemplo, muebles, oficinas, equipos informáticos, también se incluyen aquellos de los que esperamos tener un beneficio futuro.	Implementación Acondicionamiento Infraestructura Muebles y equipos		
	Capacidad productiva Coll (2020) La capacidad de producción es el techo de máxima obtención de bienes y servicios que pueden lograrse por unidad productiva durante un periodo de tiempo acotado.	Volumen de producción Tecnología		

3.7 Población, muestra y muestreo

3.7.1. Población

Hernández et al. (2014) “Se trata de un conjunto de todos los casos que cumplen con ciertas características específicas, una vez que se ha establecido la unidad de análisis y se ha definido la población a estudiar, será posible generalizar los resultados obtenidos”. (p.174). En esta situación, la población objeto de estudio consistió en 5000 habitantes del Centro Poblado de Huyro, según los datos del censo llevado a cabo en 2017, obtenidos de la página web del INEI.

3.7.2. Muestra

Hernández et al. (2014) “La muestra es una porción seleccionada de la población de interés, de la cual se recopilarán datos, es necesario definirla o delimitarla con precisión de antemano, y debe ser representativa de la población en su conjunto”. (p.174). La selección de una muestra implica la elección cualitativa de una parte representativa de una multitud, evento o comunidad. En este estudio, se seleccionó una muestra compuesta por 35 productores de té del Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención.

Tabla 2

Productores de té del Centro Poblado de Huyro

Productores de té del Centro Poblado de Huyro	
Barrancas	4
Ccaron	4
Ccorimayo	3
Cedropata	1
Chaquimayo	3
Chaupi Orqo	2
Chintapata	2
Churuyoc	3
Corimayo	2
Floridayoc	4
Inca Andenniyoc	3
La Merced	4
Total	35

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 estudio, la muestra se seleccionó por conveniencia, ya que no se aplicó ninguna fórmula estadística para su elección.

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” (p.217). En esta investigación, se utilizó la técnica de encuesta, la cual posibilitó la medición de niveles de instrucción mediante el empleo de una escala de Likert.

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). Para realizar esta investigación, se empleó un cuestionario como herramienta principal para recopilar datos.

3.9. Consideraciones Éticas

Se adoptaron diversos procedimientos para asegurar el desarrollo apropiado del estudio de investigación. Se dio prioridad al cumplimiento de los principios éticos, especialmente la confidencialidad de la información recolectada, presentando los datos de manera general. Asimismo, se garantizó la veracidad y la

integridad de la información recopilada, así como la autenticidad del proyecto de investigación, tomando medidas para prevenir el plagio. Se siguieron rigurosamente los parámetros e instrucciones establecidos por el “Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Tecnológica de los Andes” para llevar a cabo el trabajo de investigación.

3.10 Procedimientos Estadísticos

Después de recopilar la información necesaria mediante encuestas compuestas por 20 preguntas o afirmaciones, 10 para cada una de las dos unidades de estudio, utilizando la escala de Likert, los resultados fueron analizados utilizando el software estadístico SPSS versión 25. Esto permitió el cálculo de la frecuencia de las respuestas y los porcentajes correspondientes.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1 Prueba de confiabilidad

Tabla 3

Estadístico de confiabilidad

Alfa de Cronbach	Financiamiento:	0.871
	Crecimiento empresarial:	0.683
N° de elementos	10	

Nota la tabla representa confiabilidad

Interpretación

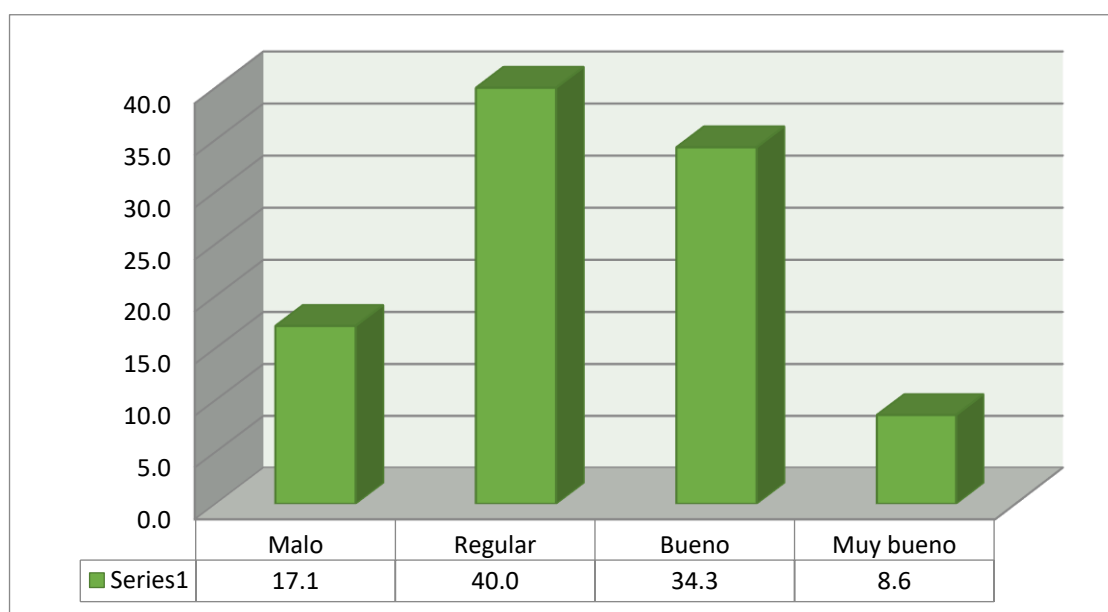
El nivel de confiabilidad, medido a través del Alfa de Cronbach, fue de 0.871 para la unidad de estudio del financiamiento y de 0.683 para la unidad de estudio del crecimiento empresarial. Ambos resultados, al aproximarse a 1, sugieren que el trabajo de investigación es viable para su aplicación.

4.1.2. Tablas de frecuencia

Ítem 01: *¿En su opinión los ingresos con los que cuentan los productores de té para financiar sus actividades son?*

Figura 6

Los ingresos con los que cuentan para financiar sus actividades es



Nota la figura representa los ingresos con los que cuentan para financiar sus actividades es

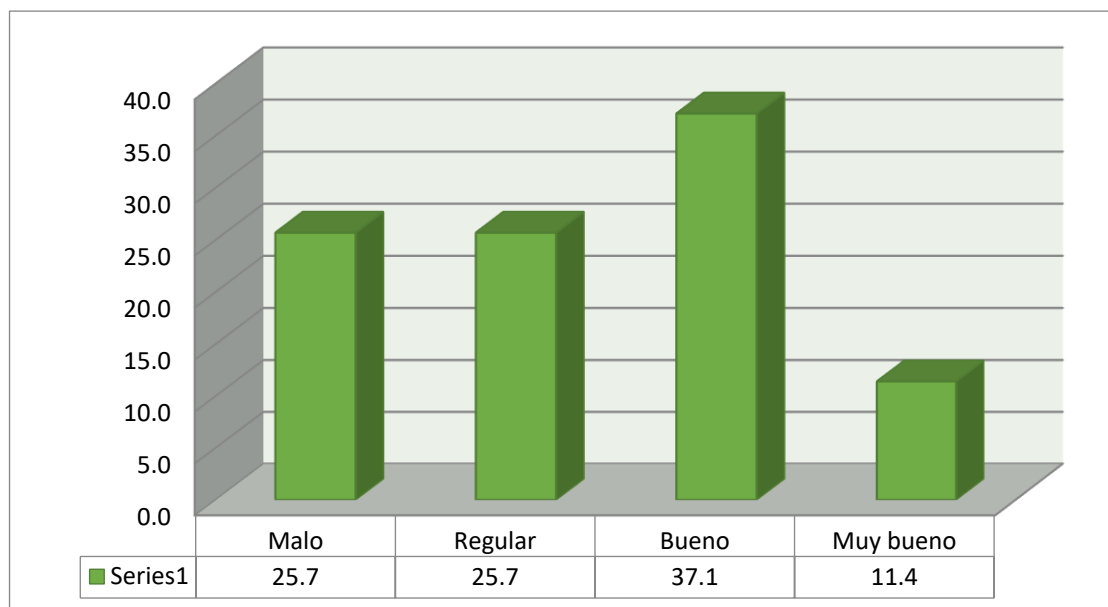
Interpretación

De los 35 encuestados sobre los ingresos disponibles para financiar sus actividades, las respuestas fueron las siguientes: el 17.1% indicó que son malos, el 40% consideró que son regulares, el 34.3% los calificó como buenos y el 8.6% los describió como muy buenos. En consecuencia, el nivel de ingresos para llevar a cabo sus actividades se clasifica como regular.

Ítem 02: *¿En su opinión el aporte de socios efectuado para el desarrollo de sus actividades económicas es?*

Figura 7

El aporte de socios para el desarrollo de sus actividades económicas es



Nota la figura representa el aporte de socios para el desarrollo de sus actividades económicas

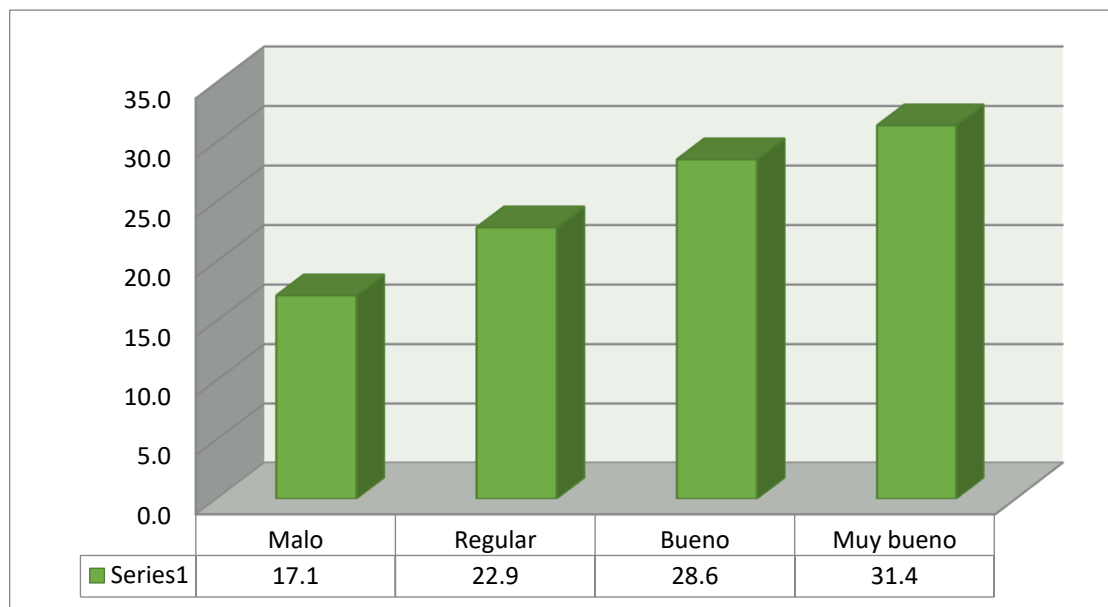
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación al aporte de los socios para el desarrollo de sus actividades económicas, el 25.7% lo calificó como malo, el 25.7% como regular, el 37.1% como bueno y el 11.4% como muy bueno. En consecuencia, el aporte de los socios se considera positivo, lo que les permitirá llevar a cabo sus actividades.

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

Figura 8

El préstamo de socios para el desarrollo con sus actividades



Nota la figura representa el préstamo de socios para el desarrollo con sus actividades

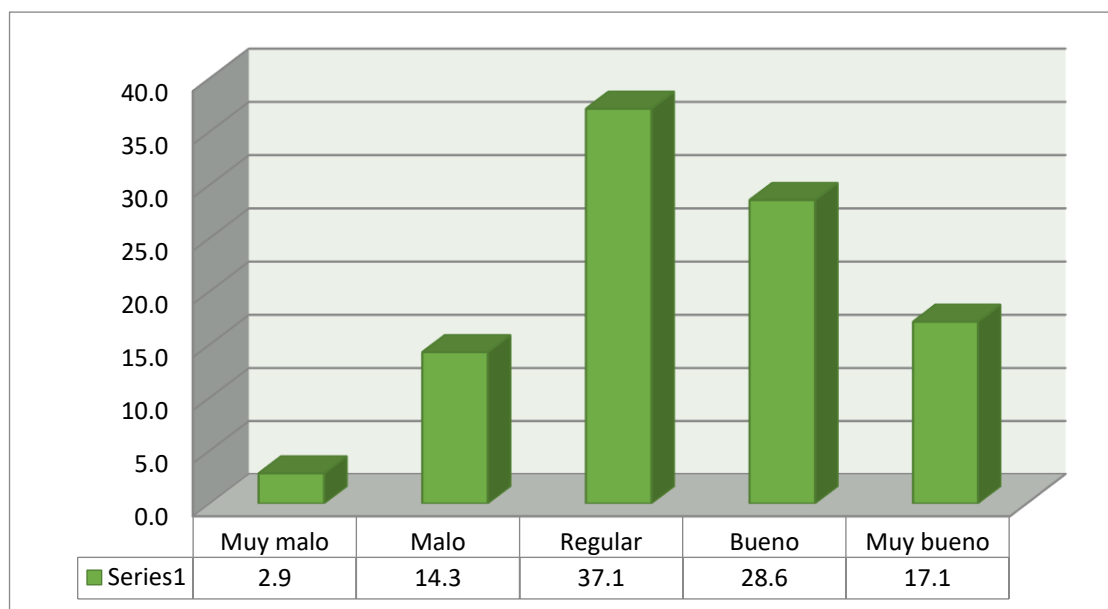
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto al aporte de socios para el desarrollo de sus actividades económicas, el 17.1% lo consideró malo, el 22.9% como regular, el 28.6% como bueno y el 31.4% como muy bueno. Por lo tanto, los préstamos concedidos por los socios son altamente favorables, ya que les facilitarán llevar a cabo sus actividades.

Ítem 04: *¿En su opinión los ahorros que tienen los productores de té para sus actividades son?:*

Figura 9

Los ahorros que tienen para sus actividades



Nota la figura representa los ahorros que tienen para sus actividades

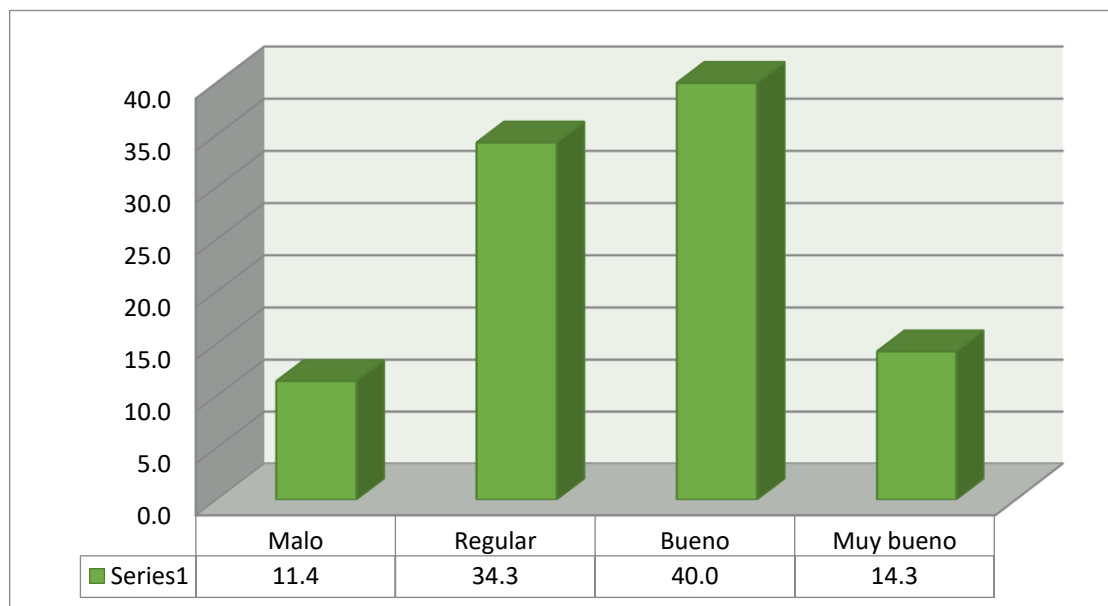
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a los ahorros de los productores de té para sus actividades, el 2.9% los describió como muy malos, el 14.3% como malos, el 37.1% como regulares, el 28.6% como buenos y el 17.1% como muy buenos. Por lo tanto, los ahorros de los productores se consideran regulares, lo que les permitirá llevar a cabo sus actividades.

Ítem 05: *¿El respaldo patrimonial con el que cuentan los productores de té es?*

Figura 10

El respaldo patrimonial de los productores de té



Nota la figura representa el respaldo patrimonial de los productores de té

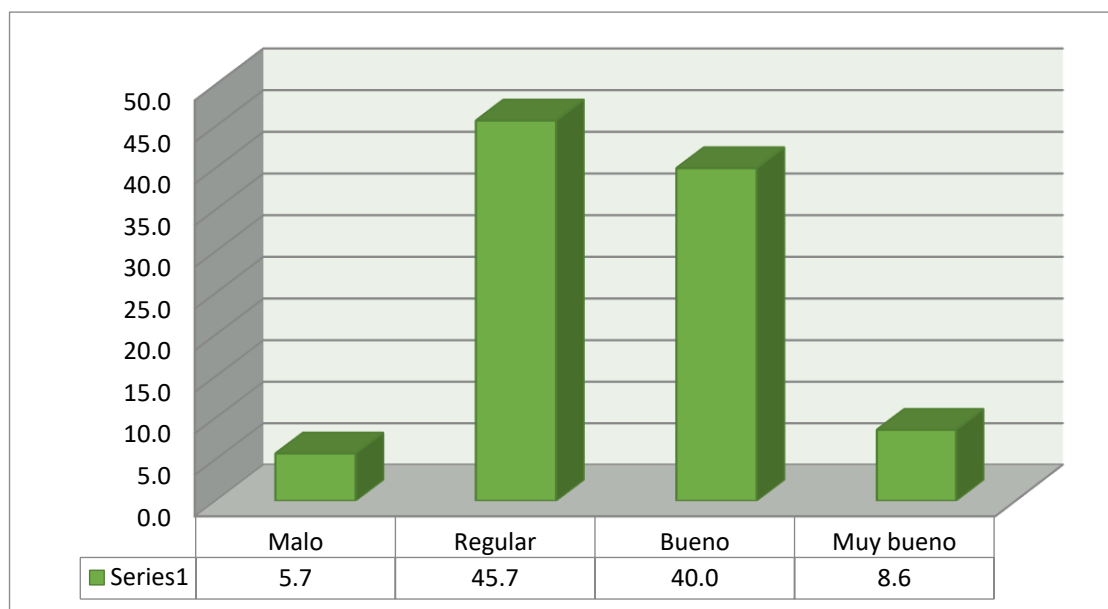
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto al respaldo patrimonial de los productores de té, el 11.4% lo consideró malo, el 34.3% lo calificó como regular, el 40% lo describió como bueno y el 14.3% como muy bueno. Por lo tanto, el respaldo patrimonial que poseen se considera bueno, lo que les permitirá llevar a cabo sus actividades.

Ítem 06: *¿Cree usted que los préstamos bancarios con los que cuentan los productores de té son?*

Figura 11

Los préstamos bancarios de los productores de té



Nota la figura representa los préstamos bancarios de los productores de té

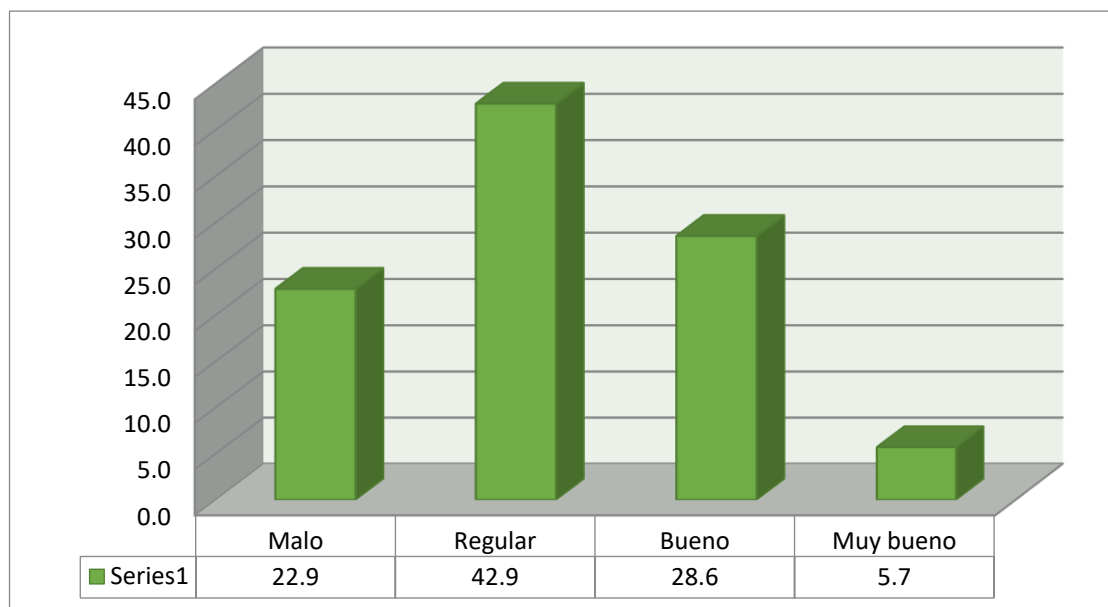
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a los préstamos bancarios disponibles para los productores de té, el 5.7% los consideró malos, el 45.7% como regulares, el 40% como buenos y el 8.6% como muy buenos. Por lo tanto, los préstamos bancarios disponibles se clasifican como regulares, lo que les permitirá llevar a cabo sus actividades.

Ítem 07: *¿En su opinión los préstamos otorgados por terceros para él sus actividades económicas son?*

Figura 12

Los préstamos otorgados por terceros para él sus actividades



Nota la figura representa los préstamos otorgados por terceros para él sus actividades

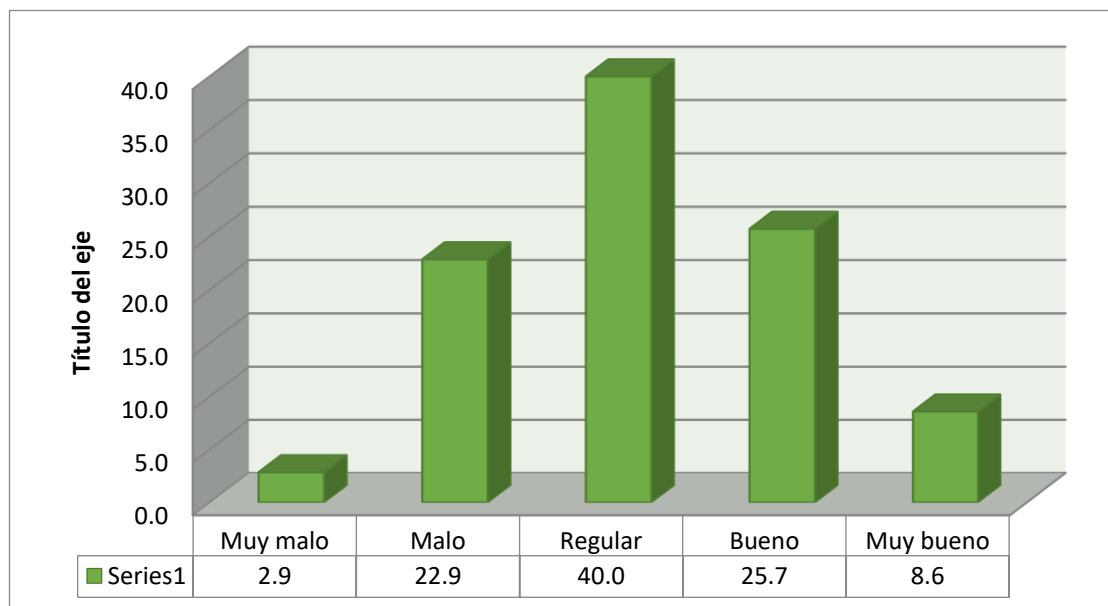
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto a los préstamos otorgados por terceros para sus actividades económicas, el 22.9% los consideró malos, el 42.9% como regulares, el 28.6% como buenos y el 5.7% como muy buenos. Por lo tanto, los préstamos otorgados por terceros se clasifican como regulares, lo que les permitirá llevar a cabo sus actividades.

Ítem 08: *¿Considera usted que la línea de crédito de los productores de té es?*

Figura 13

La línea de crédito de los productores de té



Nota la figura representa la línea de crédito de los productores de té

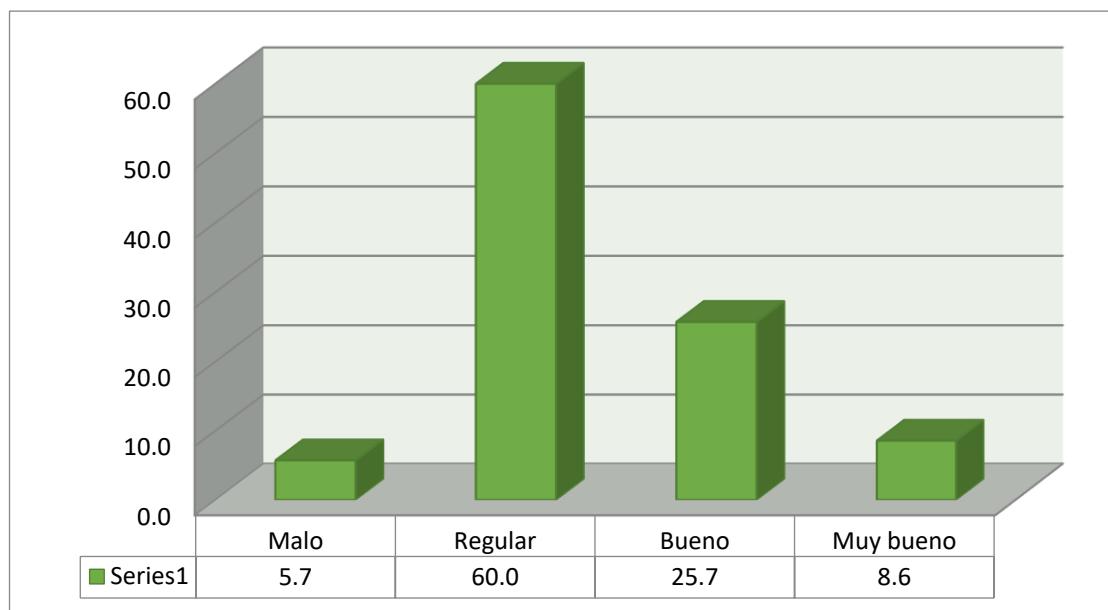
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a si consideran que la línea de crédito de los productores de té es adecuada, el 2.9% la calificó como muy mala, el 22.9% como mala, el 40% como regular, el 25.7% como buena y el 8.6% como muy buena. Por lo tanto, se considera que la línea de crédito de los productores es regular, lo que podría ocasionar problemas al acceder a préstamos.

Ítem 09: *¿Considera usted que los anticipos de los clientes como fuente de financiamientos son?*

Figura 14

Los anticipos de los clientes como fuente de financiamientos



Nota la figura representa los anticipos de los clientes como fuente de financiamientos

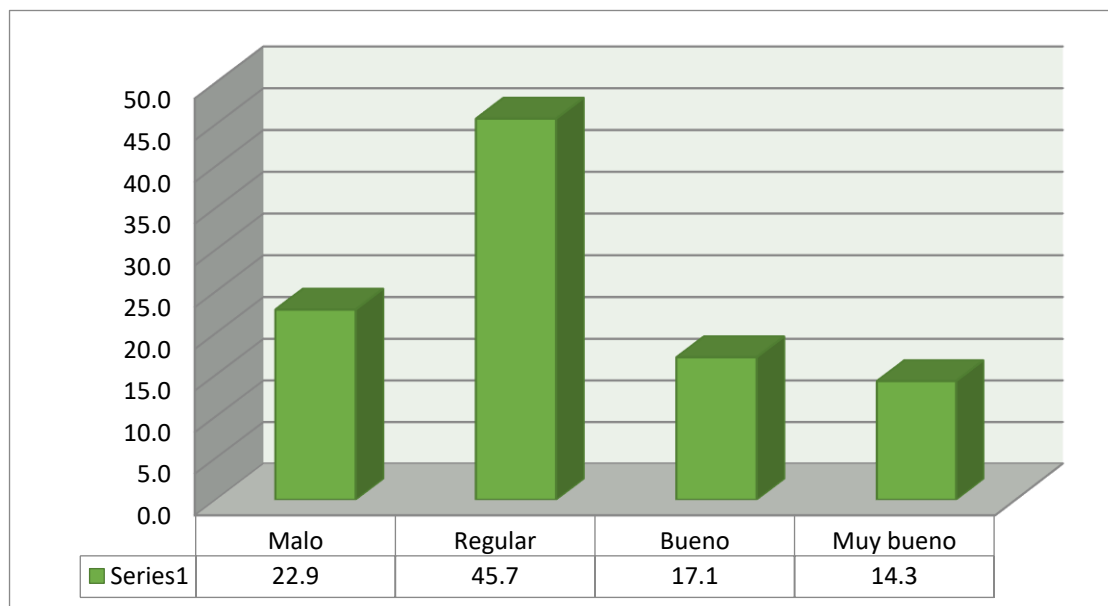
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a si consideran que los anticipos de los clientes son una fuente de financiamiento adecuada, el 5.7% los calificó como malos, el 60% como regulares, el 25.7% como buenos y el 8.6% como muy buenos. Por lo tanto, se concluye que los anticipos de los clientes son una fuente de financiamiento de nivel regular.

Ítem 10: *¿En su opinión el endeudamiento de los productores de té es?:*

Figura 15

El endeudamiento de los productores de té



Nota la figura representa el endeudamiento de los productores de té

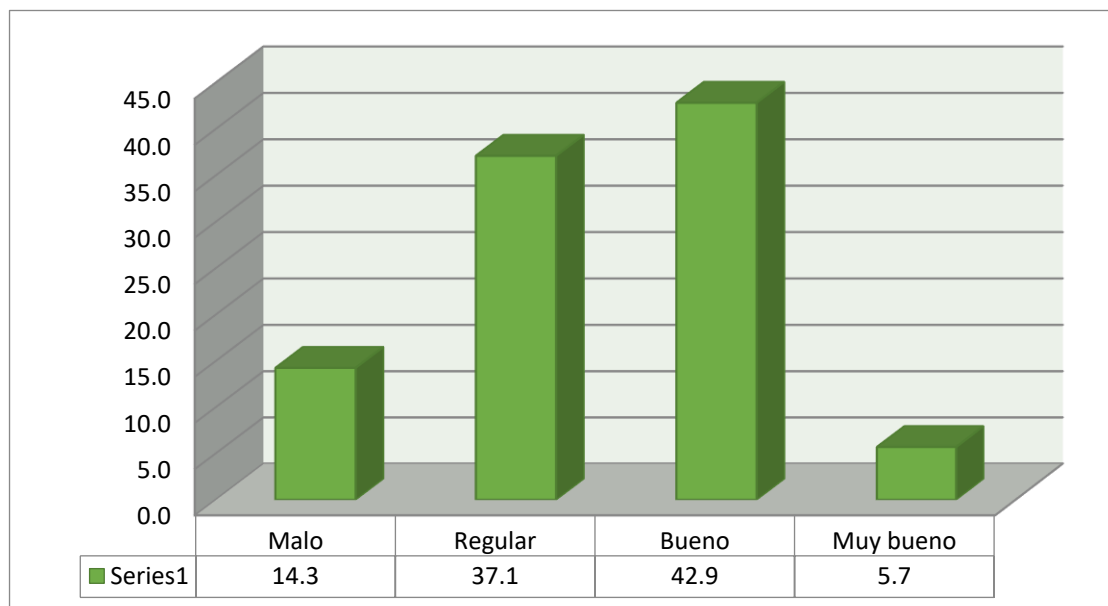
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto a su percepción sobre el endeudamiento de los productores de té, el 22.9% lo consideró malo, el 45.7% como regular, el 17.1% como bueno y el 14.3% como muy bueno. Por lo tanto, se concluye que el nivel de endeudamiento de los productores es regular, lo que podría ocasionar problemas al acceder a préstamos.

Ítem 11: *¿Cree usted que la oferta de los productores de té es?*

Figura 16

La oferta de los productores de té



Nota la figura representa la oferta de los productores de té

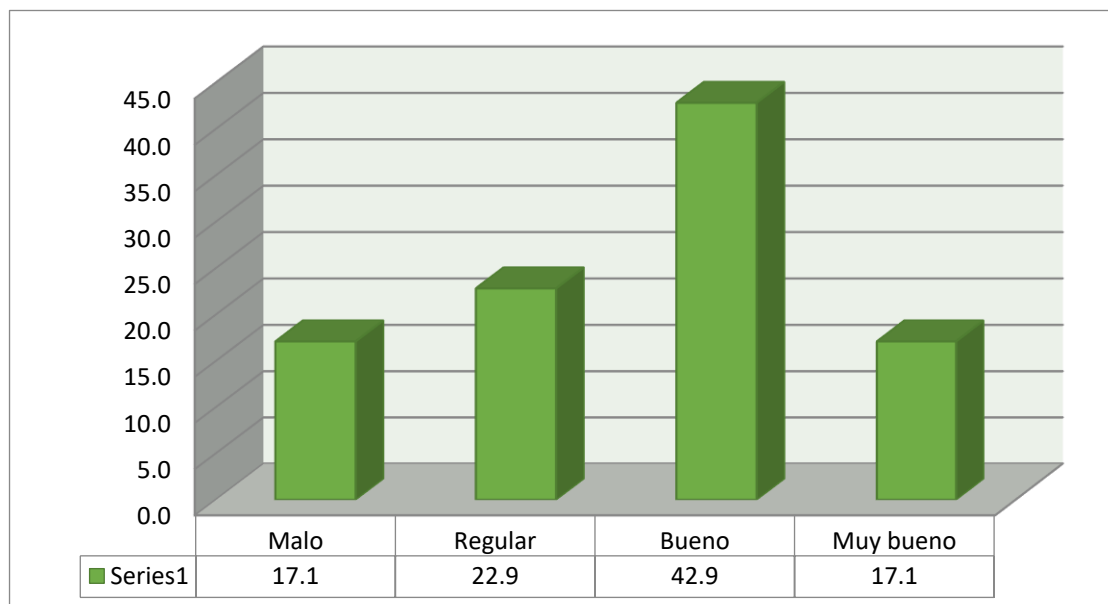
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto a su percepción sobre el endeudamiento de los productores de té, el 14.3% lo consideró malo, el 37.1% como regular, el 42.9% como bueno y el 5.7% como muy bueno. Por lo tanto, se concluye que el endeudamiento de los productores de té se considera bueno, lo que probablemente resultará en un aumento en sus niveles de ingresos.

Ítem 12: ¿Para usted la demanda que tienen las mercaderías de los

Figura 17

La demanda que tienen las mercaderías de los productores de té



Nota la figura representa la demanda que tienen las mercaderías de los productores de té

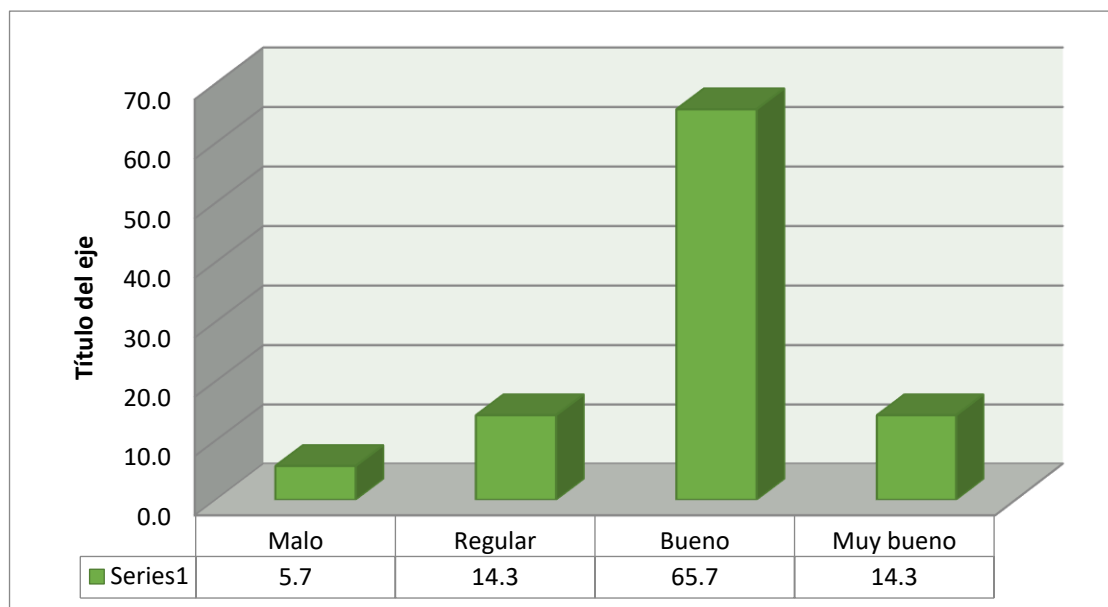
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a la demanda de las mercaderías de los productores de té, el 17.1% la consideró mala, el 22.9% como regular, el 42.9% como buena y el 17.1% como muy buena. Por lo tanto, se concluye que la demanda de las mercaderías de los productores es buena, lo que probablemente resultará en un aumento en sus niveles de ingresos..

Ítem 13: *¿En su opinión el precio en el que se vende la mercadería de los productores de té es?*

Figura 18

El precio en el que se vende la mercadería



Nota la figura representa el precio en el que se vende la mercadería

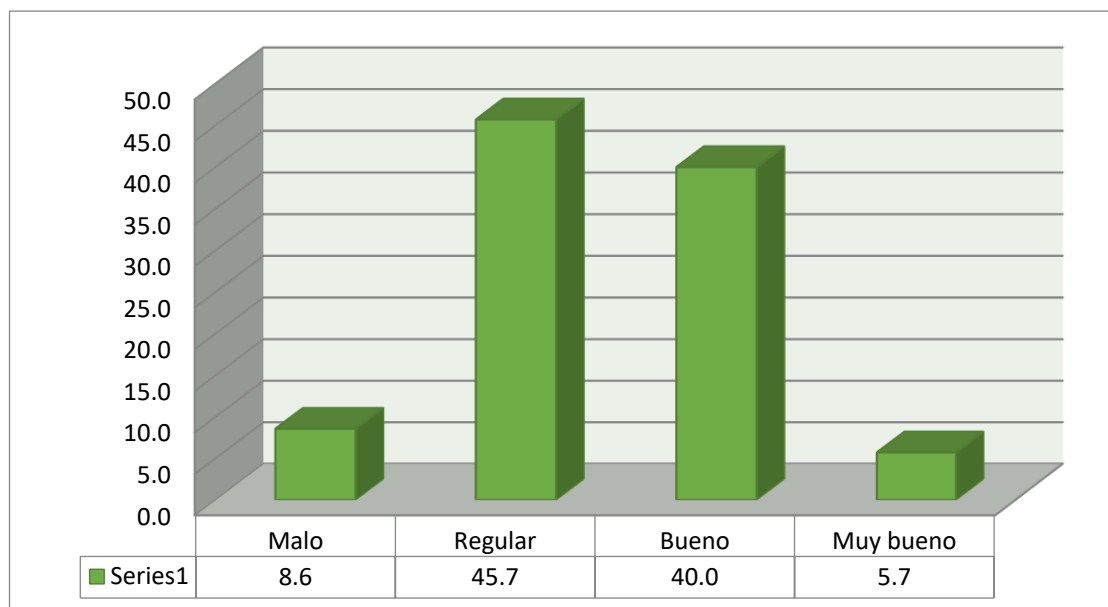
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto al precio al que se vende la mercadería de los productores de té, el 5.7% lo consideró malo, el 14.3% como regular, el 65.7% como bueno y el 14.3% como muy bueno. Por lo tanto, se concluye que el precio al que se vende la mercadería de los productores es bueno y asequible para todos.

Ítem 14: *¿Considera usted que la calidad de las existencias (suministros) requeridas para la producción de té es?*

Figura 19

La calidad de las existencias (suministros)



Nota la figura representa la calidad de las existencias (suministros)

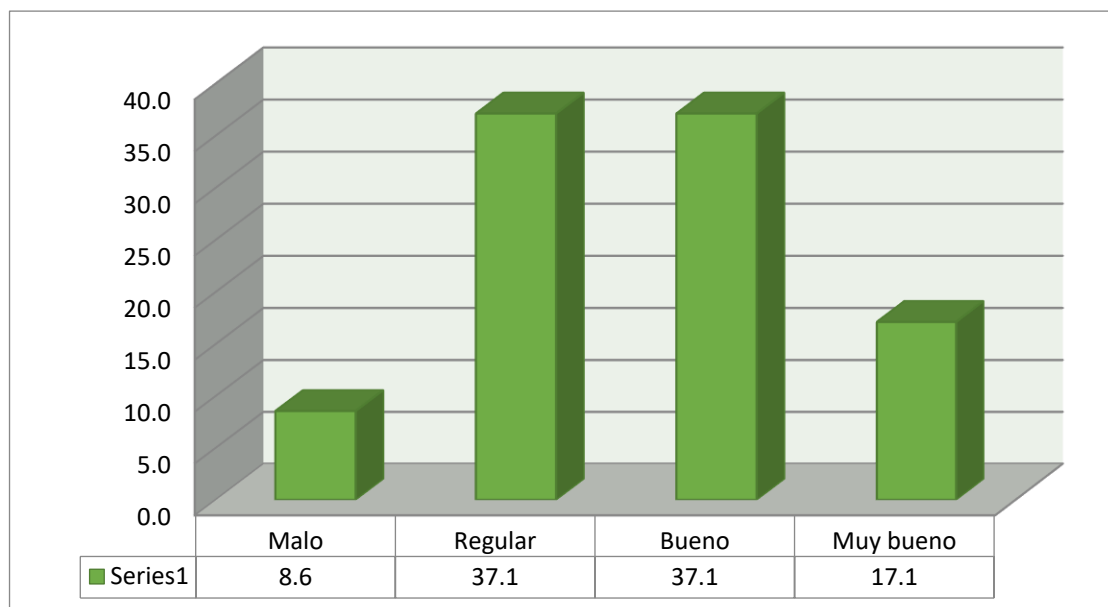
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a si consideran que la calidad de las existencias necesarias para la producción de té es adecuada, el 8.6% la calificó como mala, el 45.7% como regular, el 40% como buena y el 5.7% como muy buena. Por lo tanto, se infiere que la calidad de las existencias es regular, posiblemente debido a la falta de liquidez para adquirir mejores existencias.

Ítem 15: *¿Cree usted que la implementación con la que cuentan los productores te es?*

Figura 20

La implementación con la que cuentan los productores te



Nota la figura representa la implementación con la que cuentan los productores te

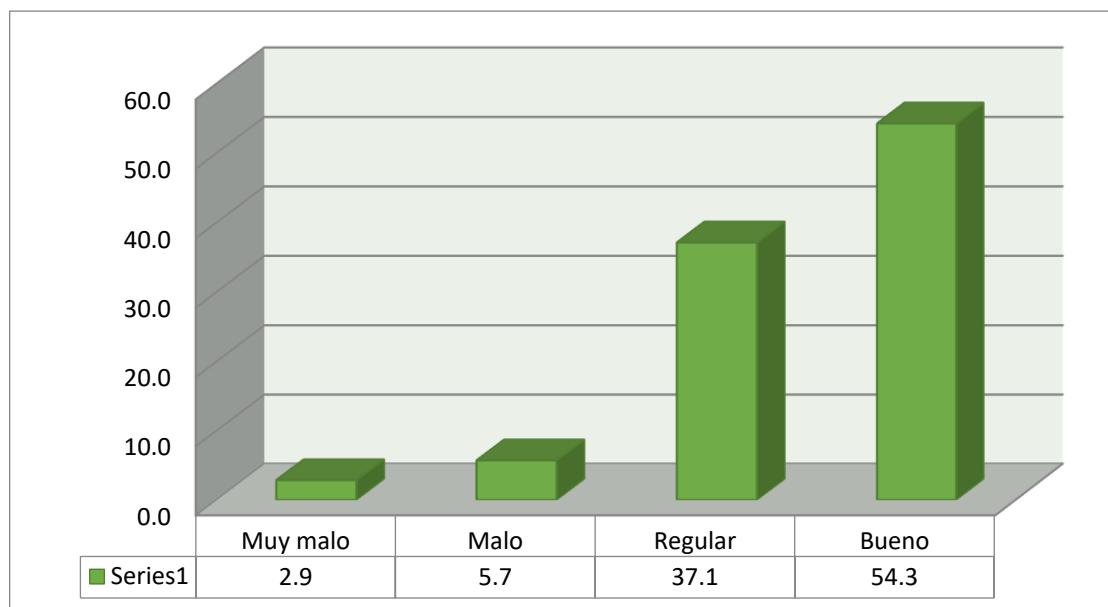
Interpretación

De los 35 encuestados, en cuanto a la implementación disponible para los productores de té, el 8.6% la consideró mala, el 37.1% como regular, el 37.1% como buena y el 17.1% como muy buena. Por lo tanto, se observa que la implementación de la que disponen los productores varía de regular a buena, lo que sugiere que su nivel de producción no es óptimo.

Ítem 16: *¿En su opinión el acondicionamiento con el que cuenta los productores para producir es?*

Figura 21

El acondicionamiento con el que cuenta los productores



Nota la figura representa el acondicionamiento con el que cuenta los productores

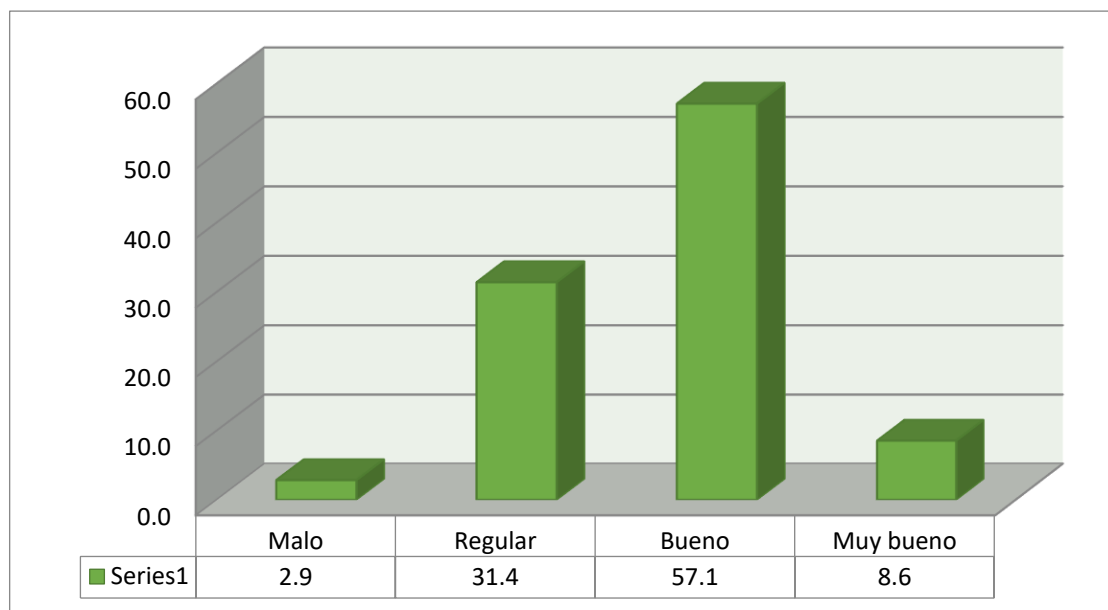
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación al acondicionamiento disponible para la producción de los productores, el 2.9% lo calificó como muy malo, el 5.7% como malo, el 37.1% como regular y el 54.3% como bueno. Por lo tanto, el estado del acondicionamiento de la infraestructura de los productores varía de regular a bueno, lo que sugiere que su nivel de producción no es óptimo.

Ítem 17: *¿Cree usted que la infraestructura con la que se cuenta para la producción de té es?*

Figura 22

La infraestructura con la que se cuenta para la producción de té



Nota la figura representa la infraestructura con la que se cuenta para la producción de té

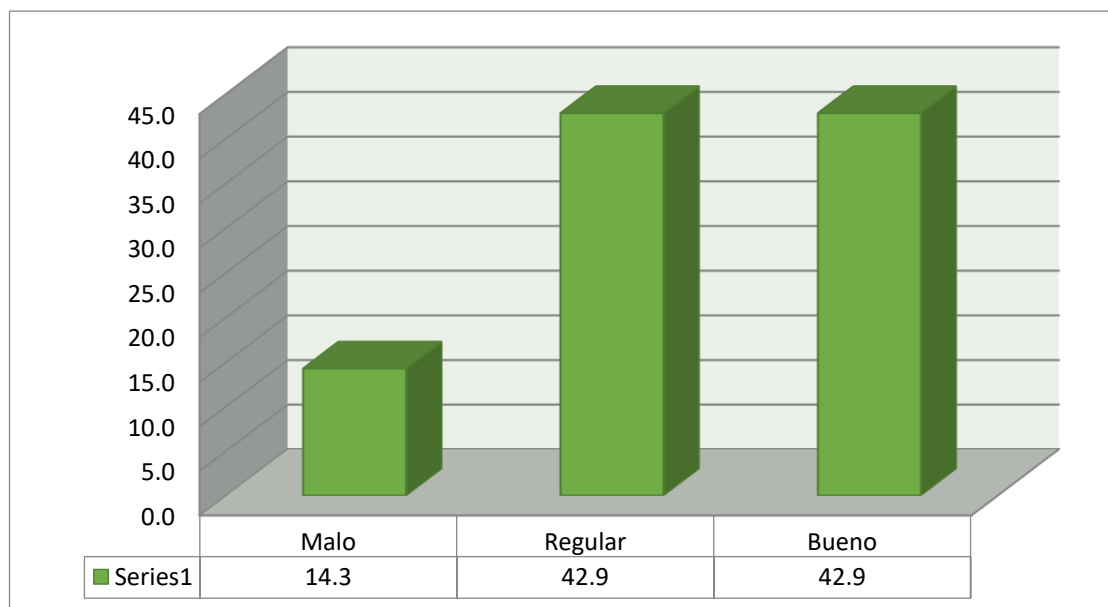
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a la infraestructura disponible para la producción de té, el 2.9% la consideró mala, el 31.4% como regular, el 57.1% como buena y el 8.6% como muy buena. Por lo tanto, la calidad de la infraestructura para la producción varía de regular a buena, lo que sugiere que su nivel de producción no es óptimo.

Ítem 18: *¿Para usted los muebles y equipos con los que se cuentan para la producción de té es?*

Figura 23

Los muebles y equipos para la producción de té



Nota la figura representa los muebles y equipos para la producción de té

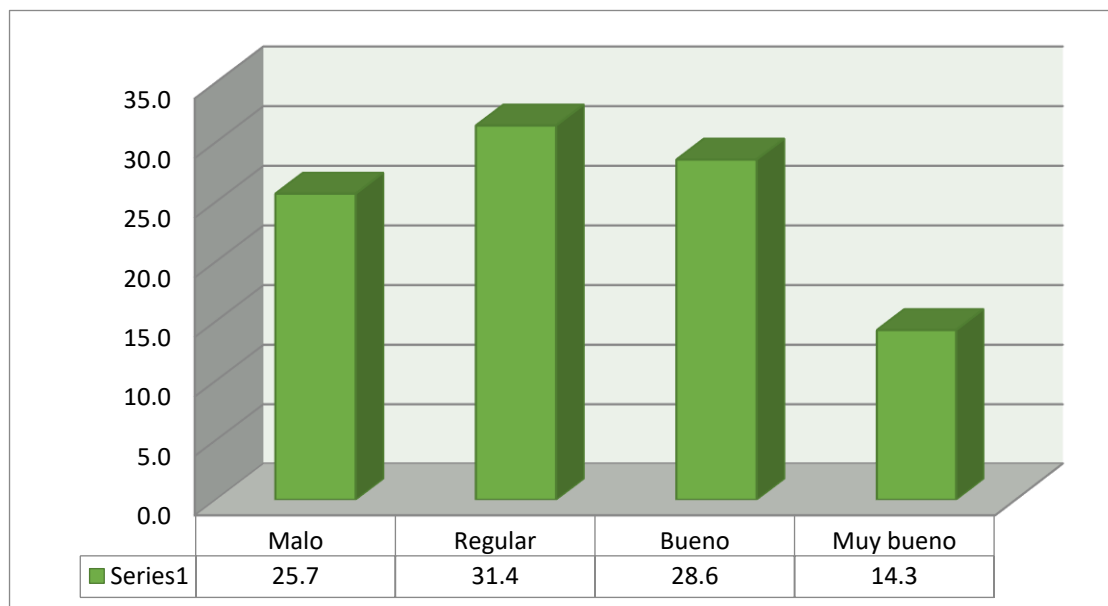
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a la infraestructura disponible para la producción de té, el 14.3% la calificó como mala, el 42.9% como regular y el 42.9% como buena. Por lo tanto, la calidad de los muebles y equipos utilizados para la producción varía de regular a buena, lo que sugiere que su nivel de producción no es óptimo.

Ítem 19: *¿En su opinión el volumen de producción de té que producen es?*

Figura 24

El volumen de producción de té



Nota la figura representa el volumen de producción de té

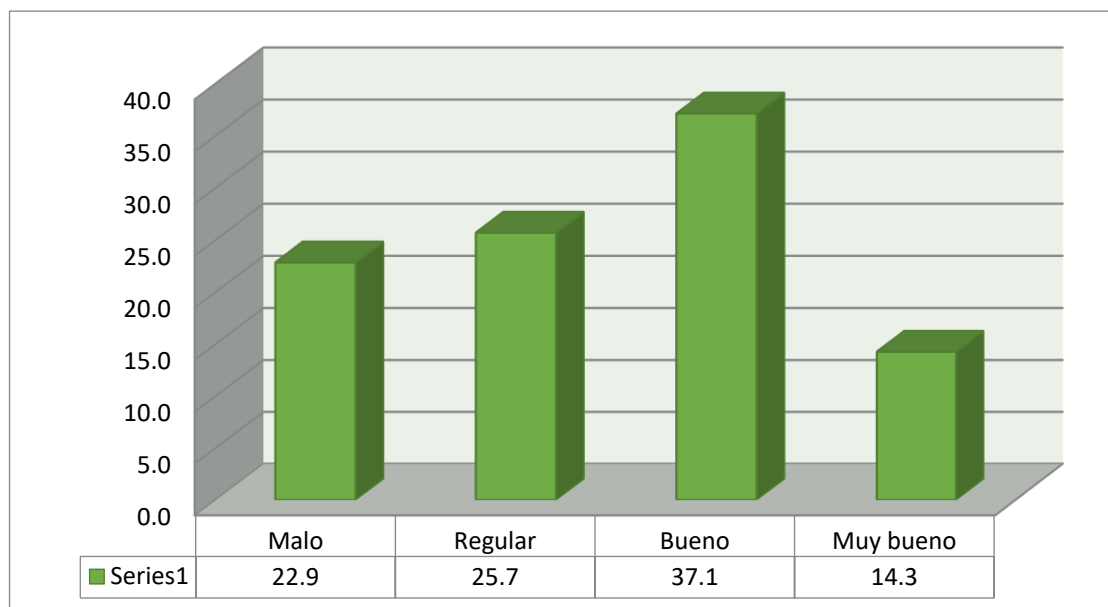
Interpretación

De los 35 encuestados, en relación al volumen de producción de té que generan, el 25.7% lo consideró malo, el 31.4% como regular, el 28.6% como bueno y el 14.3% como muy bueno. Por lo tanto, se concluye que el volumen de producción de té es regular, lo que afecta el nivel de sus ventas.

Ítem 20: *¿Cree usted que la tecnología que usan los productores de té para producir es?*

Figura 25

La tecnología que usan los productores de té



Nota la figura representa la tecnología que usan los productores de té

Interpretación

De los 35 encuestados, en relación a la tecnología utilizada por los productores de té para la producción, el 22.9% la calificó como mala, el 25.7% como regular, el 37.1% como buena y el 14.3% como muy buena. Por lo tanto, se puede concluir que la tecnología utilizada por los productores de té para la producción varía de regular a buena, lo que sugiere que su nivel de producción no es óptimo.

4.2. Discusión de resultados

Después de llevar a cabo el trabajo de campo para abordar la problemática sobre cómo el financiamiento influye en el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, en 2020, se ha corroborado a través de los resultados que estos productores carecen de acceso a financiamiento. Esta situación tiene un impacto negativo directo en su rentabilidad. Este hallazgo se alinea con el objetivo general de la investigación, que consistía en determinar cómo el financiamiento afecta el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro durante el año 2020.

Según los resultados obtenidos en relación a la hipótesis que plantea la influencia del financiamiento en el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención, en 2020, se llevó a cabo el cálculo del coeficiente de Tau-b de Kendall para validar esta afirmación. El valor obtenido fue $Rho = 0.891$, lo que sugiere una correlación positiva alta. Además, considerando el nivel de significancia ($Sig. = 0.000 < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Posteriormente, al determinar el grado de relación e importancia con la ayuda de autores, describimos la influencia del financiamiento en el crecimiento empresarial. Para esto, nos basamos en las ideas de Maza (2017), quien explica que las empresas necesitan recursos financieros para llevar a cabo proyectos futuros y mejorar los existentes. Estos recursos, denominados fuentes de financiamiento, pueden ser internos o externos, dependiendo de su origen y contexto.

Por otro lado, Westreicher (2019) Enfatiza que el financiamiento es esencial para el desarrollo económico, ya que posibilita que las empresas accedan a los recursos necesarios para sus operaciones, planifiquen su futuro y se expandan. Este financiamiento puede ser interno, utilizando recursos propios como el respaldo patrimonial, aportes de socios o ahorros, o externo, incluyendo préstamos bancarios, préstamos de terceros, anticipos de clientes y niveles de endeudamiento.

Por otra parte, Céspedes (2019) “El crecimiento implica una ampliación física, una acumulación de capital y un aumento en los indicadores económicos, lo que resulta en una mayor disponibilidad de recursos financieros, ya sea para gastos o consumo, además, define el crecimiento como el proceso de aumento en la producción de la economía con el paso del tiempo”. (2019) indica que el crecimiento empresarial se refiere a los procesos que permiten que una empresa mejore continuamente y avance hacia los objetivos o metas de éxito previamente establecidos. Estos procesos fueron evaluados mediante diversos indicadores, como la capacidad de producción, medida a través de la tecnología empleada y el volumen de productos generados. Además, se consideraron factores como el nivel de ventas, influenciado por la oferta, la demanda, los precios y la calidad del producto. Por último, se examinaron los activos de la empresa, que incluyen los muebles y equipos utilizados para mejorar la producción y la infraestructura.

Basándonos en los resultados obtenidos y en las teorías consideradas, podemos concluir que el financiamiento tiene un impacto directo en el crecimiento empresarial de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención. Esto se debe a que la falta de un financiamiento adecuado, ya sea interno o externo, limita su capacidad para invertir en la mejora de sus activos y en el aumento de su capacidad productiva. Como resultado, sus ventas no mejorarán. Por lo tanto, se puede afirmar que un mayor financiamiento se traduce en un mayor crecimiento empresarial.

Estos resultados fueron corroborados por: Navarrete (2019) Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) confían principalmente en el financiamiento como su recurso primordial. Este tipo de financiamiento se enfoca principalmente en el capital de trabajo, abarcando la compra de materias primas e insumos, la adquisición de maquinaria nueva y la realización de construcciones para aumentar la producción. Sin embargo, enfrentan restricciones por parte de las entidades financieras para acceder a estos recursos. Además, el financiamiento facilita la toma de decisiones empresariales adecuadas, eficientes y efectivas, y contribuye a que las empresas se mantengan activas en su sector, crezcan y mejoren su competitividad en el mercado. Montoya y Navarro (2018) Identificaron que una de las causas fundamentales que restringen el desarrollo empresarial en las pequeñas empresas es la insuficiencia de recursos financieros. Límaco (2019) Concluyeron que existe una correlación directa y significativa entre el financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas, destacando que un incremento en las fuentes de financiamiento resultará en un aumento de la liquidez y los recursos disponibles. Esto facilitará una mejora en la productividad y ofrecerá oportunidades para el crecimiento y desarrollo empresarial, en línea con las metas establecidas. Cabrera

y Mateo (2016) Concluyeron que las fuentes de financiamiento empleadas tienen un impacto directo en el desarrollo económico de la empresa, ya que son indispensables para realizar Las actividades de operación, inversión y financiamiento posibilitan que la empresa eleve sus niveles de crecimiento económico. Goicochea (2018) Concluyó que las fuentes de financiamiento tuvieron un impacto en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector comercial.

El financiamiento impacta en el aumento de las ventas de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención, durante el año 2020. Para evaluar la hipótesis específica 1, se empleó el coeficiente de Tau-b de Kendall, que arrojó un valor de $Rho=0.644$, indicando una correlación positiva moderada. Además, el nivel de significancia ($Sig.= 0.000 < 0.05$) conduce al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la hipótesis alternativa.

Estos hallazgos fueron confirmados por: Estupiñan y Villamar (2018) respaldan estos hallazgos al señalar que en la actualidad la mayoría de las microempresas eligen financiar sus operaciones a través de terceros. Esto se debe principalmente a la falta de conocimiento sobre las fuentes de financiamiento externas disponibles que podrían impulsar su crecimiento y sostenibilidad empresarial. Además, esta decisión se ve influenciada por las dificultades para cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones financieras tradicionales. Concluyen que las cooperativas representan una opción más adecuada como fuente de financiamiento para las microempresas, ya que sus requisitos son más accesibles.

El financiamiento influye en el aumento de los activos de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, ubicado en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, durante el año 2020. Para evaluar la hipótesis específica 2, se aplicó el coeficiente de Tau-b de Kendall, obteniendo un valor de $Rho=0.692$, lo que sugiere una correlación positiva moderada. Además, el nivel de significancia ($Sig.=0.002 < 0.05$) lleva al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la hipótesis alternativa.

Estos resultados fueron corroborados por: Carrillo (2015) Al examinar las fuentes de financiamiento, se nota que la obtención de financiamiento proviene principalmente de instituciones financieras como bancos. Esto se debe a las considerables sumas de dinero que manejan los bancos. Además, se identificó una disminución en la liquidez debido a la ausencia de políticas crediticias iniciales que no promueven el crecimiento empresarial.

El financiamiento impacta positivamente en el aumento de la capacidad productiva de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención, durante el año 2020. Para evaluar la hipótesis específica 2, se utilizó el coeficiente de Tau-b de Kendall, obteniendo un valor de $Rho=0.641$, lo que indica una correlación positiva moderada. Además, el nivel de significancia ($Sig.=0.003 < 0.05$) conduce al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la hipótesis alternativa.

Estos resultados fueron corroborados por: Gualotuña y Quilca (2018) Se observa una escasez de financiamiento dirigido hacia esta área de la producción, con una marcada reducción en los créditos destinados a proyectos innovadores y productivos. Se destaca que la banca pública es la principal proveedora de créditos en comparación con la banca privada, donde solo unas pocas entidades ofrecen

financiamiento, aunque a tasas de interés considerablemente elevadas. Se formularon tres alternativas de financiamiento distintas, y tras analizarlas, se decidió optar por el banco de fomento. Esto se debe a que ofrece una tasa de interés más baja y una cuota fija, lo que proporcionará una ventaja sobre las otras opciones y facilitará un mejor desarrollo para la empresa.

Limaco (2019) concluye que un aumento en las fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, resulta en una mayor liquidez y fondos disponibles para los empresarios, lo que les permite aumentar su capacidad de producción y, en consecuencia, ampliar sus oportunidades de crecimiento y desarrollo conforme a sus objetivos. Además, esta situación facilita la exploración de nuevas opciones de inversión; Serna (2018), en términos de crecimiento y desarrollo empresarial, se observó que el 73% de los empresarios prefirieron los préstamos bancarios como forma de financiamiento, respaldados por su historial crediticio y las facilidades ofrecidas por los bancos para otorgar montos considerables, los cuales fueron utilizados de manera apropiada. Se evidenció que el 78% de los microempresarios destinaron sus inversiones hacia la adquisición de activos, lo que refleja un impulso hacia una expansión empresarial. Además, un 92% optó por invertir en estrategias de marketing, y un 85% decidió mejorar la tecnología en sus empresas.

4.3 Pruebas de hipótesis

Prueba general

H1: El financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial

H0: El financiamiento no influye significativamente en el crecimiento empresarial

Tabla 4

Medidas simétricas de la HG

		Crecimiento empresarial
	Tau-b de Kendall	,891**
Financiamiento	Sig. (bilateral)	0.003
	N	35

Nota la tabla representa las medidas simétricas de la HG

Interpretación

Los resultados obtenidos en este estudio de investigación muestran que hay una correlación positiva alta entre el financiamiento y el crecimiento empresarial, con un valor de $Rho=0.891$, además, el nivel de significación obtenido fue ($0.003 < 0.05$), esto indica que el financiamiento influye significativamente en el crecimiento empresarial.

Prueba específicas 1

H1: El financiamiento influye significativamente en el incremento de las ventas

H0: El financiamiento interno no influye significativamente en el incremento de las ventas

Tabla 5

Medias simétricas de la H.E 1

		Ventas
	Tau-b de Kendall	,644**
Financiamiento	Sig. (bilateral)	0.000
	N	35

Nota la tabla representa las medidas simétricas de la HG 1

Interpretación

Los resultados obtenidos en este estudio de investigación muestran que hay una correlación positiva moderada entre el financiamiento y el aumento de las ventas, con un valor de $Rho=0.644$, además, el nivel de significación obtenido fue ($0.000 < 0.05$), esto indica que el financiamiento influye significativamente en el incremento de las ventas.

Prueba específicas 2

H1: El financiamiento influye significativamente en el incremento de los activos

H0: El financiamiento no influye significativamente en el incremento de los activos.

Tabla 6

Medias simétricas de la H.E 2

		Activos
	Tau-b de Kendall	,692**
Financiamiento	Sig. (bilateral)	0.002
	N	35

Nota la tabla representa las medidas simétricas de la HE 2

Interpretación

Los resultados obtenidos en este estudio de investigación muestran que hay una correlación positiva moderada entre el financiamiento y el aumento de activos, con un valor de $Rho=0.692$, además, el nivel de significación obtenido fue ($0.002 < 0.05$), esto indica que el financiamiento influye significativamente en el incremento de los activos.

Prueba específicas 3

H1: El financiamiento influye significativamente en el incremento de la capacidad productiva.

H0: El financiamiento no influye significativamente en el incremento de la capacidad productiva.

Tabla 7

Medidas simétricas de la H.E 3

		Capacidad productiva
Financiamiento	Tau-b de Kendall	,641**
	Sig. (bilateral)	0.001
	N	35

Nota la tabla representa las medidas simétricas de la HE 3

Interpretación

Los resultados de este estudio de investigación revelan que existe una correlación positiva moderada entre el financiamiento y la capacidad productiva, con un valor de $Rho=0.641$, además, el nivel de significación obtenido fue ($0.003 < 0.05$), esto indica que el financiamiento influye significativamente en el incremento de la capacidad productiva.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que el financiamiento desempeña un papel crucial en el crecimiento empresarial de los productores de té del Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención, en el año 2020. Este hallazgo se fundamenta en el coeficiente de Tau-b de Kendall, el cual reveló un valor de ($Rho=0.891$), denotando una correlación positiva alta. Por consiguiente, se puede deducir que un financiamiento apropiado, tanto interno como externo, posibilitará a estos productores mantener un crecimiento empresarial sólido en su actividad comercial.
2. Se concluye que el financiamiento tiene un impacto en el aumento de las ventas de los productores de té del Centro Poblado de Huyro, distrito de Huayopata, provincia de La Convención, en el año 2020. Este resultado se sustenta en el coeficiente de Tau-b de Kendall, el cual reveló un valor de ($Rho=0.638$), señalando una correlación positiva moderada. Por ende, se puede inferir que al obtener un financiamiento adecuado, estos productores podrán adquirir más activos para aumentar su capacidad productiva, lo que a su vez les permitirá incrementar sus niveles de ventas y, consecuentemente, sus ingresos también aumentarán.

3. Se concluye que el financiamiento tiene un impacto en el aumento de los activos de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, durante el año 2020. Este hallazgo se basa en el coeficiente de Tau-b de Kendall, el cual reveló un valor de ($Rho=0.692$), indicando una correlación positiva de magnitud moderada. Por ende, se puede afirmar que mientras los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, obtengan un financiamiento adecuado a través de préstamos bancarios, préstamos de terceros y compras a crédito para la adquisición de muebles y enseres, destinados a mejorar y equipar activos con tecnología actualizada, podrán mejorar la producción de té.
4. Se concluye que el financiamiento tiene un impacto en el aumento de la capacidad productiva de los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, durante el año 2020. Este hallazgo se basa en el coeficiente de Tau-b de Kendall, que mostró un valor de ($Rho=0.640$), denotando una correlación positiva moderada. Por lo tanto, se puede afirmar que mientras los productores de té en el Centro Poblado de Huyro, en el distrito de Huayopata, provincia de La Convención, obtengan un financiamiento adecuado, ya sea interno o externo, podrán financiar sus actividades, incluyendo la adquisición de activos que les permitan aumentar el volumen de producción. Además, les proporcionará los medios para acondicionar e implementar activos con tecnología actualizada, lo que mejorará la producción de té.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los productores de té que busquen la orientación de un experto que los guíe en el proceso de obtener financiamiento, tanto interno como externo. El propósito de esta sugerencia es mejorar el rendimiento de sus actividades económicas y fomentar su crecimiento empresarial.
2. Se recomienda a los productores de té que soliciten charlas a profesionales especializados que los orienten para acceder a financiamiento financiero. Esto les permitirá invertir en mejoras en la producción de té, lo que, a su vez, se traducirá en un aumento de sus ventas.
3. Se aconseja a los productores de té que planifiquen sus objetivos y ajusten su financiamiento según sus necesidades. Esto les permitirá adquirir activos que mejoren la producción y se reflejen en el crecimiento de sus empresas.
4. Se sugiere a los productores de té evaluar las condiciones de sus establecimientos y buscar asesoramiento de expertos para determinar si tienen acceso a financiamiento interno o externo. Esto les permitirá invertir en activos adecuados a la tecnología actual, lo que, con su ayuda, potenciará y aumentará su producción, reflejándose en el crecimiento de sus empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrade, P. (2009). *Productos financieros y alternativas de financiación*. Zaragoza: Grupo Milan.
- Arbeláez Lopez, J. C. (2014). *Propuesta de mejoramiento de la capacidad productiva para la empresa Adpro Uniforms Dallas/Texas*. Colombia: Universidad Tecnológica de Pereira.
- Barro, R. J. (2018). *Crecimiento económico*. España: Reverté.
- Bóscan, M., & Sandra, M. (2014). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*.
- Cabrera Meléndez, K. L., & Mateo Chuquicusma, N. (2016). *Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la empresa Grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015*. Pimentel - Perú: Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/Cabrera%20Mel%c3%a9ndez%20%26%20Mateo%20Chuquicusma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la Investigación Científica* (Vol. 2da Edición). Lima Peru: San Marcos.
- Carrillo Ruiz, V. C. (2015). *Análisis de las fuentes de financiamiento y el crecimiento financiero de la Empresa Lombardia S.A.*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20451/1/T3422M.pdf>
- Céspedes, D. V. (2019). Crecimiento económico: contribución y participación de los recursos. *Revista ABRA*.
- CEUPE. (2018). *ceupe.com*. Obtenido de Ratios de endeudamiento: <https://www.ceupe.com/blog/ratios-de-endeudamiento.html>
- Ceupe. (27 de 05 de 2020). *Ceupe*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/las-estrategias-de-crecimiento-empresarial.html>
- Chorro, M. (2016). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas*. Chile: Editorial Naciones Unidas.
- Coll Morales, F. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de [economipedia.com: https://economipedia.com/author/f-coll](https://economipedia.com/author/f-coll)

- Cuesta Valiño, P. (2022). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial de productos de gran consumo que operan en España*. Enciclopedia EMVI en CD-ROM.
- Donoso Sánchez, A. (01 de 03 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Bien mueble: <https://economipedia.com/definiciones/bien-mueble.html>
- Estupiñan Narváez, D. A., & Villamar Sornoza, A. I. (2018). *Análisis de las fuentes de financiamiento para crecimiento de negocios del sector: Villamil Bahía-Guayaquil, 2018*. Guayaquil - Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/35071/1/TESIS.pdf>
- Florencia , U. (07 de 2009). *definicionabc.com*. Obtenido de Definición de Patrimonio: <https://www.definicionabc.com/economia/patrimonio.php>
- García, J. B. (2010). *Instrumentos de Financiación Empresarial*. España: Universidad del País Vasco.
- Gil, S. (2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gitman, L. (. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Editorial Carla.
- Gitman, L. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Editorial Carla.
- Goicochea Bravo, K. A. (2018). *Fuentes de financiamiento y su incidencia en el crecimiento económico de las mypes de comercio en el distrito de Puente Piedra, año 2015*. Lima - Perú: Universidad César Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24508/Goicochea_BKA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gómez, C. A. (2020). *rganización de procesos de venta*. España: COMT0112. IC Editorial.
- González, P. (2020). *Billin.net*. Obtenido de Billin.net: <https://www.billin.net/glosario/definicion-activo/>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6TA Edición*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- ICEX . (2018). Aumentan el consumo y la producción mundial de té. *Instituto de Comercio Exterior*, 1.

- Leiva, J. (2012). *Decisiones Financieras*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- León Carrasco, J. C. (11 de 01 de 2019). *agraria*. Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/peru-tiene-oportunidad-para-desarrollar-una-industria-del-te-18188>
- Lerma, A. M. (2017). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir*. México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Levy, L. (2016). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. Mexico: Ediciones.
- Límaco Silva, A. M. (2019). *Financiamiento y crecimiento empresarial en las Micro y Pequeñas Empresas rubro textil de la galería Generales , distrito La Victoria, 2019* . Lima - Perú: Universidad César Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/57456/L%c3%admaco_SAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Límaco Silva, A. M. (2019). *Financiamiento y crecimiento empresarial en las Micro y Pequeñas Empresas rubro textil de la galería Generales , Distrito La Victoria, 2019*. Lima –Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/57456/L%c3%admaco_SAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Llamas, J. (01 de 03 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Anticipo de clientes: <https://economipedia.com/definiciones/anticipo-de-clientes.html>
- Llorente Jaime, J. (2021). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/author/joako>
- Madariaga, J. M., Gillate, I., Ibañez Etxeberria, A., & Molero, B. (2018). *Heritage education in informal contexts. Motivation and self-concept*. Motivación y autoconcepto. Cultura y Educación.
- Mamani Barrientos, H., & Marquez Quispe, G. J. (2015). *La estructura de financiamiento y su influencia en los resultados de las empresas concesionarias de vehículos del Cusco - 2012* . Cusco - Perú: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. Obtenido de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/114/253T20150021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mamani Cáceres, Y. E. (2018). *.kl*. Puno: Universidad Católica Los Angeles Chimbote. Obtenido de

- http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9054/FINANCIAMIENTO_MYPES_MAMANI_CACERES_YOSINI_ERICKA.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- MEF. (30 de 06 de 2017). Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/presupuesto-participativo>
- Meza Vasquez, R. R., & Peñares Castro, Y. (2019). *Las fuentes de financiamiento y el crecimiento de las Mypes del sector carpintería y metal - mecánica de la ciudad de Huancavelica - año 2019* . Huancavelica - Perú: Universidad Nacional de Huancavelica. Obtenido de <http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/3135/TESIS-2019-ADMINISTRACI%C3%93N-MEZA%20VASQUEZ%20Y%20PE%C3%91ARES%20CASTRO.pdf>
- Montoya Vega, J. A., & Navarro Murillo, L. A. (2018). *Financiamiento formal e informal como factor de éxito o fracaso en pequeños emprendedores de Guayaquil* . Guayaquil - Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30155/1/FINANCIAMIENTO%20FORMAL%20E%20INFORMAL%20COMO%20FACTOR%20DE%20%26%20XITO%20O%20FRACASO%20EN%20PEQUE%C3%91OS%20EMPRENEDORES%20DE%20GUAY.pdf>
- Navarrete Secaira, M. E. (2019). *El financiamiento a las Pymes y el crecimiento económico del sector carrocero del cantón Ambato* . Ambato – Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29489/1/T4484i.pdf>
- Pedrosa, S. J. (01 de 04 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Préstamo: <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>
- Pérez Porto, J. M. (01 de 06 de 2018). *definicion.de*. Obtenido de Implementar: <https://definicion.de/implementar/>
- Pindado, G. (2016). *Finanzas Empresariales*. Mexico: Ediciones Paraninfo S.A.
- Pindado, G. (2017). *Finanzas Empresariales*. Mexico: Ediciones Paraninfo S.A.
- Plan Contable General. (2016). *plangeneralcontable.com*. Obtenido de [plangeneralcontable.com](https://www.plangeneralcontable.com): https://www.plangeneralcontable.com/pe/tit=3223-maquinarias-y-equipos-de-explotacion&name=GeTia&contentId=pgcp_3223

- Ramon y Asociados . (06 de 04 de 2020). *ramon-asociados.com*. Obtenido de Aportaciones de los socios a la sociedad: <https://ramon-asociados.com/cuenta-118/>
- Rojas Uzuriaga, P. E. (2018). *Evaluar la influencia de los tres tipos de enraizadores químicos en estacas del cultivo de té (camellia sinensis (l.) kuntze), en fase de vivero, tingo maría.*
- Roldán, P. N. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/desarrollo.html>
- Roldán, P. N. (01 de 09 de 2021). *economipedia.com*. Obtenido de Infraestructura: <https://economipedia.com/definiciones/infraestructura.html>
- Rosario del Pilar, C. S. (2018). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento microempresarial del Distrito de Huaraz, 2017* . Huaraz - Perú: Universidad San Pedro. Obtenido de http://repositorio.usanpedro.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/11486/Tesis_61921.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sánchez Galán, J. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>
- Sevilla Arias, A. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de Activo fijo: <https://economipedia.com/definiciones/activo-fijo.html>
- Tarapuez-Chamorro, E. (2019). Crecimiento empresarial. *Desarrollo Gerencial*.
- Tarragó, S. (2016). *Inversión*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>
- The Free Dictionary. (2020). *es.thefreedictionary.com*. Obtenido de Enseres: <https://es.thefreedictionary.com/enseres>
- Torres, D. (2022). *¿Qué es el crecimiento orgánico empresarial?* Obtenido de [hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-organico-empresas](https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-organico-empresas)
- Vázquez Burguillo, R. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de Financiación interna de la empresa: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-externa-de-la-empresa.html>
- Westreicher, G. (2020). *economipedia.com*. Obtenido de Ventas : <https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>
- Westreicher, G. (1 de 9 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Ganancia: <https://economipedia.com/definiciones/ganancia.html>