

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL
FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL
MERCADO MAYORISTA VINOCANCHÓN DEL DISTRITO
DE SAN JERÓNIMO, 2023**

PRESENTADO POR:

BR. EDITH VARGAS HUANCA

BR. MARIA ESTHER HUILLCA NINA

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

ASESOR:

DR. ELÍAS FARFÁN GÓMEZ

CUSCO – PERÚ

2025



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el Asesor Dr. ELIAS FARFAN GOMEZ.....
..... quien aplica el software de detección de similitud al
trabajo de investigación/tesis titulada: RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL
FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA VINDCANCHÓN
DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023.....

Presentado por: Bra. EDITH VARGAS HUANCA..... DNI N° 76940344.....;
presentado por: Bra. MARIA ESTHER HUILLCA NINA..... DNI N°: 77815571.....
Para optar el título Profesional/Grado Académico de CONTADOR PUBLICO.....

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2..... veces, mediante el
Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de**
Similitud en la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10.....%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	☒
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	☐
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	☐

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto**
las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 30 de OCTUBRE..... de 2025.....

Firma

Post firma ELIAS FARFAN GOMEZ.....

Nro. de DNI 23861243.....

ORCID del Asesor 0000-0001-7469-3485.....

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: oid: 272.59:520513210.....

EDITH VARGAS HUANCA MARIA ESTHER HUILLCA ...

RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO M...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:520513210

Fecha de entrega

30 oct 2025, 10:49 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

30 oct 2025, 11:16 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS FINAL -BACH. VARGAS HUANCA, EDITH y HUILLCA NINA, MARIA ESTHER - RECURSOS EMPR....docx

Tamaño del archivo

951.0 KB

103 páginas

21.049 palabras

121.114 caracteres

10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 15 palabras)

Exclusiones

- N.º de fuentes excluidas
- N.º de coincidencia excluida

Fuentes principales

- 6%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía, mi fuerza en los momentos de duda y mi refugio en las tormentas. Gracias por iluminar mi camino con sabiduría, por darme la vida, la fe y la perseverancia necesarias para alcanzar este logro. A mi padre, Salvador Huillca, y a mi madre, Vilma Nina, por ser el fundamento de todo lo que soy. Por su amor sin medida, sus sacrificios silenciosos y por enseñarme que los sueños se construyen con esfuerzo y humildad.

A mis hermanos Liseth Fiorela, Josué Salvador y Fray Rodrigo, por ser mi compañía, mi impulso y mi apoyo constante. Gracias por caminar conmigo con cariño y por ser parte de mi historia.

A mis sobrinos que vienen en camino, porque incluso antes de llegar ya traen consigo ilusión, amor y una nueva razón para seguir creciendo.

A ti, Arnold Omar, por estar a mi lado con amor incondicional, paciencia y comprensión. Gracias por ser refugio, aliento y fuerza en cada paso.

A mis amigas del alma, Fernanda, Shany, Maryori y Soledad, por estar presentes en cada etapa de esta travesía universitaria. Su amistad y apoyo han sido un regalo invaluable.

Y a toda mi familia tíos, primos, sobrinos y cuñados por su cariño sincero, por cada palabra de aliento y por ser parte esencial de este logro. Este triunfo también es de ustedes. Con amor y gratitud, les pertenece.

Maria Esther Huillca Nina

Dedico esta tesis a mis padres, Cesar Vargas, Martha Huanca a mi abuelo Apolinar Vargas quienes, con su amor, esfuerzo, aliento en cada momento y el apoyo incondicional que me han brindado ha sido el pilar fundamental de mi formación académica y personal, a mi esposo Nimer y a mi bebe Dared que son la fuente, motor y motivo para seguir adelante. A mi hermano Roel quien me enseñó a ser una persona perseverante. A mis docentes y mentores por su guía y enseñanza a lo largo de este camino.

Edith Vargas huanca

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser mi guía, mi fortaleza y por concederme la sabiduría y perseverancia necesarias para culminar esta etapa importante de mi vida académica.

Al Dr. Elías Farfán, asesor de esta tesis, por su valiosa orientación, exigencia y compromiso durante el desarrollo de este trabajo.

A mi compañera de tesis, Edith Vargas Huanca, por su dedicación, responsabilidad y espíritu de colaboración.

A los docentes de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, por su aporte en mi formación profesional y humana.

Y a la tricentenaria Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, por brindarme la oportunidad de crecer académicamente en sus aulas.

Mi más sincero agradecimiento a todos.

Maria Esther Huillca Nina

Agradezco a Dios por darme la vida, por guiar mi camino día a día. Agradezco a la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco (UNSAAC), a la Escuela Profesional de Contabilidad por mi formación profesional y brindarme muchas experiencias en el transcurso de mi formación. También agradezco a mis docentes por su dedicación, paciencia, sus consejos y enseñanzas que gracias a ellos hoy soy una persona del bien.

Agradezco a mi asesor Dr. Elías Farfán Gomez por la paciencia que tuvo y el apoyo que me brindo para realizar mi tesis

Agradezco el apoyo incondicional de mi familia, primos, tíos y amigos, por la motivación que me dieron, a mi compañera de tesis por la motivación y paciencia que tuvo conmigo.

Edith Vargas huanca

RESUMEN

El presente estudio, titulado “Recursos empresariales y su influencia en el financiamiento de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito de San Jerónimo, 2023”; tuvo como objetivo general: “Describir la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023”.

La metodología utilizada fue de tipo aplicado, con un nivel explicativo y un diseño no experimental con alcance, descriptivo. La población estuvo compuesta por los micro comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón como muestra 143 microempresarios, donde se utilizó la técnica de recolección de información mediante encuesta, aplicando como herramienta un cuestionario, los datos obtenidos fueron analizados y procesados a través del software estadístico SPSS 27 y Microsoft Excel.

Los resultados obtenidos mediante la prueba de Tau b de Kendall evidencian una influencia positiva alta (coeficiente de 0.829; significancia de 0.000), lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. En consecuencia, se concluye que los recursos empresariales influyen en el financiamiento, lo que implica que mejores condiciones empresariales favorecen el acceso y la gestión del financiamiento por parte de los comerciantes del mercado Vinocanchón, fortaleciendo así su capacidad operativa y crecimiento económico.

Palabras claves:

Recursos, financiamiento, gestión, empresarios.

ABSTRACT

The present study, entitled "Entrepreneurial Resources and Their Influence on the Financing of Merchants at the Vinocanchón Wholesale Market in the San Jerónimo District, 2023," had the general objective: "To describe the influence of entrepreneurial resources on the financing of merchants at the Vinocanchón Wholesale Market in the San Jerónimo District, 2023."

The methodology used was applied, with an explanatory level and a non-experimental design with a descriptive scope. The sample consisted of 143 microentrepreneurs from the Vinocanchón Wholesale Market. The data collection technique was through a survey, using a questionnaire as a tool. The data obtained were analyzed and processed using SPSS 27 statistical software and Microsoft Excel.

The results obtained using Kendall's Tau b test show a high positive influence (coefficient of 0.829; significance level of 0.000), allowing the null hypothesis to be rejected and the alternative hypothesis to be accepted. Consequently, it is concluded that business resources influence financing, which implies that better business conditions favor access to and management of financing by merchants in the Vinocanchón market, thus strengthening their operational capacity and economic growth.

Keywords:

Resources, financing, management, entrepreneurs

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
RESUMEN	III
ABSTRACT	IV
ÍNDICE DE CONTENIDOS	V
ÍNDICE DE CUADROS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
INTRODUCCIÓN	X
I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática	1
1.2. Formulación del problema	2
a. Problema general	2
b. Problemas específicos	2
1.3. Justificación de la investigación	2
a. Justificación teórica	2
1.4. Objetivos de la investigación	4
a. Objetivo general	4
b. Objetivos específicos	4
II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	5
2.1. Bases teóricas	5
2.2. Marco conceptual	12
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación	14
III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	24
3.1. Hipótesis	24
3.2. Hipótesis general	24
3.3. Hipótesis específicas	24
3.4. Identificación de variables	24
3.5. Operacionalización de variables	26
IV: METODOLOGÍA	27
4.1. Ámbito de estudio	27
4.2. Tipo y nivel de investigación	28
4.3. Unidad de análisis	29

4.4. Población de estudio	29
3.5. Tamaño de muestra	30
4.6. Técnicas de selección de muestra	31
4.7. Técnicas de recolección de información	31
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información	32
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	32
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	33
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados.	33
5.2. Pruebas de hipótesis	64
5.3 Discusión de resultados	69
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
REFERENCIAS	80
ANEXOS	83

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables	26
Cuadro2 Cantidad de comerciantes, del mercado de abastos Vinocanchón.....	30
Cuadro 3 Ficha técnica	32
Cuadro 4 Procedimientos de los datos.....	32
Cuadro5 Estadística de fiabilidad de las variables	33
Cuadro6 Rangos del alfa de Cronbach	33
Cuadro 7 Recursos empresariales.....	34
Cuadro 8 Recursos materiales	35
Cuadro 9 Recursos financieros	37
Cuadro 10 Recursos financieros	38
Cuadro 11 Financiamiento	39
Cuadro 12 Financiamiento interno	41
Cuadro 13 Financiamiento externo.....	42
Cuadro 14 Infraestructura.....	44
Cuadro 15 Los equipos	45
Cuadro 16 Financiación interna.....	46
Cuadro 17 Presupuesto interno.....	47
Cuadro 18 Capital de trabajo	48
Cuadro 19 Gastos operativos.....	49
Cuadro 20 Los ingresos	50
Cuadro 21 Personal técnico	51
Cuadro 22 Personal de servicio	52
Cuadro 23 Seguridad laboral	53
Cuadro 24 Las ventas	54
Cuadro 25 Sus ahorros.....	55
Cuadro 26 El capital	56
Cuadro 27 Aportes de los socios	57
Cuadro 28 Cuentas por cobrar	58
Cuadro 29 Préstamos de entidades financieras.....	59
Cuadro 30 Préstamos de entidades no financieras.....	60
Cuadro 31 Préstamo de terceros	61
Cuadro 32 Anticipos de clientes.....	62

Cuadro 33 Compras al crédito	63
Cuadro 34 Prueba de normalidad	64
Cuadro 35 Prueba de hipótesis general.....	65
Cuadro 36 Prueba de hipótesis específica 1	66
Cuadro 37 Prueba de hipótesis específica 2	67
Cuadro 42 Prueba de hipótesis específica 3	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón.....	27
Figura 2 Nivel explicativo	29
Figura 3 Gestión Estratégica.....	34
Figura 4 Recursos materiales.....	36
Figura 5 Recursos financieros	37
Figura 6 Recursos financieros	38
Figura 7 Financiamiento.....	40
Figura 8 Financiamiento interno.....	41
Figura 9 Financiamiento externo.....	42
Figura 10 Infraestructura	44
Figura 11 Los equipos	45
Figura 12 Financiación interna.....	46
Figura 13 Presupuesto interno	47
Figura 14 Capital de trabajo	48
Figura 15 Gastos operativos	49
Figura 16 Los ingresos	50
Figura 17 Personal técnico	51
Figura 18 Personal de servicio	52
Figura 19 Seguridad laboral	53
Figura 20 Las ventas.....	54
Figura 21 Sus ahorros.....	55
Figura 22 El capital	56
Figura 23 Aportes de los socios.....	57
Figura 24 Cuentas por cobrar	58
Figura 25 Préstamos de entidades financieras.....	59
Figura 26 Préstamos de entidades no financieras.....	60
Figura 27 Préstamo de terceros	61
Figura 28 Anticipos de clientes	62
Figura 29 Compras al crédito	63

INTRODUCCIÓN

El propósito central del presente estudio es describir y analizar la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, ubicado en el distrito de San Jerónimo, durante el año 2023. En la actualidad, la gestión eficiente de los recursos materiales, financieros y humanos constituye un factor determinante para el sostenimiento y crecimiento de las actividades comerciales, especialmente en mercados mayoristas que representan ejes fundamentales de la economía local y regional.

Para sustentar el análisis, se ha recurrido a un conjunto amplio de fuentes teóricas y empíricas, que permiten establecer los fundamentos conceptuales y metodológicos del estudio. La investigación se estructura en cinco secciones principales, las cuales se describen a continuación:

I. Planteamiento del problema:

En esta sección se expone la situación problemática que da origen a la investigación, identificando tanto el problema general como los problemas específicos. Asimismo, se formulan el objetivo general y los objetivos específicos, que guían el desarrollo del estudio, y se justifica la importancia del mismo en el contexto local.

II. Marco teórico y conceptual:

Se presenta una recopilación sistemática de información relevante proveniente de estudios previos, tanto a nivel internacional como nacional y local. Esta sección desarrolla el marco teórico y conceptual que sustenta las variables de estudio, define sus dimensiones e indicadores, y formula las hipótesis generales y específicas sobre la relación entre cultura financiera y ganancias.

III. Hipótesis y variables:

Se detallan las hipótesis propuestas, distinguiendo entre las generales y las específicas. Además, se describen claramente las variables de investigación, precisando sus definiciones operacionales y el modo en que serán analizadas a lo largo del estudio.

IV. Metodología:

Se describe el enfoque metodológico adoptado, así como el tipo, nivel, método y diseño de la investigación. También se define la población de estudio, el tamaño muestral y la unidad de análisis. Se especifican las técnicas de recolección de datos, los instrumentos aplicados y el procedimiento para validar la confiabilidad de dichos instrumentos.

V. Resultados y discusión:

Esta sección expone los resultados obtenidos mediante el análisis estadístico de los datos recolectados, incluyendo medidas de confiabilidad, pruebas de hipótesis y análisis de frecuencia. Los resultados son discutidos a la luz del marco teórico, permitiendo interpretar su alcance y significado en el contexto del estudio.

Finalmente, el estudio culmina con la presentación de conclusiones y recomendaciones, derivadas directamente del análisis de los resultados, orientadas a mejorar la cultura financiera de los artesanos. Se incluye, además, el listado de referencias bibliográficas utilizadas y los anexos correspondientes que complementan y respaldan el trabajo investigativo.

I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

El comercio a nivel mundial es fundamental para la economía global, ya que implica el intercambio de bienes y servicios entre países y regiones. En el contexto económico global actual, el comercio en mercados abarca una amplia gama de aspectos que impactan tanto a las empresas como a los consumidores. Los recursos empresariales son clave en este proceso, influyendo en cómo se desarrolla el comercio tanto a nivel nacional como internacional.

Los recursos empresariales como el tipo de cambio, la política monetaria y fiscal, y las condiciones económicas globales son esenciales para entender las dinámicas competitivas en los mercados globales. Estos factores no solo afectan las decisiones de consumo y producción de las empresas, sino que también determinan la capacidad de las empresas para expandirse y acceder a nuevos mercados, impulsando así el crecimiento económico.

En relación con el financiamiento para los comerciantes en mercados, los recursos empresariales desempeñan un papel crucial. La política monetaria de un país, determinada por su banco central, influye en las tasas de interés, lo cual puede impactar significativamente en los costos de los préstamos comerciales. Tasas más altas pueden desincentivar la inversión y la expansión de los negocios, mientras que tasas más bajas pueden facilitar el acceso al crédito y estimular la actividad económica.

Además, una gestión financiera sólida es fundamental para que los comerciantes puedan acceder y gestionar eficazmente sus recursos financieros. Esto incluye mantener una contabilidad precisa y registros financieros claros, así como un historial crediticio positivo. La carencia de estos recursos empresariales puede resultar en dificultades significativas para obtener financiamiento, limitando la capacidad de los comerciantes para operar y crecer de manera sostenible, y afectando su viabilidad y competitividad en el mercado.

Para abordar estos desafíos, es crucial implementar soluciones como la capacitación en gestión financiera básica para los comerciantes, facilitar el acceso a microcréditos y financiamiento especializado adaptado a sus necesidades y capacidad de pago. Estas medidas pueden ayudar a fortalecer los recursos empresariales entre los comerciantes de mercados como Vinocanchón, mejorando así su capacidad para acceder a financiamiento y promover su crecimiento empresarial de manera efectiva.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cómo los recursos empresariales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?

b. Problemas específicos

- ¿Cómo los recursos materiales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?
- ¿Cómo los recursos financieros influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?
- ¿Cómo los recursos humanos influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?

1.3. Justificación de la investigación

a. Justificación teórica

El propósito de este estudio fue profundizar la comprensión dentro de la teoría contable en relación con los recursos empresariales y el financiamiento. Para alcanzar este objetivo, se realizó una revisión exhaustiva de la literatura existente y se evaluaron diversas alternativas orientadas a mejorar y ampliar el conocimiento sobre este tema, promoviendo

además una mayor difusión y aplicación de las normativas vigentes. Este enfoque no solo fortaleció los fundamentos de la teoría contable, sino que también contribuyó al enriquecimiento de la doctrina contable. Para el desarrollo de este estudio, se recurrió a diversas fuentes de información, tales como libros especializados, artículos científicos y estudios previos realizados a nivel internacional, nacional y local.

b. Justificación práctica

Este enfoque práctico adoptado en la investigación la convirtió en una herramienta valiosa para comprender la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento. Asimismo, se previó que este estudio serviría como una fuente de información útil para estudiantes y profesionales de disciplinas afines, quienes podrían utilizarlo como referencia para futuras investigaciones y estudios académicos.

c. Justificación metodológica

Este estudio se llevó a cabo utilizando una metodología debidamente justificada, cuyo propósito fue desarrollar una herramienta eficaz para la recolección de datos y la medición de las variables relevantes. Se aplicó una técnica específica junto con un instrumento apropiado, en concordancia con los lineamientos y procedimientos establecidos por la universidad para los trabajos de investigación. El enfoque adoptado fue de tipo básico, con un diseño no experimental de corte transversal y un nivel descriptivo-correlacional.

d. Justificación social

La realización de esta investigación se fundamentó en la justificación social, ya que se pretende que resulte beneficiosa para de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, es fundamental que los investigadores adquieran conocimientos sobre los Recursos empresariales y Financiamiento al decidir recopilar información directamente, el

objetivo es obtener de manera precisa y auténtica la perspectiva de las personas directamente implicadas en el tema de investigación.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Describir la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

b. Objetivos específicos

- Describir la influencia de los recursos materiales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Describir la influencia de los recursos financieros en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Describir la influencia de los recursos humanos en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Recursos empresariales

Olis et al. (2021), el factor empresarial es importante porque incluye todos los activos de toda la empresa, como todas las materias primas, el inventario, las entradas y salidas de efectivo.

Diez et al. (2021), los recursos empresariales son todos los recursos que dotan a la organización los medios más necesarios para realizar sus actividades, independientemente si se trata de una actividad comercial o de servicios, los factores mencionados pueden estar relacionado con cualquier tipo: Personas, máquinas, dinero, una tecnología concreta, entre otros.

Martínez (2020), los recursos empresariales o los recursos que posee u obtiene la organización están presentes en el proceso de planificación, producción y distribuciones del producto o servicio y son indispensables para llevar a cabo las actividades empresariales diarias.

Ramírez et al. (2019), remarca que para determinar los recursos empresariales de una empresa comercial o de servicios, basta valorar el recurso disponible, es decir, medir la cantidad y calidad de los recursos humanos, materiales y financieros que disponen.

Rubio et al. (2019), los recursos empresariales son diversos factores que intervienen en la cadena productiva, su existencia es fundamental para garantizar el acceso a un producto o servicio, es decir, para garantizar la continuidad del ciclo económico de la empresa.

2.1.1.1. Dimensiones de empresariales

a. Recursos materiales

Carrillo, Alamar y Alvis (2019), donde afirmó que los recursos materiales son herramientas, máquinas, equipos y todo aquellos elementos físicos necesarios para proceso productivo de una empresa, así como.

Baez et al. (2019), afirmo que los recursos materiales que incluye la organización debe disponer de todo los físicos con los que debe realizar su trabajo, estamos hablando de locales y oficinas dotados del suficiente mobiliario, equipo de producción, vehículos, herramientas, materias primas o consumibles.

Editorial Bento et al. (2019), indica que los recursos materiales son los medios por los que una empresa u organización logra sus objetivos activos tangibles o intangibles a lograr , tales como: Fondos, materias primas, equipos, herramientas, etc.

b. Recursos financieros

Bayas et al. (2018), sostiene que los recursos financieros se ven como activos que tienen un grado de disponibilidad inmediata. En consecuencia, desde una perspectiva económica, se identifica al efectivo y sus equivalentes como tales.

Quiceno et al. (2018), planteó que los recursos financieros se definen como aquellos activos con cierta liquidez, es decir, son aquellos que tienen un recurso que se puede convertir en efectivo a un valor específico dentro de un periodo de tiempo.

Romero (2019), Se indicó que el recurso financiero se define como los activos de una empresa, que comprenden tanto efectivo como activos líquidos, es decir, aquellos que tienen la capacidad de ser convertidos en efectivo. Estos activos abarcan efectivo, depósitos bancarios, préstamos y cheques, entre otros.

c. Recursos humanos

Alonso (2020), Expresó que los recursos humanos se definen como el grupo de trabajadores y cualquier individuo que tenga una conexión directa con una entidad en el ámbito de la economía industrial. En el contexto de la administración empresarial, se refiere a la gestión de los empleados dentro de una organización.

Marín (2021), señaló que los recursos humanos son funciones o áreas importantes de definir, planificar, organizar y administrar las tareas y recursos relacionados junto con los empleados de la organización, la gestión de los recursos humanos contribuye al logro de las metas organizacionales, la competitividad y el éxito.

Cabrales (2018), sostuvo que los recursos humanos se componen de un conjunto de individuos que colaboran en diversas áreas y departamentos de la empresa, y que a través de sus funciones y habilidades, las organizaciones pueden lograr sus metas empresariales.

2.1.2. Financiamiento

Amu et al (2022) El financiamiento, entendido como el proceso de suministrar fondos a una empresa, desempeña un papel fundamental al permitir que la organización disponga de recursos esenciales destinados a proyectos o actividades comerciales, asimismo, la importancia del financiamiento se manifiesta de manera destacada en el desarrollo general de la empresa, facilitándole la adquisición de los recursos necesarios para alcanzar sus objetivos y metas, este respaldo financiero no solo aporta los medios necesarios para llevar a cabo las iniciativas de la empresa, sino que también contribuye significativamente a su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Westreicher (2020) el financiamiento, como proceso clave en la gestión financiera, establece que las finanzas son principios fundamentales destinados a administrar de manera eficiente los recursos económicos de las entidades financieras, este enfoque tiene como

finalidad primordial generar utilidades y optimizar el rendimiento económico a través de prácticas financieras bien fundamentadas, la importancia del financiamiento radica en su capacidad para orientar y dirigir adecuadamente los recursos monetarios, contribuyendo así al logro de objetivos financieros y al crecimiento sostenible de las entidades involucradas.

Levy (2019) se establece que las finanzas constituyen un proceso de toma de decisiones financieras que está intrínsecamente vinculado a las múltiples formas en que las empresas, gobiernos y personas gestionan, obtienen y emplean recursos monetarios, este ámbito financiero abarca un espectro diverso de estrategias y prácticas, todas diseñadas con el propósito de tomar decisiones financieras fundamentadas y sólidas, la gestión financiera se convierte así en un elemento crucial para garantizar que los recursos económicos sean utilizados de manera eficiente, promoviendo la estabilidad y el éxito en el ámbito empresarial, gubernamental y personal.

2.1.1.1. Dimensiones de financiamiento

a. Financiamiento interno

Vázquez (2020) indica que el financiamiento interno, también conocido como recursos propios, hace referencia a la contribución económica realizada por los socios que suscriben el capital social de la empresa, incluyendo las reservas destinadas a situaciones particulares, así como los ingresos generados que no se distribuyen entre los accionistas en forma de dividendos, este mecanismo de financiamiento se erige como un pilar fundamental para la estabilidad y el crecimiento de la empresa.

Bohórquez et al (2018) indican que el financiamiento interno, conocido también como autofinanciamiento, se compone de los recursos propios de la empresa, resultantes de las aportaciones de los accionistas al capital social, al capital de trabajo, las ganancias, las ventas, los préstamos de socios y el capital adicional, este método permite la disposición de

recursos generados a partir de las utilidades obtenidas al cierre de un ejercicio, consolidándose como una fuente interna valiosa para el respaldo financiero y desarrollo continuo de la empresa.

Gitman (2016), destaca que la financiación interna comprende las operaciones originadas dentro de la misma empresa, tales como los aportes económicos o no económicos provenientes de los socios, la reinversión de las utilidades, las depreciaciones, las amortizaciones y el aumento de pasivos o las ventas de activos, estas fuentes internas de financiamiento constituyen elementos esenciales que contribuyen al fortalecimiento económico y al desarrollo sostenible de la empresa, permitiéndole afrontar diversas situaciones financieras con recursos generados internamente.

b. Financiamiento externo

Vázquez (2020) se resalta que el financiamiento externo, identificado también como recursos externos, engloba los fondos que no tienen su origen en los recursos propios de la empresa ni en el capital suscrito por la misma, estas obligaciones de pago se reflejan en el pasivo del balance y, por su naturaleza, son de gran relevancia, ya que posibilitan que la empresa amplíe y complemente su capacidad de financiamiento, brindándole flexibilidad y oportunidades para abordar distintas necesidades y proyectos.

Bohórquez et al (2018) se destaca que el financiamiento externo abarca diversas fuentes que contribuyen al respaldo financiero de la empresa, estas fuentes comprenden los créditos bancarios, el arrendamiento financiero, inversionistas individuales o institucionales, fondos de inversiones, participación en ofertas públicas de acciones, apoyo de fondos gubernamentales, relaciones con proveedores y clientes, así como la práctica del factoring.

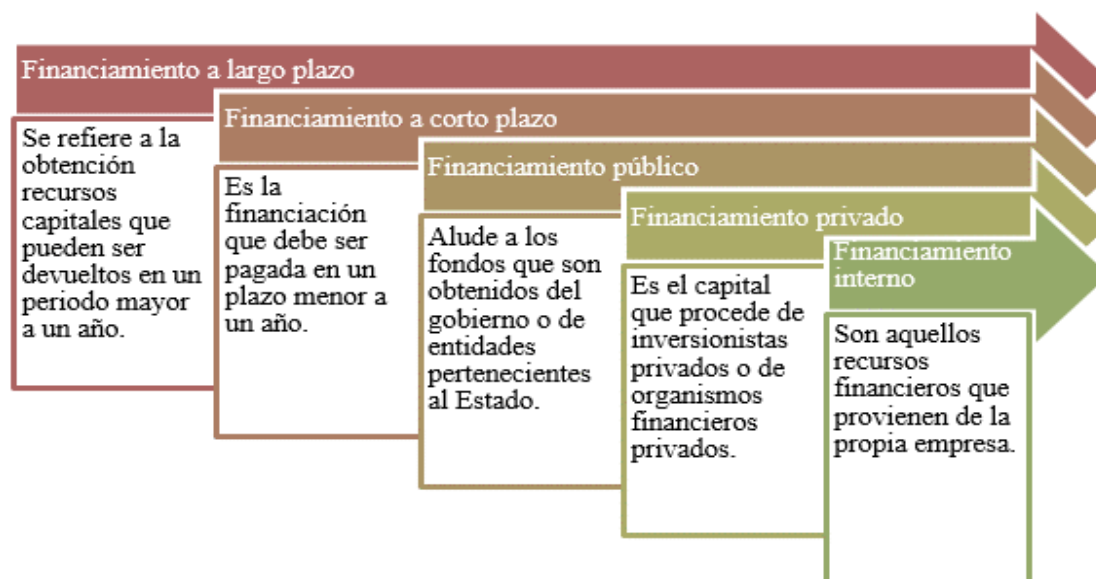
Levy (2016) se destaca que el financiamiento externo se define como un recurso crucial para las organizaciones que, al no poder cubrir completamente sus obligaciones con recursos internos, buscan fuentes adicionales para mantener su operatividad y capacidad de funcionamiento, este tipo de financiamiento juega un papel vital en asegurar la continuidad de las actividades empresariales al proporcionar los recursos necesarios para cubrir gastos, inversiones y otras obligaciones financieras.

2.1.1.2. Importancia del financiamiento

Chavez (2021), El financiamiento es esencial para obtener los recursos económicos necesarios en diversas actividades, tanto en el ámbito empresarial como personal. En el caso de las empresas, el financiamiento desempeña un papel crucial al permitirles desarrollar operaciones, invertir en nuevos proyectos y expandirse en el mercado. Al inicio de un negocio, cuando los costos iniciales suelen superar los ingresos, la obtención de recursos externos se vuelve imperativa para cubrir estos gastos y mantener la operatividad. Además, el financiamiento se utiliza para adquirir activos esenciales como maquinaria, tecnología avanzada y vehículos, todos fundamentales para la operación diaria y la productividad de la empresa.

Más allá del inicio, el financiamiento es vital para el crecimiento y expansión de las empresas. Permite realizar inversiones estratégicas, entrar en nuevos mercados, desarrollar productos innovadores y aumentar la capacidad productiva sin afectar el flujo de caja operativo. Existen diferentes tipos de financiamiento, como préstamos bancarios, capital de riesgo, emisión de acciones y créditos comerciales, cada uno con sus beneficios. El financiamiento adecuado ofrece flexibilidad financiera, oportunidades de inversión, mejora de la competitividad y una mejor gestión del riesgo, siendo un pilar fundamental para el éxito y la sostenibilidad empresarial.

2.1.1.3. Tipos de financiamiento



2.1.1.4. Ventajas, desventajas y beneficios de un crédito para una empresa

a. Ventajas de un crédito

Si ya tienes la fórmula de cómo crecer tu negocio a través de un crédito, debes considerar cuáles son las ventajas y desventajas de contratarlo. Estas son las ventajas:

Estabiliza el flujo de efectivo de las empresas

- Los negocios reciben recursos cuando tienen faltantes y se regresan con un costo (tasa de interés) cuando cumplen su ciclo financiero.

Herramienta de negociación de la empresa con sus clientes y proveedores

- El crédito se constituye en un respaldo para negociar condiciones óptimas de volúmenes, precios y plazos.

Sirve para financiar la ampliación y modernización de las empresas (activos fijos)

- Por el costo que representa, no podría hacerlo con recursos propios, ya que las empresas tendrían que acumular efectivo por mucho tiempo.

b. Beneficios

Al contratar un crédito, además de recapitalizar tu negocio, puedes obtener beneficios como:

Reducir tu carga fiscal

- Los intereses que pagues por el crédito pueden disminuir la cantidad e impuestos que deberás pagar sobre las utilidades.

Buen comportamiento de pago

- Puedes obtener mejores condiciones, además de crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores.

Acceder a servicios financieros diversos

- Al obtener un crédito bancario, podrás acceder a otros productos, e inclusive a servicios complementarios que impulsen tu productividad.

Adecuado préstamo

- Con el adecuado préstamo y la correcta orientación, las empresas serán más grandes, consolidadas y productivas.

c. Desventajas

Antes de buscar un préstamo, es necesario realizar una proyección real del negocio, a fin de determinar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital.

Proyección real del negocio

- De no hacerlo, la contratación del financiamiento se irá en otras atenciones y perderás su objetivo inicial.

Asumir una deuda

- Asumir una deuda representa un paso significativo en tu negocio; mide con mucha anticipación tus ingresos a fin de que los egresos sean suficientes para pagar puntualmente.

Retraso en el pago

- Un retraso en el pago del financiamiento te puede desestabilizar enormemente las finanzas de tu negocio y peor, te puede negar acceso a créditos futuros.

2.2. Marco conceptual

- **Ahorros:** Vázquez. (2019) los ahorros son una porción de los ingresos que las personas eligen no destinar al consumo inmediato, es decir, representan el porcentaje de los ingresos que la persona decide no gastar ni invertir en el presente.

- **Anticipo de clientes:** Llamas (2020) definió el anticipo de cliente como el pago inicial, que puede ser único, o la cobranza de gastos operativos comerciales antes de la entrega de bienes o servicios, en otras palabras, el prepago se realiza antes de llevar a cabo la transacción principal.
- **Aporte de los socios:** Ramon y Asociados (2020) los aportes de los socios como la facultad que poseen los miembros de una sociedad de capital para contribuir con fondos a sus propios recursos, prescindiendo de la necesidad de incrementar el capital social, estas contribuciones, por lo general, se destinan a compensar pérdidas, aunque también pueden tener como finalidad el aumento del patrimonio social de la entidad.
- **Capital de trabajo:** Leiva (2012) el capital de trabajo de una compañía se refiere al excedente resultante de restar el pasivo corriente del activo corriente, en otras palabras, representa la capacidad de la compañía para llevar a cabo operaciones después de cumplir con el pago de sus compromisos.
- **Compras al crédito:** Sánchez y Coll (2021) la compra a crédito se refiere a una modalidad de transacción en la cual un comprador adquiere un bien o servicio con el compromiso de efectuar un pago económico en un momento posterior.
- **Cuentas por cobrar:** Gonzales (2018) indica que una cuenta por cobrar engloba a varias empresas o individuos a los cuales se les ha ofrecido servicios o vendido un bien en concordancia con los objetivos comerciales.
- **Incremento de capital:** Egli et al (2018) el capital adicional se configura como una categoría específica de capital destinada a una empresa, este tipo de capital se caracteriza por constituir recursos adicionales que no guardan relación directa con los activos fijos.

- **Ingresos:** Gil (2019) la comprensión y diversificación de los ingresos se erigen como pilares fundamentales en la gestión financiera, contribuyendo al crecimiento sostenible y la resiliencia empresarial.
- **Prestamos de entidades financieras no financieras:** Pedrosa (2019) definió el préstamo como una actividad financiera en la cual una persona (prestamista) concede activos, generalmente una cantidad específica, a otra persona (prestatario), a través de un contrato o acuerdo entre ambas partes, este intercambio se realiza a cambio de intereses, representados en forma de dinero, es decir, como un precio asociado al préstamo.
- **Ventas:** Castells (2016) las ventas engloban todas las acciones estratégicas y tácticas que se realizan con la ayuda de un sistema de gestión de mercados (marketing), este sistema se emplea para identificar a personas interesadas en adquirir productos o servicios, asegurándoles una atención de calidad, en la cantidad apropiada y a precios adecuados dentro de un plazo específico.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

2.3.1. Antecedentes internacionales

Dután y Ormaza (2022) en su artículo “Estrategias de crecimiento empresarial para la empresa Road Networks de la ciudad de Cuenca”, tuvo como objetivo: “Proponer la creación de estrategias empresariales para la empresa Roads Networks con enfoque en el mejoramiento de la competitividad y crecimiento exponencial en el mercado”, el cual se realizó a través del tipo mixto, enfoque cualitativo y cuantitativo, mediante el cual se concluye que en el actual entorno altamente competitivo, muchas empresas se esfuerzan por destacar en la prestación de servicios o venta de materiales similares, esta investigación busca redefinir las estrategias de crecimiento empresarial para mejorar la competitividad y

enfrentar las amenazas del mercado, el objetivo es proponer nuevas estrategias que impulsen un crecimiento exponencial, convirtiendo a la empresa en un referente y generadora de empleo, la aplicación efectiva de estrategias de crecimiento empresarial no solo facilitará el desarrollo sostenido de la empresa, sino también su reconocimiento global como un ícono en su sector.

Moreno et al. (2022) en su artículo “Microcréditos en la Mipymes: Oportunidad o limitante en su crecimiento empresarial”, tuvo como objetivo: “Investigar el acceso a fuentes de financiamiento en Mipymes y su impacto en el crecimiento empresarial,”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, mediante el cual se concluye que las micro y pequeñas empresas (Mypes) son fundamentales para la economía ecuatoriana, aportando al crecimiento y empleo, aunque el sector financiero nacional respalda estas empresas con créditos del sector público y privado, los microempresarios enfrentan dificultades para acceder a fuentes alternativas de financiamiento, se destaca la necesidad de nuevas políticas crediticias para fortalecer estas iniciativas y sostener la cadena productiva nacional, especialmente en sectores excluidos por la banca convencional, aunque la segmentación del mercado financiero beneficia a las Mypes, las tasas de interés diferenciadas pueden afectar positiva o negativamente, en última instancia, las Mypes deben confiar en su capacidad y contribución al desarrollo del país, reconociendo que, aunque comienzan como pequeñas empresas, pueden potenciarse a largo plazo con el respaldo del sistema financiero.

Torres et al. (2020) en su artículo “Las fuentes de financiación como estrategia de crecimiento empresarial y su impacto en la generación de valor económico de las micro, pequeñas y medianas empresas”, tuvo como objetivo: “Cimentar las bases para ahondar en las alternativas de financiación que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas”, el cual se realizó a través del rastreo bibliográfico, tipo exploratorio, mediante el cual se concluye que las Mypes suelen enfrentar limitaciones en cuanto a las fuentes de financiamiento, y al

recurrir al mercado financiero, se enfrentan a tasas de interés elevadas que incluyen costos adicionales, junto con la aplicación de tasas diferenciadas, este escenario tiene un impacto negativo en la generación de valor económico para la empresa, por lo tanto, la posibilidad de acceder a fuentes de capital de riesgo podría ofrecer mayor liquidez para operaciones a corto plazo, lo que, a su vez, podría generar un impacto positivo en la generación de valor económico a mediano y largo plazo, en contraste, la financiación a través de entidades bancarias puede conducir a la violación del principio de conformidad financiera.

Villegas (2020) en su artículo “Estrategias de financiamiento a corto plazo que utilizan las empresas Siderúrgicas de Venezuela”, tuvo como objetivo: “Analizar las estrategias de financiamiento a corto plazo que utilizan las empresas siderúrgicas de Venezuela”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, diseño no experimental transversal, mediante el cual se concluye que el financiamiento juega un papel fundamental al considerarse la vía más apropiada tanto para la creación como para la expansión de cualquier empresa, así como para superar deficiencias en el flujo de efectivo, por ende, se torna crucial la toma de decisiones fundamentales en relación con las estrategias de financiamiento a implementar, asegurándose de que sean las más adecuadas para alcanzar los objetivos empresariales sin transformarse en una carga financiera, en consecuencia, resulta imperativo llevar a cabo un análisis exhaustivo de varios aspectos al emplear estos mecanismos, garantizando así una gestión financiera sólida y acorde con las necesidades y metas de la empresa.

Canossa y Rodríguez (2019) en su artículo “Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste”, tuvo como objetivo: “Analizar retos para el financiamiento en las empresas estudiando la perspectiva de las pymes comerciales de Guanacaste”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, mediante el cual se concluye que para la inversión inicial, la mayoría de las empresas empezaron utilizando ahorros personales o ingresos de otros trabajos, con un monto inicial inferior a cinco millones,

durante el primer año, se observó un crecimiento evidente en la adquisición de mercadería y en la contratación de personal, en cuanto a las fuentes de financiamiento de los recursos productivos, las pymes han demostrado eficiencia al utilizar mercadería en consignación y aprovechar los plazos de pago de tres meses proporcionados por los proveedores, lo que indica buenas relaciones comerciales con ellos, además, se hace uso de tarjetas de crédito en el mercado financiero y se recurre a las ganancias de periodos anteriores, sin embargo, se señala un desconocimiento en temas de financiamiento relacionado con deudas directas.

2.3.2. Antecedentes nacionales

Cuba (2020) en su tesis “Fuentes de financiamiento y su relación en el crecimiento empresarial mypes sector restaurantes-pollerías, Los Olivos 2019”, tuvo como objetivo: “Determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y crecimiento empresarial en mypes sector restaurantes-pollerías Los olivos 2019”, el cual se realizó a través del enfoque cuantitativo, tipo aplicado, nivel descriptivo, diseño no experimental transversal correlacional, mediante el cual se concluye que en las micro y pequeñas empresas (mypes), se establece una conexión esencial entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial, a pesar de ser cruciales para asegurar la continuidad de las empresas, la falta de capacitación y los elevados intereses de las entidades financieras indican una carencia de respaldo financiero en las mypes, además, el uso adecuado de estas fuentes puede impulsar el crecimiento y mejorar la competitividad en el mercado laboral mediante estrategias eficientes, también se observa que el uso de recursos propios mejora el rendimiento organizacional sin requerir garantías como en el financiamiento externo, ya que el capital propio suele ser insuficiente para las primeras inversiones, llevando a los microempresarios a recurrir a préstamos y líneas de crédito para mejorar su posición en el mercado, por último, se resalta que el distrito ofrece oportunidades de crecimiento y

emprendimiento, siendo uno de los distritos con mayor actividad comercial y desarrollo en el mercado.

Espinola y García (2020) en su tesis “Fuentes de financiamiento y su efecto en el desarrollo empresarial en Mypes del sector calzado, distrito Florencia de Mora, Trujillo”, tuvo como objetivo: “Determinar el efecto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo empresarial en Mypes del sector calzado, distrito Florencia de Mora, Trujillo”, el cual se realizó a través del enfoque cuantitativo, diseño no experimental, alcance explicativo, mediante el cual se concluye que las microempresas, al beneficiarse de facilidades de financiamiento, experimentaron un aumento en su liquidez corriente, una rotación más eficiente de existencias y una mayor rentabilidad de sus activos, esto se tradujo en una maximización de ingresos y utilidades, indicando que la inversión se destinó adecuadamente, este aumento en la producción y las ventas permitió que estos negocios continuaran su desarrollo de manera efectiva, por otro lado, el financiamiento también impactó positivamente en el desarrollo empresarial al posibilitar inversiones en capital de trabajo y activos fijos, además, contribuyó al aumento de ingresos, mejoró el recurso humano, fortaleció las relaciones con proveedores e incluso facilitó la adquisición de recursos tecnológicos, contribuyendo así al crecimiento económico, en contraste, los microempresarios que no cumplieron con los requisitos solicitados por las instituciones financieras para acceder a un crédito o que destinaron de manera inadecuada el financiamiento experimentaron dificultades para mejorar la situación de sus negocios.

Castro (2019) en su tesis “Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte”, tuvo como objetivo: “Conocer en qué medida las fuentes de financiamiento repercuten en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte”, el cual se realizó a través del tipo básico, enfoque cuantitativo, diseño no experimental – transeccional, nivel descriptivo, mediante el cual se concluye que las Mypes

resaltan la influencia positiva de las fuentes de financiamiento en su crecimiento, con un 80% indicando que siempre tienen un impacto positivo, sin embargo, se evidencia un acceso limitado a estas fuentes en las Mypes, donde el 40% nunca ha tenido acceso y el 30% muy pocas veces, las dificultades para obtener financiamiento externo son comunes, siendo el 43% de las Mypes que siempre enfrentan obstáculos, principalmente debido a los altos intereses (58%) y la abundancia de documentación requerida (23%), aunque se reconoce la limitación en el acceso, la razón principal aún está pendiente de identificación, sugiriendo una posible relación con la informalidad de algunas Mypes, en cuanto al uso de los recursos financieros obtenidos, el 63% se destinaría principalmente a la compra de mercadería y/o materia prima, cubriendo necesidades de capital de trabajo a corto plazo, además, el 34% planea utilizar los fondos para inversiones a largo plazo, como la adquisición de nuevos equipos o la expansión del local, indicando una orientación hacia el crecimiento empresarial, los factores determinantes del crecimiento empresarial para las Mypes incluyen el aumento en las ventas, la ampliación del personal, mejoras en las instalaciones y la diversificación de productos.

Coz (2019) en su tesis “Financiamiento y capacitación factores que inciden en el crecimiento y calidad de las empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2017”, tuvo como objetivo: “Demostrar que el financiamiento, la calidad y el mejoramiento continuo son factores que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho”, el cual se realizó a través del tipo cualitativo, descriptivo, bibliográfico y documental, mediante el cual se concluye que la mayoría de las microempresas requieren financiamiento, y se destaca la falta de valoración que le otorgan a la capacitación en la obtención de préstamos, los cuales deberían ajustarse proporcionalmente a su capacidad de pago. Asimismo, se indica la necesidad de establecer políticas crediticias con factores de financiamiento acordes al mercado, considerando la

particularidad del sector financiero, donde existe una sobreoferta de productos financieros. Se determinó que el financiamiento proporcionado por las financieras influye en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. Por último, se enfatiza que la legislación dirigida a las Mypes debería facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación, contribuyendo así a mejorar su productividad y competitividad en el mercado.

Morccolla (2019) en su artículo “La importancia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo empresarial”, tuvo como objetivo: “Identificar a través de la revisión bibliográfica la importancia que tienen las fuentes de financiamiento para el desarrollo empresarial”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, mediante el cual se concluye que las empresas buscan incrementar rentabilidad mediante el desarrollo y crecimiento, optando por financiamientos alternativos, por falta de conocimientos o temor financiero, algunos empresarios recurren a fuentes informales, careciendo de respaldo bancario, el sector microempresarial ha crecido, llevando a instituciones financieras a facilitar el acceso a financiamientos y mejorar la eficiencia operativa, a pesar de ello, en el mercado bancario, las microempresas enfrentan tasas elevadas debido a la falta de respaldo financiero, el acceso a financiamiento es crucial para el crecimiento económico y desarrollo empresarial, contribuyendo al PBI y estimulando la demanda, el gobierno implementa programas como COFIDE y EDPYME para brindar créditos a empresarios, pero la falta de conocimiento lleva a desaprovechar estas oportunidades, ya que requieren requisitos formales.

2.3.3. Antecedentes locales

Saldaña (2022) en su tesis “Caracterización del financiamiento de micro y pequeñas empresas del sector ferretero de los alrededores del mercado del distrito de Yarinacocha - 2021”, tuvo como objetivo: “Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector ferreterías alrededor del mercado de Yarinacocha de la ciudad de Pucallpa, año 2021”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, nivel

descriptivo correlacional, mediante el cual se concluye que las micro y pequeñas empresas (Mypes) enfrentan notables desafíos en materia de financiamiento, evidenciados en los complicados trámites que imponen las instituciones bancarias, aunque estas empresas no dependen exclusivamente de los bancos para su financiamiento, ya que recurren a prestamistas informales que ofrecen mayor flexibilidad debido a su falta de formalidad, los problemas de financiamiento en estas empresas se traducen en la necesidad constante de obtener capital para inversiones, pero acceder a financiamiento no siempre es sencillo debido a los obstáculos de tiempo y las políticas rigurosas de los bancos al otorgar créditos, a pesar de estos desafíos, el impacto del financiamiento en las Mypes es positivo, como lo demuestran los resultados de la investigación, estas empresas utilizan el financiamiento como capital de trabajo para satisfacer las necesidades de sus clientes, aunque la obtención del financiamiento no siempre se produce en los plazos deseados, en general, el financiamiento contribuye al crecimiento y la rentabilidad de estas empresas.

Chirinos (2021) en su tesis “Acceso a financiamiento de las Mypes del sector agroindustrial de la ciudad de Abancay, 2020”, tuvo como objetivo: “Evaluar el acceso a financiamiento de las Mypes del sector agroindustrial de la ciudad de Abancay, 2020”, el cual se realizó a través del diseño no experimental transeccional, nivel descriptivo, mediante el cual se concluye que la mayoría de las empresas en este sector no tiene acceso a financiamiento, lo cual señala que una parte considerable de las Mypes carece oportunamente de los recursos financieros necesarios para sus actividades diarias, generando limitaciones en las inversiones tanto en activo corriente como no corriente, así como para hacer frente a las deudas con terceros, esto también revela que los microempresarios tienen un conocimiento limitado sobre el sistema financiero, desconociendo las diversas alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero formal, en consecuencia, la mayoría de las Mypes en este sector no utiliza los servicios del sistema financiero formal,

evidenciando un acceso limitado a los créditos formales, con solo una minoría accediendo a créditos bancarios, de entidades microfinancieras y no financieras, además, la mayoría de los empresarios no aprovecha plenamente los servicios financieros ofrecidos por las entidades del sector financiero formal.

Vallejos (2019) en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento económico de las mypes del distrito de Moyobamba, San Martín, año 2019”, tuvo como objetivo: “Analizar la influencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento económico de las Mypes del distrito de Moyobamba- San Martín en el año 2019”, el cual se realizó a través del diseño no experimental transversal nivel descriptivo exploratorio, mediante el cual se concluye que las fuentes formales de financiamiento, especialmente a través de créditos otorgados por entidades formales, son esenciales para el crecimiento económico de las Mypes, facilitando la adquisición de activos que impulsan la economía, las tasas de interés bajas brindan a las Mypes una ventaja competitiva, mejorando su rentabilidad, en contraste, las fuentes semiformales tienen una influencia limitada en el crecimiento de las Mypes, al orientarse mayormente a programas sociales y ambientales, las fuentes informales desempeñan un papel relevante, especialmente en etapas iniciales, pero la informalidad y altos costos de intereses afectan su rentabilidad, el capital propio es clave en el crecimiento de las Mypes, aunque la falta de apoyo gubernamental indica la necesidad de más programas y difusión de leyes para este sector, crucial como generador de empleo.

Valencia (2017) en su tesis “Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial El Molino I del distrito de Santiago Provincia del Cusco periodo 2016”, tuvo como objetivo: “Determinar la relación existente entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de los microempresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago provincia del Cusco periodo 2016”, el cual se realizó a través del tipo descriptivo, nivel descriptivo

correlacional, mediante el cual se concluye que los microempresarios cuentan con diversas opciones de financiamiento para respaldar sus negocios, siendo las más comunes los préstamos obtenidos de instituciones financieras, préstamos particulares y la utilización de recursos internos para reinvertir utilidades, la mayoría de estos emprendedores recurre a instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, en búsqueda de préstamos, evidenciando que su principal fuente de financiamiento ha sido externa, con una mínima parte optando por el financiamiento interno, estas fuentes de financiamiento han tenido un impacto positivo en el desarrollo de los microempresarios al facilitarles el acceso a créditos para invertir en capital de trabajo, activos y, en menor medida, tecnología, esta mejora se refleja en una oferta de productos y servicios de mayor calidad, incrementando así sus ingresos, a pesar de este progreso, persisten desafíos como la falta de cultura crediticia, deficiencias en la gestión empresarial, informalidad, limitados recursos económicos y la escasa asesoría en temas comerciales, estos obstáculos limitan a muchos emprendedores en la adopción de nuevas tecnologías que podrían generar reducción de costos y mayores ingresos.

III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.2. Hipótesis general

Los recursos empresariales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

3.3. Hipótesis específicas

- Los recursos materiales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Los recursos financieros influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Los recursos humanos influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

3.4. Identificación de variables

Variable 1: Financiamiento

Ross et al (2012) indican que las fuentes de financiamiento están claramente delineadas desde la perspectiva empresarial y se pueden clasificar en dos categorías fundamentales: financiamiento interno y financiamiento externo, en este marco conceptual, es esencial reconocer que el financiamiento representa un componente vital que posibilita el desarrollo económico de las empresas, permitiéndoles no solo subsistir en el mercado, sino también prosperar y consolidar su posición.

Dimensiones

- Financiamiento interno
- Financiamiento externo

Variable 2: Crecimiento empresarial

Ramírez et al. (2019) remarca que para determinar los recursos empresariales de una empresa comercial o de servicios, basta valorar los recursos disponibles, es decir, medir la cantidad y calidad de los recursos humanos, materiales y financieros..

Dimensiones

- Recursos materiales
- Recursos financieros
- Recursos humanos

3.5. Operacionalización de variables

Cuadro 1

Operacionalización de variables

Variable 01	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Recursos empresariales	Diez et al (2021) los recursos empresariales son todos aquellos recursos que proveen a una organización de los medios necesarios para realizar su actividad ya sea comercial o de servicios, dicho factor puede estar relacionado con cualquier tipo: personas, maquinaria, dinero, una tecnología concreta, entre otros.	Ramírez et al. (2019) remarca que para determinar los recursos empresariales de una empresa comercial o de servicios, basta valorar los recursos disponibles, es decir, medir la cantidad y calidad de los recursos humanos, materiales y financieros.	Recursos materiales	Infraestructura Equipos Muebles y enseres Acondicionamiento
			Recursos financieros	Capital de trabajo Liquidez Ingresos
			Recursos humanos	Personal técnico Personal de servicio Condiciones de trabajo
Variable 02	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Financiamiento	Amu et al (2022) El financiamiento, entendido como el proceso de suministrar fondos a una empresa, desempeña un papel fundamental al permitir que la organización disponga de recursos esenciales destinados a proyectos o actividades comerciales, asimismo, la importancia del financiamiento se manifiesta de manera destacada en el desarrollo general de la empresa.	Ross et al (2012) indican que las fuentes de financiamiento están claramente delineadas desde la perspectiva empresarial y se pueden clasificar en dos categorías fundamentales: financiamiento interno y financiamiento externo, en este marco conceptual, es esencial reconocer que el financiamiento representa un componente vital que posibilita el desarrollo económico de las empresas, permitiéndoles no solo subsistir en el mercado, sino también prosperar y consolidar su posición.	Financiamiento interno	Ventas Ahorros Incremento de capital Aporte de socios Cuentas por cobrar
			Financiamiento externo	Prestamos de entidades financieras Prestamos de entidades no financieras Préstamo de terceros Anticipo de clientes Compras al crédito

Nota Cuadro representa las variables de estudio, dimensiones e indicadores.

IV: METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio

A. Localización política

- **País:** Perú
- **Región:** Cusco
- **Departamento:** Cusco
- **Provincia:** Cusco
- **Distrito:** San Jerónimo
- **Código zonal:** Cusco 08006

B. Localización geográfica

- **Ubicación geográfica Coordenadas:** 13°32'36.7"S y 71°53'15,6"W.

Figura 1

Ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón



Nota: La figura representa la ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón – Elaboración Propia

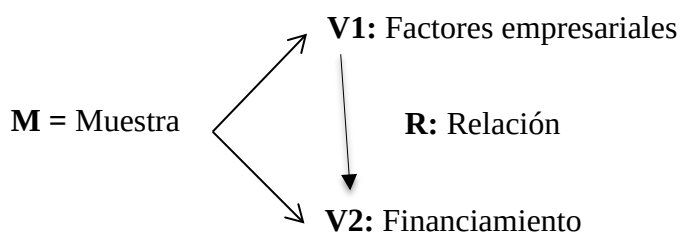
4.2. Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Carrasco (2019), señala que el tipo de investigación básica “solo busca ampliar y profundizar al caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad, su objetivo de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos” (p.43). La investigación se llevó a cabo mediante un tipo básico, con el propósito de expandir y profundizar los conocimientos previos sobre los recursos empresariales y el financiamiento.

Nivel de investigación

Carrasco (2008) “la investigación explicativa o causal es la investigación que responde a la interrogante ¿por qué?, es decir, con este estudio podemos conocer por qué un hecho o fenómeno de la realidad tiene tales y cuales características, cualidades, propiedades, etc., en síntesis, por qué la variable en estudio es como es. En este nivel el investigador conoce y da a conocer las causas o factores que han dado origen o han condicionado la existencia y naturaleza del hecho o fenómeno en estudio. Asimismo, indaga sobre la relación recíproca y concatenada de todos los hechos de la realidad, buscando dar una explicación objetiva, real y científica a aquello que se desconoce. Necesariamente supone la presencia de dos o más variables”. Por lo tanto, el nivel de investigación es explicativo, ya que se pretende conocer las causas y factores que explican la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento.

Figura 2*Nivel explicativo***Diseño de investigación**

Hernández et al (2014), señala 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 optado fue no experimental, ya que no se realizó modificaciones en las variables, en cambio, se enfocó en describir y determinar la situación real, así como en analizar la relación entre los recursos empresariales y el financiamiento.

Hernández et al (2014), señalan que “los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (p.154). Se optó por un diseño de investigación de corte transversal, seleccionado debido a la naturaleza de la recolección de datos que se llevó a cabo en un único momento y período específico.

4.3. Unidad de análisis

El trabajo de investigación se realizó con información que nos suministrarán los Comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023

4.4. Población de estudio

Hernández et al (2014), es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitara la población a estudiar y se generalizaran los resultados (p.174). En el contexto

de la investigación, se tomó en consideración como población a los 227 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

Cuadro2

Cantidad de comerciantes, del mercado de abastos Vinocanchón

Sector/Asociación	Cantidad de comerciantes	Cantidad de puestos	Nº de asociaciones
Sector Minorista	675	675	25 asociaciones
Sector Mayorista	227	227	11 pabellones
Sector ACOPAAC	88	88	2 pabellones
Sector Comunidades del distrito	238	134	11 comunidades
Sector Comunidades Aladeñas	188	37	07 comunidades
Otras asociaciones	277	0	17 asociaciones
Total	1693		

Nota: El cuadro representa la cantidad de comerciantes en el mercado de abastos Vinocanchón – Elaboración Propia

3.5. Tamaño de muestra

Hernández et al (2014), la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población (p.174). Para el desarrollo del estudio la muestra estuvo conformada por 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón en el Distrito de San Jerónimo para el año 2023. Estos participantes serán objeto de análisis con el propósito de obtener información valiosa y representativa en relación con los objetivos planteados.

Estimación de la muestra

- Población: $N = 227$
- Error máximo admisible: $e = 5\% (0.05)$
- Unidad tipificada: $Z=1.96$
- Probabilidad de ocurrencia del fenómeno: $p = 50\% (0.5)$
- Probabilidad de no ocurrencia del fenómeno: $q=50\% (0.5)$

- Fórmula para calcular n tamaño de la muestra:

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

$$n = \frac{227 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{(227 - 1) * 0.05^2 + 0.5 * 0.5 * 1.96^2}$$

$$n = 143$$

4.6. Técnicas de selección de muestra

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, 190). En este estudio, se empleó un método de muestreo probabilístico, debido a que para poder hallar la muestra de investigación se utilizará una formula estadística.

4.7. Técnicas de recolección de información

Técnicas

Hernández et al (2014), “señala que las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización”. (p.217). Se utilizó como técnica la encuesta el cual estará dirigido a los microempresarios mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo.

Instrumentos

Hernández et al (2014), “señala que el instrumento es cuando 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 el desarrollo de la investigación se utilizó como instrumento el cuestionario el cual estuvo conformado por 20 interrogantes que estuvo realizadas en función a la escala Likert que se

les presentará a los microempresarios mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo.

Cuadro 3

Ficha técnica

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Extensión	Tendremos 20 ítems, 10 ítems para la primera variable y 10 ítems para la segunda variable.
Interpretación	Se tendrá como contenido preguntas referente a las dimensiones e indicadores de cada variable.
Escala Likert	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Duración	Se tomará un criterio de 20 minutos
Aplicación	Es esta investigación no se aplicó fórmula, dada a que la población es pequeña, pero si tomamos el muestreo no probabilístico o por conveniencia.

Nota la Cuadro representa la ficha técnica del cuestionario

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Para procesar los datos que se obtendrán mediante el cuestionario se empleará el software SPSS donde se podrá obtener las Cuadros y figuras de frecuencia, así como las pruebas de hipótesis.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para realizar el análisis de datos cuantitativos se realizaron los siguientes pasos:

Cuadro 4

Procedimientos de los datos

Ordenamiento y clasificación	Esta técnica se aplicó para tratar la información cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
Registro manual	Se aplicó esta técnica para digitar los datos obtenidos del instrumento aplicado para luego procesarlos.
Proceso computarizado se realizará con el programa SPSS versión 25	Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

Nota la Cuadro muestra los procedimientos de los datos.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados.

5.1.1. Confiabilidad del estudio

Cuadro5

Estadística de fiabilidad de las variables

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.833	20

Nota: la tabla representa la confiabilidad del instrumento

Cuadro6

Rangos del alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Consistencia interna
$> = 0.9$	Excelente
$0.8 \leq \alpha < 0.9$	Buena
$0.7 \leq \alpha < 0.8$	Aceptable
$0.6 \leq \alpha < 0.7$	Cuestionable
$0.5 \leq \alpha < 0.6$	Pobre
$\alpha < 0.6$	Inaplicable

Nota: La tabla representa los rangos del Alfa de Cronbach

Interpretación

El resultado obtenido evidencia que el instrumento posee una alta consistencia interna, es decir, que los ítems aplicados se relacionan de manera coherente y miden de forma homogénea las variables estudiadas: información catastral rural y recaudación del impuesto predial. Por tanto, se concluye que el cuestionario es confiable y adecuado para ser utilizado en el desarrollo del presente estudio, ya que brinda seguridad en la calidad y estabilidad de los datos obtenidos a través del mismo.

5.1.2. Análisis sobre el control interno y sus dimensiones

Variable 01 – Recursos empresariales

Cuadro 7

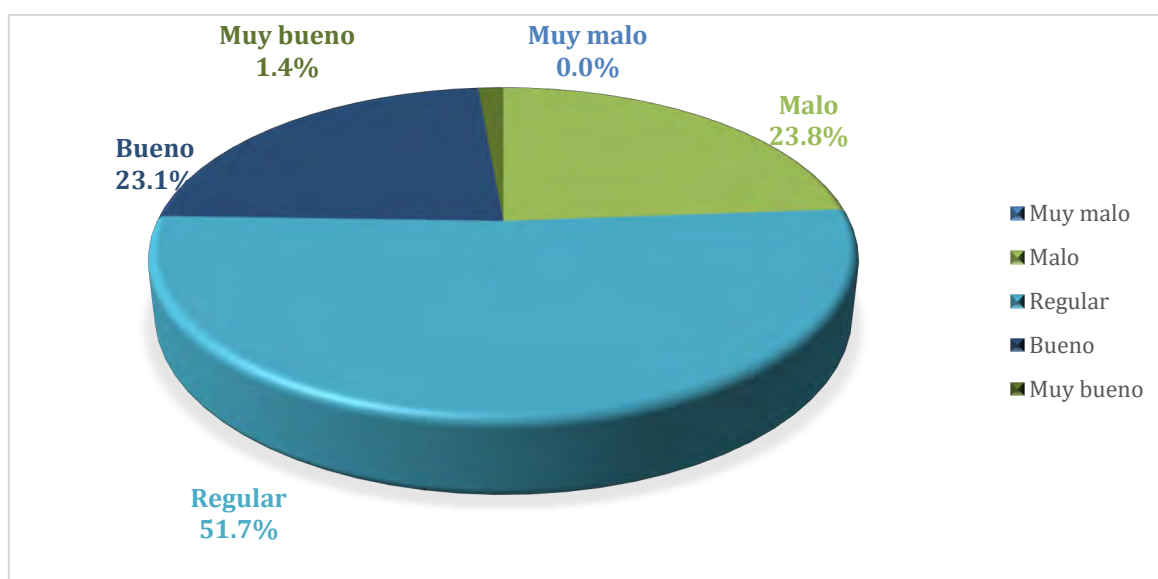
Recursos empresariales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	34	23.8	23.8
	Regular	74	51.7	75.5
	Bueno	33	23.1	98.6
	Muy bueno	2	1.4	100
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 3

Gestión Estratégica



Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del Cuadro 7 refleja que la mayoría de los encuestados, equivalente al 51.7 por ciento, considera que los recursos empresariales se encuentran en un nivel regular, lo cual evidencia que estos cumplen de manera básica con sus funciones, pero aún presentan limitaciones que impiden alcanzar un desempeño óptimo. Asimismo, un 23.8 por ciento percibe que los recursos son malos, lo que revela la existencia de deficiencias que afectan

directamente la eficiencia y el aprovechamiento de los mismos. Por otro lado, un 23.1 por ciento señala que los recursos son buenos, destacando que en algunos casos estos logran responder adecuadamente a las necesidades de la organización, aunque no en su totalidad. Finalmente, un 1.4 por ciento considera que son muy buenos, mientras que ninguno los calificó como muy malos, lo que indica que no existe una percepción crítica extrema. En términos generales, la tendencia muestra que la valoración de los recursos empresariales se concentra en una posición intermedia, lo cual sugiere la necesidad de implementar acciones de fortalecimiento y optimización para potenciar su impacto en la gestión y el desarrollo organizacional.

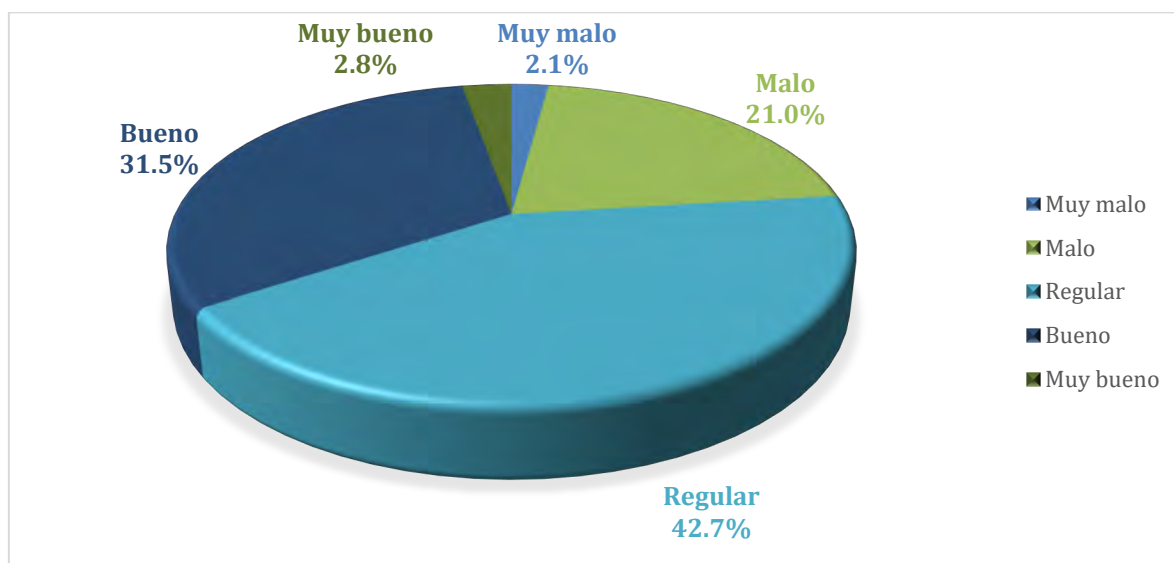
Dimensión 01 – Recursos materiales

Cuadro 8

Recursos materiales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	3	2.1	2.1
	Malo	30	21.0	23.1
	Regular	61	42.7	65.7
	Bueno	45	31.5	97.2
	Muy bueno	4	2.8	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: Elaboración propia

Figura 4*Recursos materiales*

Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del Cuadro 8 muestra que la mayor parte de los encuestados, representando el 42.7 por ciento, percibe que los recursos materiales se encuentran en un nivel regular, lo que evidencia que estos cumplen parcialmente con las necesidades, pero sin alcanzar estándares altos de calidad o suficiencia. A esta valoración se suma un 31.5 por ciento que los considera buenos, reflejando que en una proporción importante sí se logra una adecuada disponibilidad y funcionamiento de los recursos. Sin embargo, un 21.0 por ciento opina que los recursos son malos y un 2.1 por ciento que son muy malos, lo que indica la presencia de limitaciones y deficiencias en determinados casos. Finalmente, un 2.8 por ciento valora los recursos materiales como muy buenos, mostrando una percepción positiva en menor medida. En conjunto, los resultados revelan que la opinión predominante se sitúa en un nivel intermedio, aunque con una tendencia favorable hacia la valoración positiva, lo cual sugiere que, si bien los recursos materiales cumplen un rol aceptable en la organización, es necesario continuar con procesos de mejora y optimización para garantizar un mayor nivel de eficiencia y satisfacción.

Dimensión 02 – Recursos financieros

Cuadro 9

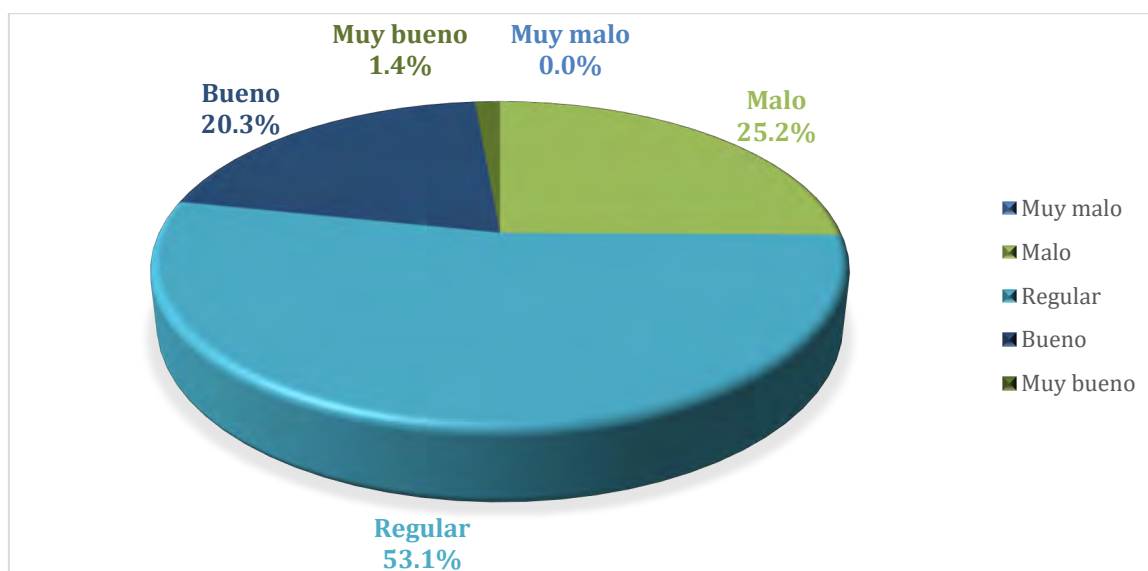
Recursos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	36	25.2	25.2
	Regular	76	53.1	78.3
	Bueno	29	20.3	98.6
	Muy bueno	2	1.4	100
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 5

Recursos financieros



Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del cuadro referido a los recursos financieros evidencia que la mayoría de los encuestados, equivalente al 53.1 por ciento, los califica en un nivel regular, lo que refleja que estos recursos permiten sostener las operaciones básicas de la organización, aunque con limitaciones que impiden un desempeño financiero más eficiente. Asimismo, un 25.2 por ciento considera que los recursos financieros son malos, lo cual revela la existencia de

carencias significativas en su disponibilidad o gestión, mientras que un 20.3 por ciento opina que son buenos, destacando casos en los que sí se logra cubrir de manera adecuada las necesidades económicas. Por último, un 1.4 por ciento señala que los recursos son muy buenos y ninguno los calificó como muy malos, lo que indica la ausencia de percepciones críticas extremas. En general, los resultados muestran que los recursos financieros son valorados principalmente en un nivel intermedio, con una proporción considerable de opiniones negativas, lo que sugiere la necesidad de fortalecer su planificación y administración para garantizar mayor estabilidad y sostenibilidad en la gestión institucional.

Dimensión 03 – Recursos humanos

Cuadro 10

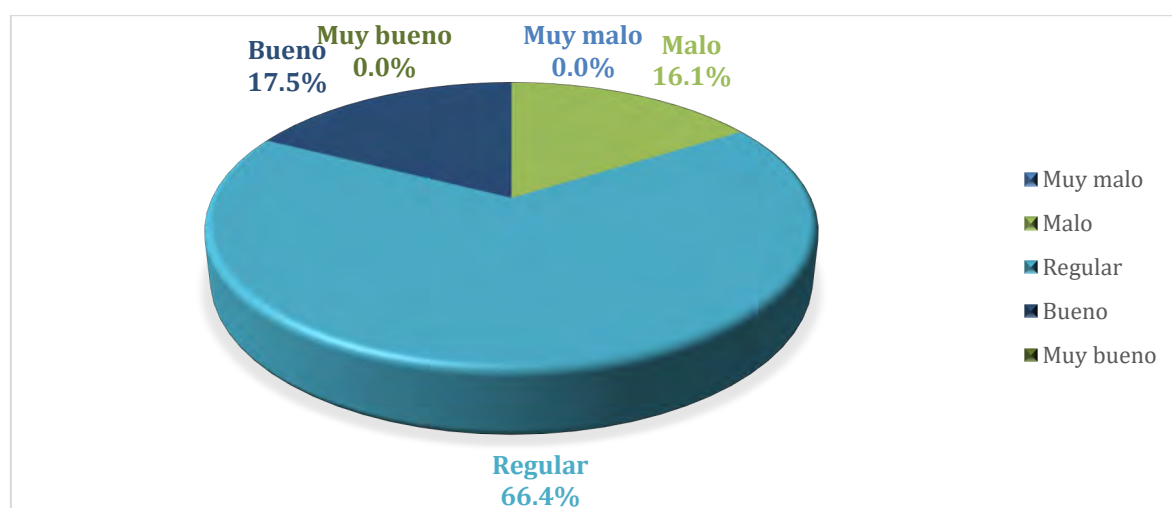
Recursos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	23	16.1	16.1
	Regular	95	66.4	82.5
	Bueno	25	17.5	100
	Muy bueno	0	0.0	0.0
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 6

Recursos financieros



Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del Cuadro 10 muestra que la mayoría de los encuestados, correspondiente al 66.4 por ciento, considera que los recursos financieros se encuentran en un nivel regular, lo cual refleja que estos permiten sostener las actividades de la organización de manera básica, aunque con limitaciones en su eficiencia y suficiencia. Asimismo, un 16.1 por ciento percibe que los recursos son malos, evidenciando deficiencias que afectan el desarrollo óptimo de las operaciones, mientras que un 17.5 por ciento los valora como buenos, señalando que en ciertos casos sí se logra atender adecuadamente las necesidades financieras. Cabe resaltar que ningún encuestado calificó los recursos financieros como muy malos o muy buenos, lo que indica que no existe una percepción extrema, sino que la mayoría se concentra en posiciones intermedias. En conjunto, los resultados evidencian que la gestión de los recursos financieros presenta un nivel aceptable, aunque requiere de mejoras en su planificación, asignación y control para avanzar hacia una mayor solidez y sostenibilidad institucional.

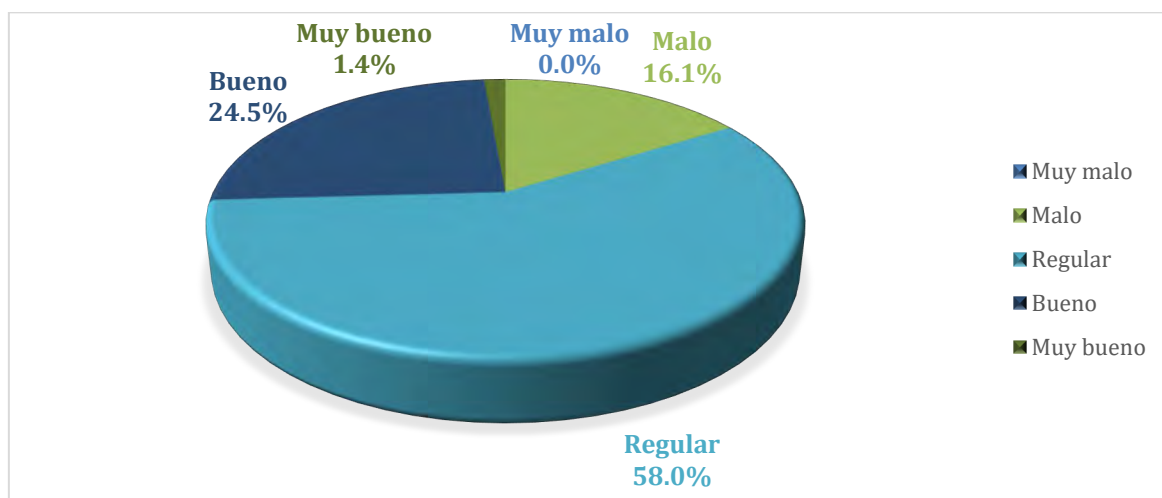
Variable 02 – Financiamiento

Cuadro 11

Financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	23	16.1	16.1
	Regular	83	58	74.1
	Bueno	35	24.5	98.6
	Muy bueno	2	1.4	100
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 7*Financiamiento*

Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del Cuadro 11 revela que la mayoría de los encuestados, equivalente al 58 por ciento, percibe que el financiamiento se encuentra en un nivel regular, lo cual indica que este recurso cubre parcialmente las necesidades de la organización, pero sin alcanzar una eficacia plena. A ello se suma un 24.5 por ciento que lo considera bueno, mostrando que en una parte importante de los casos se logra una adecuada cobertura de los requerimientos financieros. Sin embargo, un 16.1 por ciento opina que el financiamiento es malo, lo que evidencia limitaciones que restringen el desarrollo óptimo de las actividades, mientras que un 1.4 por ciento lo valora como muy bueno, destacando un nivel mínimo de percepción altamente positiva. Ninguno de los encuestados lo calificó como muy malo, lo cual refleja que no existe una crítica extrema. En general, los resultados evidencian que la percepción del financiamiento se concentra en niveles intermedios, aunque con una tendencia moderadamente favorable, lo que sugiere la necesidad de fortalecer las fuentes de financiamiento y su gestión para garantizar mayor estabilidad y eficiencia en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Dimensión 01 – Financiamiento interno

Cuadro 12

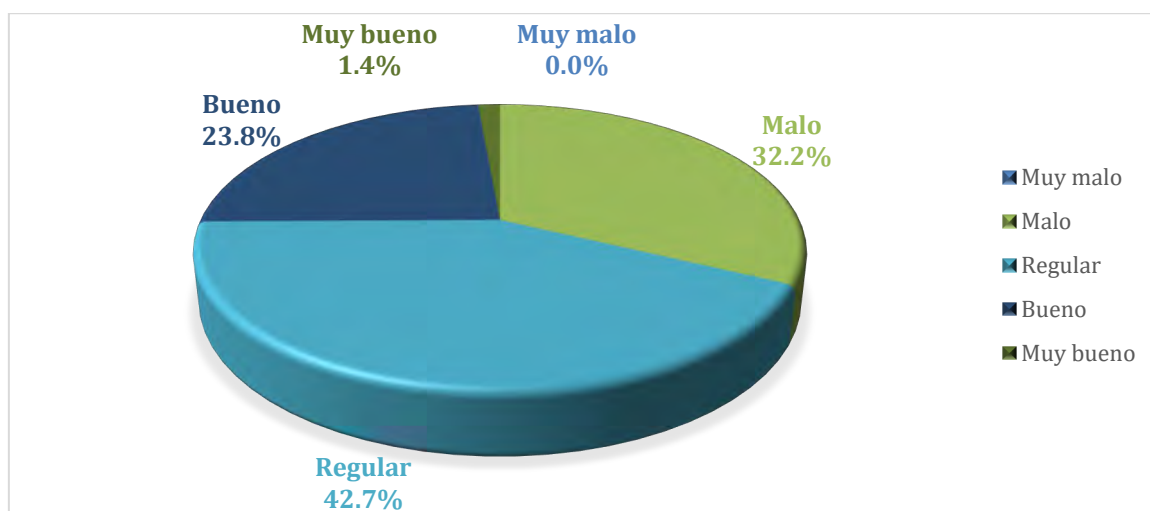
Financiamiento interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	46	32.2	32.2
	Regular	61	42.7	74.8
	Bueno	34	23.8	98.6
	Muy bueno	2	1.4	100
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 8

Financiamiento interno



Nota: Elaboración propia

Interpretación

El análisis del Cuadro 12 muestra que la mayoría de los encuestados, correspondiente al 42.7 por ciento, percibe que el financiamiento interno se encuentra en un nivel regular, lo que indica que este recurso logra cubrir parcialmente las necesidades, aunque con limitaciones que afectan su eficiencia. Asimismo, un 32.2 por ciento considera que el financiamiento interno es malo, lo que refleja una proporción considerable de opiniones negativas y evidencia la existencia de deficiencias en la disponibilidad o gestión de los recursos propios

de la organización. Por otro lado, un 23.8 por ciento lo califica como bueno, destacando que en algunos casos sí se cumple de manera adecuada con los requerimientos internos, mientras que un 1.4 por ciento lo valora como muy bueno. Ninguno de los encuestados lo calificó como muy malo, lo cual muestra la ausencia de percepciones críticas extremas. En conjunto, los resultados permiten concluir que la percepción del financiamiento interno se concentra principalmente en niveles intermedios y negativos, lo que evidencia la necesidad de implementar estrategias de fortalecimiento, optimización y uso eficiente de los recursos propios para garantizar un mejor desempeño financiero institucional.

Dimensión 02 – Financiamiento externo

Cuadro 13

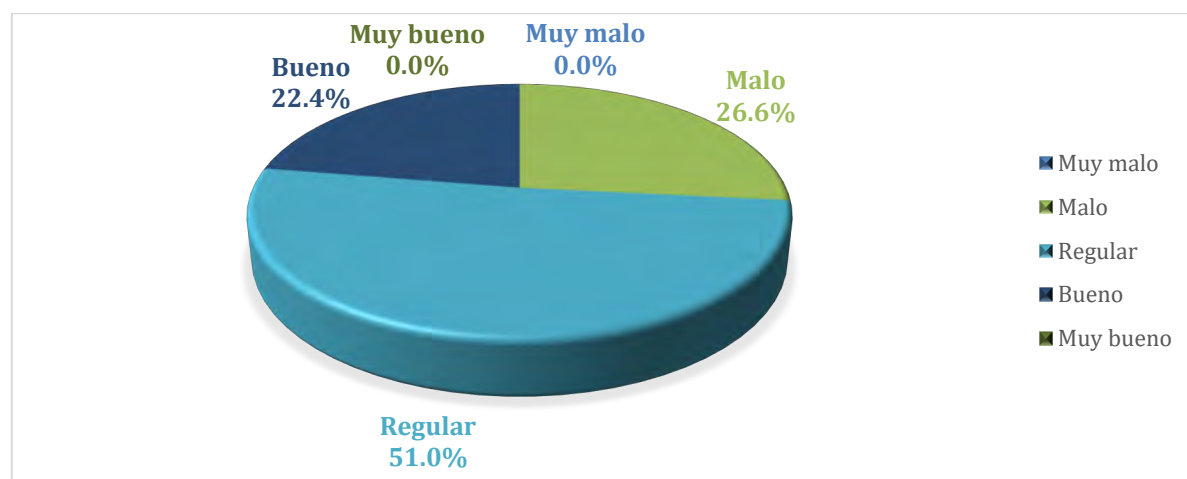
Financiamiento externo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	0	0.0	0.0
	Malo	38	26.6	26.6
	Regular	73	51	77.6
	Bueno	32	22.4	100
	Muy bueno	0	0.0	
	Total	143	100	

Nota: Elaboración propia

Figura 9

Financiamiento externo



Interpretación

El análisis del Cuadro 13 evidencia que la mayoría de los encuestados, equivalente al 51 por ciento, considera que el financiamiento externo se encuentra en un nivel regular, lo que refleja que este recurso contribuye de manera parcial al sostenimiento de las actividades, aunque sin alcanzar una eficiencia adecuada. Asimismo, un 26.6 por ciento percibe que es malo, lo que indica la existencia de limitaciones en el acceso o gestión de fuentes externas de financiamiento, mientras que un 22.4 por ciento lo califica como bueno, señalando que en ciertos casos sí resulta favorable para atender las necesidades financieras. Cabe destacar que ninguno de los encuestados valoró el financiamiento externo como muy malo o muy bueno, lo que demuestra que las percepciones extremas están ausentes. En conjunto, los resultados reflejan que la valoración de este tipo de financiamiento se concentra en un nivel intermedio, aunque con una proporción importante de opiniones negativas, lo que pone de manifiesto la necesidad de diseñar estrategias que fortalezcan la captación y el uso eficiente de recursos externos para mejorar la sostenibilidad financiera de la organización.

5.1.3. Distribución de frecuencias

P-01: ¿Con qué frecuencia considera que la infraestructura de su puesto de venta le permite desarrollar sus actividades de manera eficiente?

Cuadro 14

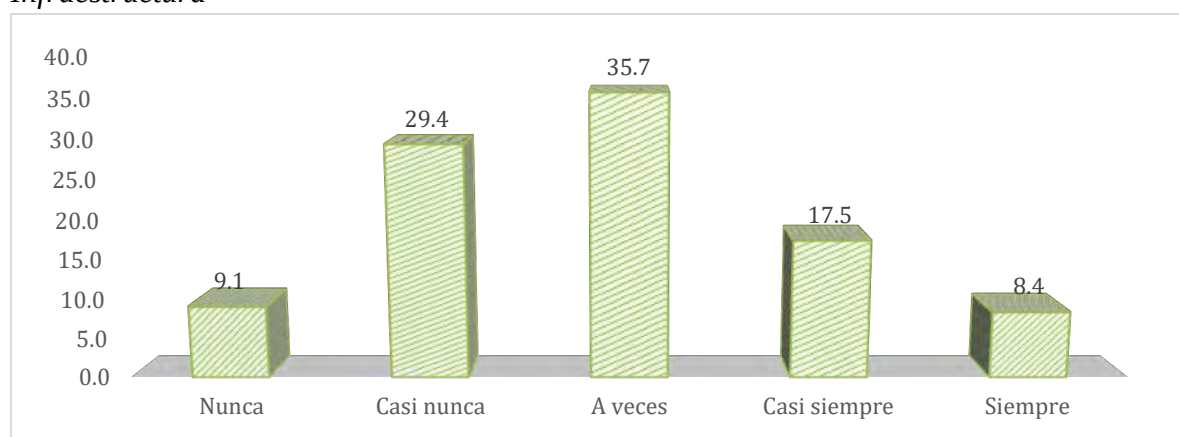
Infraestructura

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	13	9.1	9.1
	Casi nunca	42	29.4	38.5
	A veces	51	35.7	74.1
	Casi siempre	25	17.5	91.6
	Siempre	12	8.4	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa la infraestructura

Figura 10

Infraestructura



Nota: La figura representa la infraestructura

Interpretación

Los resultados muestran que el 35.7% de los comerciantes considera que a veces la infraestructura de su puesto les permite trabajar eficientemente, mientras que un 29.4% respondió casi nunca y un 9.1% nunca. Por otro lado, un 17.5% manifestó que casi siempre cuenta con una infraestructura adecuada y solo el 8.4% indicó siempre. Estos datos reflejan que más del 38% de los encuestados percibe que sus condiciones físicas son inadecuadas, lo que puede limitar su rendimiento, organización y capacidad de atención al cliente. Se evidencia, por tanto, una necesidad de intervención en la mejora del entorno físico comercial.

P-02: ¿Con qué frecuencia los equipos que utiliza en su puesto de venta están en buen estado de funcionamiento?

Cuadro 15

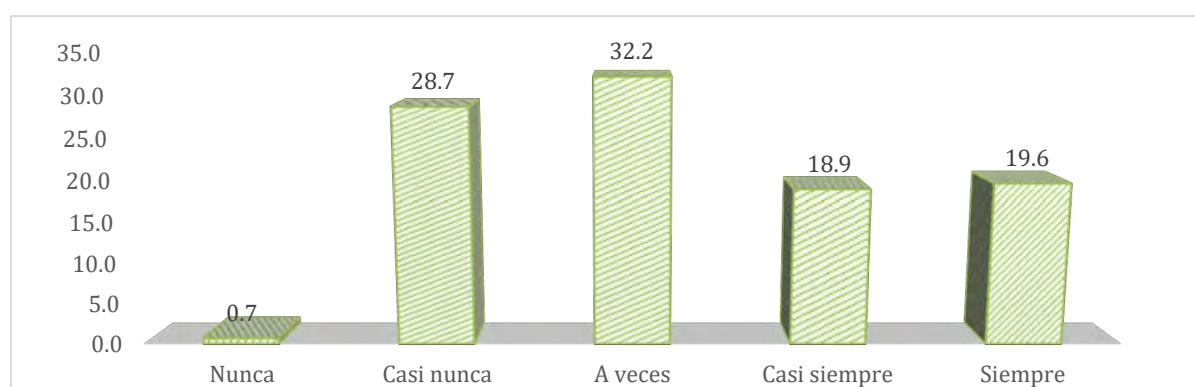
Los equipos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	0.7	0.7
	Casi nunca	41	28.7	29.4
	A veces	46	32.2	61.5
	Casi siempre	27	18.9	80.4
	Siempre	28	19.6	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los equipos

Figura 11

Los equipos



Nota: La figura representa los equipos

Interpretación

El 32.2% de los encuestados mencionó que a veces sus equipos funcionan correctamente, mientras que un 28.7% afirmó que casi nunca, un 18.9% casi siempre y un 19.6% siempre. Solo el 0.7% indicó nunca. Esto implica que un 61.6% de los comerciantes tiene equipos en estado funcional poco confiable (desde “nunca” hasta “a veces”), lo que pone en evidencia carencias en mantenimiento, renovación o acceso a herramientas de trabajo adecuadas, lo cual puede repercutir negativamente en su eficiencia operativa.

P-03: ¿Con qué frecuencia considera suficiente la financiación interna de su negocio para cubrir las necesidades de muebles y enseres?

Cuadro 16

Financiación interna

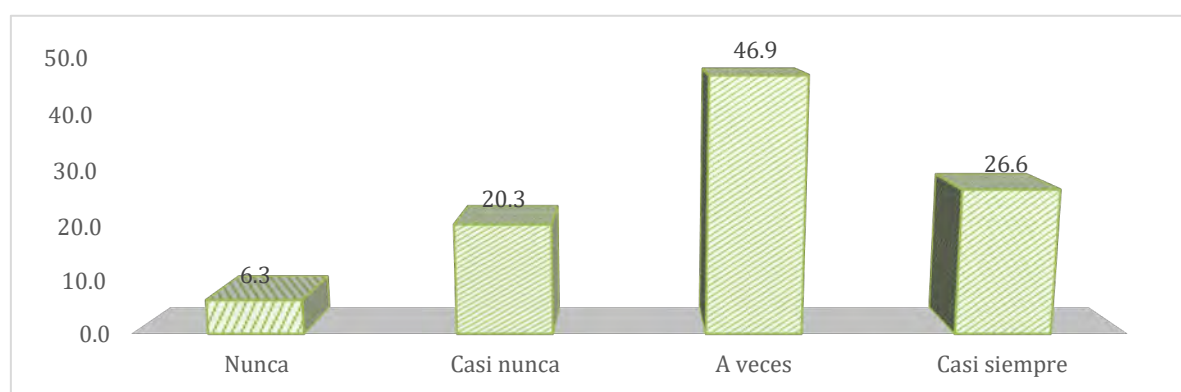
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	6.3	6.3
	Casi nunca	29	20.3	26.6
	A veces	67	46.9	73.4
	Casi siempre	38	26.6	100.0
	Total	143	100.0	

Financiación interna

Nota: El cuadro representa la financiación interna

Figura 12

Financiación interna



Nota: La figura representa la financiación interna

Interpretación

Casi la mitad de los encuestados (46.9%) respondió que a veces su financiamiento interno les permite cubrir las necesidades de muebles y enseres. Un 26.6% respondió casi siempre, mientras que el 20.3% indicó casi nunca y el 6.3% nunca. Es relevante señalar que ningún encuestado eligió la opción siempre. Esto evidencia que existe una fuerte dependencia de recursos limitados para este tipo de inversiones, lo que podría afectar la presentación, funcionalidad y comodidad del puesto de venta, limitando su competitividad y profesionalismo ante los clientes.

P-04: ¿Qué tan frecuentemente planifica un presupuesto interno específico para la compra de muebles y enseres?

Cuadro 17

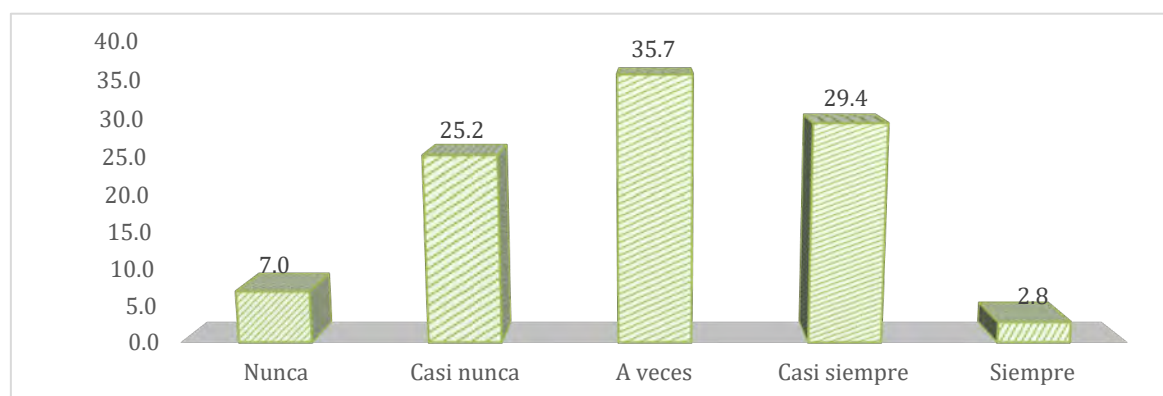
Presupuesto interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	7.0	7.0
	Casi nunca	36	25.2	32.2
	A veces	51	35.7	67.8
	Casi siempre	42	29.4	97.2
	Siempre	4	2.8	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el presupuesto interno

Figura 13

Presupuesto interno



Nota: La figura representa el presupuesto interno

Interpretación

El 35.7% de los comerciantes manifestó que a veces planifica un presupuesto interno para muebles y enseres, seguido por un 29.4% que respondió casi siempre y un 25.2% que casi nunca lo hace. Un 7.0% admitió que nunca realiza dicha planificación y solo un 2.8% indicó que lo hace siempre. Estos resultados reflejan una tendencia moderadamente favorable hacia la previsión financiera, aunque todavía un 32.2% presenta debilidad en este aspecto. La falta de planificación constante puede llevar a decisiones improvisadas, dificultando la reposición o mejora de equipamiento esencial para el negocio.

P-05: ¿Considera que su capital de trabajo actual es suficiente para enfrentar emergencias o imprevistos en su negocio?

Cuadro 18

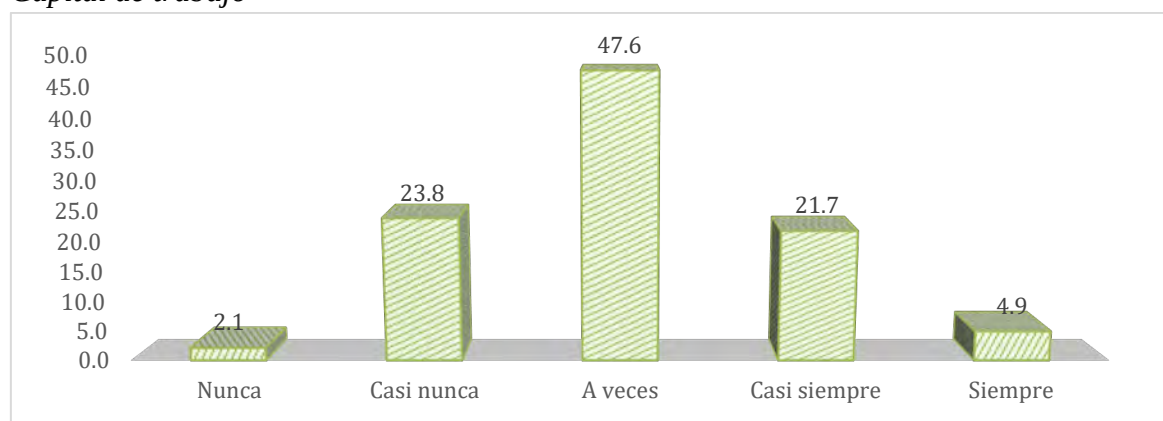
Capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	2.1	2.1
	Casi nunca	34	23.8	25.9
	A veces	68	47.6	73.4
	Casi siempre	31	21.7	95.1
	Siempre	7	4.9	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el capital de trabajo

Figura 14

Capital de trabajo



Nota: La figura representa el capital de trabajo

Interpretación

Un 47.6% de los comerciantes indicó que a veces cuenta con un capital de trabajo suficiente para afrontar emergencias o imprevistos, mientras que un 23.8% respondió casi nunca y un 2.1% nunca. Por otro lado, el 21.7% indicó casi siempre y solo un 4.9% señaló siempre. Estos datos reflejan que más del 70% de los encuestados no tiene certeza sobre su capacidad de respuesta financiera ante eventos inesperados, lo cual representa una vulnerabilidad significativa para la continuidad y sostenibilidad de su negocio, especialmente en contextos de crisis.

P-06: ¿Con qué frecuencia cuenta con dinero en efectivo disponible para cubrir sus gastos operativos diarios?

Cuadro 19

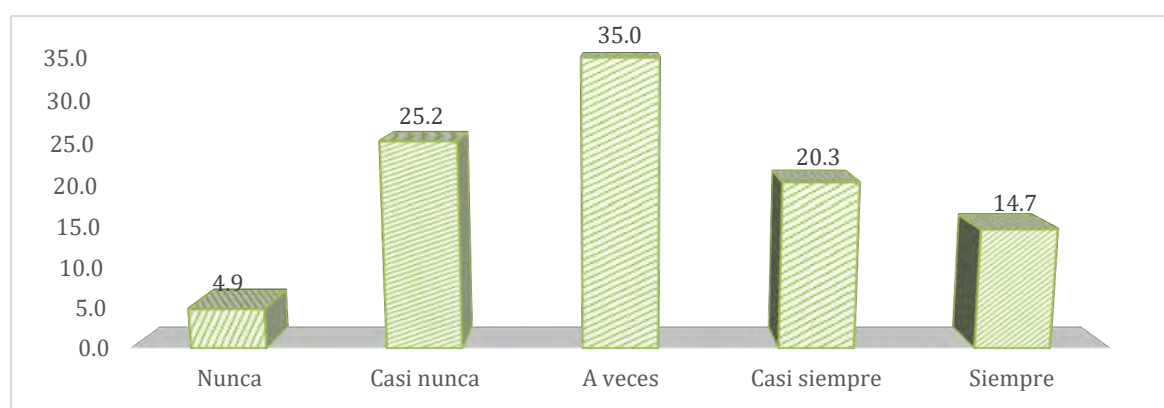
Gastos operativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	4.9	4.9
	Casi nunca	36	25.2	30.1
	A veces	50	35.0	65.0
	Casi siempre	29	20.3	85.3
	Siempre	21	14.7	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los gastos operativos

Figura 15

Gastos operativos



Nota: La figura representa los gastos operativos

Interpretación

El 35.0% de los comerciantes indicó que a veces cuenta con dinero en efectivo suficiente para cubrir sus gastos operativos diarios, seguido por un 25.2% que señaló casi nunca y un 4.9% que indicó nunca. En contraste, un 20.3% manifestó casi siempre contar con liquidez diaria y un 14.7% afirmó que siempre lo logra. Estos resultados reflejan que aproximadamente un 65% de los encuestados no tiene garantizada la disponibilidad de efectivo para sus operaciones cotidianas, lo que genera una fragilidad financiera que puede interrumpir la reposición de mercadería, el pago a proveedores o servicios básicos del negocio.

P-07: ¿Con qué frecuencia los ingresos que obtiene son suficientes para cubrir los gastos diarios de su negocio?

Cuadro 20

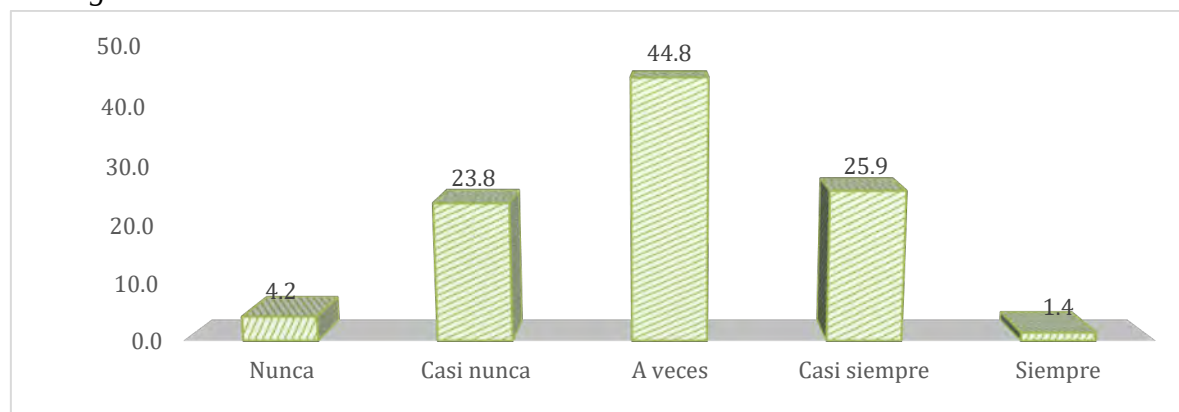
Los ingresos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	4.2	4.2
	Casi nunca	34	23.8	28.0
	A veces	64	44.8	72.7
	Casi siempre	37	25.9	98.6
	Siempre	2	1.4	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los ingresos

Figura 16

Los ingresos



Nota: La figura representa los ingresos

Interpretación

Un 44.8% de los comerciantes indicó que a veces sus ingresos son suficientes para cubrir los gastos diarios de su negocio, mientras que un 23.8% señaló casi nunca y un 4.2% nunca. Por otro lado, el 25.9% manifestó que casi siempre sus ingresos alcanzan y solo un 1.4% señaló siempre. Esta distribución revela que la mayoría de los encuestados se enfrenta a una situación de ingresos inestables, con más del 72% que no puede asegurar el equilibrio entre ingresos y egresos de forma continua. Esta situación puede generar retrasos en pagos o reducción de inventario, afectando la operatividad del negocio.

P-08: ¿Con qué frecuencia considera que el apoyo de personal técnico ha contribuido a mejorar sus ingresos?

Cuadro 21

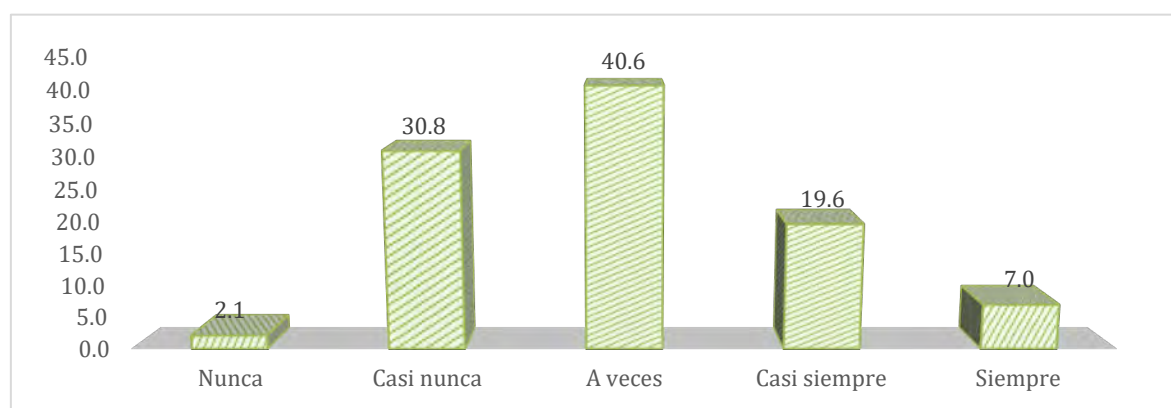
Personal técnico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	2.1	2.1
	Casi nunca	44	30.8	32.9
	A veces	58	40.6	73.4
	Casi siempre	28	19.6	93.0
	Siempre	10	7.0	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el personal técnico

Figura 17

Personal técnico



Nota: La figura representa el personal técnico

Interpretación

El 40.6% de los comerciantes señaló que a veces el apoyo técnico ha contribuido a mejorar sus ingresos, mientras que un 30.8% indicó casi nunca y un 2.1% nunca. El 19.6% respondió casi siempre y un 7.0% siempre. Estos resultados reflejan que, aunque algunos comerciantes han percibido beneficios por el acompañamiento técnico, aún persiste una alta proporción (cerca del 73%) que no ha experimentado una mejora clara o constante en sus ingresos. Esto puede deberse a un uso limitado del asesoramiento recibido o a la falta de continuidad y seguimiento en los programas de apoyo técnico.

P-09: ¿Con qué frecuencia enfrenta dificultades por falta de personal de servicio en momentos de alta demanda?

Cuadro 22

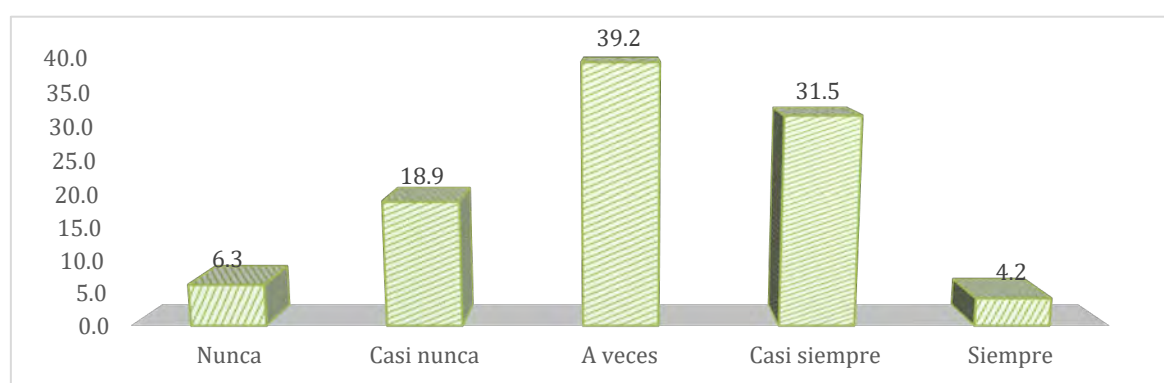
Personal de servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	6.3	6.3
	Casi nunca	27	18.9	25.2
	A veces	56	39.2	64.3
	Casi siempre	45	31.5	95.8
	Siempre	6	4.2	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el personal de servicio

Figura 18

Personal de servicio



Nota: La figura representa el personal de servicio

Interpretación

El 39.2% de los encuestados manifestó que a veces enfrenta dificultades por falta de personal durante momentos de alta demanda. Además, un 31.5% respondió casi siempre, un 18.9% casi nunca, un 6.3% nunca y un 4.2% siempre. Estos resultados muestran que más del 70% de los comerciantes tiene dificultades ocasionales o frecuentes con el recurso humano en su puesto de venta. Esto puede traducirse en sobrecarga de trabajo, atención ineficiente a los clientes o pérdida de oportunidades de venta, especialmente en horarios de mayor afluencia.

P-10: ¿Con qué frecuencia considera que la seguridad laboral (señalización, extintores, rutas de evacuación) está garantizada para el personal de servicio?

Cuadro 23

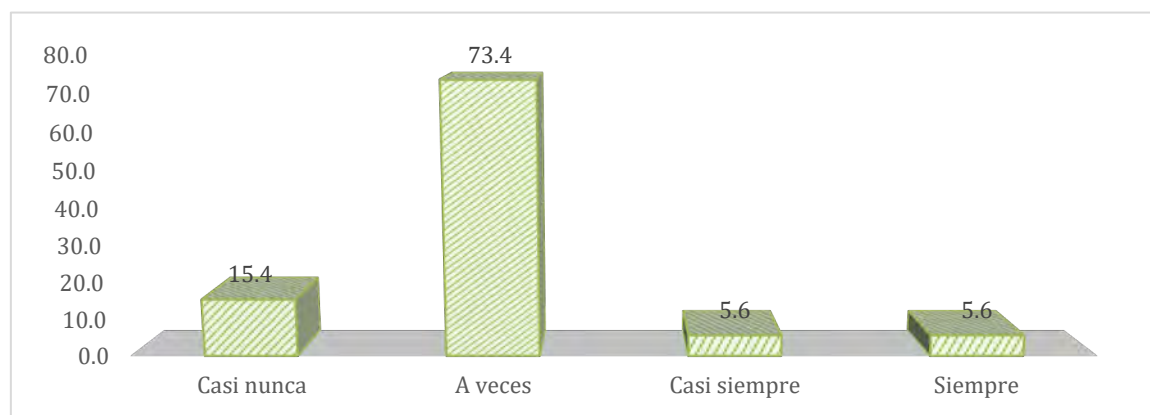
Seguridad laboral

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	22	15.4	15.4
	A veces	105	73.4	88.8
	Casi siempre	8	5.6	94.4
	Siempre	8	5.6	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa la seguridad laboral

Figura 19

Seguridad laboral



Nota: La figura representa la seguridad laboral

Interpretación

Una mayoría del 73.4% indicó que a veces la seguridad laboral (señalización, extintores, rutas de evacuación) está garantizada, mientras que el 15.4% señaló casi nunca. Solo un 5.6% manifestó casi siempre y otro 5.6% siempre. No hubo respuestas en la categoría nunca. Esto refleja que, aunque la mayoría tiene cierta percepción de cumplimiento parcial de las condiciones mínimas de seguridad, aún hay importantes brechas en la implementación sostenida de medidas de prevención y protección, lo que representa un riesgo tanto para el comerciante como para sus colaboradores en caso de emergencias o accidentes.

P-11: ¿Con qué frecuencia considera que las ventas son la principal fuente de financiamiento interno de su negocio?

Cuadro 24

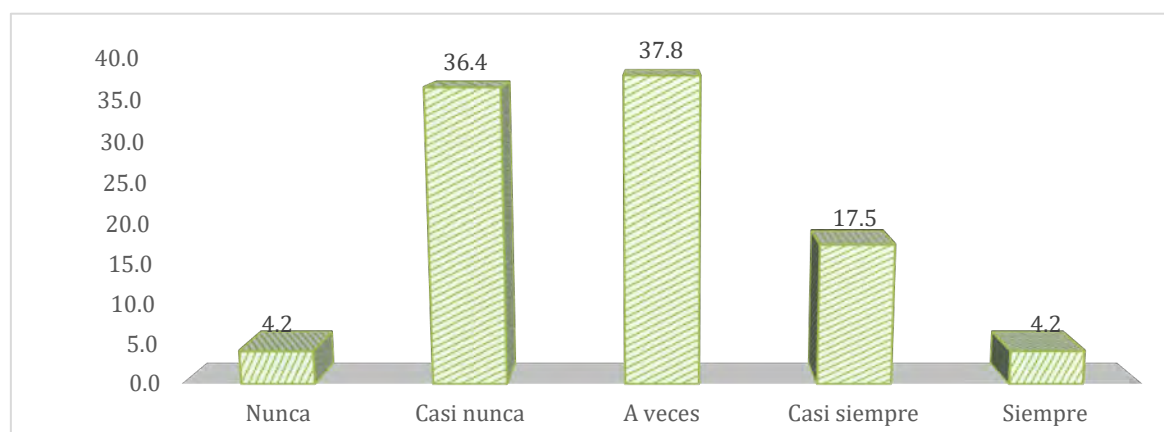
Las ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	4.2	4.2
	Casi nunca	52	36.4	40.6
	A veces	54	37.8	78.3
	Casi siempre	25	17.5	95.8
	Siempre	6	4.2	100.0
	Total	143	100.0	

Nota El cuadro representa las ventas

Figura 20

Las ventas



Nota: La figura representa las ventas

Interpretación

Un 37.8% de los comerciantes señaló que a veces las ventas representan su principal fuente de financiamiento interno, mientras que el 36.4% indicó casi nunca, el 17.5% casi siempre, el 4.2% nunca y otro 4.2% siempre. Estos resultados reflejan que una parte importante de los encuestados no ve sus ventas como una fuente constante de financiamiento, lo que evidencia una inestabilidad en los ingresos generados por el negocio. Esta situación podría estar relacionada con una baja demanda, escasa rotación de productos o mala gestión comercial, limitando así la capacidad de generar capital propio sin recurrir a fuentes externas.

P-12: ¿Con qué frecuencia emplea sus ahorros para afrontar imprevistos o emergencias en el negocio?

Cuadro 25

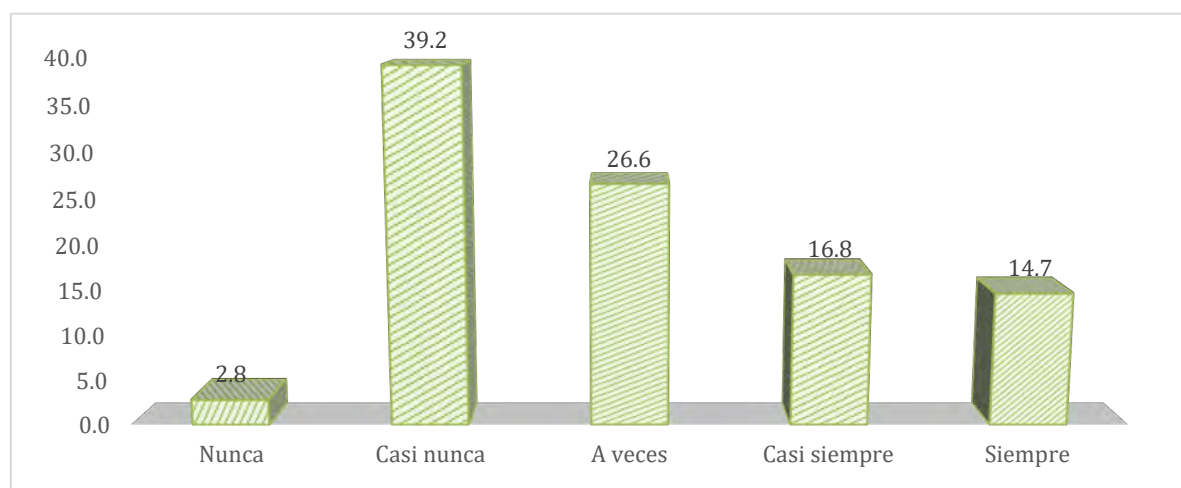
Sus ahorros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	2.8	2.8
	Casi nunca	56	39.2	42.0
	A veces	38	26.6	68.5
	Casi siempre	24	16.8	85.3
	Siempre	21	14.7	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa sus ahorros

Figura 21

Sus ahorros



Nota: La figura representa sus ahorros

Interpretación

El 39.2% de los comerciantes indicó que casi nunca utiliza sus ahorros para afrontar emergencias, seguido por un 26.6% que respondió a veces, un 16.8% casi siempre, un 14.7% siempre y solo un 2.8% nunca. La mayoría de los encuestados muestra una baja recurrencia al uso de ahorros para solventar situaciones imprevistas, lo que puede interpretarse como una falta de ahorro disponible o de planificación financiera preventiva. Esta carencia puede comprometer la capacidad de respuesta ante eventualidades, generando inestabilidad o incluso paralización parcial del negocio.

P-13: ¿Con qué frecuencia ha incrementado el capital de su negocio utilizando únicamente recursos propios?

Cuadro 26

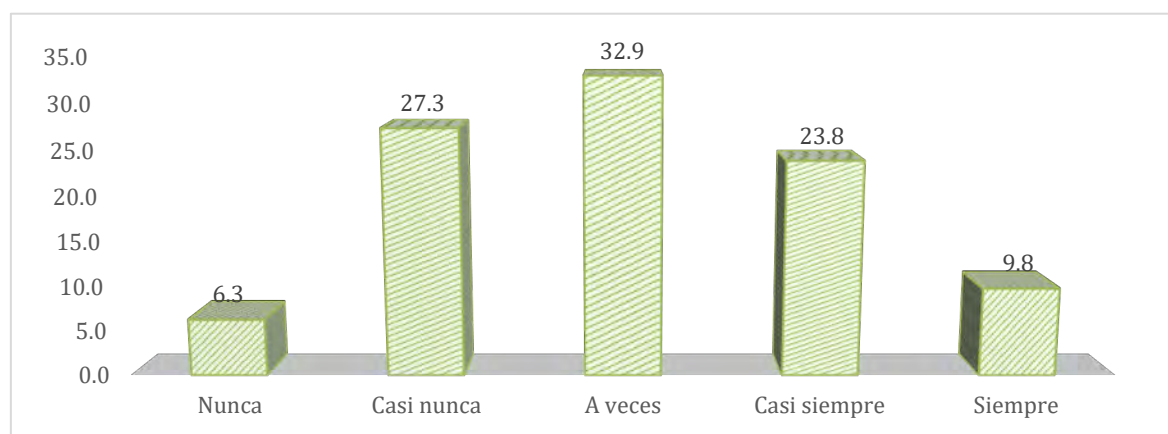
El capital

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	6.3	6.3
	Casi nunca	39	27.3	33.6
	A veces	47	32.9	66.4
	Casi siempre	34	23.8	90.2
	Siempre	14	9.8	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el capital

Figura 22

El capital



Nota: La figura representa el capital

Interpretación

Un 32.9% de los comerciantes respondió que a veces ha incrementado el capital de su negocio usando recursos propios, seguido por un 27.3% que señaló casi nunca, un 23.8% casi siempre, un 9.8% siempre y un 6.3% nunca. Estos datos indican que una parte significativa de los comerciantes logra, ocasionalmente, reinvertir sus propios ingresos en el crecimiento del negocio, aunque todavía existe un grupo considerable que rara vez o nunca puede hacerlo. Esto revela un panorama de limitada capacidad de autofinanciamiento y dependencia de fuentes externas o endeudamiento.

P-14: ¿Con qué frecuencia los aportes de los socios permiten cubrir emergencias o situaciones imprevistas?

Cuadro 27

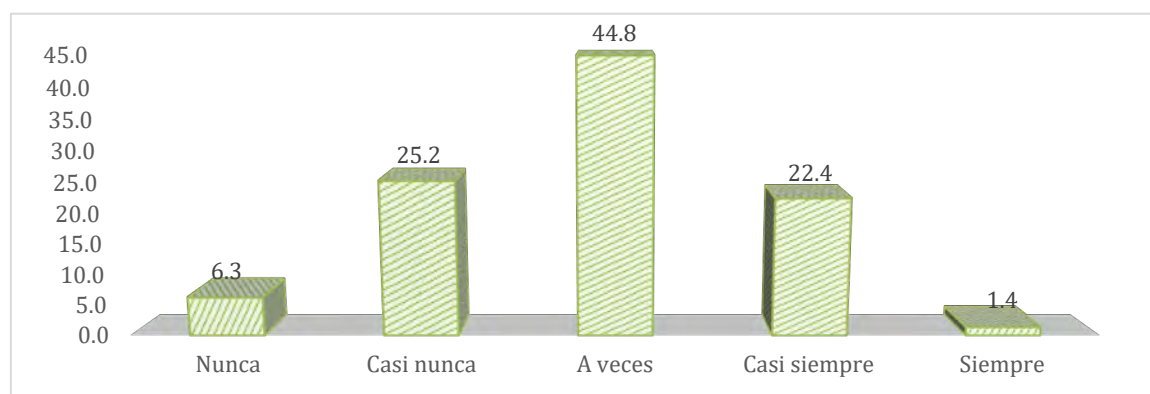
Aportes de los socios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	6.3	6.3
	Casi nunca	36	25.2	31.5
	A veces	64	44.8	76.2
	Casi siempre	32	22.4	98.6
	Siempre	2	1.4	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los aportes de los socios

Figura 23

Aportes de los socios



Nota: La figura representa los aportes de los socios

Interpretación

El 44.8% de los encuestados señaló que a veces los aportes de los socios ayudan a cubrir emergencias o situaciones imprevistas, seguido por un 25.2% que respondió casi nunca, un 22.4% casi siempre, un 6.3% nunca y solo un 1.4% siempre. Esta distribución indica que los comerciantes recurren en ocasiones a los socios como respaldo financiero, aunque en la mayoría de casos este apoyo no es sistemático ni garantizado. Esta variabilidad podría deberse a una falta de acuerdos formales entre socios, escasa disponibilidad de recursos o poca planificación de contingencias dentro del negocio.

P-15: ¿Considera usted que es necesario implementar un sistema de cuentas por cobrar?

Cuadro 28

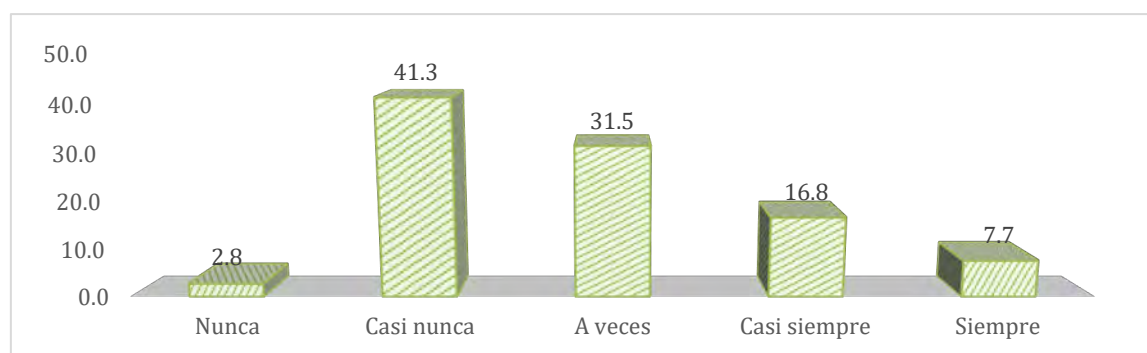
Cuentas por cobrar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	2.8	2.8
	Casi nunca	59	41.3	44.1
	A veces	45	31.5	75.5
	Casi siempre	24	16.8	92.3
	Siempre	11	7.7	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa las cuentas por cobrar

Figura 24

Cuentas por cobrar



Nota: La figura representa las cuentas por cobrar

Interpretación

El análisis del Cuadro 28 revela que la mayor parte de los encuestados, equivalente al 41.3 por ciento, señala que las cuentas por cobrar casi nunca se gestionan de manera adecuada, lo que evidencia una debilidad importante en el control y recuperación de estos activos. Asimismo, un 31.5 por ciento considera que a veces se realiza una gestión efectiva, reflejando una situación irregular que limita la estabilidad financiera de la organización. Por otro lado, un 16.8 por ciento indica que casi siempre existe un manejo oportuno de las cuentas por cobrar, mientras que un 7.7 por ciento afirma que siempre se gestionan correctamente, lo cual representa una percepción positiva en menor medida. Finalmente, un 2.8 por ciento manifiesta que nunca se realiza esta gestión, lo que muestra la presencia de casos críticos.

P-16: ¿Usted accede a préstamos de entidades financieras (bancos, cajas, financieras) para financiar sus actividades comerciales?

Cuadro 29

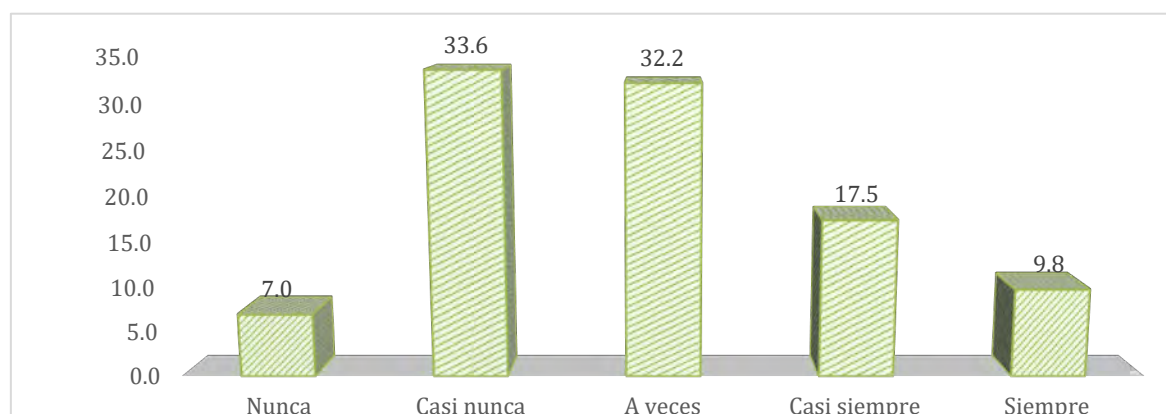
Préstamos de entidades financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	7.0	7.0
	Casi nunca	48	33.6	40.6
	A veces	46	32.2	72.7
	Casi siempre	25	17.5	90.2
	Siempre	14	9.8	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa el capital de trabajo

Figura 25

Préstamos de entidades financieras



Nota: La figura representa el capital de trabajo

Interpretación

El análisis del Cuadro 29 muestra que la mayoría de los comerciantes encuestados, equivalente al 33.6 por ciento, casi nunca accede a préstamos de entidades financieras, seguido de un 32.2 por ciento que manifestó hacerlo a veces. Asimismo, un 17.5 por ciento indicó que casi siempre recurre a este tipo de financiamiento y un 9.8 por ciento señaló que siempre lo utiliza, mientras que un 7.0 por ciento afirmó que nunca lo hace. En conjunto, los resultados reflejan que el acceso a préstamos de entidades financieras se da de manera limitada e intermitente, predominando las percepciones en niveles bajos e intermedios.

P-17: ¿Usted recurre a préstamos de entidades no financieras (cooperativas, asociaciones, prestamistas) para financiar su negocio?

Cuadro 30

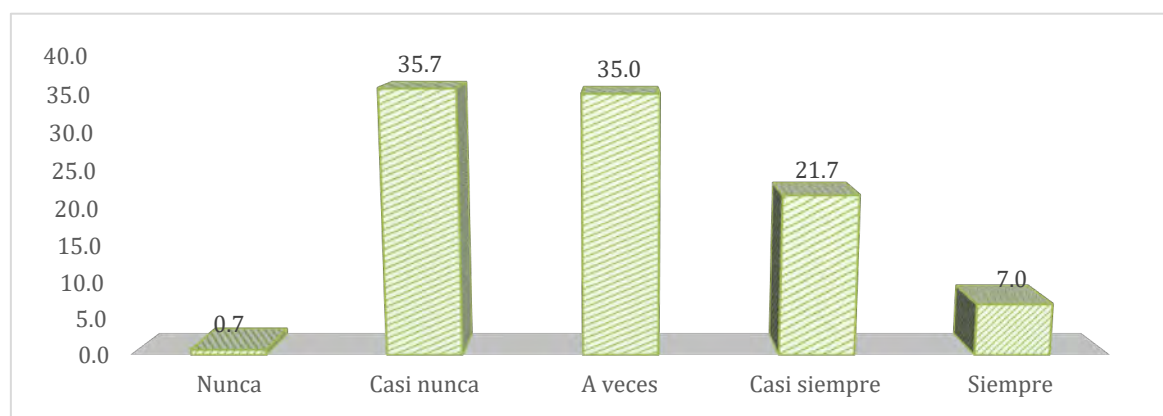
Préstamos de entidades no financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	0.7	0.7
	Casi nunca	51	35.7	36.4
	A veces	50	35.0	71.3
	Casi siempre	31	21.7	93.0
	Siempre	10	7.0	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa las deudas

Figura 26

Préstamos de entidades no financieras



Nota: La figura representa las deudas

Interpretación

El análisis del Cuadro 30 evidencia que la mayoría de los comerciantes, representando un 35.7 por ciento, casi nunca recurre a préstamos de entidades no financieras como cooperativas, asociaciones o prestamistas, mientras que un 35.0 por ciento manifestó hacerlo a veces. Asimismo, un 21.7 por ciento indicó que casi siempre utiliza este tipo de financiamiento y un 7.0 por ciento señaló que siempre lo emplea, en tanto que solo un 0.7 por ciento afirmó que nunca accede a estas fuentes. En general, los resultados muestran que existe una participación significativa de los préstamos de entidades no financieras en el financiamiento de los comerciantes, aunque su uso no es constante.

P-18: ¿Usted solicita préstamos a familiares, amigos u otras personas para financiar su actividad comercial?

Cuadro 31

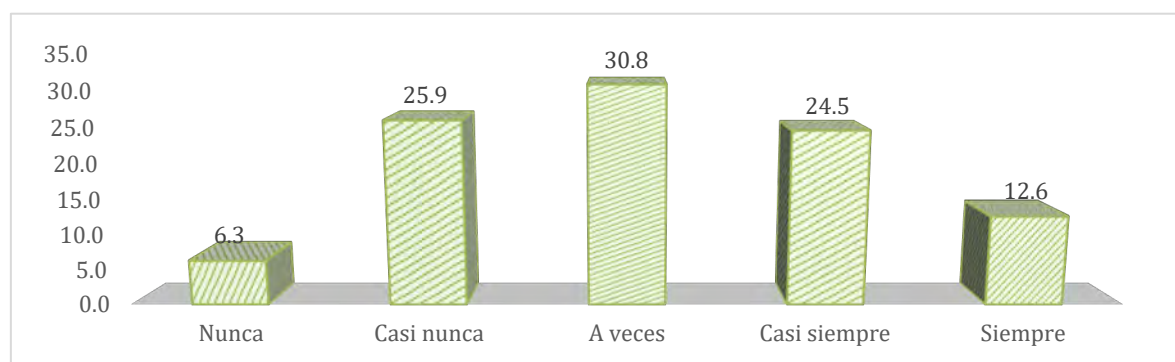
Préstamo de terceros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	6.3	6.3
	Casi nunca	37	25.9	32.2
	A veces	44	30.8	62.9
	Casi siempre	35	24.5	87.4
	Siempre	18	12.6	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los préstamos de terceros

Figura 27

Préstamo de terceros



Nota: La figura representa los préstamos de terceros

Interpretación

El análisis del Cuadro 31 muestra que una parte importante de los comerciantes, equivalente al 30.8 por ciento, manifiesta que a veces solicita préstamos a familiares, amigos u otras personas para financiar su actividad comercial, mientras que un 25.9 por ciento señala que casi nunca lo hace. Asimismo, un 24.5 por ciento indica que casi siempre recurre a esta forma de financiamiento y un 12.6 por ciento afirma que siempre lo utiliza, en tanto que solo un 6.3 por ciento expresa que nunca solicita préstamos de terceros. En conjunto, los resultados reflejan que los préstamos de terceros constituyen una fuente de financiamiento relativamente frecuente para los comerciantes del mercado, pues una proporción significativa recurre a ellos en distintos niveles.

P-19: ¿Usted recibe anticipos de clientes como parte de su actividad comercial?

Cuadro 32

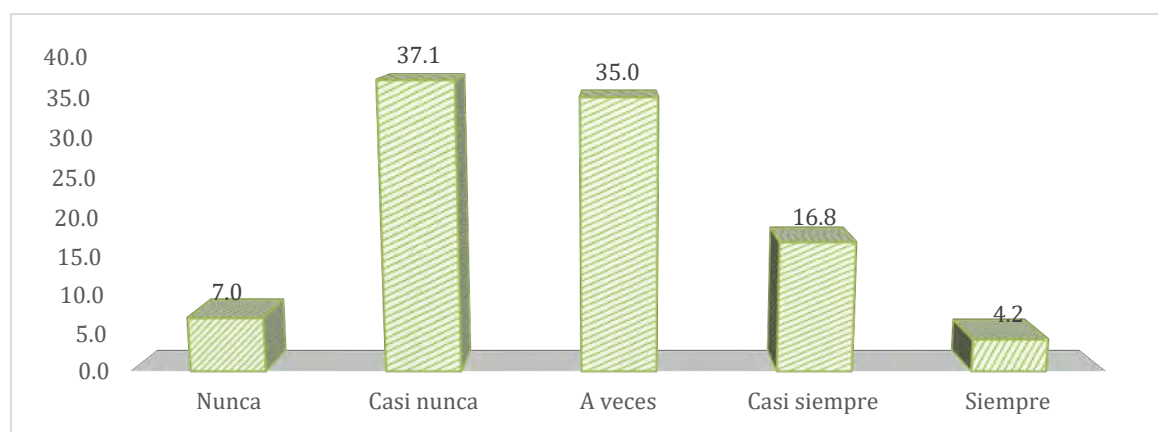
Anticipos de clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	7.0	7.0
	Casi nunca	53	37.1	44.1
	A veces	50	35.0	79.0
	Casi siempre	24	16.8	95.8
	Siempre	6	4.2	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa los anticipos

Figura 28

Anticipos de clientes



Nota: La figura representa los anticipos

Interpretación

El análisis del Cuadro 32 muestra que la mayoría de los comerciantes encuestados, equivalente al 37.1 por ciento, casi nunca recibe anticipos de clientes como parte de su actividad comercial, seguido de un 35.0 por ciento que manifestó recibirlos a veces. Asimismo, un 16.8 por ciento indicó que casi siempre obtiene anticipos, mientras que un 4.2 por ciento señaló que siempre los recibe, en tanto que un 7.0 por ciento afirmó que nunca accede a este tipo de financiamiento. En conjunto, los resultados reflejan que los anticipos de clientes no constituyen una práctica común en las actividades comerciales del mercado, ya que la mayoría de los encuestados los percibe de manera esporádica o limitada.

P-20: ¿Usted realiza compras de mercadería al crédito para abastecer su negocio?

Cuadro 33

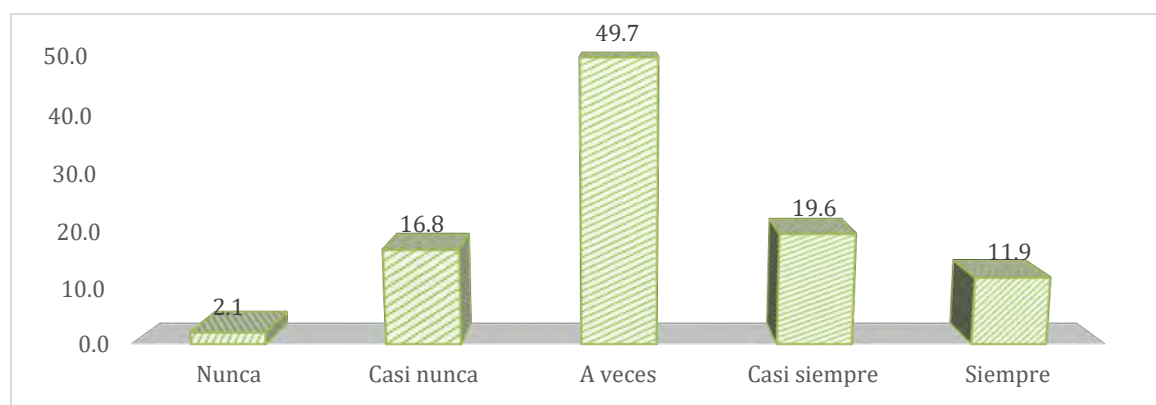
Compras al crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	2.1	2.1
	Casi nunca	24	16.8	18.9
	A veces	71	49.7	68.5
	Casi siempre	28	19.6	88.1
	Siempre	17	11.9	100.0
	Total	143	100.0	

Nota: El cuadro representa compras al crédito

Figura 29

Compras al crédito



Nota: La figura propia compras al crédito

Interpretación

El análisis del Cuadro 33 revela que la mayoría de los comerciantes, equivalente al 49.7 por ciento, manifestó que a veces realiza compras de mercadería al crédito para abastecer su negocio, seguido de un 19.6 por ciento que indicó hacerlo casi siempre y un 11.9 por ciento que señaló que siempre utiliza esta modalidad. En menor proporción, un 16.8 por ciento afirmó que casi nunca recurre a las compras al crédito y solo un 2.1 por ciento expresó que nunca lo hace. En general, los resultados muestran que las compras al crédito constituyen una práctica frecuente entre los comerciantes del mercado, ya que permiten mantener el abastecimiento de mercadería sin necesidad de realizar pagos inmediatos.

5.2. Pruebas de hipótesis

Prueba de normalidad

H0: Los datos tienen distribución normal

H1: Los datos no tienen distribución normal

Cuadro 34

Prueba de normalidad

	Kolmogórov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Recursos empresariales	0.091	143	0.006
Financiamiento	0.124	143	0.000
Recursos materiales	0.103	143	0.001
Recursos financieros	0.173	143	0.000
Recursos humanos	0.122	143	0.000
Financiamiento interno	0.105	143	0.001
Financiamiento externo	0.128	143	0.000

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Según los resultados de la prueba de normalidad de Kolmogórov-Smirnov, se observa que los valores de significancia (Sig.) para todas las variables analizadas son menores al nivel de significancia estadística establecido ($\alpha = 0.05$). Esto implica que se rechaza la hipótesis nula (H0) en todos los casos y se acepta la hipótesis alterna (H1), es decir, que los datos no siguen una distribución normal. Indica que para el contraste de hipótesis entre variables será necesario emplear pruebas estadísticas no paramétricas, ya que las condiciones de normalidad requeridas por las pruebas paramétricas no se cumplen, este resultado es relevante para asegurar la validez de los análisis posteriores y seleccionar correctamente los métodos estadísticos apropiados, como la prueba de correlación de Rho Spearman.

Prueba de hipótesis general

H1: Los recursos empresariales si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

H0: Los recursos empresariales no influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Cuadro 35

Prueba de hipótesis general

		Recursos empresariales	Financiamiento
Tau b de Kendall	Recursos empresariales	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1.000 ,829** 143
	Financiamiento	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0.000 1.000 143

Nota: El cuadro representa la prueba de hipótesis general

Interpretación

La prueba de correlación de Tau b de Kendall arrojó un coeficiente de 0.829 con una significancia de 0.000, lo que indica una correlación positiva alta entre los recursos empresariales y el financiamiento. Al ser menor al nivel crítico de 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que los recursos empresariales si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023. Esto indica que, a mejores condiciones empresariales, mayor será el acceso y manejo del financiamiento entre los comerciantes del mercado Vinocanchón.

Hipótesis específica 1

H1: Los recursos materiales si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

H0: Los recursos materiales no influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

Cuadro 36

Prueba de hipótesis específica 1

			Recursos materiales	Financiamiento
Tau b de Kendall	Recursos materiales	Coefficiente de correlación	1.000	,655**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	143	143
	Financiamiento	Coefficiente de correlación	,655**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	143	143

Nota: El cuadro representa la prueba de hipótesis específica 01

Interpretación

El coeficiente de correlación de Tau b de Kendall entre los recursos materiales y el financiamiento es de 0.655, con un nivel de significancia bilateral de 0.000, el cual es menor al nivel crítico de 0.05. Esto indica que los recursos materiales si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, estos resultados evidencian que la disponibilidad y gestión adecuada de los recursos materiales constituyen un factor clave que favorece el acceso y sostenimiento de fuentes de financiamiento en las actividades comerciales.

Hipótesis específica 2

H1: Los recursos financieros si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

H0: Los recursos financieros no influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

Cuadro 37

Prueba de hipótesis específica 2

			Recursos financieros	Financiamiento
Tau b de Kendall	Recursos financieros	Coeficiente de correlación	1.000	,492**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	143	143
	Financiamiento	Coeficiente de correlación	,492**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	143	143

Nota: El cuadro representa la prueba de hipótesis específica 02

Interpretación

Los resultados de la prueba de hipótesis específica 2, aplicada mediante el coeficiente Tau_b de Kendall, con el propósito de analizar la relación entre los recursos financieros y el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón. El valor obtenido fue de 0.492, lo que indica una correlación positiva y moderada entre las variables, es decir, cuando los recursos financieros son gestionados de manera adecuada, el financiamiento de los comerciantes tiende a mejorar. Asimismo, el nivel de significancia bilateral fue de 0.000, valor menor a 0.05, lo que confirma que la relación encontrada es estadísticamente significativa. Este resultado pone en evidencia que una adecuada disponibilidad y manejo de los recursos financieros es un factor determinante para acceder a mejores alternativas de financiamiento y garantizar la sostenibilidad de las actividades comerciales.

Hipótesis específica 3

H1: Los recursos humanos si influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

H0: Los recursos humanos no influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

Cuadro 38

Prueba de hipótesis específica 3

		Recursos humanos	Financiamiento
Tau b de Kendall	Recursos humanos	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,821**
		N	0.000
	Financiamiento	Coeficiente de correlación	143
		Sig. (bilateral)	,821**
		N	1.000

Nota: El cuadro representa la prueba de hipótesis específica 03

Interpretación

El Cuadro 42 presenta los resultados de la prueba de hipótesis específica 3, aplicada mediante el coeficiente Tau_b de Kendall, con el fin de determinar la relación entre los recursos humanos y el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón. El valor obtenido fue de 0.821, lo que evidencia una correlación positiva muy alta entre las variables; es decir, cuando los recursos humanos entendidos como la capacidad, experiencia, conocimientos y habilidades de los comerciantes mejoran, también se incrementa significativamente el financiamiento al que pueden acceder. Además, el nivel de significancia bilateral fue de 0.000, valor inferior a 0.05, lo cual demuestra que la relación es estadísticamente significativa.

5.3 Discusión de resultados

Una vez obtenidos y analizados los resultados realizados a los 143 productores del mercado mayorista de Vinocanchón, se procedió a la fase de discusión del estudio, sustentada en los marcos teóricos de los autores previamente citados. En primer lugar, se verificó la confiabilidad del instrumento aplicado mediante la prueba Alfa de Cronbach, obteniéndose un coeficiente de 0.833 para ambas variables: Recursos empresariales y financiamiento. Este valor, al encontrarse cercano a la unidad, indica una alta consistencia interna, lo que respalda la fiabilidad del cuestionario utilizado. Posteriormente, se aplicó la prueba de normalidad con el propósito de determinar la técnica estadística más adecuada para contrastar las hipótesis formuladas saliendo un valor menor al 0.5. Este análisis permitió reforzar la validez de los procedimientos estadísticos empleados y sustentar con mayor solidez la existencia de una relación entre las variables en estudio de las cuales se procedió a utilizar la prueba de Tau b de Kendall, fortaleciendo así la validez de las conclusiones obtenidas.

Para el objetivo general, dado la prueba de correlación de Tau b de Kendall arrojó un coeficiente de 0.829 con una significancia de 0.000, lo que indica una correlación positiva y muy fuerte entre los recursos empresariales y el financiamiento. Al ser menor al nivel crítico de 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que los recursos empresariales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023. Esto indica que, a mejores condiciones empresariales, mayor será el acceso y manejo del financiamiento entre los comerciantes del mercado Vinocanchón.

Para corroborar estos resultados nos respaldamos de varios autores como Után y Ormaza (2022) el cual indica en su conclusión que en el actual entorno altamente competitivo, muchas empresas se esfuerzan por destacar en la prestación de servicios o venta de

materiales similares, esta investigación busca redefinir las estrategias de crecimiento empresarial para mejorar la competitividad y enfrentar las amenazas del mercado, el objetivo es proponer nuevas estrategias que impulsen un crecimiento exponencial, convirtiendo a la empresa en un referente y generadora de empleo, la aplicación efectiva de estrategias de crecimiento empresarial no solo facilitará el desarrollo sostenido de la empresa, sino también su reconocimiento global como un ícono en su sector. Además de Moreno et al. (2022) el cual concluye que las micro y pequeñas empresas (Mypes) son fundamentales para la economía ecuatoriana, aportando al crecimiento y empleo, aunque el sector financiero nacional respalda estas empresas con créditos del sector público y privado, los microempresarios enfrentan dificultades para acceder a fuentes alternativas de financiamiento, se destaca la necesidad de nuevas políticas crediticias para fortalecer estas iniciativas y sostener la cadena productiva nacional, especialmente en sectores excluidos por la banca convencional, aunque la segmentación del mercado financiero beneficia a las Mypes, las tasas de interés diferenciadas pueden afectar positiva o negativamente, en última instancia, las Mypes deben confiar en su capacidad y contribución al desarrollo del país, reconociendo que, aunque comienzan como pequeñas empresas, pueden potenciarse a largo plazo con el respaldo del sistema financiero. También Torres et al. (2020) indica que las Mypes suelen enfrentar limitaciones en cuanto a las fuentes de financiamiento, y al recurrir al mercado financiero, se enfrentan a tasas de interés elevadas que incluyen costos adicionales, junto con la aplicación de tasas diferenciadas, este escenario tiene un impacto negativo en la generación de valor económico para la empresa, por lo tanto, la posibilidad de acceder a fuentes de capital de riesgo podría ofrecer mayor liquidez para operaciones a corto plazo, lo que, a su vez, podría generar un impacto positivo en la generación de valor económico a mediano y largo plazo, en contraste, la financiación a través de entidades bancarias puede conducir a la violación del principio de conformidad financiera.

Para el objetivo específico 1, los resultados evidencian una correlación positiva significativa entre los recursos materiales y el financiamiento ($Tau\ b = 0.655$; $p = 0.000$). Esto demuestra que la disponibilidad de infraestructura, equipos de trabajo, mercadería e insumos incide directamente en la capacidad de los comerciantes para generar ingresos y acceder a mecanismos de financiamiento. Comerciantes con mejores recursos materiales tienden a generar confianza en entidades financieras y proveedores, lo que les facilita obtener créditos o negociar compras al crédito.

Para corroborar estos resultados nos respaldamos de varios autores como Villegas (2020) el cual concluye que el financiamiento juega un papel fundamental al considerarse la vía más apropiada tanto para la creación como para la expansión de cualquier empresa, así como para superar deficiencias en el flujo de efectivo, por ende, se torna crucial la toma de decisiones fundamentales en relación con las estrategias de financiamiento a implementar, asegurándose de que sean las más adecuadas para alcanzar los objetivos empresariales sin transformarse en una carga financiera, en consecuencia, resulta imperativo llevar a cabo un análisis exhaustivo de varios aspectos al emplear estos mecanismos, garantizando así una gestión financiera sólida y acorde con las necesidades y metas de la empresa. Además de Cuba (2020) en su conclusión mencionar, diseño no experimental transversal correlacional, mediante el cual se concluye que en las micro y pequeñas empresas (mypes), se establece una conexión esencial entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial, a pesar de ser cruciales para asegurar la continuidad de las empresas, la falta de capacitación y los elevados intereses de las entidades financieras indican una carencia de respaldo financiero en las mypes, además, el uso adecuado de estas fuentes puede impulsar el crecimiento y mejorar la competitividad en el mercado laboral mediante estrategias eficientes, también se observa que el uso de recursos propios mejora el rendimiento organizacional sin requerir garantías como en el financiamiento externo, ya que el capital

propio suele ser insuficiente para las primeras inversiones, llevando a los microempresarios a recurrir a préstamos y líneas de crédito para mejorar su posición en el mercado, por último, se resalta que el distrito ofrece oportunidades de crecimiento y emprendimiento, siendo uno de los distritos con mayor actividad comercial y desarrollo en el mercado.

Para el objetivo específico 2, la correlación obtenida ($\text{Tau } b = 0.492$; $p = 0.000$) indica que los recursos financieros tienen una influencia positiva moderada sobre el financiamiento. Si bien resultan importantes, su efecto es menor en comparación con los recursos materiales y humanos. Esto puede explicarse porque gran parte de los comerciantes enfrenta restricciones de acceso al crédito formal debido a la falta de garantías, historial crediticio o requisitos de las entidades financieras. Por ello, recurren en muchos casos a préstamos de terceros, cooperativas o anticipos de clientes como alternativas para sostener sus actividades.

Para corroborar estos resultados nos respaldamos de varios autores como Espinola y García (2020) el cual concluye que las microempresas, al beneficiarse de facilidades de financiamiento, experimentaron un aumento en su liquidez corriente, una rotación más eficiente de existencias y una mayor rentabilidad de sus activos, esto se tradujo en una maximización de ingresos y utilidades, indicando que la inversión se destinó adecuadamente, este aumento en la producción y las ventas permitió que estos negocios continuaran su desarrollo de manera efectiva, por otro lado, el financiamiento también impactó positivamente en el desarrollo empresarial al posibilitar inversiones en capital de trabajo y activos fijos, además, contribuyó al aumento de ingresos, mejoró el recurso humano, fortaleció las relaciones con proveedores e incluso facilitó la adquisición de recursos tecnológicos, contribuyendo así al crecimiento económico, en contraste, los microempresarios que no cumplieron con los requisitos solicitados por las instituciones financieras para acceder a un crédito o que destinaron de manera inadecuada el financiamiento experimentaron dificultades para mejorar la situación de sus negocios.

Además Castro (2019) que las Mypes resaltan la influencia positiva de las fuentes de financiamiento en su crecimiento, con un 80% indicando que siempre tienen un impacto positivo, sin embargo, se evidencia un acceso limitado a estas fuentes en las Mypes, donde el 40% nunca ha tenido acceso y el 30% muy pocas veces, las dificultades para obtener financiamiento externo son comunes, siendo el 43% de las Mypes que siempre enfrentan obstáculos, principalmente debido a los altos intereses (58%) y la abundancia de documentación requerida (23%), aunque se reconoce la limitación en el acceso, la razón principal aún está pendiente de identificación, sugiriendo una posible relación con la informalidad de algunas Mypes, en cuanto al uso de los recursos financieros obtenidos, el 63% se destinaría principalmente a la compra de mercadería y/o materia prima, cubriendo necesidades de capital de trabajo a corto plazo, además, el 34% planea utilizar los fondos para inversiones a largo plazo, como la adquisición de nuevos equipos o la expansión del local, indicando una orientación hacia el crecimiento empresarial, los factores determinantes del crecimiento empresarial para las Mypes incluyen el aumento en las ventas, la ampliación del personal, mejoras en las instalaciones y la diversificación de productos. Por otro lado, Coz (2019) indica en su conclusión que la mayoría de las microempresas requieren financiamiento, y se destaca la falta de valoración que le otorgan a la capacitación en la obtención de préstamos, los cuales deberían ajustarse proporcionalmente a su capacidad de pago. Asimismo, se indica la necesidad de establecer políticas crediticias con factores de financiamiento acordes al mercado, considerando la particularidad del sector financiero, donde existe una sobreoferta de productos financieros. Se determinó que el financiamiento proporcionado por las financieras influye en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. Por último, se enfatiza que la legislación dirigida a las Mypes debería facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación, contribuyendo así a mejorar su productividad y competitividad en el mercado. También Morccolla (2019) indica en su

conclusión que las empresas buscan incrementar rentabilidad mediante el desarrollo y crecimiento, optando por financiamientos alternativos, por falta de conocimientos o temor financiero, algunos empresarios recurren a fuentes informales, careciendo de respaldo bancario, el sector microempresarial ha crecido, llevando a instituciones financieras a facilitar el acceso a financiamientos y mejorar la eficiencia operativa, a pesar de ello, en el mercado bancario, las microempresas enfrentan tasas elevadas debido a la falta de respaldo financiero, el acceso a financiamiento es crucial para el crecimiento económico y desarrollo empresarial, contribuyendo al PBI y estimulando la demanda, el gobierno implementa programas como COFIDE y EDPYME para brindar créditos a empresarios, pero la falta de conocimiento lleva a desaprovechar estas oportunidades, ya que requieren requisitos formales.

Para corroborar el objetivo específico 3, los recursos humanos resultaron ser el factor de mayor incidencia en el financiamiento, con una correlación fuerte y positiva ($Tau\ b = 0.821$; $p = 0.000$). Esto revela que las capacidades, conocimientos, habilidades, experiencia y gestión de los comerciantes son determinantes para acceder y administrar los recursos financieros y materiales de manera eficiente. Un comerciante que cuenta con mayor preparación puede negociar mejores condiciones de crédito, aprovechar los anticipos de clientes o gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar.

Para corroborar estos resultados nos respaldamos de varios autores como indica que las micro y pequeñas empresas (Mypes) enfrentan notables desafíos en materia de financiamiento, evidenciados en los complicados trámites que imponen las instituciones bancarias, aunque estas empresas no dependen exclusivamente de los bancos para su financiamiento, ya que recurren a prestamistas informales que ofrecen mayor flexibilidad debido a su falta de formalidad, los problemas de financiamiento en estas empresas se traducen en la necesidad constante de obtener capital para inversiones, pero acceder a

financiamiento no siempre es sencillo debido a los obstáculos de tiempo y las políticas rigurosas de los bancos al otorgar créditos, a pesar de estos desafíos, el impacto del financiamiento en las Mypes es positivo, como lo demuestran los resultados de la investigación, estas empresas utilizan el financiamiento como capital de trabajo para satisfacer las necesidades de sus clientes, aunque la obtención del financiamiento no siempre se produce en los plazos deseados, en general, el financiamiento contribuye al crecimiento y la rentabilidad de estas empresas. Además de Chirinos (2021) el cual concluye que la mayoría de las empresas en este sector no tiene acceso a financiamiento, lo cual señala que una parte considerable de las Mypes carece oportunamente de los recursos financieros necesarios para sus actividades diarias, generando limitaciones en las inversiones tanto en activo corriente como no corriente, así como para hacer frente a las deudas con terceros, esto también revela que los microempresarios tienen un conocimiento limitado sobre el sistema financiero, desconociendo las diversas alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero formal, en consecuencia, la mayoría de las Mypes en este sector no utiliza los servicios del sistema financiero formal, evidenciando un acceso limitado a los créditos formales, con solo una minoría accediendo a créditos bancarios, de entidades microfinancieras y no financieras, además, la mayoría de los empresarios no aprovecha plenamente los servicios financieros ofrecidos por las entidades del sector financiero formal. También Vallejos (2019) concluye en que las fuentes formales de financiamiento, especialmente a través de créditos otorgados por entidades formales, son esenciales para el crecimiento económico de las Mypes, facilitando la adquisición de activos que impulsan la economía, las tasas de interés bajas brindan a las Mypes una ventaja competitiva, mejorando su rentabilidad, en contraste, las fuentes semiformales tienen una influencia limitada en el crecimiento de las Mypes, al orientarse mayormente a programas sociales y ambientales, las fuentes informales desempeñan un papel relevante, especialmente en etapas iniciales, pero

la informalidad y altos costos de intereses afectan su rentabilidad, el capital propio es clave en el crecimiento de las Mypes, aunque la falta de apoyo gubernamental indica la necesidad de más programas y difusión de leyes para este sector, crucial como generador de empleo.

CONCLUSIONES

1. Los recursos empresariales influyen de manera significativa en el financiamiento de los comerciantes ($p = 0.000$). Entre ellos, los recursos humanos presentan el mayor grado de incidencia ($\text{Tau } b = 0.821$), seguidos por los recursos materiales ($\text{Tau } b = 0.655$) y los recursos financieros ($\text{Tau } b = 0.492$). Estos resultados demuestran que el financiamiento no depende únicamente del acceso a créditos, sino también de la adecuada gestión de los recursos materiales disponibles y, sobre todo, del capital humano, que constituye el pilar fundamental para la sostenibilidad y crecimiento de las actividades comerciales.
2. Los recursos materiales influyen de manera positiva y significativa en el financiamiento ($\text{Tau } b \text{ de Kendall} = 0.655$; $p = 0.000$). La disponibilidad de infraestructura, mercadería y equipos fortalece la capacidad de los comerciantes para acceder a créditos y sostener sus operaciones. Asimismo, la práctica frecuente de compras al crédito evidencia que este tipo de recurso constituye un soporte clave para sus actividades económicas.
3. Los recursos financieros influyen en el financiamiento, ($\text{Tau } b \text{ de Kendall} = 0.492$; $p = 0.000$). Los comerciantes recurren principalmente a préstamos de entidades no financieras, familiares o prestamistas, y en menor medida a créditos formales en bancos y cajas. Esto refleja limitaciones de acceso al sistema financiero formal, lo cual obliga a buscar mecanismos alternativos de financiamiento que no siempre garantizan estabilidad en el mediano y largo plazo.
4. Los recursos humanos presentan la mayor influencia sobre el financiamiento ($\text{Tau } b \text{ de Kendall} = 0.821$; $p = 0.000$). La experiencia, habilidades y capacidad de gestión de los comerciantes son determinantes para administrar eficazmente los recursos, acceder a préstamos y asegurar la continuidad del negocio. Este hallazgo confirma que el capital humano es el recurso estratégico más valioso para potenciar tanto los recursos materiales como financieros.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón implementen estrategias integrales de fortalecimiento empresarial, orientadas a mejorar de forma simultánea los aspectos financieros, humanos y materiales de sus negocios. Estas acciones deben incluir una gestión eficiente de los recursos, la adopción de buenas prácticas contables y financieras, así como el fortalecimiento del capital humano a través de capacitaciones especializadas. Asimismo, se sugiere que las autoridades locales, entidades gubernamentales y organizaciones del sector privado desarrollen e impulsen programas de apoyo técnico, educación financiera, asesoría empresarial y acceso a líneas de crédito flexibles y adaptadas a las necesidades de los comerciantes. Todo ello permitirá mejorar las condiciones empresariales, optimizar el acceso al financiamiento, y contribuir al desarrollo económico y sostenibilidad del mercado en el largo plazo.
2. Se recomienda que los comerciantes refuercen la gestión de sus recursos financieros a través de una planificación presupuestaria adecuada, un control eficiente de los ingresos y egresos, y la implementación de mecanismos de ahorro y generación de fondos de reserva. Asimismo, se sugiere desarrollar herramientas contables básicas para el registro de operaciones financieras que les permitan tomar decisiones informadas. Es fundamental también promover la cultura financiera y el conocimiento sobre productos crediticios, lo cual facilitará una mejor evaluación y uso de las fuentes de financiamiento disponibles. Por otro lado, se insta a las entidades financieras y gubernamentales a ofrecer productos y servicios financieros accesibles, orientados al pequeño comerciante, con condiciones flexibles y programas de educación financiera complementarios.
3. Se recomienda que los comerciantes prioricen la inversión en recursos materiales que favorezcan la operatividad eficiente y la imagen del negocio, tales como infraestructura adecuada, mobiliario funcional, equipos tecnológicos, herramientas modernas y enseres

que contribuyan a la productividad y competitividad. Esta mejora debe ser vista como una inversión estratégica que impacta no solo en el desempeño del negocio, sino también en su capacidad para acceder a financiamiento formal, al demostrar mayor solidez y estabilidad. En este sentido, las autoridades locales, en coordinación con organizaciones de apoyo al emprendimiento, deben facilitar programas de mejora de infraestructura comercial, financiamiento para activos fijos, y asesoría técnica para una adecuada implementación de estos recursos. El desarrollo de condiciones físicas óptimas en los puestos de venta elevará la calidad del servicio, fortalecerá la confianza de los clientes y de las entidades financieras, y contribuirá al crecimiento sostenido del comerciante.

4. Se recomienda que los comerciantes inviertan de manera sostenida en el fortalecimiento del capital humano, promoviendo la capacitación continua tanto propia como del personal involucrado en sus actividades comerciales. Los programas de formación deben estar orientados a mejorar habilidades en gestión empresarial, atención al cliente, control de inventarios, marketing digital y uso de tecnologías. Además, es importante incentivar el desarrollo de competencias blandas, como el liderazgo, el trabajo en equipo y la resolución de problemas, ya que estas influyen directamente en la eficiencia operativa y en la capacidad para gestionar de manera adecuada el financiamiento. Las instituciones públicas, privadas y educativas pueden colaborar ofreciendo talleres, asesorías y convenios para el desarrollo de capacidades humanas en el sector comercial.

REFERENCIAS

- Alonso Becerra, M. (2020). *Gestión de recursos humanos: guía de estudio*. Cuba: Editorial Universitaria. Obtenido de <https://acortar.link/VGjSHM>
- Baez Santana, R. A.-A. (2019). Modelo conceptual del compromiso organizacional en empresas cubanas. *Scielo*, vol. 40, no 1, p. 14-23. Obtenido de <https://acortar.link/6eAKs5>
- Bayas, C. V. (2018). Modelo integrador para la gestión de recursos financieros, humanos y materiales en PYMES. *Revista Publicando*, vol. 5, no 14 (2), p. 370-385. Obtenido de <https://acortar.link/1Z4Eo8>
- Bento, P., Murta, L., & Sáez Padilla, J. (2019). La calidad de los servicios de las empresas de turismo activo en Portugal. *Universidad de Murcia*, no 44, p. 27-41. doi:<http://dx.doi.org/10.6018/turismo.44.404721>
- Bohórquez Medina, N. M., López Cajas, A. S., & Castañeda Vélez, L. (2018). Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 11. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Cabrales, Á. L. (2018). *Fundamentos para la gestión estratégica de los recursos humanos*. Catalunya: Editorial UOC. Obtenido de <https://acortar.link/ZS4Xbn>
- Carrasco Díaz, S. (2008). *Metodología de la investigación científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. . Universidad Nacional Mayor de San Marcos: Lima.
- Carrasco, S. (2019). *Metodologia de la Investigacion Cientifica* (Vol. 2da Edicion). Lima Peru: San Marcos. Obtenido de https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1_
- Carrillo Landazábal, M. S., Alvis Ruiz, C. G., Mendoza Álvarez, Y. Y., & Cohen Padilla, H. E. (2019). *Herramientas de mejora de la calidad. Caso empresa metalmecánica en Cartagena, Colombia*. Colombia: Dialnet. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6786515>
- Castells, M. A. (2016). *Dinamización de las ventas: el proceso comercial*. España: ESIC Editorial.

- Chavez, J. (2021). Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/financiamiento.html#:~:text=Importancia%20del%20financiamiento,y%20expandirse%20en%20el%20mercado.>
- Diez Farhat, S., Vargas Valdiviezo, A., & Acosta Ramírez, N. (2021). Análisis estructural de los factores que inciden en el emprendimiento. *Revista Venezolana de Gerencia*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29066223022/29066223022.pdf>
- Dután Loja, A. L. (2022). Estrategias de crecimiento empresarial para la empresa Roads Networks de la ciudad de Cuenca. *Revista Científica FIPCAEC*, 7(1), 36-55. Obtenido de <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/506>
- Egli, F., Steffen, B., & Schmidt, T. S. (2018). *A dynamic analysis of financing conditions for renewable energy technologies*. Nature Energy.
- Gil, S. (2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gitman, L. (. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Editorial Carla.
- Gonzales, M. y. (2018). *los factores economicos*.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Leiva, J. (2012). *Decisiones Financieras*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Levy, L. (2016). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. Mexico: Ediciones.
- Llamas, J. (01 de 03 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Anticipo de clientes: <https://economipedia.com/definiciones/anticipo-de-clientes.html>
- Marín Pered, S. (2021). *Técnicas de gestión de recursos humanos por competencias*. España: Editorial Centro de Estudios Ramon Areces SA. Obtenido de <https://acortar.link/gAqaTu>
- Martínez Ramírez, J. L. (2020). Impacto de factores del desarrollo cultural organizacional, en la rentabilidad empresarial. *Revista Científica Orbis Cognita*. Obtenido de https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/1387
- Olis Barreto, I., Reyes, G., Martin Fiorino, V., & Villalobos Antúnez, J. (2021). Crisis empresarial, factores que influyen y alteran la gestión de las empresas en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8229880>

- Pedrosa, S. J. (2019). *economipedia.com*. Obtenido de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>
- Quiceno, D. E. (2018). La importancia de los recursos financieros personales y su relación con la inteligencia financiera: revisión documental. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, no 55, p. 173-191. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n43/19404315.html>
- Ramírez, D., Ramírez, E., & Cajigas, M. (2019). Capacidad de producción y sostenibilidad en empresas nuevas. *Revista Espacios*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n43/19404315.html>
- 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/>
- Romero Mancera, F. (2019). *Dirección Financiera*. Málaga: Elearning. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HCzIDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=Direcci%C3%B3n+Financiera&ots=ZpSUKMPHkS&sig=Tia0LVkd3TmjFs3VpXY7Q2sdSU#v=onepage&q=Direcci%C3%B3n%20Financiera&f=false>
- Rubio Rodríguez, G., Téllez Bedoya, C., & Gómez Rodríguez, D. (2019). Análisis de los factores que componen un sistema de gestión empresarial. *Revista Científica Hermes*. Obtenido de <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/2730/3416>
- Sánchez Galán, J., & Coll Morales, F. (2021). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/compra-a-credito.html>
- Vázquez Burguillo, R. (01 de 04 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Financiación interna de la empresa: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-interna-de-la-empresa.html>
- Vázquez Burguillo, R. (01 de 04 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Financiación interna de la empresa: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-externa-de-la-empresa.html>

ANEXOS

a. Matriz de consistencia

RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO

MAYORISTA VINOCANCHÓN DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
General	General	General		
¿Cómo los recursos empresariales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de los recursos empresariales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Los recursos empresariales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	VARIABLE X Recursos empresariales DIMENSIONES	1. Enfoque Cuantitativo 2. Tipo de estudio: Básico 3. Nivel Explicativa
Específicos	Específicos	Específicos		
¿Cómo los recursos materiales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de los recursos materiales en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Los recursos materiales influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Recursos materiales Recursos financieros Recursos humanos	4.Diseño de estudio No experimental Corte: trasversal 4. Población Mercado Mayorista Vinocanchón
¿Cómo los recursos financieros influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de los recursos financieros en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Los recursos financieros influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	VARIABLE Y Financiamiento	5. Muestra 143 microempresarios 6. Técnica Encuesta
¿Cómo los recursos humanos influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de los recursos humanos en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Los recursos humanos influyen en el financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	DIMENSIONES Financiamiento interno Financiamiento externo	7. Instrumento Cuestionario 8. Análisis de datos Spss v27 Microsoft Excel

b. Matriz operacional

RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO

MAYORISTA VINOCANCHÓN DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023

Variable 01	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Recursos empresariales	Diez et a (2021) los recursos empresariales son todos aquellos recursos que proveen a una organización de los medios necesarios para realizar su actividad ya sea comercial o de servicios, dicho factor puede estar relacionado con cualquier tipo: personas, maquinaria, dinero, una tecnología concreta, entre otros.	Ramírez et al. (2019) remarca que para determinar los recursos empresariales de una empresa comercial o de servicios, basta valorar los recursos disponibles, es decir, medir la cantidad y calidad de los recursos humanos, materiales y financieros.	Recursos materiales	Infraestructura Equipos Muebles y enceres Acondicionamiento
			Recursos financieros	Capital de trabajo Liquidez Ingresos
			Recursos humanos	Personal técnico Personal de servicio Condiciones de trabajo
Variable 02	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Financiamiento	Amu et al (2022) El financiamiento, entendido como el proceso de suministrar fondos a una empresa, desempeña un papel fundamental al permitir que la organización disponga de recursos esenciales destinados a proyectos o actividades comerciales, asimismo, la importancia del financiamiento se manifiesta de manera destacada en el desarrollo general de la empresa.	Ross et al (2012) indican que las fuentes de financiamiento están claramente delineadas desde la perspectiva empresarial y se pueden clasificar en dos categorías fundamentales: financiamiento interno y financiamiento externo, en este marco conceptual, es esencial reconocer que el financiamiento representa un componente vital que posibilita el desarrollo económico de las empresas, permitiéndoles no solo subsistir en el mercado, sino también prosperar y consolidar su posición.	Financiamiento interno	Ventas Ahorros Incremento de capital Aporte de socios Cuentas por cobrar
			Financiamiento externo	Prestamos de entidades financieras Prestamos de entidades no financieras Préstamo de terceros Anticipo de clientes Compras al crédito

c. Matriz instrumental

RECURSOS EMPRESARIALES Y SU INFLUENCIA EN EL FINANCIAMIENTO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO

MAYORISTA VINOCANCHÓN DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023

Variable	Dimensiones	Indicadores	N°	Ítems
Recursos empresariales	Recursos materiales	Infraestructura	1	¿Con qué frecuencia considera que la infraestructura de su puesto de venta le permite desarrollar sus actividades de manera eficiente?
		Equipos	2	¿Con qué frecuencia los equipos que utiliza en su puesto de venta están en buen estado de funcionamiento?
		Muebles y enseres	3	¿Con qué frecuencia considera suficiente la financiación interna de su negocio para cubrir las necesidades de muebles y enseres?
		Acondicionamiento	4	¿Qué tan frecuentemente planifica un presupuesto interno específico para la compra de muebles y enseres?
	Recursos financieros	Capital de trabajo	5	¿Considera que su capital de trabajo actual es suficiente para enfrentar emergencias o imprevistos en su negocio?
		Liquidez	6	¿Con qué frecuencia cuenta con dinero en efectivo disponible para cubrir sus gastos operativos diarios?
		Ingresos	7	¿Con qué frecuencia los ingresos que obtiene son suficientes para cubrir los gastos diarios de su negocio?
	Recursos humanos	Personal técnico	8	¿Con qué frecuencia considera que el apoyo de personal técnico ha contribuido a mejorar sus ingresos?
		Personal de servicio	9	¿Con qué frecuencia enfrenta dificultades por falta de personal de servicio en momentos de alta demanda?
		Condiciones de trabajo	10	¿Con qué frecuencia considera que la seguridad laboral (señalización, extintores, rutas de evacuación) está garantizada para el personal de servicio?

Variable	Dimensiones	Indicadores	N°	Ítems
Financiamiento	Financiamiento interno	Ventas	1	¿Con qué frecuencia considera que las ventas son la principal fuente de financiamiento interno de su negocio?
		Ahorros	2	¿Con qué frecuencia emplea sus ahorros para afrontar imprevistos o emergencias en el negocio?
		Incremento de capital	3	¿Con qué frecuencia ha incrementado el capital de su negocio utilizando únicamente recursos propios?
		Aporte de socios	4	¿Con qué frecuencia los aportes de los socios permiten cubrir emergencias o situaciones imprevistas?
		Cuentas por cobrar	5	¿Considera usted que es necesario implementar un sistema de cuentas por cobrar?
	Financiamiento externo	Préstamos de entidades financieras	6	¿Usted accede a préstamos de entidades financieras (bancos, cajas, financieras) para financiar sus actividades comerciales?
		Préstamos de entidades no financieras	7	¿Usted recurre a préstamos de entidades no financieras (cooperativas, asociaciones, prestamistas) para financiar su negocio?
		Préstamo de terceros	8	¿Usted solicita préstamos a familiares, amigos u otras personas para financiar su actividad comercial?
		Anticipo de clientes	9	¿Usted recibe anticipos de clientes como parte de su actividad comercial?
		Compras al crédito	10	¿Usted realiza compras de mercadería al crédito para abastecer su negocio?

d. Instrumento de recolección de datos tipo encuesta

La presente encuesta tiene como finalidad obtener información referida a la “**Recursos empresariales y financiamiento de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023**”, para lo cual se le solicita responder con la mayor sinceridad del caso.

Escala Valorativa				
1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

Nº	Ítems	Escala				
1	¿Con qué frecuencia considera que la infraestructura de su puesto de venta le permite desarrollar sus actividades de manera eficiente?	1	2	3	4	5
2	¿Con qué frecuencia los equipos que utiliza en su puesto de venta están en buen estado de funcionamiento?	1	2	3	4	5
3	¿Con qué frecuencia considera suficiente la financiación interna de su negocio para cubrir las necesidades de muebles y enseres?	1	2	3	4	5
4	¿Qué tan frecuentemente planifica un presupuesto interno específico para la compra de muebles y enseres?	1	2	3	4	5
5	¿Considera que su capital de trabajo actual es suficiente para enfrentar emergencias o imprevistos en su negocio?	1	2	3	4	5
6	¿Con qué frecuencia cuenta con dinero en efectivo disponible para cubrir sus gastos operativos diarios?	1	2	3	4	5
7	¿Con qué frecuencia los ingresos que obtiene son suficientes para cubrir los gastos diarios de su negocio?	1	2	3	4	5
8	¿Con qué frecuencia considera que el apoyo de personal técnico ha contribuido a mejorar sus ingresos?	1	2	3	4	5
9	¿Con qué frecuencia enfrenta dificultades por falta de personal de servicio en momentos de alta demanda?	1	2	3	4	5
10	¿Con qué frecuencia considera que la seguridad laboral (señalización, extintores, rutas de evacuación) está garantizada para el personal de servicio?	1	2	3	4	5
11	¿Con qué frecuencia considera que las ventas son la principal fuente de financiamiento interno de su negocio?	1	2	3	4	5
12	¿Con qué frecuencia emplea sus ahorros para afrontar imprevistos o emergencias en el negocio?	1	2	3	4	5
13	¿Con qué frecuencia ha incrementado el capital de su negocio utilizando únicamente recursos propios?	1	2	3	4	5
14	¿Con qué frecuencia los aportes de los socios permiten cubrir emergencias o situaciones imprevistas?	1	2	3	4	5

15	¿Considera usted que es necesario implementar un sistema de cuentas por cobrar?	1	2	3	4	5
16	¿Usted accede a préstamos de entidades financieras (bancos, cajas, financieras) para financiar sus actividades comerciales?	1	2	3	4	5
17	¿Usted recurre a préstamos de entidades no financieras (cooperativas, asociaciones, prestamistas) para financiar su negocio?	1	2	3	4	5
18	¿Usted solicita préstamos a familiares, amigos u otras personas para financiar su actividad comercial?	1	2	3	4	5
19	¿Usted recibe anticipos de clientes como parte de su actividad comercial?	1	2	3	4	5
20	¿Usted realiza compras de mercadería al crédito para abastecer su negocio?	1	2	3	4	5

Gracias