



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Fuentes de financiamiento y la liquidez de los comerciantes del
mercado Bellavista, Puno 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Blanco Rojas, Luzmery (orcid.org/0009-0004-3893-4199)

ASESOR:

Mgtr. Cabrera Arias, Luis Martin (orcid.org/0000-0002-4766-1725)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2024

Dedicatoria

Dedicado a Dios quien nos da la vida, salud, amor, sabiduría todo lo que somos y tenemos se lo debemos a él.

A mi esposo e hijos por ser las personas más comprensibles e importantes en mi vida, por brindarme su apoyo incondicional en mi formación profesional.

A mi querida madre coraje Aurelia Rojas Flores quien espero con ansías la culminación de este trabajo de investigación y así por fin poderme verme realizada como profesional.

Agradecimiento

A las autoridades del mercado Bellavista, por facilitarme información requerida para el desarrollo de mi investigación.

A la universidad Cesar Vallejo, por su acogida, conjuntamente a los docentes, por sus savias enseñanzas dentro del campo educativo universitario.

Al MG. CPCC. Carrera Arias, Luis Martin por su constante asesoramiento en la ejecución de la tesis.

Declaratoria de autenticidad del asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CABRERA ARIAS LUIS MARTIN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA LIQUIDEZ DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO BELLAVISTA, PUNO 2023", cuyo autor es BLANCO ROJAS LUZMERY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 07 de Marzo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CABRERA ARIAS LUIS MARTIN DNI: 08870041 ORCID: 0000-0002-4766-1725	Firmado electrónicamente por: LCABRERAAR el 13- 03-2024 21:00:28

Código documento Trilce: TRI - 0739848

Declaratoria de originalidad de la autora



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, BLANCO ROJAS LUZMERY estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA LIQUIDEZ DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO BELLAVISTA, PUNO 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
LUZMERY BLANCO ROJAS DNI: 44273528 ORCID: 0009-0004-3893-4199	Firmado electrónicamente por: LUZMERYB el 07-03- 2024 13:34:32

Código documento Trilce: TRI - 0739849

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de autenticidad del asesor.....	iv
Declaratoria de originalidad de la autora.....	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de figuras.....	x
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III.METODOLOGÍA.....	19
3.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	19
3.2. Variables y Operacionalización.....	19
3.3. Población, Muestra y Muestreo.....	20
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	22
3.5. Procedimiento.....	22
3.6. Método de Análisis de Datos.....	22
3.7. Aspectos Éticos.....	22
IV. RESULTADOS.....	24
V. DISCUSIÓN.....	56
VI. CONCLUSIONES.....	58

VII. RECOMENDACIONES.....	60
REFERENCIAS	61
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 Frecuencias del Ítem 1.....	24
Tabla 2 Frecuencias del Ítem 2.....	25
Tabla 3 Frecuencias del Ítem 3.....	26
Tabla 4 Frecuencias del Ítem 4.....	27
Tabla 5 Frecuencias del Ítem 5.....	28
Tabla 6 Frecuencias del Ítem 6.....	29
Tabla 7 Frecuencias del Ítem 7.....	30
Tabla 8 Frecuencias del Ítem 8.....	31
Tabla 9 Frecuencias del Ítem 9.....	32
Tabla 10 Frecuencias del Ítem 10.....	33
Tabla 11 Frecuencias del Ítem 11.....	34
Tabla 12 Frecuencias del Ítem 12.....	35
Tabla 13 Frecuencias del Ítem 13.....	36
Tabla 14 Frecuencias del Ítem 14.....	37
Tabla 15 Frecuencias del Ítem 15.....	38
Tabla 16 Frecuencias del Ítem 16.....	39
Tabla 17 Frecuencias del Ítem 17.....	40
Tabla 18 Frecuencias del Ítem 18.....	41
Tabla 19 Frecuencias del Ítem 19.....	42
Tabla 20 Frecuencias del Ítem 20.....	43
Tabla 21 Frecuencias del Ítem 21.....	44
Tabla 22 Frecuencias del Ítem 22.....	45
Tabla 23 Frecuencias del Ítem 23.....	46

Tabla 24 Frecuencias del Ítem 24.....	47
Tabla 25 Frecuencias del Ítem 25.....	48
Tabla 26 Prueba de Normalidad	49
Tabla 27 Prueba de chi cuadrada	49
Tabla 28 Resumen de modelo regresión lineal	50
Tabla 29 ANOVA	50
Tabla 30 Coeficientes	51
Tabla 31 Estadísticas de residuos	51
Tabla 32 Prueba de chi cuadrada	52
Tabla 33 Resumen de modelo regresión lineal	52
Tabla 34 ANOVA	52
Tabla 35 Coeficientes	53
Tabla 36 Estadísticas de residuos	53
Tabla 37 Prueba de chi cuadrada	54
Tabla 38 Resumen de modelo regresión lineal	54
Tabla 39 ANOVA	54
Tabla 40 Coeficientes	55
Tabla 41 Estadísticas de residuos	55
Tabla 42 Resumen de procesamiento de casos	77
Tabla 43 Estadísticas de fiabilidad.....	77
Tabla 44 Resumen de procesamiento de casos	77
Tabla 45 Estadísticas de fiabilidad.....	77

Índice de figuras

Figura 1 Frecuencias del Ítem 1	24
Figura 2 Frecuencias del Ítem 2	25
Figura 3 Frecuencias del Ítem 3	26
Figura 4 Frecuencias del Ítem 4	27
Figura 5 Frecuencias del Ítem 5	28
Figura 6 Frecuencias del Ítem 6	29
Figura 7 Frecuencias del Ítem 7	30
Figura 8 Frecuencias del Ítem 8	31
Figura 9 Frecuencias del Ítem 9	32
Figura 10 Frecuencias del Ítem 10	33
Figura 11 Frecuencias del Ítem 11	34
Figura 12 Frecuencias del Ítem 12	35
Figura 13 Frecuencias del Ítem 13	36
Figura 14 Frecuencias del Ítem 14	37
Figura 15 Frecuencias del Ítem 15	38
Figura 16 Frecuencias del Ítem 16	39
Figura 17 Frecuencias del Ítem 17	40
Figura 18 Frecuencias del Ítem 18	41
Figura 19 Frecuencias del Ítem 19	42
Figura 20 Frecuencias del Ítem 20	43
Figura 21 Frecuencias del Ítem 21	44
Figura 22 Frecuencias del Ítem 22	45
Figura 23 Frecuencias del Ítem 23	46

Figura 24 Frecuencias del Ítem 24	47
Figura 25 Frecuencias del Ítem 25	48

Resumen

La presente tesis de investigación tiene el objetivo de determinar de qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023. En cuanto a la metodología se empleó un tipo de investigación aplicada con un nivel correlacional de diseño no experimenta de corte transversal, la población estuvo conformada por 358 comerciantes del mercado Bellavista y una muestra censal por conveniencia de 47 costureros (as), para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta mediante el instrumento cuestionario los cuales fueron validados por el juicio de tres expertos y una confiabilidad de 81.2% respecto a la variable fuentes de financiamiento y 80.6% de la variable liquidez, ambos instrumentos mediante el coeficiente de Alpha de Cronbach. Según las conclusiones del estudio, las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, cuyo resultado fue determinado por la prueba de chi cuadrado que arroja un estadístico de prueba de 13,225 con 1 grado de libertad. El nivel de significación obtenido es de ,000, lo que indica un valor inferior al umbral convencional de 0,05. Por consiguiente, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Así pues, se puede concluir que las fuentes de financiación ejercen una relación significativa sobre la liquidez. De la misma forma podemos deducir que existe una relación moderada de 53.1% entre las variables fuentes de financiamiento y liquidez, además de un r cuadrado de 28.2%.

Palabras Clave: Fuentes, financiamiento, liquidez, externo, interno.

Abstract

The objective of this research thesis is to determine how the sources of financing are related to the liquidity of the traders of the Bellavista market, Puno 2023. Regarding the methodology, a type of applied research was used with a correlational level of non-experimental cross-sectional design, the population consisted of 358 traders of the Bellavista market and a census sample by convenience of 47 seamstresses, for data collection the survey technique was used through the questionnaire instrument which were validated by the judgment of three experts and a reliability of 81.2% for the variable sources of financing and 80.6% for the liquidity variable, both instruments through the Cronbach's Alpha coefficient. According to the conclusions of the study, the sources of financing are related to the liquidity of the Bellavista market traders, the result of which was determined by the chi-square test that yields a test statistic of 13.225 with 1 degree of freedom. The level of significance obtained is ,000, which indicates a value below the conventional threshold of 0.05. Therefore, the alternative hypothesis is accepted and the null hypothesis is rejected. Thus, it can be concluded that the sources of financing exert a significant relationship on liquidity. In the same way, we can deduce that there is a moderate relationship of 53.1% between the financing sources and liquidity variables, in addition to an r-squared of 28.2%.

Keywords: sources, financing, liquidity, external, internal.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, esto pone de relieve el impacto del COVID-19 en la liquidez y estabilidad financieras de las empresas, así como en la formulación de planes financieros y contables. La reducción de ingresos derivada de las medidas de confinamiento social impuestas por el coronavirus hace necesarias necesidades inmediatas de financiación. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), una proporción significativa de las microempresas de América Latina, concretamente el 63%, se enfrenta a desafíos debido a múltiples factores. Estos retos incluyen el acceso limitado a fondos para cumplir con las obligaciones financieras, lo que resulta en circunstancias complejas. Como resultado, se prevé que el proceso de recuperación de estas empresas sea gradual y lleve mucho tiempo. El 77% de los negocios en Ecuador dijo que sus ingresos se redujeron en un 80% en el primer trimestre de 2020. Sólo el 5% de los negocios reportó haber mantenido o incrementado sus ventas respecto al año anterior. Las empresas temen un futuro impredecible, que podría obligarlas a tomar decisiones difíciles como cerrar; el 91% de las empresas tienen obligaciones existentes, pero les llevaría seis meses o más cancelar esos compromisos debido a las deudas.

A nivel nacional. Desde la declaratoria oficial de la pandemia de COVID 19, los cusqueños -y especialmente los comerciantes formales del Mercado Central de San Pedro- han sentido los efectos de la desaceleración económica en sus ventas e ingresos, por lo que se propuso el Plan de Reactivación Económica. Plan de confinamiento, fortificación y reactivación económica de la Región, "Redención Cusqueña". Teniendo en cuenta, en primer lugar, que la gran mayoría de las empresas y comerciantes están experimentando graves problemas de liquidez, es imperativo que se considere la posibilidad de acceder a financiación externa para hacer frente eficazmente a la falta de recursos, ya que estas alternativas financieras serán la mejor manera de abordar los problemas de liquidez.

En lo local uno de los retos más significativos que se pueden encontrar en el Mercado Bellavista de Puno es la falta de liquidez. Esto se debe al hecho de que los numerosos negocios que se pueden encontrar en este mercado tienen

una cantidad limitada de financiación, lo que dificulta la capacidad del mercado para mejorar y crecer. El sistema micro financiero puede dividirse en dos categorías: las instituciones bancarias y financieras y las instituciones micro financieras, que realizan un conjunto limitado de operaciones a nivel local debido al importante papel que desempeña en el desarrollo económico y social. No es necesario ser formal para obtener un crédito, ya que las instituciones microfinancieras han creado tecnologías crediticias para analizar las microempresas informales. Esto hace posible que las microempresas informales accedan al crédito. Por otro lado, la informalidad se traduce en mayores costes de evaluación debido a la falta de cantidad y calidad de la información, que los analistas de crédito deben obtener directamente de la empresa.

El problema general es ¿De qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023? y los problemas específicos ¿De qué manera el financiamiento externo se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023?; ¿De qué manera el financiamiento interno se relaciona la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023?

El presente estudio de investigación cuenta con tres tipos de justificación las cuales son teórica, practica y metodológica. La justificación teórica, en gran medida debido al hecho de que profundizará nuestro conocimiento de la ciencia contable en lo que respecta a los presupuestos al iluminar las numerosas opciones de liquidez y financiación disponibles para los comerciantes del mercado de Bellavista en Puno, la investigación también tendrá una Justificación práctica, porque al hacerlo servirá de base para futuras investigaciones sobre la importancia del apoyo financiero para la expansión, maduración y longevidad de las microempresas y pequeñas empresas de comercialización de Puno mediante el mantenimiento de reservas suficientes de activos líquidos. Por último, se expondrán la justificación metodológica que justifican la selección del tipo, el nivel, el diseño del estudio y la población considerados. Además, se discutirá la determinación de un instrumento que será empleado por futuros investigadores.

Se formulo el siguiente objetivo general Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del

mercado Bellavista, Puno 2023 y los objetivos específicos Determinar de qué manera el financiamiento externo se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023; Determinar de qué manera el financiamiento interno se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023. Y finalmente se plantearon las hipótesis que a continuación mencionamos hipótesis general Existe una relación significativa de las fuentes de financiamiento en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023 y las hipótesis específicas Existe una relación significativa del financiamiento externo en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023; Existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.

II. MARCO TEÓRICO

A nivel internacional Luengo (2023). En su tesis de maestría titulado “Evaluación del comportamiento de los clientes de un banco dado los shocks económicos de la pandemia en Chile”. En esta investigación el método fue de análisis descriptivo y la obtenido de datos fue mediante información demográfica, cuentas de todas las deudas de los clientes y por último la base de datos de las entidades financieras. En los resultados se incluyeron en la base de datos final los clientes que seguían realizando operaciones bancarias activas con el banco a finales del mes de octubre de 2019; no estaban en situación de impago y no pertenecían al segmento 5. Tras filtrar los datos utilizando estos criterios, el número de registros de la base de datos disminuyó de 2.824.606 a 1.142.997. Llegando a la conclusión que un mayor porcentaje de clientes problemáticos (56%) tiene una capacidad de endeudamiento superior a 200.000 dólares que los clientes excelentes (69%), según la variable importe del crédito puesto a su disposición.

Así mismo Zeolla (2021). En su tesis de doctorado titulado “Dimensión nacional e internacional de la financierización en América Latina: un estudio en base a Estados Contables de Grandes Empresas No Financieras de 2000 a 2015”. La metodología del estudio fue combinar estadísticas agregadas, datos contables y datos sobre la emisión de deuda corporativa por parte de destacadas empresas no financieras para investigar los orígenes y destinos de la liquidez interna en ocho de las economías más importantes de la región. Aplicación de estadísticas descriptivas a modelos empíricos y econométricos. Según los resultados, las empresas mantienen alrededor de 0,40 dólares en activos líquidos por cada 100 dólares que emiten. Asimismo, el impacto es insignificante cuando sólo se considera la deuda nacional. En pocas palabras, la acumulación de activos financieros puede explicarse parcialmente por la emisión de deuda denominada en divisas. Donde llego a la conclusión que los registros del Banco de pagos Internacionales muestran que el volumen total de deuda corporativa no financiera entre 2000 y 2015 en América Latina se multiplicó por seis, y que más del 80% de la expansión del volumen de emisión se produjo después de 2009.

De igual manera Álvarez (2021). en su tesis titulado “Educación financiera para control de riesgo de liquidez en personas físicas en crédito - consumo”. El propósito fue determinar el impacto de la exposición de los estudiantes de postgrado de contabilidad y administración a la educación financiera en las prácticas de gestión de riesgos relacionadas con el crédito al consumo. Donde emplearon la metodología de enfoque cualitativo de la metodología mediante entrevistas semiestructuradas, datos transversales, estadísticas descriptivas y análisis de datos. De los resultados se obtuvieron los datos recogidos mostrando una correlación entre los conocimientos financieros y la capacidad de los consumidores para gestionar la liquidez de sus cuentas de crédito, lo que pone de relieve la importancia de educar al público en general en cuestiones financieras (presupuesto, ahorro y uso inteligente de las tarjetas de crédito.). y finalmente concluyendo que, según las estadísticas, la cohorte presenta una amplia distribución por edades, con miembros cuyas edades oscilan entre los 25 y 30 años (la edad típica de graduación universitaria) y los 41 y 45 años. En cuanto al estado civil, podemos deducir, basándonos en las edades de los encuestados, que, por un lado, la gestión de los recursos se realiza para un individuo o para una familia formada por dos o más personas. El 93% de los encuestados dispone de algún tipo de plástico emitido por BBVA, la mayoría de ellos obtenidos al cumplir los 25 años (ver apartado de proximidad al producto financiero).

De la misma forma a nivel nacional Márquez & Piñas (2022). en su tesis titulado “Impacto del financiamiento del Programa Reactiva Perú en la liquidez de la empresa TYPLAST S.A.C., Lurigancho, 2020”. El objetivo general de este proyecto es realizar un análisis del impacto que la financiación del Programa Reactiva Perú tendrá sobre la liquidez de TYPLAST S.A.C. en el año 2020. Utilizaron una metodología híbrida del tipo más fundamental, con un diseño puramente descriptivo y sin experimentos. La población y la muestra se extrajeron de los documentos del Programa Reactiva Perú, que incluían los estados financieros de TYPLAST S.A.C. para 2019, 2020 y 2021. Los datos se recopilaron mediante una combinación de entrevistas en profundidad y análisis de documentos. En los resultados el capital circulante se financió con el excedente después de que la empresa obtuviera una liquidez ventajosa en los

últimos trimestres de 2020 y siguió reforzándose a lo largo de 2021. Concluyendo que se constató que el tipo de interés mínimo del 2,99% en función del importe al que se accede y las facilidades de pago, algunas de las cuales permiten periodos de carencia de hasta un año, repercuten en la liquidez de la empresa al aumentar su capacidad para efectuar pagos a corto plazo. Este hallazgo sugiere la importancia de considerar cuidadosamente todos los aspectos de un acuerdo de financiación para obtener los mayores beneficios en un futuro próximo.

De la misma forma Castro (2021). en su tesis titulado “Características del financiamiento y la liquidez de la microempresa del sector servicios, Consorcio e Inversiones C.J. E.I.R.L. de la ciudad de Huaraz, 2020”. En 2020, se creó en Huaraz la microempresa Consorcio e Inversiones CJ E.I.R.L., y el objetivo general de esta investigación es conocer mejor sus prácticas de financiación y liquidez. En cuanto a la metodología el presente estudio empleó un diseño transversal, utilizando específicamente no experimental con una metodología de enfoque cuantitativa para recopilar datos descriptivos. La población y la muestra del estudio fueron cinco personas empleadas por la microempresa Consorcio e Inversiones CJ E.I.R.L. de Huaraz. Estos son los resultados que se encontraron: El ochenta por ciento de los encuestados dijo haber utilizado el crédito Reactiva Per, y el 80% dijo haber utilizado el ahorro personal; el 60% de los que trabajan en microempresas dijo no considerar importante calcular los coeficientes de liquidez. Al ser consultado sobre los atributos de liquidez de la microempresa, el personal de Consorcio e Inversiones CJ E.I.R.L. manifestó que el cálculo de los ratios de liquidez tiene una importancia limitada. La respuesta proporcionada se refería a los atributos de liquidez de la microempresa.

Así también Rivera (2021). En su artículo titulado “El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las MYPES comercializadoras de la ciudad de Chiclayo”. El propósito de esta investigación fue establecer cómo la disponibilidad de capital afecta la liquidez de las MYPES que operan en la ciudad de Chiclayo en el año 2020. El presente estudio utilizó una metodología con un enfoque analítico correlacional, empleando un diseño no experimental y una metodología de investigación transversal. Para la recolección de datos se aplicó

una encuesta de 35 preguntas a los propietarios o gerentes de 372 micro y pequeñas empresas de comercialización ubicadas en la región metropolitana de Chiclayo. Según los resultados el 62% de las encuestas sugieren que las MIPYMES utilizan poca financiación, y el 55% afirman que la liquidez es baja. La escasa utilización de los beneficios, la falta de inversión en la empresa y las prácticas de ahorro inadecuadas resultaron ser los principales obstáculos para acceder a la financiación interna, mientras que los préstamos comerciales, los préstamos bancarios y los préstamos informales resultaron ser las formas más comunes de financiación externa. Finalmente concluyendo que la relación entre las finanzas y la liquidez de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) fue investigada por investigadores de la ciudad de Chiclayo. Utilizaron el coeficiente de correlación de Spearman y la prueba de chi cuadrado. El estudio encontró que estas dos variables estaban correlacionadas con un valor promedio de 0.470. En base a este hallazgo, se deduce que la liquidez está positivamente correlacionada con los recursos financieros.

Como menciona Ramos (2021). en su artículo titulado “El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015-2016”. El objetivo principal de esta investigación es conocer cómo las micro y pequeñas empresas agroexportadoras de la Región Lima Provincias podrían modificar sus niveles de liquidez si obtuvieran financiamiento de los bancos. Utilizando un método con diseño transaccional-correlacional, la metodología de investigación de este estudio fue no experimental. La muestra del estudio estuvo compuesta por un total de sesenta y tres personas que participaban activamente en actividades empresariales. Para reclutar a los participantes se utilizó un método comúnmente utilizado para el muestreo de variables cualitativas, el muestreo aleatorio simple. Dado que los datos debían presentarse como frecuencias para el estudio, se utilizó la distribución Chi-cuadrado para comprobar las hipótesis. El resultado tuvo el propósito de llevar a cabo una evaluación para investigar la correlación entre las variables Factoring (X1) y Recuperación de Cuentas por Cobrar (Y1), Arrendamiento Financiero (X2) y Programa de Salida de Flujo de Caja (Y2), y Garantía Exigida y Fondos Restringidos (Y3). Los valores del estadístico Chi-cuadrado obtenidos de la tabla estadística fueron $X = 31,686$, $X_{2c} = 33,343$ y

$X_{2c} = 27,765$, respectivamente. Según el estudio se concluyó que, las microempresas y las pequeñas empresas agroexportadoras de la Región Lima Provincias experimentan una mayor liquidez como resultado de recibir préstamos de los bancos.

En la opinión de Quispe (2021). en su tesis titulado “Asignación de fondos según fuente de financiación y efecto en la liquidez calcular el impacto en la liquidez del municipio distrital de Llusco del presupuesto 2019 por fuente de financiación”. El investigador empleo una metodología de estudio con un diseño transversal no experimental debido a la falta de modificación de las variables y a la recogida de datos en un punto temporal singular. La muestra del estudio se compuso de 30 individuos seleccionados en el municipio de Llusco. La estrategia de recogida de datos empleada en este estudio fue el método de encuesta, que consistió en la administración de un cuestionario compuesto por 20 preguntas. Cada variable estaba representada por 10 ítems en el cuestionario. El análisis de los datos se realizó con el programa estadístico SPSS versión 25. Según sus resultados se obtuvo la prueba de Spearman arrojó un valor de 0,635, lo que sugiere una correlación moderada entre las variables investigadas. Concluyendo que la liquidez de la municipalidad distrital de Llusco, ubicada en la provincia de Chumbivilcas, experimentó una importante influencia en el 2019 como consecuencia de la fuente de financiamiento del Presupuesto.

Como primera variable se tiene a las **Fuentes de Financiamiento**, la cual es definida por Alcántara y Tasilla, (2019). El documento define las fuentes de financiación como los múltiples medios a través de los cuales una empresa puede obtener financiación. Dada su importancia a la hora de poner en marcha y hacer crecer una empresa, disponer de liquidez es crucial para las perspectivas de éxito financiero y expansión de una empresa.

Bastidas, (2022). Para mantenerse a flote, algunas empresas deben recurrir a financiación externa para hacer cosas como pagar a sus proveedores, comprar equipos, realizar inversiones, etc. Existen opciones de financiación interna y externa, como las aportaciones de los accionistas y los préstamos bancarios. Cuando los accionistas no pueden hacer aportaciones financieras -lo que sería óptimo porque los intereses a pagar podrían ser más bajos- la empresa

es libre de utilizar cualquier mecanismo que considere apropiado, incluso si eso significa recurrir a instituciones financieras a un tipo de interés más alto.

Zúñiga, (2018). La financiación, en sentido estricto, es el proceso de recaudar dinero con el fin de desarrollar una empresa. Las inversiones en personal, maquinaria, edificios, existencias, etc. son necesarias para satisfacer la demanda de los consumidores, razón por la cual las empresas se fundan y crecen en respuesta a las necesidades del mercado. Sin embargo, estas inversiones no pueden realizarse sin acceso a financiación suficiente, o recursos. Los fondos propios más la capacidad de préstamo equivalen a recursos financieros, que son los que permiten a una empresa ampliar sus operaciones y obtener beneficios.

La primera dimensión es el **Financiación Externa** la cual es definida por Alcántara y Tasilla, (2019). El término financiamiento externo describe la práctica de obtener dinero de diversos inversores. Cuanto mayor es el apalancamiento, mayor es la deuda, y cuanto menor es el apalancamiento, menor es el riesgo de crédito. Es conveniente e importante a la hora de tomar decisiones en materia de financiación contar con políticas que permitan seleccionar la fuente más adecuada, según las necesidades específicas, y considerar siempre la Carga Financiera que ello implica. Utilizar la cantidad adecuada de "Apalancamiento" puede aumentar la rentabilidad, pero utilizar demasiado puede poner a la empresa en manos de personas externas poco fiables.

A continuación, veremos los indicadores de financiamiento externo el crédito informal y el crédito bancario son los dos componentes que forman el conjunto. El primer indicador *Crédito informal*. Trata de situaciones en las que el dinero prestado debe devolverse en un plazo relativamente corto. Es uno de los mecanismos de financiación a corto plazo más importantes, y consiste en que el proveedor de bienes y servicios hace una oferta de crédito al comprador de dichos bienes y servicios, permitiéndole pagar los bienes y servicios en una fecha posterior, o en el futuro. Suele emitirse en un plazo que oscila entre treinta y noventa días, con el fin de facilitar al cliente la posibilidad de hacer realidad la venta. (Alcántara y Tasilla, 2019).

El crédito que no está respaldado por la ley y existe fuera del marco legal se denomina crédito informal. Sin embargo, se trata de una forma sencilla y rápida de recibir dinero en efectivo debido a la mínima documentación que se requiere para obtenerlo. Esto hace posible que los microempresarios que no pueden recurrir a la financiación oficial puedan resolver sus problemas financieros. Aunque muchos propietarios de microempresas son conscientes de los elevados tipos de interés asociados a este tipo de préstamo, se sienten atraídos por él debido a la ausencia o facilidad con que pueden cumplimentar la documentación requerida. Este tipo de financiación es atractivo para los microempresarios por varias razones, entre ellas el hecho de que suelen tener un plazo de comercialización más corto, menos papeleo que cumplimentar, menos obstáculos para acceder a este préstamo y menos garantías exigidas al prestatario. A los necesitados, los prestamistas informales les prestan dinero durante un periodo de tiempo determinado, en el entendimiento de que el prestatario devolverá el capital más los intereses en una fecha posterior. Por lo general, el prestatario deberá aportar una garantía en forma de coche, mueble u otro objeto de valor como aval del préstamo. De la misma forma el segundo indicador *Crédito bancario*. Siendo cuando una persona o empresa pide un préstamo a un banco, éste se compromete a guardar el dinero durante un periodo de tiempo predeterminado a cambio del pago de intereses por parte del prestatario; si el prestatario no devuelve el préstamo al final del plazo acordado, el banco venderá cualquier garantía que se haya pignorado como aval para el préstamo. (Santos y Huamani, 2019)

Las empresas pueden obtener este tipo de financiación a corto, medio y largo plazo formando asociaciones estratégicas con instituciones financieras. Donde la importancia de este indicador es cuando las empresas suelen recurrir al crédito bancario como fuente de la financiación necesaria. Casi todos ellos son bancos comerciales que gestionan las cuentas corrientes de la empresa, tienen la mayor capacidad crediticia según las leyes y reglamentos bancarios vigentes y prestan a la empresa prácticamente todos los servicios que necesita. El banco comercial es un recurso crucial para la empresa, y la decisión de trabajar con un banco determinado debe tomarse con cuidado. Es imprescindible que la

empresa confíe en la capacidad del banco para ayudarle a satisfacer sus necesidades inmediatas de tesorería. (Alcántara y Tasilla, 2019).

De igual manera podemos observar las siguientes *ventajas*:

- Si el banco está dispuesto a ser flexible con sus condiciones, la empresa estará en mejor posición para negociar un préstamo que satisfaga sus demandas.
- Si una empresa experimenta un problema de tesorería, esta estrategia puede ayudarla a estabilizarse. (Alcántara y Tasilla, 2019).

Y también las *desventajas* del mismo:

- Un banco demasiado estricto en sus requisitos puede obstaculizar la capacidad de la empresa para funcionar sin problemas y mermar sus beneficios.
- Los intereses de un préstamo bancario son una forma de tasas pasivas que la empresa debe pagar de forma irregular. (Alcántara y Tasilla, 2019).

Así las *Formas de Utilización*. Por la empresa necesita capacidad de negociación para mostrarse favorable al gestor de préstamos del banco. Debe parecer capaz en todas las situaciones. A la hora de solicitar un préstamo, hay que llamar la atención del agente de crédito sobre los siguientes puntos:

- a. Por qué necesita el dinero.
- b. La suma necesaria.
- c. Un plan claro para efectuar los pagos.
- d. Prueba de la estabilidad financiera de la empresa.
- e. Una estrategia detallada que describa cómo piensa proceder la empresa en el futuro y llegar a un punto en el que pueda permitirse devolver el préstamo.
- f. Una descripción de cualquier garantía o aval que la empresa esté dispuesta a aportar.

Los costos por intereses pueden cambiar significativamente en función de la metodología empleada. La empresa debe tener acceso en todo momento a la

metodología real de cálculo de intereses del banco. El banco evaluará estas necesidades y decidirá si aprueba o no el préstamo. (Alcántara y Tasilla, 2019).

Ahora observaremos la segunda dimensión **Financiación Interna** La financiación propia y, por tanto, a largo plazo, puede obtenerse de fuentes internas. Su función principal es financiar inversiones a largo plazo, aunque también puede ayudar a pagar algunos activos a corto plazo. La financiación que no requiere el uso de inversores externos o del mercado financiero se denomina autofinanciación o financiación interna. Los beneficios no distribuidos de la empresa se utilizan para el crecimiento y la sostenibilidad en lugar de entregarse a los accionistas. También observaremos el primer indicador *Capital*: El capital social representa la inversión inicial realizada por los socios en el momento de la constitución formal de la empresa, así como cualquier inversión posterior realizada para aumentar el capital social. (Alcántara y Tasilla, 2019).

El capital representa la inversión inicial y los aumentos posteriores realizados por los propietarios o socios. A efectos legales, el capital social se documentará en una escritura pública inscrita en el Registro Público. Los fondos no suscritos no se incluyen en el capital social. (Zuñiga, 2018)

Ventajas del Capital Propio

- Los resultados de la independencia financiera incluyen una mayor flexibilidad y una menor vulnerabilidad a las fluctuaciones de los tipos de interés y a las limitaciones de liquidez. Es fundamental tener en cuenta que la capacidad de una empresa para generar beneficios significativos y aumentar sus fondos propios le permite financiar iniciativas de inversión y asignar gastos sin depender de nuevos empréstitos. En consecuencia, esto reduce la dependencia de la empresa de la deuda externa. (Zuñiga, 2018)
- La empresa recibe liquidez sin tener que recurrir a los mercados financieros, y el Tesoro se libera de la carga de efectuar pagos para cubrir el reembolso de recursos ajenos.

- En términos de complejidad operativa y administrativa, es mucho menos costoso y más sencillo que la ampliación de capital, otro método de generar capital propio.
- En comparación con los costes asociados a la obtención de financiación externa, estos métodos de financiación interna redundan en una mayor rentabilidad financiera para la empresa.
- Utilizando este método de financiación se evita pagar los impuestos aplicables.
- No hay que pagar intereses, por lo que es una forma de financiación más barata que otras. No hay un precio establecido, pero siempre hay uno oculto.
- Con estos préstamos no hay un calendario fijo de amortización ni se necesitan garantías. La búsqueda de formas alternativas de financiación requiere igualmente mucho tiempo y papeleo.
- Como resultado, aumenta el valor contable de cada acción de la empresa (calculado dividiendo los fondos propios entre el número de acciones), lo que puede atraer a posibles inversores a comprar las acciones de la empresa. (Zuñiga, 2018)

Desventajas del Capital Propio

- Sin conocer el coste real, es fácil hacer gastos poco meditados que acaban costando más a largo plazo que las alternativas que se rechazaron por falta de fondos.
- Como consecuencia, los accionistas quedan insatisfechos, ya que el dividendo se recorta porque el dinero ahorrado no se distribuye.
- Los objetivos de los gestores de mantener la estabilidad financiera pueden entrar en conflicto con los de los accionistas, que desean el pago de dividendos.
- La falta de capital puede impedir la puesta en marcha de iniciativas de inversión a gran escala potencialmente lucrativas.
- Cuando se recortan los dividendos, los inversores se dan cuenta de que su inversión no está rindiendo lo mismo que otros productos financieros, lo que puede tener un efecto negativo en el precio de las acciones.

- Reducir los dividendos como medio de autofinanciación reduce la rentabilidad de las acciones, lo que a su vez reduce el valor de las acciones en bolsa.
- Se produce de forma lenta y gradual.
- Esta opción sólo está disponible si la empresa está en marcha y produce beneficios.
- Los beneficios que se destinan a reservas en lugar de repartirse entre los accionistas no son deducibles.
- Las limitaciones financieras impuestas por esta fuente actúan como un freno más fuerte para las operaciones de expansión y crecimiento de la empresa que los recursos externos. (Zuñiga, 2018)

Así de igual manera veremos el segundo indicador *Reservas*: La fortaleza económica y financiera de cualquier empresa puede beneficiarse de los beneficios no distribuidos, que son beneficios que no se han distribuido a los accionistas, sino que se utilizan para algún fin futuro poder financiero y económico. Los beneficios no distribuidos son la parte de los beneficios de explotación de una empresa que no se ha distribuido en forma de dividendos y que, por tanto, refuerza la posición financiera de la empresa. La autofinanciación hace referencia a este fenómeno. Pueden ser legales, en cuyo caso su importe está predeterminado por la legislación, estatutarias, en cuyo caso está predeterminado por los estatutos de la empresa, o voluntarias, en cuyo caso está predeterminado por la obtención de beneficios inusuales. Las reservas, cualquiera que sea su origen, contribuyen a la expansión de una empresa financiando nuevas inversiones. (Zuñiga, 2018)

Características:

- Para protegerse de posibles pérdidas e inversiones futuras, las empresas suelen ampliar sus recursos propios (fondos propios). Por lo tanto, estamos hablando de un posible recurso financiero a largo plazo que podría ayudar a hacer frente a gastos imprevistos.
- Caducan al final del día, pero pueden guardarse para utilizarlos más adelante. Se reflejan en los estados financieros de la empresa.

- Las obligaciones de una empresa, y más especialmente sus fondos propios, pueden ser una fuente de financiación.
- Las reservas son uno de los principales factores que se tienen en cuenta durante las fases de crecimiento. La capacidad de la empresa para pagar sus deudas crece a la par que sus fondos propios. (Zuñiga, 2018)

Tipos de reservas:

Aunque muchos estudiosos sostienen que hay muchos tipos diferentes de reservas en función de la razón de su dotación y de dónde se vayan a utilizar en última instancia, creemos que las siguientes son las más cruciales:

- **Reservas por Reversión:** Las reservas de una empresa que la ley obliga a reinvertir en la empresa se denominan reservas de reversión.
- **Reservas Legales:** El hecho de que las reservas legales sean obligatorias por ley las diferencia de otros tipos de reservas.
- **Reservas Contractuales:** Las Reservas Contractuales son reservas que se forman como resultado de condiciones que se incluyen en contratos que la empresa ha firmado. Estas estipulaciones pueden encontrarse en cualquier acuerdo que haya firmado la empresa.
- **Reservas Estatutarias:** Una reserva estatutaria puede establecerse mediante un acuerdo de este tipo. En otras palabras, son efectivamente obligatorias ya que los estatutos de la entidad así lo establecen.
- **Reservas Facultativas:** Es la Junta General de Accionistas (o su equivalente en otras sociedades) la que toma la decisión de constituir Reservas Facultativas, y no un estatuto o los estatutos.
- **Otras Reservas:** Cualquier otra reserva no contemplada en estos apartados se incluye en este epígrafe. (Zuñiga, 2018)

Y por último observaremos el tercer indicador *Provisiones*: La provisión supone reservar dinero para cubrir posibles problemas de pérdidas en el futuro, a fin de estar preparados para posibles obstáculos en un día desconocido. Para no verse perjudicados por el gasto, según los principios contables de la empresa, las provisiones son costes en los que incurre la empresa para reflejar el deterioro

de sus activos con el fin de recuperarlos en caso de deterioro futuro. (Santos y Huamani, 2019)

Así mismo se tiene la segunda variable **Liquidez**. Que se define como la liquidez puede medirse por la rapidez con que una empresa puede pagar sus facturas. La "liquidez" de una empresa es su capacidad para pagar sus facturas a tiempo. Dado que una liquidez baja o que empeora suele ser precursora de problemas financieros e insolvencia, estos factores sirven como señales de alerta temprana de problemas inminentes de tesorería y de quiebras empresariales. A toda empresa le interesa mantener unas reservas de efectivo adecuadas para cumplir sus compromisos financieros periódicos. Sin embargo, los accionistas no querrán que la empresa invierta en exceso en liquidez, como efectivo almacenado en bancos o valores negociables, debido a la baja tasa de rentabilidad de estos activos. Las empresas deben sopesar la seguridad que da la liquidez frente a la escasa rentabilidad que generan los inversores en activos líquidos. (Bastidas, 2022).

El grado de éxito con que una cooperativa de crédito gestiona su efectivo y si lo hace o no de acuerdo con las normas reglamentarias e internas puede determinarse observando los indicadores de liquidez. Sin embargo, dado que el exceso de efectivo es una oportunidad perdida, lo mejor es utilizarlo lo menos posible. Así también observaremos a la primera dimensión **Obligaciones a corto plazo**. Donde su primer indicador es el *Endeudamiento financiero* esta investigación aporta una importante contribución a la comprensión del endeudamiento y sus repercusiones al ofrecer una forma de medir hasta qué punto los recursos de una empresa están financiados por partes externas o acreedores y la posibilidad de que surjan problemas de liquidez a partir de esa situación. También es importante señalar que la capacidad de una empresa para recurrir al apalancamiento varía en función de su línea de negocio o actividad, ya que algunas actividades comerciales admiten intrínsecamente un mayor grado de apalancamiento que otras. (Bastidas, 2022).

De igual forma el segundo indicador *Solvencia* que es definida como un ratio que se calcula entre la totalidad del activo de una entidad (independientemente de que la persona sea natural o jurídica) y el pasivo total

de dicha entidad. Es un indicador que se utiliza en los estados financieros. (Tello, 2017)

También observaremos a la segunda dimensión ***Inversión en activos***, donde su primer indicador es *Renta fija* donde (RENTA BANCO, 2023). La renta fija se define como un tipo de títulos negociables utilizado para solicitar directamente efectivo a los inversores a cambio de la promesa del emisor de pagar intereses y principal a intervalos determinados. Empresas, organizaciones gubernamentales y otras entidades emiten y negocian valores de renta fija. Los bonos y obligaciones suelen tener un cupón fijo o variable que se paga a intervalos regulares durante la vida del valor. Los intereses de la renta fija pueden devengarse de forma implícita (en el caso de los activos de cupón cero) o expresa (en el caso de los bonos y obligaciones) en forma de cupones periódicos fijos o variables.

Y por último el segundo indicador *Riesgo*. Que se define como el riesgo genera desconfianza por ello (Álvarez, 2021). El riesgo se define como la probabilidad que tiene una persona de perder o ganar fondos dentro de un producto financiero (inversión o ahorro), y la palabra "riesgo" suele relacionarse con una acción desfavorable.

De igual forma son las limitaciones en el pago de la deuda y la capacidad de tomar decisiones financieras prudentes, así como la ralentización de las operaciones operativas y la venta forzosa de activos importantes para la producción, son peligros asociados a la falta de liquidez. Por lo tanto, las reasignaciones de activos, como la conversión de activos ilíquidos en otros más líquidos, pueden provocar falta de liquidez. (Santos y Huamani, 2019)

Lo siguiente puede considerarse un riesgo en el sector financiero:

1. La incertidumbre sobre el curso de los acontecimientos en el futuro,
2. La posibilidad de un resultado desfavorable,
3. El elemento del resultado que no se esperaba,
4. Un suceso que no se previó al invertir en un activo,
5. La parte del rendimiento que no se había previsto,

6. La fracción de los rendimientos de cualquier inversión que es atribuible a acontecimientos imprevistos,
7. La gama total de resultados posibles para los rendimientos de una empresa,
8. La probabilidad de que se produzcan uno o más sucesos negativos,
9. La posibilidad de recibir resultados que no sean deseables,
10. El valor final de la operación, en caso de que no coincida perfectamente con lo previsto,
11. La incertidumbre es el factor más importante a considerar porque repercute en el bienestar de los individuos.
12. La posibilidad de obtener resultados inferiores a los previstos, 13. La incertidumbre,
13. La incertidumbre sobre los beneficios potenciales que pueden obtenerse de los valores,
14. Existe la posibilidad de que los rendimientos futuros se desvíen significativamente de los rendimientos futuros previstos.
15. Existe la probabilidad de que los rendimientos futuros difieran sustancialmente de los rendimientos previstos para el futuro.
16. El riesgo de que se agoten los recursos financieros propios,
17. El riesgo de sufrir una pérdida en la propia posición financiera,
18. El grado en que los rendimientos de un determinado activo están sujetos a fluctuaciones,
19. La probabilidad de que se produzca un resultado distinto del previsto,
20. La medida en que los resultados reales de una inversión concreta pueden variar entre sí. (Morales, 2014)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Tipo

Esta investigación es un ejemplo de proyecto de investigación aplicada, ya que utiliza lo aprendido sobre los distintos tipos de fuentes de financiación y liquidez a cuestiones del mundo real a las que se enfrentan actualmente las empresas.

3.1.2. Diseño

En el estudio no se incluyeron manipulaciones intencionadas de las variables, por lo que se tratara de un diseño no experimental de corte transversal con un nivel correlacional.

Así como afirmo (Hernández & Mendoza, 2018). Los estudios que tratan de relacionar las variables de cualquier tipo (naturales, sociales, psicológicos, sanitarios, etc.) van más allá de describirlos, donde se busca establecer correlaciones entre ellos.

3.2. Variables y Operacionalización

3.2.1. Variables

Variable 1: Fuentes de Financiamiento.

Haro y Rosario (2017) dice que la financiación es cuando la empresa satisface las demandas financieras inmediatas y cumplir sus compromisos contractuales, al tiempo que le permite ampliar sus operaciones y su cuota de mercado.

Dimensiones:

- Financiamiento externo
- Financiamiento interno

Variable 2: Liquidez

Calderón (2014) Indica que la liquidez es cuando una empresa necesita efectivo rápidamente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo o realizar

una inversión en activos u otras herramientas, debe emplear estrategias financieras para hacerlo de forma que no perjudique a la empresa a largo plazo.

Dimensiones:

- Obligaciones a corto plazo
- Inversión en activos

3.3. Población, Muestra y Muestreo

3.3.1. Población

Según (Hernández & Mendoza, 2018). En este contexto, el término "población" se refiere a la colección de todos los casos que cumplen un determinado conjunto de requisitos.

La población de este estudio concreto estaba formada por un total de 47 comerciantes que operan en el mercado de Bellavista.

Criterios de inclusión

- Comerciantes costureros (as)
- Comerciantes que muestren interés por colaborar con la investigación.

Criterios de exclusión

- Comerciante que no muestren interés con la investigación.

3.3.2. Muestra

La muestra fue considerada como no probabilística por conveniencia según Otzen & Manterola (2017), quien afirma que la elección de la muestra o casos de más accesibilidad que consienten ser parte del estudio. Esto depende de la disponibilidad útil y de la cercanía de los sujetos para el investigador.

Del mismo modo, la muestra puede ser clasificada como una muestra censal, ya que se deriva de la población. En este caso concreto, la muestra se seleccionará por conveniencia y estará formada por 47 comerciantes del mercado de Bellavista especializados en el rubro de la costura.

Según Hernández & Mendoza (2018). Sostiene que, para que los resultados sean aplicables a toda la población o universo, la muestra debe ser

representativa de dicha población o universo. Define la muestra como un subconjunto del universo o de la población de la que se extraen los datos.

La muestra por conveniencia es propuesta por (Crespo & Salamanca, 2007) quienes mencionan que se suele utilizar sobre todo al principio una muestra por conveniencia que se denomina muestra de voluntarios, y se utiliza si el investigador necesita que los posibles participantes se presenten por sí mismos.

(Cohen, Manion, & Morrison, 2003) mencionan que la muestra por conveniencia se compone de aquellos que sean más convenientes, se seleccionan a los individuos más cercanos a participar y se repite el proceso hasta que se obtenga el tamaño de la muestra deseada.

3.3.3. Muestreo

Dado que se empleará una muestra por conveniencia, no se recurrió a las matemáticas ni a la información muestral para decidir el tamaño de la muestra. Esto sucedió porque el único criterio para elegir la muestra de la población investigada fue la disponibilidad del investigador.

Fue no probabilístico, puesto que este tipo de muestreo lo determina el investigador, luego de haber considerado las dificultades para poder acceder a la información, con un criterio de suficiencia para poder realizar y desarrollar el mismo, generalmente por esas razones es mucho menor que un muestreo probabilístico (Vara, 2016).

Según Hernández & Mendoza (2018). El término "muestreo" se define aquí como la "unidad de muestreo". Es habitual que una muestra se tome de una población mayor, y la propia población puede formar parte de la muestra.

3.3.4. Unidad de Análisis

Comerciantes del Mercado Bellavista

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.4.1. Técnicas

Se utilizó la encuesta como técnica, la encuesta se diseñó para ayudar a los investigadores a profundizar en los conceptos descubiertos en las fases preliminares del estudio.

3.4.2. Instrumentos

El instrumento consistía en dos cuestionarios, uno que medía la primera variable (Fuentes de financiación) con 13 ítems y el segundo que medía la segunda variable (Liquidez) con 12 ítems, utilizando una escala de Likert.

3.5. Procedimiento

Para ello se considerarán los siguientes métodos: A los altos directivos del mercado Bellavista de la ciudad de Puno se solicitarán y aprobarán el uso de los instrumentos de investigación; en consecuencia, se aplicaron las siguientes medidas operativas. A los participantes en la encuesta se les entregó un cuestionario con diez ítems por variable que debían completar tachando sus respuestas.

3.6. Método de Análisis de Datos

Los datos se analizarán utilizando diversos métodos. Utilizando una hoja de cálculo Excel, tabularemos los datos que recogeremos de las encuestas, construiremos tablas de datos con ayuda de rangos y, por último, tendremos en cuenta toda esta información para realizar nuestro estudio. Se evaluarán la fiabilidad y la validez de contenido del cuestionario. Después de encuestar a la muestra representativa, compararemos nuestras hipótesis de trabajo con los datos recogidos utilizando las funciones de tabulación cruzada y análisis chi-cuadrado del SPSS versión 25.

3.7. Aspectos Éticos

Los datos recogidos se harán con la intención de contribuir al cuerpo de conocimientos de la disciplina. Esto se hizo para proteger a los individuos de cualquier consecuencia negativa de seguir el concepto de beneficencia. Como

resultado, todos optarán consciente y voluntariamente por aplicar la estrategia y el software ofrecidos. Es imperativo que la investigación se lleve a cabo respetando el principio de no maleficencia. Esto garantizará que nadie ni nada resulte herido en el curso de la investigación. Por el contrario, el objetivo de la investigación era aportar una nueva perspectiva sobre la cuestión. El concepto de autonomía significaba que las personas podían pensar detenidamente en sus objetivos con respecto al tema en cuestión. Del mismo modo, las contribuciones de los escritores fueron debidamente reconocidas mediante la inclusión de citas y referencias de acuerdo con el último manual de la APA, versión 7.

IV. RESULTADOS

4.1. Distribución de Frecuencias

4.1.1. Respecto a la variable fuentes de financiamiento

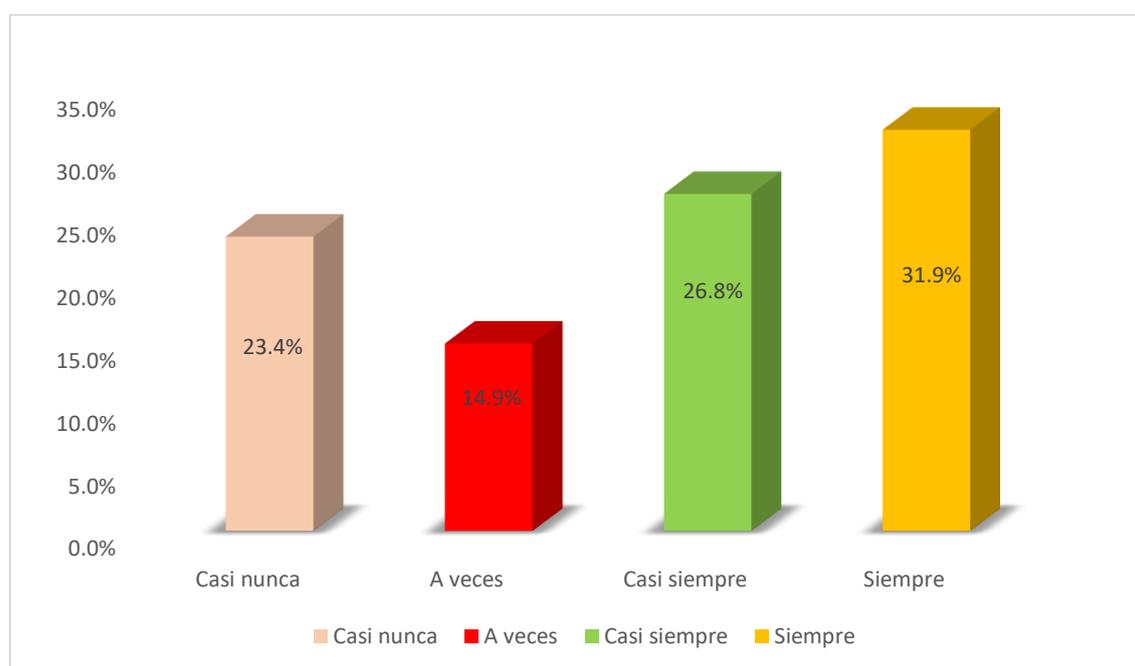
Ítem 1: La utilización del crédito informal es una de las opciones de financiación que dispone su negocio.

Tabla 1
Frecuencias del Ítem 1

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	11	23.4	23.4	23.4
	A Veces	7	14.9	14.9	38.3
	Casi Siempre	14	29.8	29.8	68.1
	Siempre	15	31.9	31.9	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 1
Frecuencias del Ítem 1



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 1, el 31.9% de los encuestados considero que siempre el crédito informal es una de las opciones de financiación para su negocio, seguida

de un casi siempre con 29.8%, luego de casi nunca con 23.4% y finalmente a veces con 14.9%

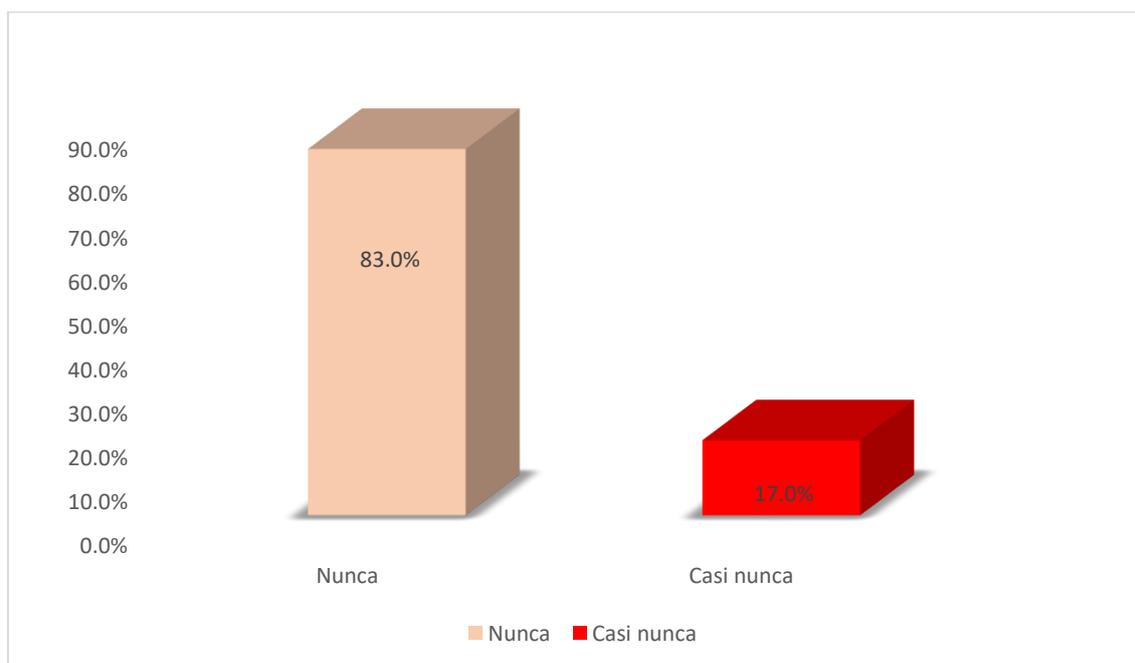
Ítem 2: Recurre frecuentemente a los prestamos realizados por prestamistas informales como los "gota a gota" para financiar su negocio.

Tabla 2
Frecuencias del Ítem 2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	39	83.0	83.0	83.0
	Casi Nunca	8	17.0	17.0	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 2
Frecuencias del Ítem 2



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 2, el 83.0% de los encuestados considero que nunca realizan prestamos informales como los "gota a gota" para financiar su negocio para su negocio, seguida de un casi siempre con 17.0%.

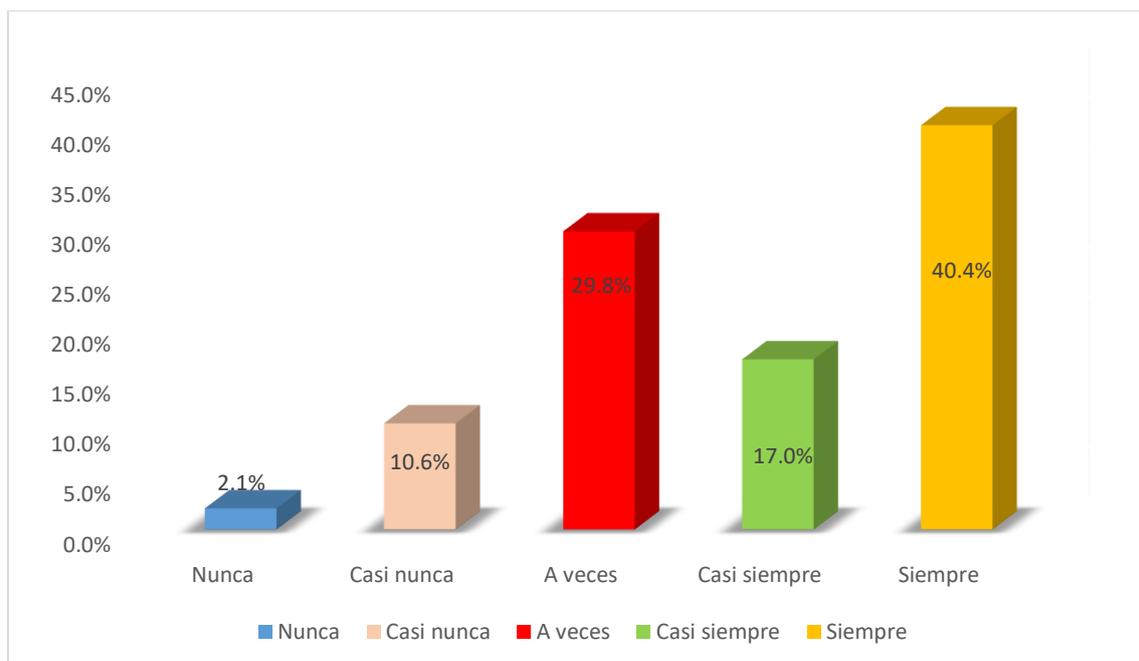
Ítem 3: Considera que los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio.

Tabla 3
Frecuencias del Ítem 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	5	10.6	10.6	12.8
	A Veces	14	29.8	29.8	42.6
	Casi Siempre	8	17.0	17.0	59.6
	Siempre	19	40.4	40.4	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 3
Frecuencias del Ítem 3



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 3, el 40.4% de los encuestados considero que siempre los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio, seguida de A veces con 29.8%, luego de casi siempre con 17.0%, seguida de casi nunca con 10.6% y finalmente nunca con 2.1%

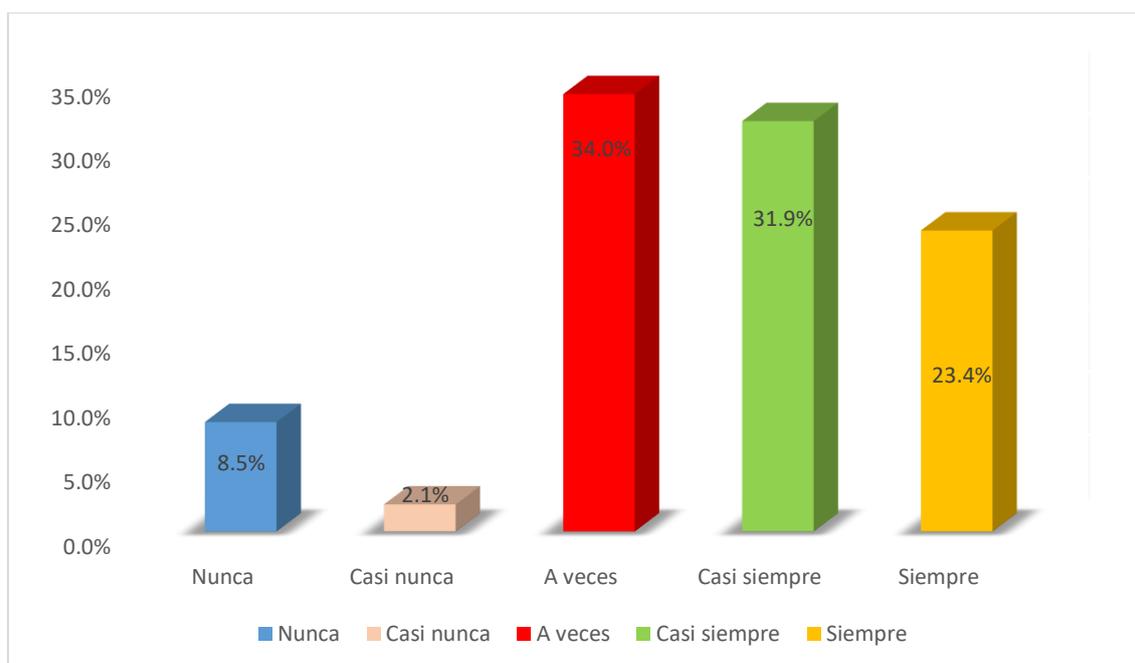
Ítem 4: Considera usted que sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago.

Tabla 4
Frecuencias del Ítem 4

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	8.5	8.5	8.5
	Casi Nunca	1	2.1	2.1	10.6
	A Veces	16	34.0	34.0	44.7
	Casi Siempre	15	31.9	31.9	76.6
	Siempre	11	23.4	23.4	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 4
Frecuencias del Ítem 4



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 4, el 34.0% de los encuestados considero que A veces sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago, seguida de Casi siempre con 31.9%, luego de Siempre con 23.4%, seguida de Nunca con 8.5% y finalmente Casi nunca con 2.1%

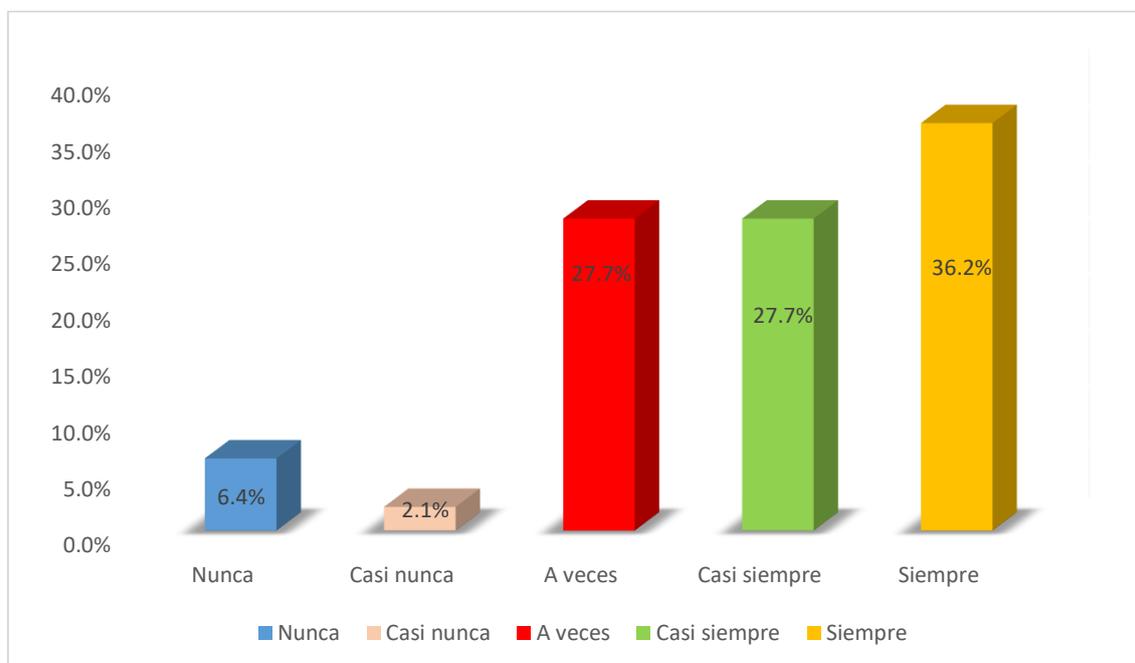
Ítem 5: Cuando usted solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo.

Tabla 5
Frecuencias del Ítem 5

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6.4	6.4	6.4
	Casi Nunca	1	2.1	2.1	8.5
	A Veces	13	27.7	27.7	36.2
	Casi Siempre	13	27.7	27.7	63.8
	Siempre	17	36.2	36.2	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 5
Frecuencias del Ítem 5



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 5, el 36.2% de los encuestados considero que Siempre solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo., seguida de Casi siempre con 27.7%, luego de A veces con 27.7%, seguida de Nunca con 6.4% y finalmente Casi nunca con 2.1%

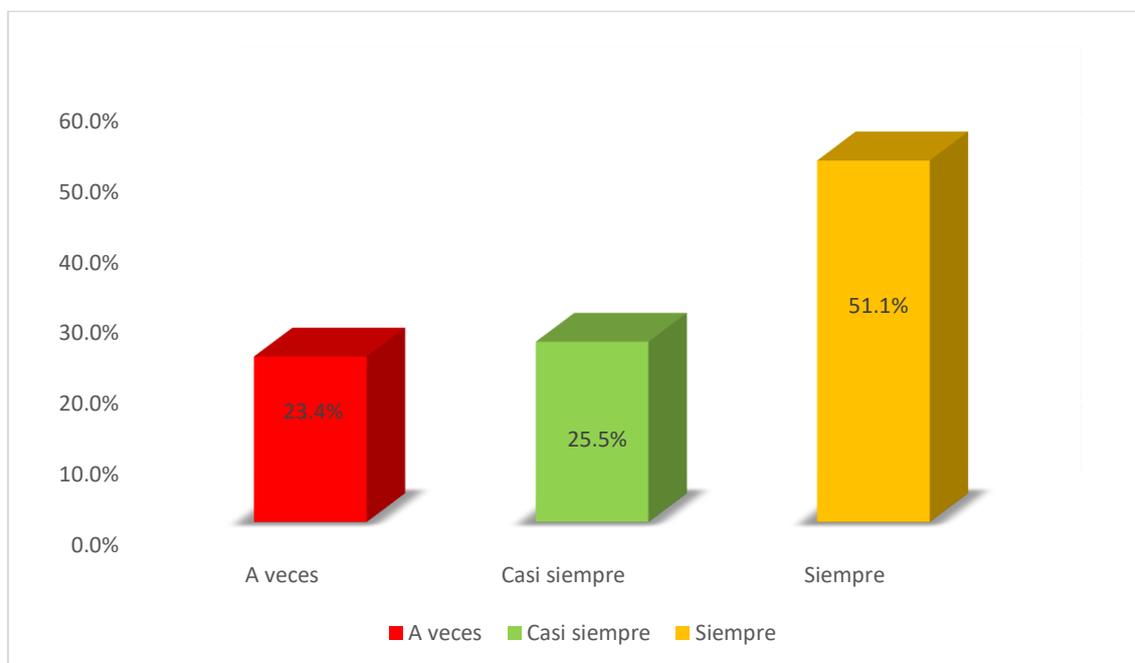
Ítem 6: Cuando su negocio requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable.

Tabla 6
Frecuencias del Ítem 6

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A Veces	11	23.4	23.4	23.4
	Casi Siempre	12	25.5	25.5	48.9
	Siempre	24	51.1	51.1	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 6
Frecuencias del Ítem 6



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 6, el 51.1% de los encuestados considero que Siempre requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable, seguida de Casi siempre con 25.5%, y finalmente A veces con 23.4%.

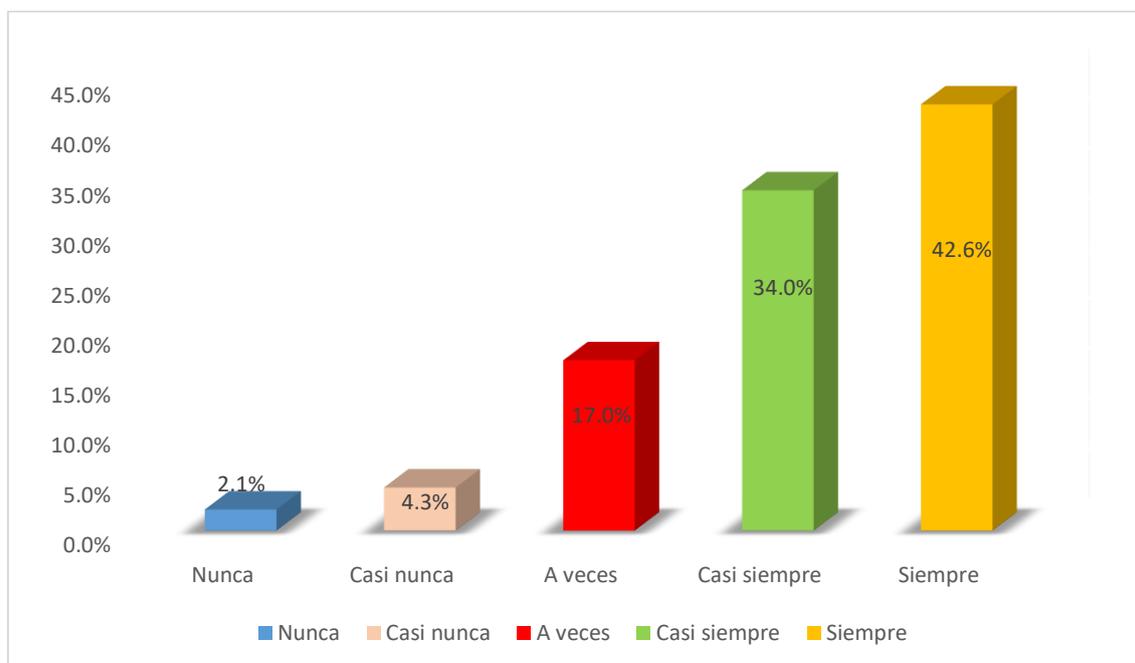
Ítem 7: Ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio.

Tabla 7
Frecuencias del Ítem 7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	2	4.3	4.3	6.4
	A Veces	8	17.0	17.0	23.4
	Casi Siempre	16	34.0	34.0	57.4
	Siempre	20	42.6	42.6	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 7
Frecuencias del Ítem 7



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 7, el 42.6% de los encuestados considero que Siempre ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio, seguida de Casi siempre con 34.0%, luego de A veces con 17.0%, seguida de Casi Nunca con 4.3% y finalmente Nunca con 2.1%

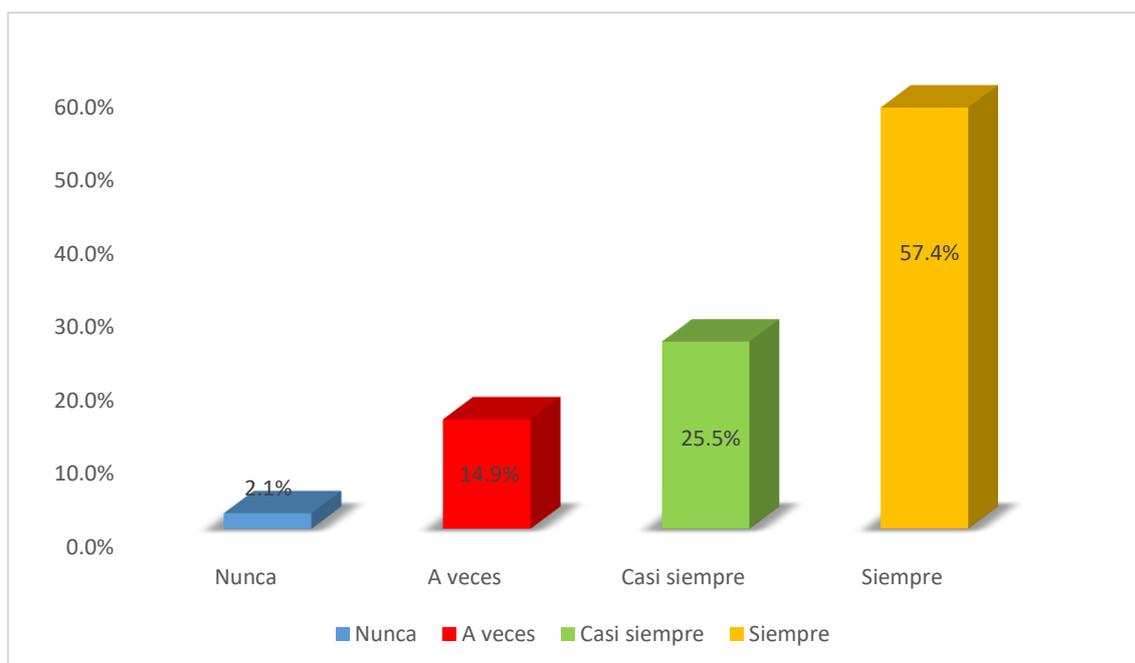
Ítem 8: Considera usted que su capital es un signo de solvencia para su negocio.

Tabla 8
Frecuencias del Ítem 8

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	A Veces	7	14.9	14.9	17.0
	Casi Siempre	12	25.5	25.5	42.6
	Siempre	27	57.4	57.4	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 8
Frecuencias del Ítem 8



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 8, el 57.4% de los encuestados considero que Siempre su capital es un signo de solvencia para su negocio, seguida de Casi siempre con 25.5%, luego de A veces con 14.9%, y finalmente Nunca con 2.1%

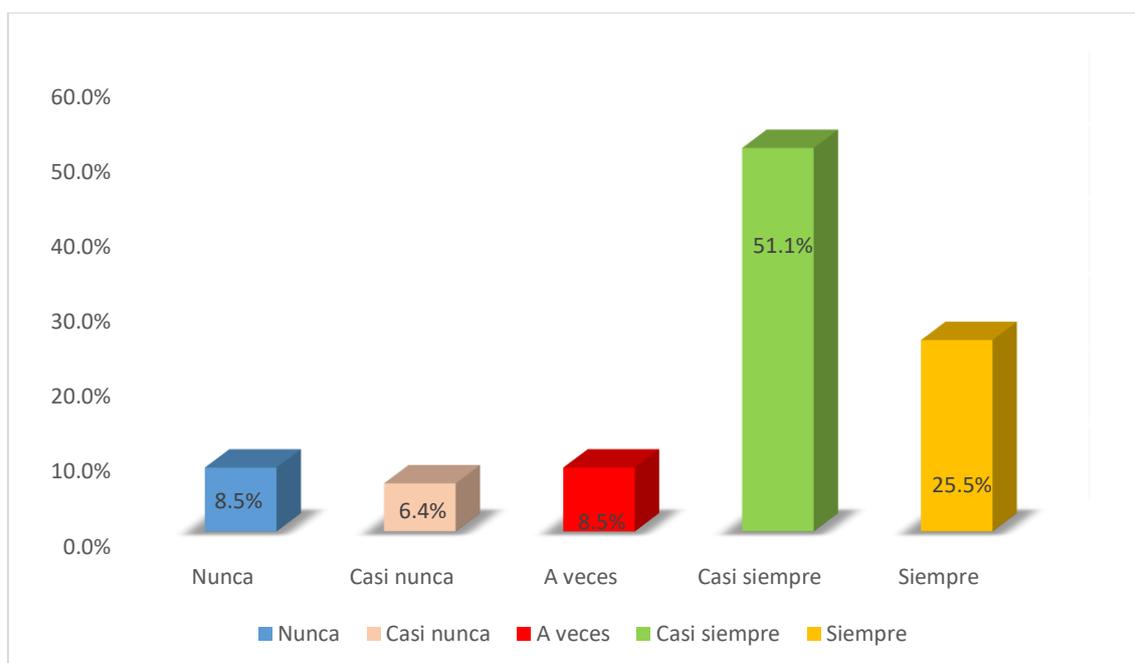
Ítem 9: Invierte usted en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.).

Tabla 9
Frecuencias del Ítem 9

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	8.5	8.5	8.5
	Casi Nunca	3	6.4	6.4	14.9
	A Veces	4	8.5	8.5	23.4
	Casi Siempre	24	51.1	51.1	74.5
	Siempre	12	25.5	25.5	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 9
Frecuencias del Ítem 9



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 9, el 51.1% de los encuestados considero que Casi siempre ha invertido en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.), seguida de Siempre con 25.5%, luego de A veces con 8.5%, seguida de Nunca con 8.5% y finalmente Casi Nunca con 6.4%

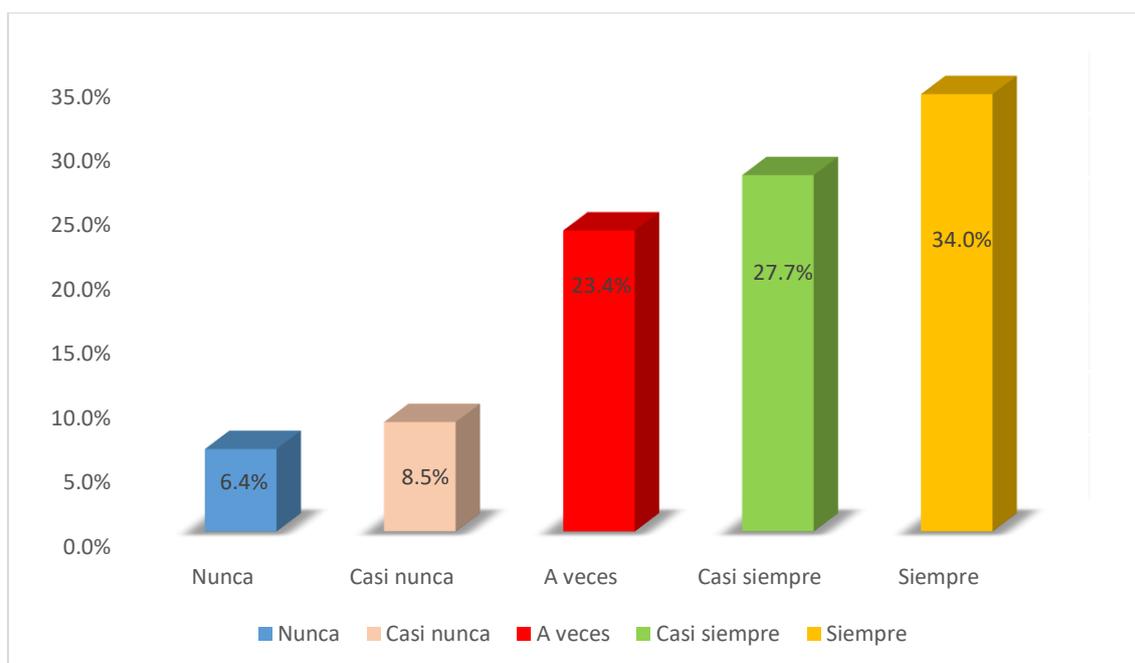
Ítem 10: De las ganancias que genera su negocio, destina usted un porcentaje para financiamiento futuro

Tabla 10
Frecuencias del Ítem 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	6.4	6.4	6.4
	Casi Nunca	4	8.5	8.5	14.9
	A Veces	11	23.4	23.4	38.3
	Casi Siempre	13	27.7	27.7	66.0
	Siempre	16	34.0	34.0	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 10
Frecuencias del Ítem 10



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 10, el 34.0% de los encuestados considero que Siempre las ganancias que genera su negocio, destinan usted un porcentaje para financiamiento futuro, seguida de Casi siempre con 27.7%, luego de A veces con 23.4%, seguida de Casi nunca con 8.5% y finalmente Nunca con 6.4%

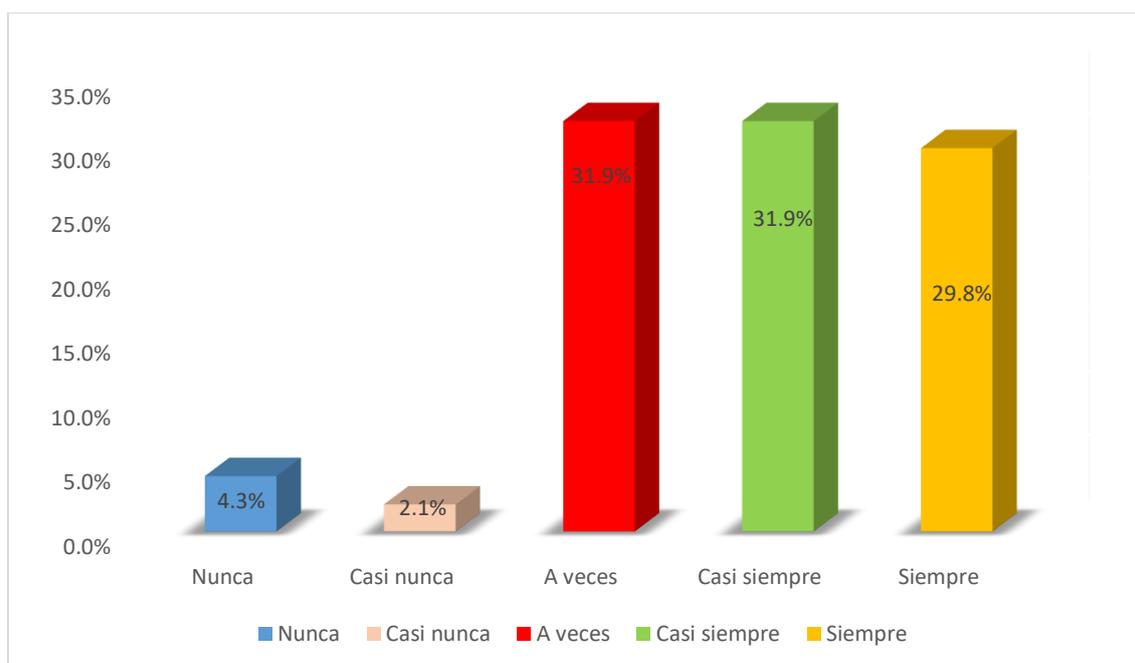
Ítem 11: Los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas

Tabla 11
Frecuencias del Ítem 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4.3	4.3	4.3
	Casi Nunca	1	2.1	2.1	6.4
	A Veces	15	31.9	31.9	38.3
	Casi Siempre	15	31.9	31.9	70.2
	Siempre	14	29.8	29.8	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 11
Frecuencias del Ítem 11



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 11, el 31.9% de los encuestados considero que Casi siempre los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas, seguida de A veces con 31.9%, luego de Siempre con 29.8%, seguida de Nunca con 4.3% y finalmente Casi nunca con 2.1%.

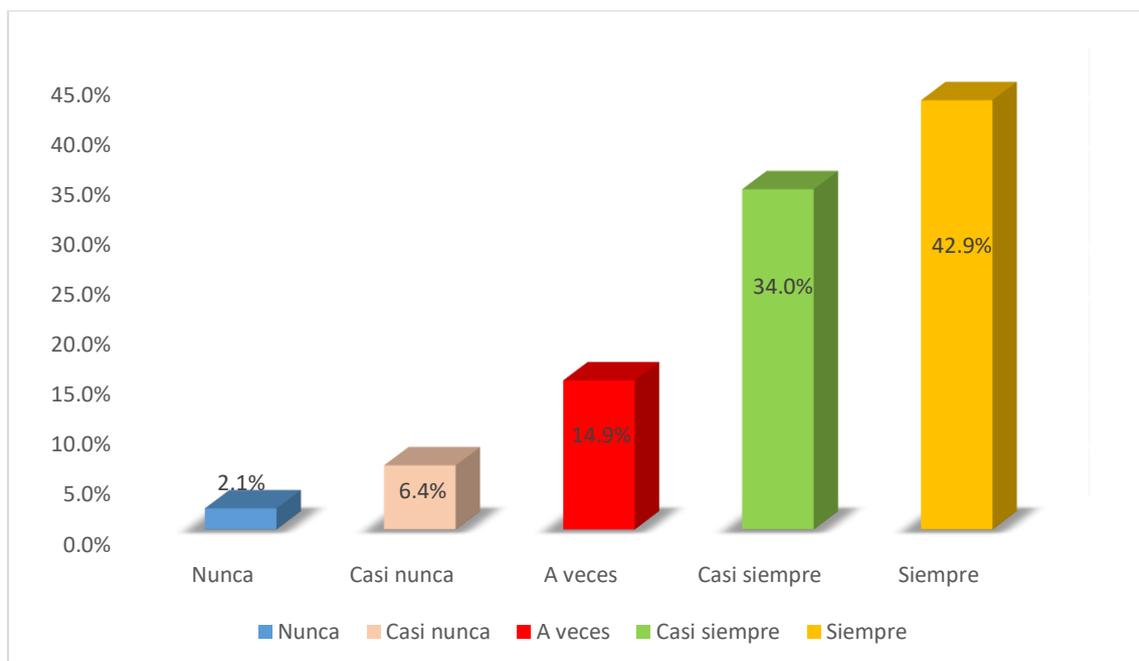
Ítem 12: De su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo.

Tabla 12
Frecuencias del Ítem 12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	3	6.4	6.4	8.5
	A Veces	7	14.9	14.9	23.4
	Casi Siempre	16	34.0	34.0	57.4
	Siempre	20	42.6	42.6	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 12
Frecuencias del Ítem 12



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 12, el 42.6% de los encuestados considero que Siempre su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo, seguida de Siempre con 34.0%, luego de A veces con 14.9%, seguida de Casi nunca con 6.4% y finalmente Nunca con 2.1%.

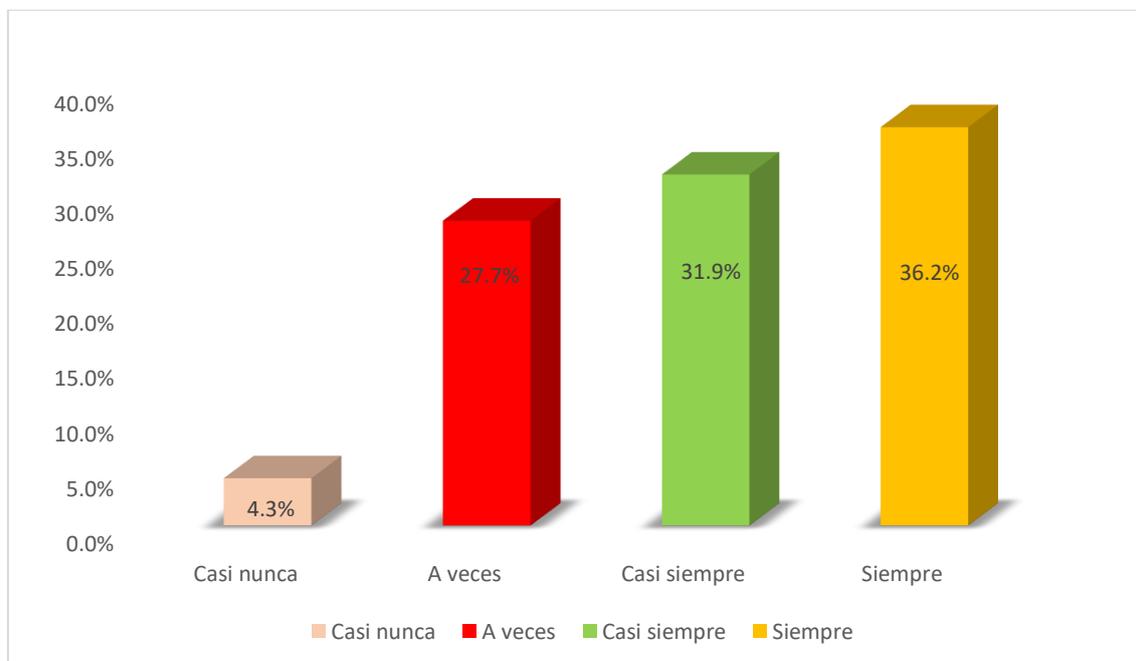
Ítem 13: Considera usted que las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias.

Tabla 13
Frecuencias del Ítem 13

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	2	4.3	4.3	4.3
	A Veces	13	27.7	27.7	31.9
	Casi Siempre	15	31.9	31.9	63.8
	Siempre	17	36.2	36.2	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 13
Frecuencias del Ítem 13



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 13, el 36.2% de los encuestados considero que Siempre las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias, seguida de Casi siempre con 31.9%, luego de A veces con 27.7%, y finalmente Casi nunca con 4.3%.

4.1.2. Respecto a la variable liquidez

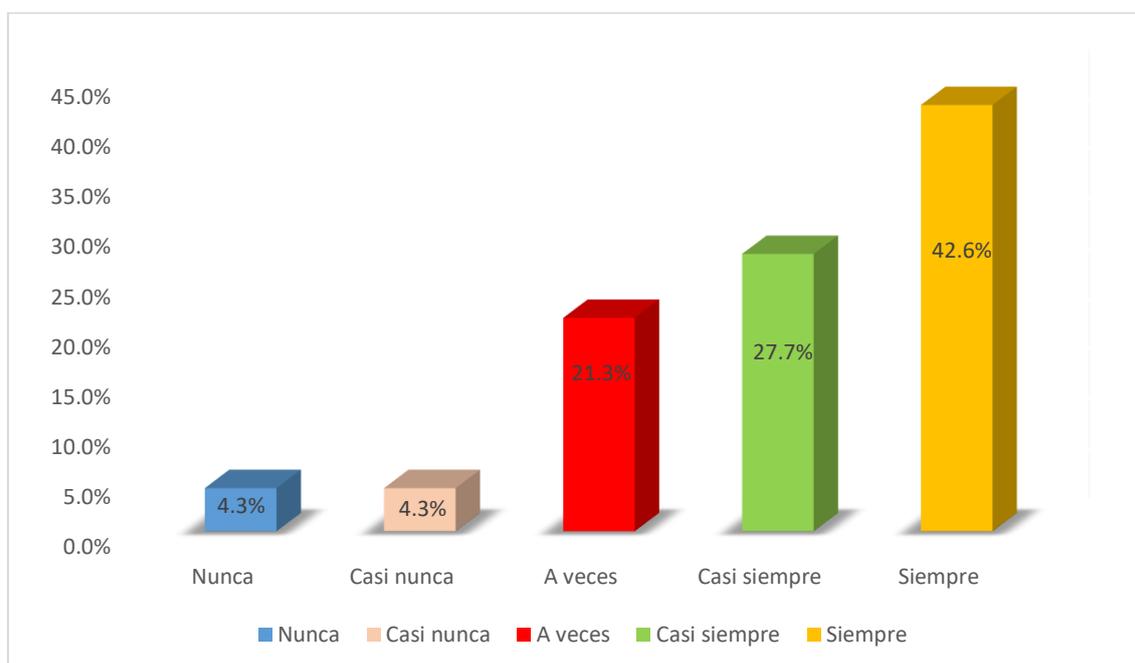
Ítem 14: Considera que el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente

Tabla 14
Frecuencias del Ítem 14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4.3	4.3	4.3
	Casi Nunca	2	4.3	4.3	8.5
	A Veces	10	21.3	21.3	29.8
	Casi Siempre	13	27.7	27.7	57.4
	Siempre	20	42.6	42.6	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 14
Frecuencias del Ítem 14



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 14, el 42.6% de los encuestados considero que Siempre el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente, seguida de Casi siempre con 27.7%, luego de A veces con 21.3%, seguida de Casi nunca con 4.3% y finalmente Nunca con 4.3%.

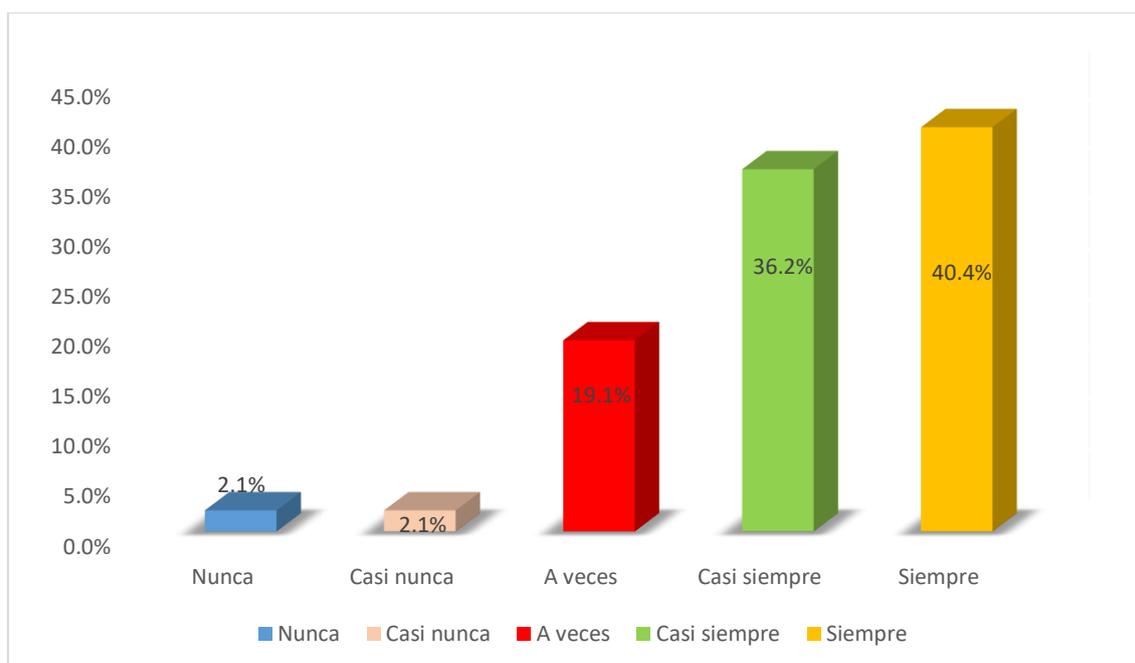
Ítem 15: Considera para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales.

Tabla 15
Frecuencias del Ítem 15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	1	2.1	2.1	4.3
	A Veces	9	19.1	19.1	23.4
	Casi Siempre	17	36.2	36.2	59.6
	Siempre	19	40.4	40.4	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 15
Frecuencias del Ítem 15



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 15, el 40.4% de los encuestados considero que Siempre para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales, seguida de Casi siempre con 36.2%, luego de A veces con 19.1%, seguida de Casi nunca con 2.1% y finalmente Nunca con 2.1%.

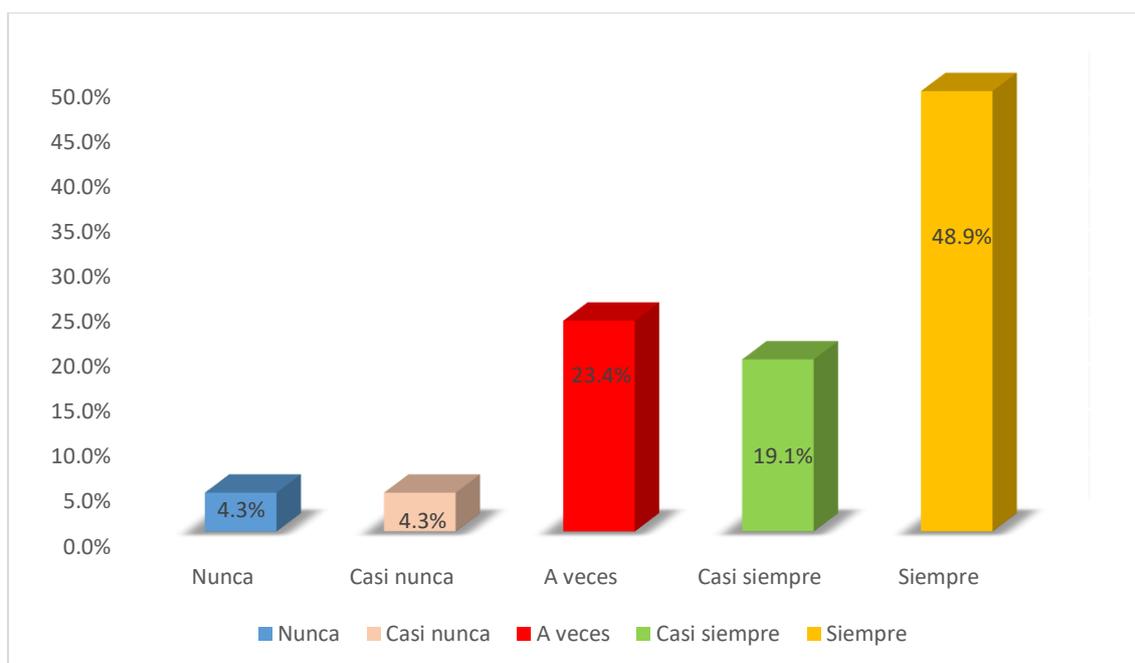
Ítem 16: Al tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo.

Tabla 16
Frecuencias del Ítem 16

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4.3	4.3	4.3
	Casi Nunca	2	4.3	4.3	8.5
	A Veces	11	23.4	23.4	31.9
	Casi Siempre	9	19.1	19.1	51.1
	Siempre	23	48.9	48.9	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 16
Frecuencias del Ítem 16



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 16, el 48.9% de los encuestados considero que Siempre tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo, seguida de A veces con 23.4%, luego de Casi siempre con 19.1%, seguida de Casi nunca con 4.3% y finalmente Nunca con 4.3%.

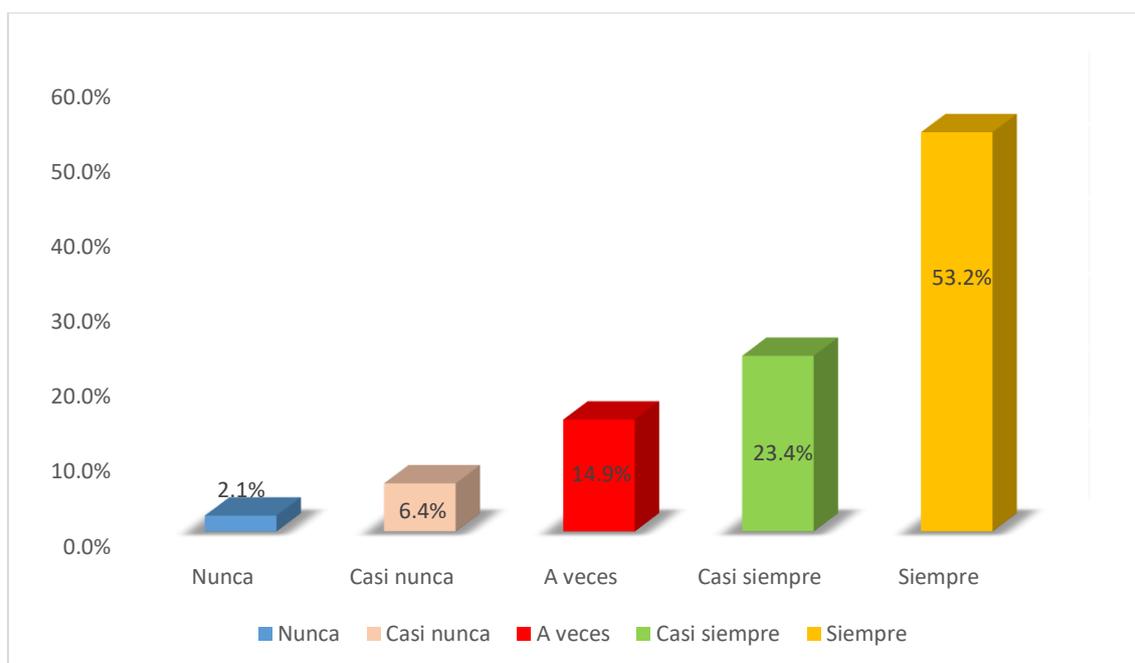
Ítem 17: Está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo.

Tabla 17
Frecuencias del Ítem 17

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	3	6.4	6.4	8.5
	A Veces	7	14.9	14.9	23.4
	Casi Siempre	11	23.4	23.4	46.8
	Siempre	25	53.2	53.2	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 17
Frecuencias del Ítem 17



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 17, el 53.2% de los encuestados considero que Siempre está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo, seguida de Casi siempre con 23.4%, luego de A veces con 14.9%, seguida de Casi nunca con 6.4% y finalmente Nunca con 2.1%.

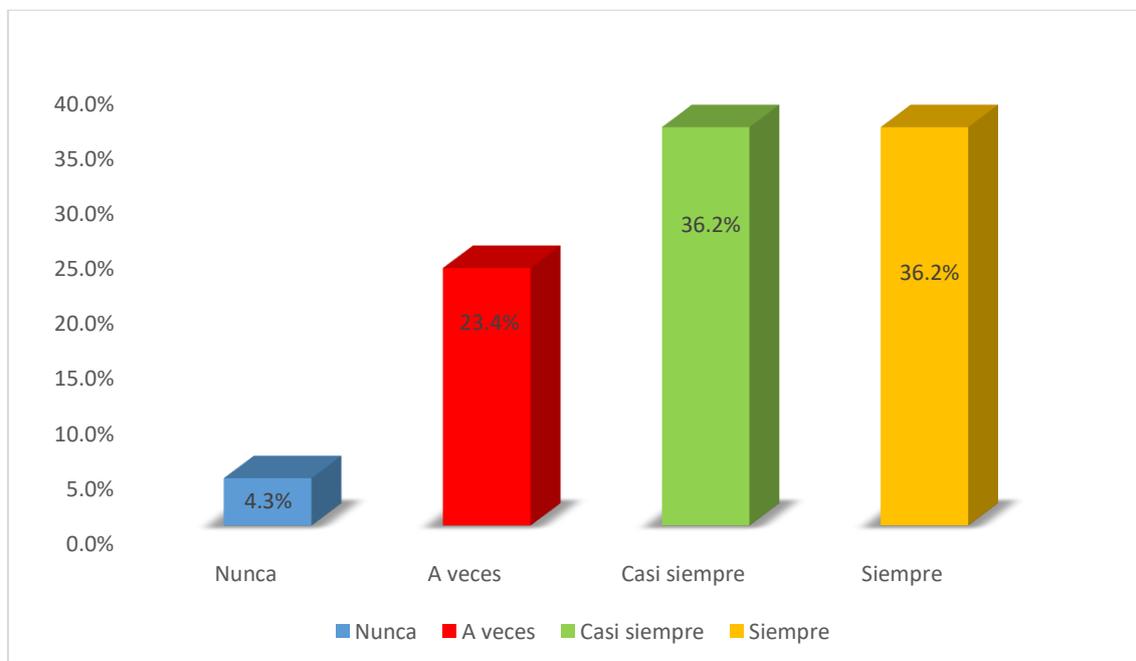
Ítem 18: Al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda.

Tabla 18
Frecuencias del Ítem 18

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	4.3	4.3	4.3
	A Veces	11	23.4	23.4	27.7
	Casi Siempre	17	36.2	36.2	63.8
	Siempre	17	36.2	36.2	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 18
Frecuencias del Ítem 18



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 18, el 36.2% de los encuestados considero que Siempre al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda, seguida de Casi siempre con 36.2%, luego de A veces con 23.4%, y finalmente Nunca con 4.3%.

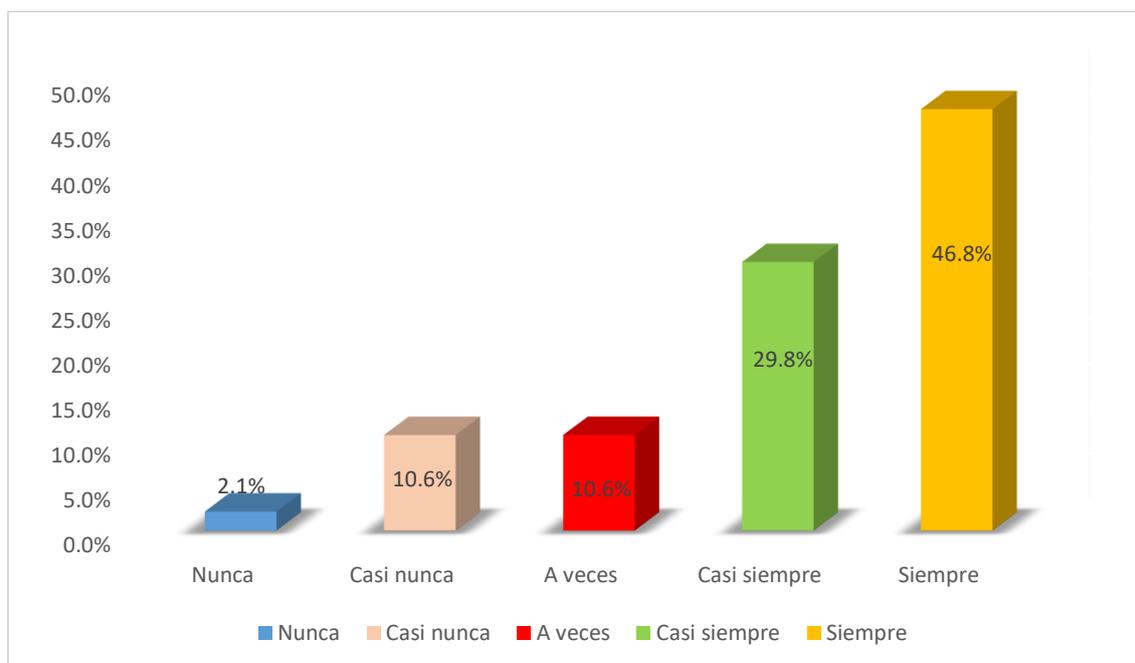
Ítem 19: Usted siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo.

Tabla 19
Frecuencias del Ítem 19

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.1	2.1	2.1
	Casi Nunca	5	10.6	10.6	12.8
	A Veces	5	10.6	10.6	23.4
	Casi Siempre	14	29.8	29.8	53.2
	Siempre	22	46.8	46.8	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 19
Frecuencias del Ítem 19



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 19, el 46.8% de los encuestados considero que Siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo, seguida de Casi siempre con 29.8%, luego de A veces con 10.6%, seguido de Casi nunca con 10.6 y finalmente Nunca con 2.1%.

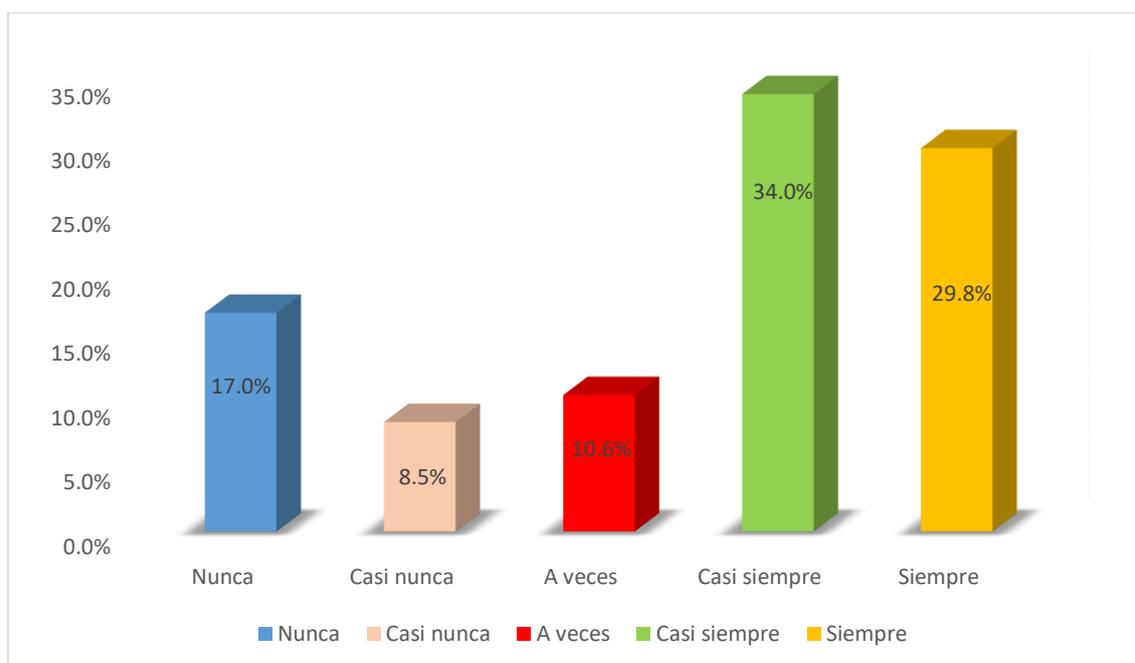
Ítem 20: Considera que la venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio.

Tabla 20
Frecuencias del Ítem 20

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	17.0	17.0	17.0
	Casi Nunca	4	8.5	8.5	25.5
	A Veces	5	10.6	10.6	36.2
	Casi Siempre	16	34.0	34.0	70.2
	Siempre	14	29.8	29.8	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 20
Frecuencias del Ítem 20



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 20, el 34.0% de los encuestados considero que Casi siempre venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio, seguida de Siempre con 29.8%, luego de Nunca con 17.0%, seguido de A veces con 10.6 y finalmente de Casi nunca con 8.5%.

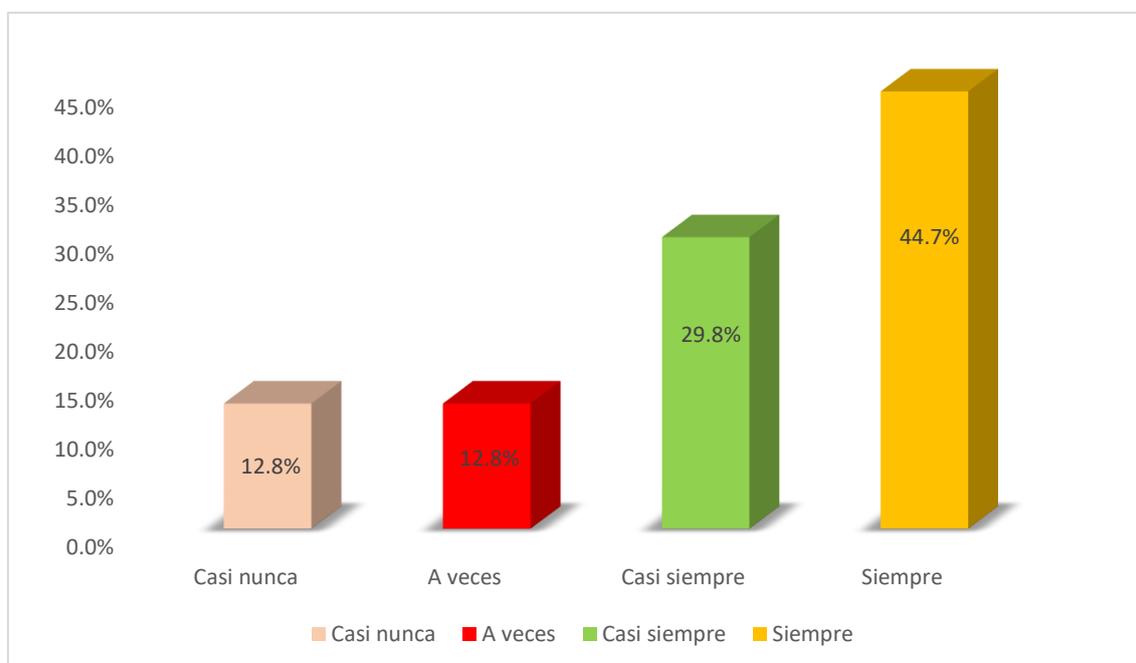
Ítem 21: La compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio.

Tabla 21
Frecuencias del Ítem 21

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	6	12.8	12.8	12.8
	A Veces	6	12.8	12.8	25.5
	Casi Siempre	14	29.8	29.8	55.3
	Siempre	21	44.7	44.7	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 21
Frecuencias del Ítem 21



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 21, el 44.7% de los encuestados considero que Siempre la compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio, seguida de Casi siempre con 29.8%, luego de A veces con 12.8 y finalmente de Casi nunca con 12.8%.

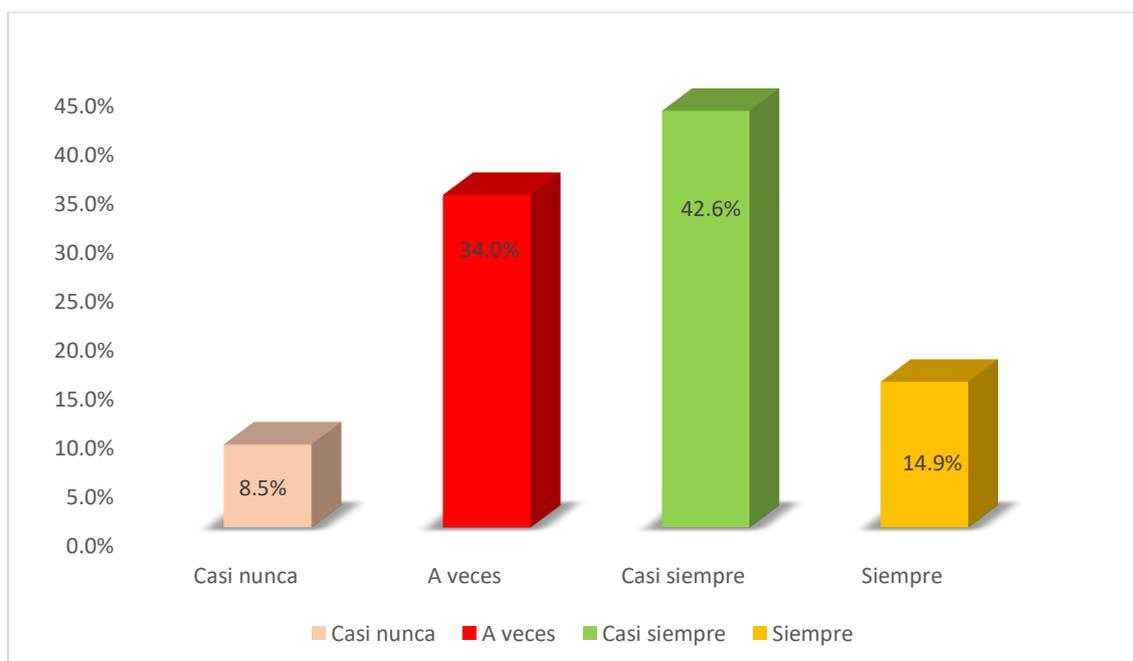
Ítem 22: Las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva.

Tabla 22
Frecuencias del Ítem 22

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	4	8.5	8.5	8.5
	A Veces	16	34.0	34.0	42.6
	Casi Siempre	20	42.6	42.6	85.1
	Siempre	7	14.9	14.9	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 22
Frecuencias del Ítem 22



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 22, el 42.6% de los encuestados considero que Casi siempre las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva., seguida de A veces con 34.0%, luego de Siempre con 14.9 y finalmente de Casi nunca con 8.5%.

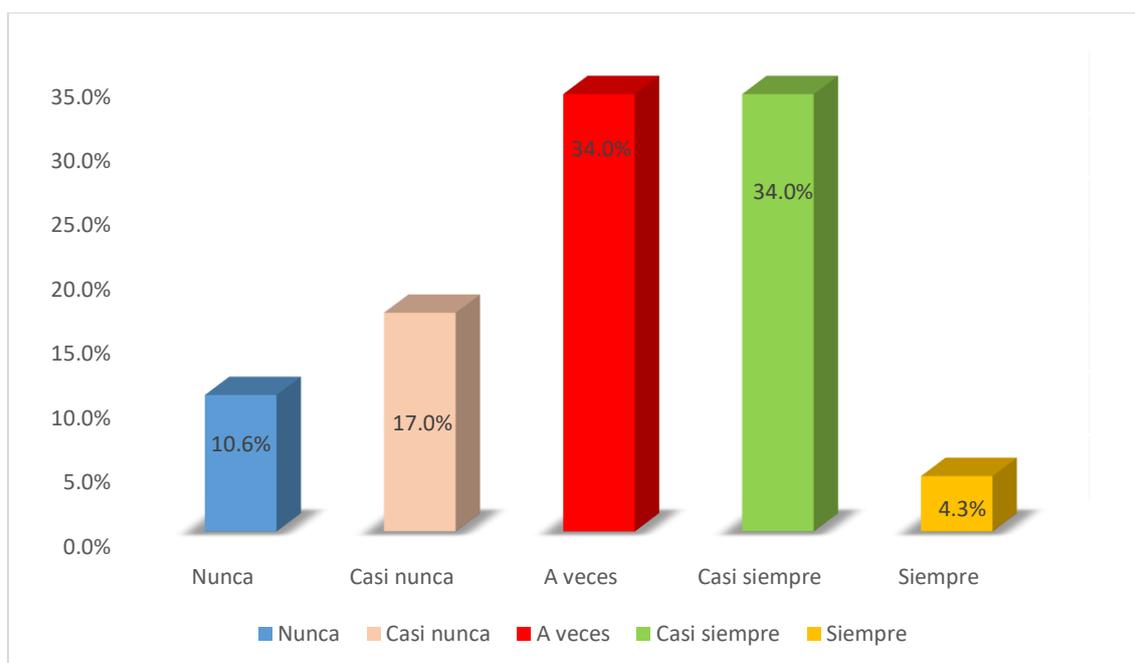
Ítem 23: La mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad

Tabla 23
Frecuencias del Ítem 23

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	10.6	10.6	10.6
	Casi Nunca	8	17.0	17.0	27.7
	A Veces	16	34.0	34.0	61.7
	Casi Siempre	16	34.0	34.0	95.7
	Siempre	2	4.3	4.3	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 23
Frecuencias del Ítem 23



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 23, el 34.0% de los encuestados considero que Casi siempre la mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad, seguida de A veces con 34.0%, luego de Casi nunca con 17.0%, seguido de Nunca con 10.6 y finalmente de Siempre con 4.3%.

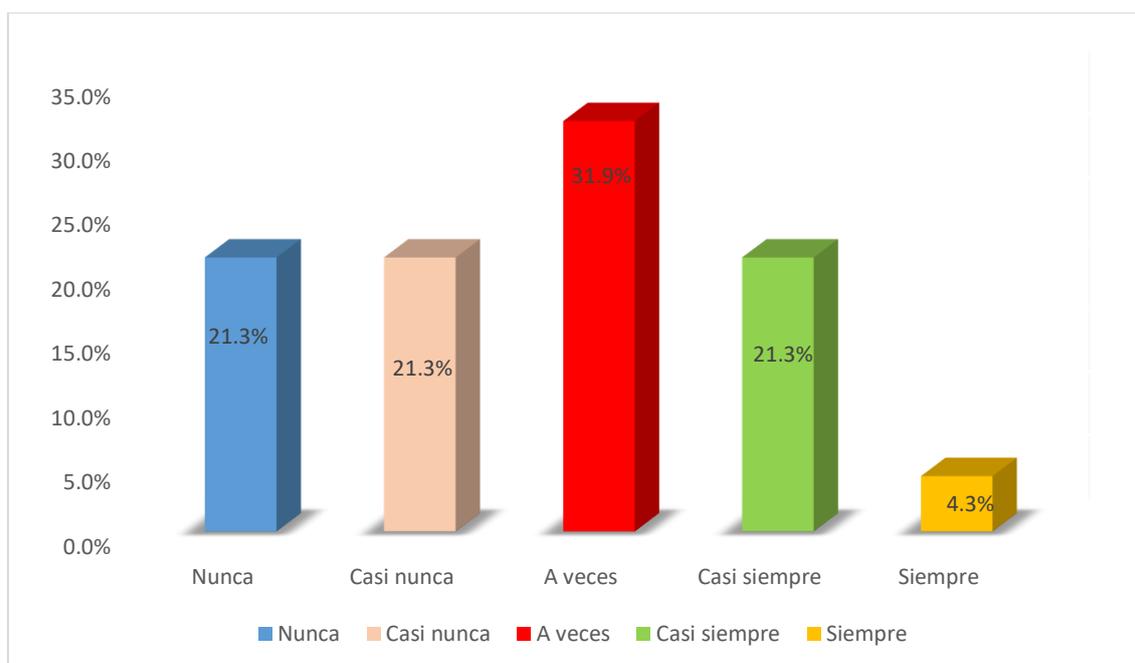
Ítem 24: Los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido.

Tabla 24
Frecuencias del Ítem 24

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	21.3	21.3	21.3
	Casi Nunca	10	21.3	21.3	42.6
	A Veces	15	31.9	31.9	74.5
	Casi Siempre	10	21.3	21.3	95.7
	Siempre	2	4.3	4.3	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 24
Frecuencias del Ítem 24



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 24, el 31.9% de los encuestados considero que A veces los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido, seguida de Casi siempre con 21.3%, luego de Casi nunca con 21.3%, seguido de Nunca con 21.3 y finalmente de Siempre con 4.3%.

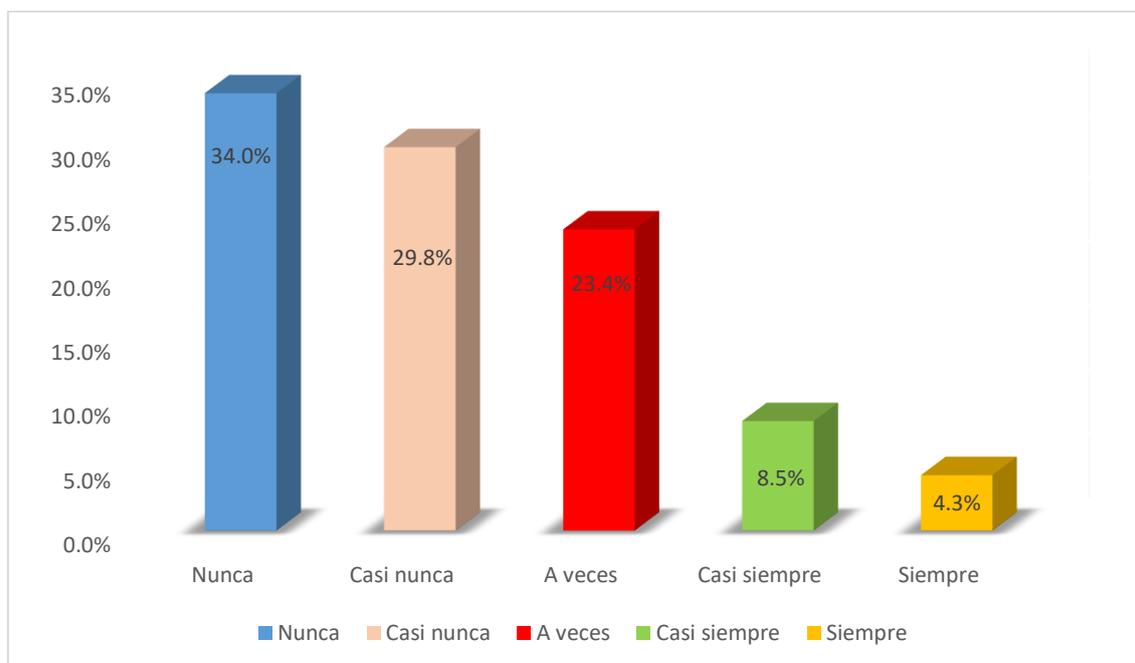
Ítem 25: Usted cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand.

Tabla 25
Frecuencias del Ítem 25

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	16	34.0	34.0	34.0
	Casi Nunca	14	29.8	29.8	63.8
	A Veces	11	23.4	23.4	87.2
	Casi Siempre	4	8.5	8.5	95.7
	Siempre	2	4.3	4.3	100.0
	Total	47	100.0	100.0	

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Figura 25
Frecuencias del Ítem 25



Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De acuerdo al Ítem 25, el 34.0% de los encuestados considero que Nunca cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand, seguida de Casi nunca con 29.8%, luego de A veces con 23.4%, seguido de Casi siempre con 8.5 y finalmente de Siempre con 4.3%.

4.2. Prueba de normalidad

Tabla 26

Prueba de Normalidad

	Shapiro - Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Fuentes de Financiamiento	,637	47	,000
Liquidez	,504	47	,000

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Según la prueba de normalidad para nuestro caso que nuestra muestra es de 47 se empleó el estadístico Shapiro Wilk que se utiliza para muestras menores a 50, con una significancia de ,000, lo cual nos dice que no tiene una distribución normal.

4.3. Análisis Inferencial

4.3.1. Contraste de Hipótesis General

Para determinar la relación de la variable fuentes de financiamiento en la liquidez se aplicará la Chi cuadrada

Ha: Existe una relación significativa de las fuentes de financiamiento en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023

Ho: No existe una relación significativa de las fuentes de financiamiento en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023

Tabla 27

Prueba de chi cuadrada

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi cuadrada de Pearson	13,255 ^a	1	,000
Razón de verosimilitud	17,162	1	,000
Asociación lineal por lineal	12,973	1	,000
N° de casos válidos	47		

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La tabla 31 presenta los resultados de una prueba estadística chi-cuadrado, que arrojo un estadístico de prueba de 13,225 con 1 grado de libertad. El nivel de significación obtenido es de ,000, lo que indico un valor inferior al umbral convencional de 0,05. Por consiguiente, se aceptó la hipótesis alternativa y se rechazó la hipótesis nula. Así pues, se puede concluir que las fuentes de financiación ejercen un impacto significativo sobre la liquidez.

Tabla 28
Resumen de modelo regresión lineal

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,531 ^a	,282	,266	,433

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De la tabla podemos deducir que existe una relación moderada de 53.1% entre las variables fuentes de financiamiento y liquidez, además de un r cuadrado de 28.2%

Tabla 29
ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3,312	1	3,312	17,676	,000
	Residuo	8,432	45	,187		
	Total	11,745	46			

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La prueba Anova nos ayuda a interpretar la significancia del valor r donde se pudo ver que la significancia de es de 0,000 que es menor a 0,05 por lo que pudo deducir que es un coeficiente valido.

Tabla 30
Coefficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	1,054	,347		3,036	,004
	Fuentes de financiamiento	,649	,154	,531	4,204	,000

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Esta tabla nos ayudó a resolver la fórmula de coeficiente que veremos a continuación:

$$Y = B_0 + B_1X_1$$

$$Y = 1,054 + 0.649$$

Tabla 31
Estadísticas de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,35	3,00	2,49	,268	47
Residuos	-,351	,649	,000	,428	47
Desv. Valor pronosticado	-,514	1,903	,000	1,000	47
Desv Residuo	-,812	1,498	,000	,989	47

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

4.3.2. Contraste de Hipótesis Específica 1

Para determinar la relación de la variable financiamiento interno en la liquidez se aplicará la Chi cuadrada

Ha: Existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.

Ho: No existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.

Tabla 32
Prueba de chi cuadrada

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi cuadrada de Pearson	20,702 ^a	1	,000
Razón de verosimilitud	17,992	1	,000
Asociación lineal por lineal	20,262	1	,000
N° de casos válidos	47		

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La tabla 32 presenta los resultados de una prueba estadística chi-cuadrado, que arrojo un estadístico de prueba de 20,702 con 1 grado de libertad y un nivel de significación de ,000, lo que indica un valor inferior al umbral convencional de 0,05. Por consiguiente, se aceptó la hipótesis alternativa y se rechazó la hipótesis nula, así pues, se pudo concluir que la financiación externa ejerce un impacto significativo sobre la liquidez.

Tabla 33
Resumen de modelo regresión lineal

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,536 ^a	,287	,272	,431

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De la tabla se pudo deducir que existe una relación moderada de 53.6% entre las variables fuentes de financiamiento externo y liquidez, además de un r cuadrado de 28.7%

Tabla 34
ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3,375	1	3,375	18,149	,000
	Residuo	8,369	45	,186		
	Total	11,745	46			

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La prueba Anova nos ayudó a interpretar la significancia del valor r donde pudimos ver que la significancia de es de 0,000 que es menor a 0,05 por lo que pudimos deducir que es un coeficiente valido.

Tabla 35
Coeficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	1,167	,317		3,687	,001
	Fuentes de financiamiento	,603	,142	,536	4,260	,000

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La presente tabla ayudo a resolver la fórmula de coeficiente que veremos a continuación:

$$Y = B_0 + B_1X_1$$

$$Y = 1,167 + 0.603$$

Tabla 36
Estadísticas de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	1,77	2,98	2,49	,271	47
Residuos	-,374	,626	,000	,427	47
Desv. Valor pronosticado	-2,653	1,800	,000	1,000	47
Desv Residuo	-,867	1,452	,000	,989	47

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

4.3.3. Contraste de Hipótesis Específica 2

Para determinar la relación de la variable financiamiento interno en la liquidez se aplicará la Chi cuadrada

Ha: Existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.

Ho: No existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.

Tabla 37
Prueba de chi cuadrada

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi cuadrada de Pearson	9,409 ^a	1	,002
Razón de verosimilitud	13,060	1	,007
Asociación lineal por lineal	9,209	1	,002
N° de casos válidos	47		

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Los resultados presentados en la Tabla 33 indican un valor de la prueba estadística chi-cuadrado de 9,409, correspondiente a 1 grado de libertad. El nivel de significación obtenido de 0,002 es inferior al umbral convencional de 0,05. En consecuencia, se apoyó la hipótesis alternativa, lo que conduce al rechazo de la hipótesis nula. Estos resultados sugieren que la financiación interna tiene un impacto significativo en la liquidez.

Tabla 38
Resumen de modelo regresión lineal

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,664 ^a	,440	,428	,236

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

De la tabla se pudo deducir que existe una relación buena de 66.4% entre las variables fuentes de financiamiento interno y liquidez, además de un r cuadrado de 44.0%

Tabla 39
ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1,968	1	1,968	35,426	,000
	Residuo	2,500	45	,56		
	Total	4,468	46			

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

La prueba Anova nos ayudó a interpretar la significancia del valor r donde pudimos ver que la significancia de es de 0,000 que es menor a 0,05 por lo que pudo deducir que es un coeficiente valido.

Tabla 40
Coefficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	1,000	,189		5,290	,000
	Fuentes de financiamiento	,500	,084	,664	5,952	,000

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Esta tabla nos ayudó a resolver la fórmula de coeficiente que veremos a continuación:

$$Y = B_0 + B_1X_1$$

$$Y = 1,000 + 0,500$$

Tabla 41
Estadísticas de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,00	2,50	2,11	,207	47
Residuos	-,500	,500	,000	,233	47
Desv. Valor pronosticado	-,514	1,903	,000	1,000	47
Desv Residuo	-2,121	2,121	,000	,989	47

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

V. DISCUSIÓN

A partir de los resultados de la prueba estadística inferencial realizada para examinar el contraste de hipótesis, se empleó la prueba chi-cuadrado para evaluar la hipótesis general. El resultado obtenido con una significancia de 0,000 resultó ser inferior al nivel de significación de 0,05. En consecuencia, se apoyó la hipótesis alternativa, lo que condujo al rechazo de la hipótesis nula. De la misma forma podemos deducir que existe una relación moderada de 53.1% entre las variables fuentes de financiamiento y liquidez, además de un r cuadrado de 28.2%. Estos resultados indican que las fuentes de financiamiento tuvieron una relación significativa sobre la liquidez de los comerciantes que operan en el mercado de Bellavista. Dichos resultados son contrastados con; (Ramos, 2021). El análisis estadístico arrojó un nivel de 0,011, que cae por debajo del nivel de significación predeterminado de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula a favor de la hipótesis alternativa, sugiriendo que la utilización del factoring por parte de las Micro y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima Provincias redundará en la recuperación de las cuentas por cobrar. De la misma forma (C. Quispe, 2021). El resultado de la prueba de chi cuadrado fue de 0,005, que es menor que el nivel de significación de 0,05. La liquidez de la municipalidad distrital de Llusco 2019 se ve impactada significativamente por el presupuesto por fuente de financiamiento de la provincia de Chumbivilcas, por lo que se acepta la hipótesis alternativa.

A partir de los resultados de la prueba estadística inferencial realizada para examinar el contraste de hipótesis, se empleó la prueba chi-cuadrado para evaluar la hipótesis específica 1. El resultado obtenido con una significancia de 0,000 resultó ser inferior al nivel de significación de 0,05. Esto condujo al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la alternativa. Así mismo podemos deducir que existe una relación moderada de 53.6% entre las variables fuentes de financiamiento externo y liquidez, además de un r cuadrado de 28.7%. La liquidez de los operadores en el mercado de Bellavista se ve afectada significativamente por las fuentes de financiación externa, según estas estadísticas. Dichos resultados son contrastados con; (Ramos, 2021). Dado que el nivel obtenido de 0,034 es inferior al umbral de significación de $\alpha = 0,05$, se

rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Las micro y pequeñas empresas agroexportadoras de la Región Lima Provincias pueden hacer un mejor uso de sus fondos restringidos luego de obtener garantías de las instituciones financieras. Así también (Rivera, 2021). La prueba de chi-cuadrado arrojó un valor p de 0,000 a un nivel de significación de 0,05. Las micro y pequeñas empresas de Chiclayo pueden beneficiarse de la financiación externa, lo que aumenta su liquidez, según la hipótesis nula.

Sobre la base de los resultados de la prueba estadística inferencial realizada para examinar el contraste de hipótesis, se empleó la prueba chi-cuadrado para evaluar la hipótesis específica 2. El resultado obtenido con una significancia de 0,002 resultó ser inferior al nivel de significación de 0,05, lo que condujo a la aceptación de la hipótesis alternativa y al rechazo de la hipótesis nula. En consecuencia, se concluyó que las fuentes de financiamiento interno tuvo una relación significativa sobre la liquidez de los comerciantes que operan en el mercado de Bellavista. Así mismo podemos deducir que existe una relación buena de 66.4% entre las variables fuentes de financiamiento interno y liquidez, además de un r cuadrado de 44.0% Dichos resultados son contrastados con; (Zuñiga, 2018). Con un nivel de significación de 0,017, inferior al umbral predeterminado de $\alpha = 0,05$, se rechaza la hipótesis nula a favor de la hipótesis alternativa. Esto permite concluir que, utilizando fondos internos como medio de financiación, la empresa constructora RODEMA S.A.C. puede conseguir tanto liquidez como rentabilidad empresarial. Igualmente, (Quispe, 2021). Los resultados de la prueba de chi cuadrado fueron menores al nivel de significación de 0,05, siendo de 0,015. La liquidez de la Municipalidad Distrital de Llusco 2019 se ve afectada significativamente por las estimaciones de ingresos en la provincia de Chumbivilcas, por lo que se acepta la hipótesis alternativa.

VI. CONCLUSIONES

Las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, cuyo resultado fue determinado por la prueba de chi cuadrado y el resultado obtenido con una significancia de 0,000 resultó ser inferior al nivel de significación de 0,05, lo cual nos conduce a la aceptación de la hipótesis alternativa y al rechazo de la hipótesis nula. De la misma forma podemos deducir que existe una relación moderada de 53.1% entre las variables fuentes de financiamiento y liquidez, además de un r cuadrado de 28.2%. Cumpliendo así con el objetivo general que es determinar de qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez, lo cual se evidencia en el ítem cinco que pregunta sobre el financiamiento bancario como una opción de financiamiento para sus negocios donde 36.2% dice que siempre utilizan un crédito bancario. La conclusión de este estudio sobre cómo las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista podría enfatizar en la importancia de una gestión financiera adecuada para garantizar la estabilidad y el crecimiento de los negocios. Podría destacar cómo la elección de fuentes de financiamiento adecuadas puede influir significativamente en la capacidad de los comerciantes para mantener niveles saludables de liquidez, lo cual es fundamental para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en un mercado dinámico y competitivo como el de Bellavista. o.

Las fuentes de financiamiento externo se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, cuyo resultado fue determinado por la prueba de chi cuadrado y el resultado obtenido de 0,000, inferior al nivel de significación de 0,05, conduce a la aceptación de la hipótesis alternativa y al rechazo de la hipótesis nula. Así mismo podemos deducir que existe una relación moderada de 53.6% entre las variables fuentes de financiamiento externo y liquidez, además de un r cuadrado de 28.7%. Cumpliendo así con el objetivo específico 1 de determinar de qué manera las fuentes de financiamiento externo se relacionan con la liquidez, lo cual se evidencia en la pregunta seis que pregunta sobre el capital adicional para sus negocios como una opción de financiamiento externo donde 51.1% dice que siempre utilizan un capital

adicional externo. La conclusión puede subrayar la importancia de seleccionar las fuentes de financiamiento externo más adecuadas para las necesidades específicas de cada comerciante en el mercado Bellavista. Esto implica evaluar las tasas de interés, los plazos, los requisitos de garantía y otros términos y condiciones para garantizar que las opciones de financiamiento sean viables y sostenibles a largo plazo.

Las fuentes de financiamiento interno se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, el resultado de la prueba chi-cuadrado arrojó un resultado de 0,002, que está por debajo del nivel de significación de 0,05. Por consiguiente, puede deducirse que se apoya la hipótesis alternativa, mientras que se rechaza la hipótesis nula. También podemos decir que existe una relación buena de 66.4% entre las variables fuentes de financiamiento interno y liquidez, además de un r cuadrado de 44.0%. Cumpliendo así con el objetivo específico 2 de determinar de qué manera las fuentes de financiamiento interno se relacionan con la liquidez, lo cual se evidencia en la pregunta nueve que pregunta sobre la venta de propiedades como capital interno donde el 25.5% dice que siempre utilizan como capital interno la venta de propiedades. Se puede resaltar cómo las fuentes de financiamiento interno, como los ahorros personales, reinversión de utilidades y financiamiento por parte de socios, contribuyen a la autonomía y estabilidad financiera de los comerciantes del mercado Bellavista. La capacidad de financiar operaciones y proyectos utilizando recursos propios puede reducir la dependencia de préstamos externos y sus implicaciones financieras.

VII. RECOMENDACIONES

Recomendar a los directivos de la asociación de sastres y artesanos de vestir (ASAVET) del mercado Bellavista, considerar la organización de las charlas financieras sobre la situación económica actual, las necesidades de financiamiento de los comerciantes y las oportunidades disponibles, para mejorar su comprensión de la gestión financiera y la toma de decisiones financieras.

Recomendar a los comerciantes del sector sastres y artesanos de vestir (ASAVET) del mercado Bellavista que antes de buscar financiamiento externo, es fundamental que tengan una estrategia financiera clara. Definir sus objetivos financieros y las necesidades de liquidez a corto y largo plazo. Esto ayudará a determinar cuánto financiamiento necesitaran y cuál es la fuente más adecuada.

Recomendar a los directivos y socios de dicho sector del mercado Bellavista que, para mejorar la liquidez de sus negocios mediante las fuentes de financiamiento internas, es importante considerar que la venta de sus activos, los montos de liquidez de sus panderos, sean recursos disponibles para tener un **manejo de liquidez eficiente**. (Alcántara et al., 2019; Bastidas, 2022; Cruz & Dávila, 2020; Guamán & Urbina, 2021; Hernán, 2021; Nolasco et al., 2020; Pérez et al., 2021; J. C. Quispe et al., 2022; Zúñiga et al., 2020)

REFERENCIAS

- Alcántara, A., Jhon, V., & Huaman, T. (2019). *Fuentes de financiamiento y rentabilidad de la Empresa Corporación Betel Perú SAC-Tarapoto 2016*.
- Álvarez, C. (2021). *Educación financiera para control de riesgo de liquidez en personas físicas en crédito - consumo*.
- Bastidas, J. G. (2022). *La estructura financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa CENU S.A. CENUNEDU, en el canton Samborondon en el periodo 2020 - 2021*.
- Castro, J. R. (2021). *Características del financiamiento y la liquidez de la microempresa del sector servicios, "Consortio e Inversiones C.J." E.I.R.L. de la ciudad de Huaraz, 2020*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Cruz, M. K., & Davila, A. del R. (2020). *El programa "Reactiva Perú" y su incidencia en la liquidez de la empresa Inversiones Majal's S.A.C, I semestre 2020 –Nuevo Chimbote*. Universidad César Vallejo.
- Guamán, A. G., & Urbina, M. A. (2021). *Determinantes del desempeño financiero de las cooperativas de Ahorro Y Crédito del Ecuador*. 1–18.
- Hernán, N. (2021). *Dimensión nacional e internacional de la financierización en América Latina: un estudio en base a Estados Contables de Grandes Empresas No Financieras de 2000 a 2015*.
- Hernández, S. R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación : las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (McGRAW-HILL).
- Luengo, L. C. (2023). *Evaluación del comportamiento de los clientes de un banco dado los shocks económicos de la pandemia en Chile [Maestría]*. Universidad de Chile.
- Marquez, G. J., & Piñas, A. A. (2022). *Impacto del financiamiento del Programa Reactiva Perú en la liquidez de la empresa TYPLAST S.A.C., Lurigancho,2020*.

- Nolazco, F. A., Mejia Huerta, K. P., & Sicheri Monteverde, L. G. (2020). La Liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.178>
- Pérez, G., Delgado, J. A., & Lampón, J. (2021). Crisis de liquidez del COVID-19: ¿Puede ser el factoraje inverso la solución al financiamiento de las PYMES en México? *ESIC Market*, 52(170), e5233. <https://doi.org/10.7200/esicm.168.0523.3>
- Quispe, C. (2021). *"Presupuesto Por Fuente De Financiamiento y su incidencia en la Liquidez de la Municipalidad Distrital de Llusco Periodo 2019"*.
- Quispe, J. C., Flores Turpo, G. A., Velásquez Velásquez, W. L., Quispe Lino, C. N., Choque Alanoca, D. S., & Huarcaya Yana, E. R. (2022). Efecto del riesgo de liquidez en el costo de financiamiento del sistema financiero: un análisis para el caso peruano, periodo 2015-2020. *Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(31), e210888. <https://doi.org/10.46652/rgn.v7i31.888>
- Ramos, M. F. (2021). Financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015 - 2016. *Big Bang Faustiniiano*, 10(1). <https://doi.org/10.51431/bbf.v10i1.667>
- Rivera, O. M. (2021). *El financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las MYPES comercializadoras de la ciudad de Chiclayo*. Universidad Señor de Sipán.
- Zeolla, N. H. (2021). *Dimensión nacional e internacional de la financierización en América Latina: un estudio en base a Estados Contables de Grandes Empresas No Financieras de 2000 a 2015* [Doctorado de Economía]. Universidad de Buenos Aires.
- Zúñiga, F., Pincheira, R., Aguilar, J., & Silva, J. (2020). Informes de sustentabilidad y su auditoría: efecto en la liquidez de mercado chileno. *Estudios Gerenciales*, 36(154), 56–65. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2020.154.3558>

Zuñiga, I. M. (2018). *Aplicación de fondos propios como fuente de financiamiento para obtener liquidez y rentabilidad empresarial en la constructora RODEMA S.A.C.*

ANEXOS

Matriz de Consistencia

Título: Fuentes de financiamiento y la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023

	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
GENERAL	¿De qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023? y los problemas específicos;	Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023	Existe una relación significativa de las fuentes de financiamiento en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023	VARIABLE X: <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes de financiamiento DIMENSIONES <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento externo • Financiamiento Interno 	Tipo de Investigación Aplicada Nivel de Investigación Correlación Diseño de Investigación. No experimental de corte transversal Enfoque de Investigación. Cuantitativo
ESPECIFICOS	¿De qué manera el financiamiento externo se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023?	Determinar de qué manera el financiamiento externo se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023	Existe una relación significativa del financiamiento externo en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023	VARIABLE Y: <ul style="list-style-type: none"> • Liquidez DIMENSIONES <ul style="list-style-type: none"> • Obligaciones a corto plazo • Inversión en activos 	Población 47 comerciantes Muestra 47 comerciantes (costureros/as) Técnica Encuesta Instrumentos Cuestionario
ESPECIFICOS	¿De qué manera el financiamiento interno se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023?	Determinar de qué manera el financiamiento interno se relaciona con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.	Existe una relación significativa del financiamiento interno en la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023.		

Matriz de Operacionalización de Variables

Título: Fuentes de financiamiento y la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023

Variable	Definición conceptual:	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable I: Fuentes de financiamiento	Haro y Rosario (2017) dice que la financiación es cuando la empresa satisface las demandas financieras inmediatas y cumplir sus compromisos contractuales, al tiempo que le permite ampliar sus operaciones y su cuota de mercado.	Para evaluar las fuentes de financiamiento y se aplicará un cuestionario a los comerciantes del mercado Bellavista.	Financiamiento externo	Crédito informal	Ordinal
				Crédito formal	
			Financiamiento interno	Capital	
				Reservas	
Variable D: Liquidez	Calderón (2014) Indica que la liquidez es cuando una empresa necesita efectivo rápidamente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo o realizar una inversión en activos u otras herramientas, debe emplear estrategias financieras para hacerlo de forma que no perjudique a la empresa a largo plazo.	Para evaluar la liquidez y se aplicará un cuestionario a los comerciantes del mercado Bellavista.	Obligaciones a corto plazo	Endeudamiento financiero	Ordinal
				Deudas con proveedores	
			Inversión en activos	Stand Activos no corrientes	
				Activos corrientes	

Cuestionario Fuentes de Financiamiento

El presente cuestionario tiene como objetivo determinar de qué manera el financiamiento externo e interno se relacionan con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023, el cual será diseñado de manera objetiva y asertiva para cumplir con los objetivos de la investigación.

Escala de Likert				
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

N°	Ítems	Escala				
		1	2	3	4	5
Dimensión: Financiamiento Externo						
Indicador: Crédito Informal						
1	La utilización del crédito informal es una de las opciones de financiación que dispone su negocio.					
2	Recurre frecuentemente a los prestamos realizados por prestamistas informales como los "gota a gota" para financiar su negocio.					
3	Considera que los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio.					
Indicador: Crédito Formal						
4	Considera usted que sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago.					
5	Cuando usted solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo.					
6	Cuando su negocio requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable.					
Dimensión: Financiamiento Interno						
Indicador: Capital Propio						
7	Ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio.					
8	Considera usted que su capital es un signo de solvencia para su negocio.					
9	Invierte usted en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.).					
Indicador: Reservas						
10	De las ganancias que genera su negocio, destina usted un porcentaje para financiamiento futuro.					
11	Los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas.					
12	De su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo.					
13	Considera usted que las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias.					

Cuestionario Liquidez

El presente cuestionario tiene como objetivo de determinar de qué manera el financiamiento se relación con la liquidez de los comerciantes del mercado Bellavista, Puno 2023, el cual será diseñado de manera objetiva y asertiva para cumplir con los objetivos de la investigación.

Escala de Likert				
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

N°	Ítems	Escala				
		1	2	3	4	5
Dimensión: Obligaciones a corto plazo						
Indicador: Endeudamiento Financiero						
1	Considera que el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente.					
2	Considera para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales.					
3	Al tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo.					
Indicador: Deudas con Proveedores						
4	Está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo.					
5	Al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda.					
6	Usted siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo.					
Dimensión Inversión en activos						
Indicador: Stand Activo no corriente						
7	Considera que la venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio.					
8	La compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio.					
9	Las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva.					
Indicador: Activo corriente						
10	La mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad.					
11	Los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido.					
12	Usted cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand.					

Validez del instrumento

Primer validador

FORMATO DE VALIDACIÓN

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: *Fuentes de Financiamiento*

Primera dimensión / subcategoría: *Financiamiento externo*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones del financiamiento externo de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Crédito Informal	La utilización del crédito informal es una de las opciones de financiación que dispone su negocio.				4
	Recurre frecuentemente a los préstamos realizados por prestamistas informales como los "gota a gota" para financiar su negocio.				4
	Considera que los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio.				4
Crédito Formal	Considera usted que sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago.				4
	Cuando usted solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo.				4
	Cuando su negocio requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable.				4

Segunda dimensión / subcategoría: *Financiamiento interno*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones de financiamiento interno de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital Propio	Ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio.				4
	Considera usted que su capital es un signo de solvencia para su negocio.				4
	Invierte usted en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.).				4

Reservas	De las ganancias que genera su negocio, destina usted un porcentaje para financiamiento futuro.				4
	Los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas.				4
	De su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo.				4
	Considera usted que las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias.				4

Variable/categoría: *Liquidez*

Primera dimensión / subcategoría: *Obligaciones a corto plazo*

Objetivos de la dimensión: *Comprender los patrones y comportamientos recurrentes de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Endeudamiento Financiero	Considera que el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente.				4
	Considera para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales.				4
	Al tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo.				4
Deudas con Proveedores	Está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo.				4
	Al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda.				4
	Usted siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo.				4

Segunda dimensión / subcategoría: *Inversión en Activos*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar la percepción de Inversión en Activos de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Stand Activo no corriente	Considera que la venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio.				4
	La compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio.				4
	Las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva.				4
Activo corriente	La mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad.				4
	Los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido.				4
	Usted cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand.				4

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SÍ HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: Dr. ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO

Especialidad del evaluador: METODOLOGÍA CONTABLE

12 de septiembre de 2023



Firma del evaluador
DNI 07272718

Segundo Validador

FORMATO DE VALIDACIÓN

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: *Fuentes de Financiamiento*

Primera dimensión / subcategoría: *Financiamiento externo*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones del financiamiento externo de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Crédito Informal	La utilización del crédito informal es una de las opciones de financiación que dispone su negocio.	3	4	3	NINGUNA
	Recurre frecuentemente a los prestamos realizados por prestamistas informales como los "gota a gota" para financiar su negocio.	4	3	4	NINGUNA
	Considera que los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio.	4	4	3	NINGUNA
Crédito Formal	Considera usted que sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago.	3	3	3	NINGUNA
	Cuando usted solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo.	4	4	3	NINGUNA
	Cuando su negocio requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable.	3	4	4	NINGUNA

Segunda dimensión / subcategoría: *Financiamiento interno*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones de financiamiento interno de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital Propio	Ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio.	4	3	3	NINGUNA
	Considera usted que su capital es un signo de solvencia para su negocio.	3	3	3	NINGUNA
	Invierte usted en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.).	3	4	3	NINGUNA

Reservas	De las ganancias que genera su negocio, destina usted un porcentaje para financiamiento futuro.	4	4	3	NINGUNA
	Los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas.	4	4	3	NINGUNA
	De su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo.	3	4	4	NINGUNA
	Considera usted que las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias.	3	3	3	NINGUNA

Variable/categoría: *Liquidez*

Primera dimensión / subcategoría: *Obligaciones a corto plazo*

Objetivos de la dimensión: *Comprender los patrones y comportamientos recurrentes de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Endeudamiento Financiero	Considera que el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente.	4	4	4	NINGUNA
	Considera para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales.	3	3	3	NINGUNA
	Al tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo.	3	3	3	NINGUNA
Deudas con Proveedores	Está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo.	3	4	4	NINGUNA
	Al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda.	4	4	3	NINGUNA
	Usted siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo.	4	4	4	NINGUNA

Segunda dimensión / subcategoría: *Inversión en Activos*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar la percepción de Inversión en Activos de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Stand Activo no corriente	Considera que la venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio.	4	4	4	NINGUNA
	La compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio.	3	3	3	NINGUNA
	Las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva.	4	3	4	NINGUNA
Activo corriente	La mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad.	3	4	4	NINGUNA
	Los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido.	3	3	4	NINGUNA
	Usted cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand.	3	4	4	NINGUNA

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SÍ HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: Dr. HUGO RUBEN MARCA MAQUERA

Especialidad del evaluador: METODOLOGÍA CONTABLE

24 de setiembre de 2023



Firma del evaluador
DNI: 01316809

TERCER VALIDADOR

FORMATO DE VALIDACIÓN

Estimado Juez: leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: *Fuentes de Financiamiento*

Primera dimensión / subcategoría: *Financiamiento externo*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones del financiamiento externo de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Crédito Informal	La utilización del crédito informal es una de las opciones de financiación que dispone su negocio.	3	4	3	NINGUNA
	Recurre frecuentemente a los préstamos realizados por prestamistas informales como los "gota a gota" para financiar su negocio.	4	3	4	NINGUNA
	Considera que los grupos de autoayuda "pandero" es una opción de financiamiento para su negocio.	4	4	3	NINGUNA
Crédito Formal	Considera usted que sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago.	3	3	3	NINGUNA
	Cuando usted solicita un crédito bancario, estos son a corto plazo.	4	4	3	NINGUNA
	Cuando su negocio requiere un capital adicional al que no tiene acceso, la financiación bancaria es una opción viable.	3	4	4	NINGUNA

Segunda dimensión / subcategoría: *Financiamiento interno*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar las opciones de financiamiento interno de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital Propio	Ha invertido sus ingresos personales en la constitución de su negocio.	4	3	3	NINGUNA
	Considera usted que su capital es un signo de solvencia para su negocio.	3	3	3	NINGUNA
	Invierte usted en su negocio la venta de una propiedad (terreno, vehículo, maquinarias, etc.).	3	4	3	NINGUNA

Reservas	De las ganancias que genera su negocio, destina usted un porcentaje para financiamiento futuro.	4	4	3	NINGUNA
	Los ahorros que ha obtenido de su negocio a lo largo del año se han utilizado para pagar las deudas.	4	4	3	NINGUNA
	De su negocio retiene cierta cantidad de las ganancias para una financiación a corto, mediano y largo plazo.	3	4	4	NINGUNA
	Considera usted que las fuentes de financiamiento interno mejora su negocio al reinvertir sus ganancias.	3	3	3	NINGUNA

Variable/categoría: *Liquidez*

Primera dimensión / subcategoría: *Obligaciones a corto plazo*

Objetivos de la dimensión: *Comprender los patrones y comportamientos recurrentes de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Endeudamiento Financiero	Considera que el préstamo que obtuvo a corto plazo para su negocio es conveniente.	4	4	4	NINGUNA
	Considera para su negocio que los créditos informales son más convenientes que los créditos formales.	3	3	3	NINGUNA
	Al tener varios préstamos bancarios, estos afectarían en su capital de su negocio a corto plazo.	3	3	3	NINGUNA
Deudas con Proveedores	Está en condiciones de cumplir sus deudas con sus proveedores en un corto plazo.	3	4	4	NINGUNA
	Al adquirir mercadería de sus proveedores a crédito esto le genera intereses al momento de cancelar la deuda.	4	4	3	NINGUNA
	Usted siempre adquiere mercadería con dinero en efectivo.	4	4	4	NINGUNA

Segunda dimensión / subcategoría: *Inversión en Activos*

Objetivos de la dimensión: *Evaluar la percepción de Inversión en Activos de los comerciantes.*

Indicadores	Ítems	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Stand Activo no corriente	Considera que la venta de uno de sus Stand es una inversión viable para mejorar su negocio.	4	4	4	NINGUNA
	La compra de un Stand ayudaría al crecimiento de su negocio.	3	3	3	NINGUNA
	Las maquinarias que cuenta su negocio estas son vendidas antes que cumplan su vida útil para obtener una nueva.	4	3	4	NINGUNA
Activo corriente	La mercadería de temporada que tiene en stock estas son vendidas en su totalidad.	3	4	4	NINGUNA
	Los materiales o mercaderías que cuenta en su negocio estas son vendidas en el plazo establecido.	3	3	4	NINGUNA
	Usted cuenta con un inventario de bienes en su negocio o Stand.	3	4	4	NINGUNA

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SÍ HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg LUIS MARTÍN CABRERA ARIAS

Especialidad del evaluador: Maestro en educación con mención en investigación y docencia universitaria

16 de octubre de 2023

Firma del evaluador
DNI: 08870041

Confiabilidad del Cuestionario

La fiabilidad del instrumento empleado para los comerciantes del mercado de Bellavista se evaluó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach.

Tabla 42

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido^a	0	,0
	Total	10	100,0

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Tabla 43

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,812	13

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Observamos en la tabla 2 la prueba de Alfa de Cronbach respecto al instrumento fuentes de financiamiento, donde nos dio un resultado de ,812 evidenciando tener una buena fiabilidad.

Tabla 44

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido^a	0	,0
	Total	10	100,0

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Tabla 45

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,806	12

Nota. Obtenida de SPSS v. 25

Observamos en la tabla 4 la prueba de Alfa de Cronbach respecto al instrumento Liquidez, donde nos dio un resultado de ,806 evidenciando tener una buena fiabilidad.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CABRERA ARIAS LUIS MARTIN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA LIQUIDEZ DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO BELLAVISTA, PUNO 2023", cuyo autor es BLANCO ROJAS LUZMERY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 07 de Marzo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CABRERA ARIAS LUIS MARTIN DNI: 08870041 ORCID: 0000-0002-4766-1725	Firmado electrónicamente por: LCABRERAAR el 13- 03-2024 21:00:28

Código documento Trilce: TRI - 0739848