

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

**Fuente de Financiamiento para las Inversiones de las Empresas
Comercializadoras de Combustible del Distrito de El Tambo-2018**

Para Optar: El Título Profesional de Contador Público

Autores: Bach. Karin Rosario, Gomez Pallarco

Bach. Marly Marleni, Tomas Carhuamaca

Asesora: Mg. Carmen Rosa Dolorier Aguirre

**Línea De Investigación Institucional: Ciencias Empresariales y Gestión de
los Recursos**

Fecha de inicio: 19 de octubre del 2018

Fecha de culminación: 18 de octubre del 2019

HUANCAYO – PERÚ

2019

PRESIDENTE

SECRETARIO

VOCAL 1

VOCAL 2

VOCAL 3

ASESOR

Mg. Carmen Rosa Dolorier Aguirre

DEDICATORIA

A Dios por darme valor y a mis

Padres por todo el apoyo.

Karin

DEDICATORIA

A mis Padres y mi familia, por

Ser soporte de mi futuro.

Marly

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer a la Universidad Peruana los Andes por la formación profesional.

A la Maestra Carmen Dolorier Aguirre por su apoyo incondicional en el desarrollo del trabajo.

A las empresas comercializadoras de combustible de El Tambo.

ÍNDICE

ASESOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRAC.....	xiv
INTRODUCCION.....	xv

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	17
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
1.2.1. Problema General	19
1.2.2. Problemas Específicos	19
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
1.3.1. Objetivo general:	19
1.3.2. Objetivos Específicos:	19
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.4.1. Justificación teórica	20
1.4.2. Justificación práctica.....	21
1.4.3. Justificación metodológica.....	21

1.4.4. Justificación social.....	22
1.4.5. Justificación de conveniencia.....	22
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.5.1. Delimitación espacial.....	23
1.5.2. Delimitación temporal	23
1.5.3. Delimitación conceptual o temática	23

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

II. MARCO TEÓRICO	25
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	25
2.2. BASES TEÓRICAS.....	36
2.2.1. Fuentes de financiamiento	36
2.2.2. Inversiones.....	53
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	67
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	70
2.4.1. Hipótesis General	70
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	70
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	71

CAPITULO III

METODOLOGÍA

III. METODOLOGÍA.....	72
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	72
3.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	73
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	73

3.4.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	73
3.5.	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	74
3.5.1.	Descripción de la población	74
3.5.2.	Descripción de la muestra	74
3.6.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	74
3.6.1.	Técnicas de Recolección de Datos	74
3.6.2.	Instrumento de recolección de datos	76
3.7.	PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	76

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

IV.	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	78
4.1.	TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	78
4.2.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS EN TABLAS Y FIGURAS	78
4.3.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	115
	CONCLUSIONES	120
	RECOMENDACIONES.....	121
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	122

ANEXOS

*MATRIZ DE CONSISTENCIA-OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

*INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

*CONSIDERACIONES ETICAS

*FOTOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores	79
Tabla 2: Financiamiento a corto plazo a través de los proveedores	80
Tabla 3: Préstamos bancarios para invertir a corto plazo	81
Tabla 4: Crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo	82
Tabla 5: Financiamiento a través del factoring	83
Tabla 6: Factoring en beneficio de las ventas	84
Tabla 7: Financiamiento a través del pagare	85
Tabla 8: Sobregiro bancario y costos financieros	86
Tabla 9: Sobregiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez	87
Tabla 10: Crédito permanente, en beneficio de la empresa	88
Tabla 11: Líneas de crédito a pesar de tener costos financieros	89
Tabla 12: Créditos bancarios como alternativas de inversión a largo plazo	90
Tabla 13: Créditos bancarios para las inversiones a largo plazo	91
Tabla 14: Contrato del arrendamiento financiero Y los costos financieros	92
Tabla 15: Arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados	93
Tabla 16: Hipotecas con las instituciones financieras	94
Tabla 17: Financiamiento mediante el crédito vehicular	95
Tabla 18: Inversiones en unidades de transporte	96
Tabla 19: Inversiones para renovar activos inmovilizados	97

Tabla 20: Inversiones para modernizar la empresa	98
Tabla 21: Implementa la planta con bienes de última tecnología	99
Tabla 22: Invierte estratégicamente en activos inmovilizados	100
Tabla 23: Inversiones estratégicas, para lanzar un nuevo producto	101
Tabla 24: Decisión de inversión basado en el planeamiento financiero	102
Tabla 25: Decisión de inversión para el financiamiento de un activo inmovilizado	103
Tabla 26: Costos y gastos financieros que nos demandara la inversión	104
Tabla27: Apertura de sucursal en la empresa	105
Tabla28: Considera salir al mercado regional y nacional	106
Tabla29: Realiza inversión para planta y almacenamiento	107
Tabla30: Inversiones de expansión facilitan la competitividad	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores	79
Figura 2: Financiamiento a corto plazo a través de los proveedores	80
Figura 3: Préstamos bancarios para invertir a corto plazo	81
Figura 4: Crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo	82
Figura 5: Financiamiento a través del factoring	83
Figura 6: Factoring en beneficio de las ventas	84
Figura 7: Financiamiento a través del pagare	85
Figura 8: Sobreiro bancario y costos financieros	86
Figura 9: sobreiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez	87
Figura 10: Crédito permanente, en beneficio de la empresa	88
Figura 11: líneas de crédito a pesar de tener costos financieros	89
Figura 12: Créditos bancarios como alternativas de inversión a largo plazo	90
Figura 13: Créditos bancarios para las inversiones a largo plazo	91
Figura 14: Contrato del arrendamiento financiero Y los costos financieros	92
Figura 15: Arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados	93
Figura 16: Hipotecas con las instituciones financieras	94
Figura 17: Financiamiento mediante el crédito vehicular	95
Figura 18: Inversiones en unidades de transporte	96
Figura 19: Inversiones para renovar activos inmovilizados	97

Figura 20: Inversiones para modernizar la empresa	98
Figura 21: Implementa la planta con bienes de última tecnología	99
Figura 22: Invierte estratégicamente en activos inmovilizados	100
Figura 23: Inversiones estratégicas, para lanzar un nuevo producto	101
Figura 24: Decisión de inversión basado en el planeamiento financiero	102
Figura 25: Decisión de inversión para el financiamiento de un activo inmovilizado	103
Figura 26: Costos y gastos financieros que nos demandara la inversión	104
Figura 27: Apertura de sucursal en la empresa	105
Figura 28: Considera salir al mercado regional y nacional	106
Figura 29: Realiza inversión para planta y almacenamiento	107
Figura 30: Inversiones de expansión facilitan la competitividad	108

RESUMEN

Las empresas comercializadoras de combustible, presentan distintas dificultades con respecto a su efectivo y equivalente, se ha podido observar que tienen la necesidad de contar con unidades de transporte para el traslado de combustible y hacer el servicio de transporte, renovación de tanques de combustibles y surtidores, mantenimiento; implementar el lavado y engrase, adquisición y alquileres de inmuebles. La pregunta fue: ¿Las fuentes de financiamiento influyen en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018? El objetivo fue: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018. La hipótesis fue: La fuente de financiamiento influye directamente en las inversiones incrementando sus ingresos de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018. Los métodos fueron el científico que se relacionó con el descriptivo-explicativo, el tipo fue la aplicada, el nivel correlacional y el diseño correlacional. La técnica fue la encuesta, se utilizó el cuestionario para la recopilación de datos, pasando luego a la tabulación y procesamiento de datos. Se tomó como muestra 20 empresas. La conclusión fue: Las empresas comercializadoras de combustible de El Tambo, tienen la necesidad de contar con liquidez para las unidades de transporte en el traslado de la mercadería, realizar el servicio de transporte de combustible, realizar la renovación de tanques de combustibles y surtidores; adquirir equipos hidráulicos y mantenimiento de activos; implementar el lavado y engrase, adquisición o alquileres de inmuebles: Por lo que las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, influyen directamente en las inversiones. Finalmente señalamos las recomendaciones.

ABSTRACT

The fuel trading companies of El Tambo district present different difficulties regarding their cash and equivalent, it has been observed that they have the need to have transport units for the transfer of fuel and to do the transport service, renewal of fuel tanks and pumps, hydraulic equipment, maintenance; implement washing and greasing, rental of premises and renovation of office assets. The question was: Do the sources of financing influence the investments in fuel trading companies in the El Tambo-2018 district? The objective was to: Determine the influence of financing sources on the investments of fuel trading companies in the district of El Tambo-2018. The hypothesis was: The source of financing directly influences investments by increasing their revenues from fuel trading companies in the district of El Tambo-2018. The methods were the scientific that was related to the descriptive-explanatory, the type was applied, the correlational level and the correlational design. The technique was the survey, using the instrument of the questionnaire for data collection, then moving on to tabulation and data processing. 20 companies were taken as a sample. The conclusion was: It has been determined that the fuel trading companies of the district of El Tambo, have the need to have liquidity for the transport units in the transfer of the merchandise, perform the fuel transportation service, perform the renewal of fuel tanks and dispensers; acquire hydraulic equipment and asset maintenance; implement the washing and greasing, acquisition or rental of real estate: these companies lack knowledge about finance, so that the sources of financing in the short and long term, directly influence investments

Keywords: Short and long term financing source, short and long term investments.

INTRODUCCIÓN

Las empresas comercializadoras de combustible, presentan distintas dificultades respecto a la liquidez con que cuenta, es por dichos motivos que se hace necesario recurrir a las fuentes de financiamiento, con la finalidad de saber y conocer cuál es su influencia en las inversiones. Este proceso de liquidez financiera es de vital importancia para así poder alcanzar las metas trazadas, a través de las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

La poca importancia hacia las finanzas, hace que los empresarios no arriesguen en invertir a corto y largo plazo. Además, el uso de un solo financiamiento (Bancos), hace que la empresa disminuya sus ingresos por comercialización y por lo tanto se pierde utilidades.

La investigación se desarrolló de la siguiente manera.

En el Capítulo I de esta investigación, se diagnosticó el problema, luego se formuló el problema de investigación, luego se estableció los objetivos generales y específicos, también se planteó la justificación teórica, práctica, metodológica, social y de conveniencia.

El Capítulo II describió los antecedentes relacionados al trabajo de investigación, el marco teórico de las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, las inversiones a corto y largo plazo; las definiciones conceptuales del trabajo, la posible hipótesis, la operacionalización de las variables, sus dimensiones y los indicadores.

El Capítulo III detalló la metodología de investigación, considerando el tipo de investigación que es el aplicado y el nivel es correlacional, el método es descriptivo y explicativo; el diseño es transeccional correlacional, la población y la muestra fue de 20 personas, el instrumento fue el cuestionario y la técnica la encuesta.

En el Capítulo IV, se consideran los resultados de la investigación, en el que se realiza el análisis y discusión de resultados; las técnicas del procesamiento y análisis de datos, presentación de resultados en tablas y figuras.

Finalmente se culminó el trabajo de investigación con las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I.PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La globalización ha llevado a las organizaciones comercializadoras de combustible a la indagación de nuevas propuestas para incrementar la rentabilidad y con ello ser sostenibles en el tiempo. Es por ello, que últimamente se viene ideando proyectar las inversiones en las empresas, obligando a la conocer de nuevas fórmulas de financiación para dar acceso a las empresas a invertir en activos corrientes e inmovilizados, los bienes y equipos que se requiere para el funcionamiento eficiente del negocio. Se hace necesario conocer las fuentes de financiamiento y el conocimiento es primordial para decidir, permitiendo la consecución de recursos económicos para realizar inversiones en recursos para la organización, pero de larga duración, sin perjudicar el elemento de efectivo y equivalente de efectivo al tiempo de decidir las inversiones.

Las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, actualmente para desarrollarse tienen varios obstáculos, el financiamiento es uno de los más importantes para sus actividades empresariales. Es por ello que se desea encontrar una adecuada

combinación de fuentes de financiación a corto y largo plazo, es decir encontrar una combinación entre ambos, se trata entonces de estudiar y analizar estos hechos delicados y sensibles, también la elección de las mejores alternativas de financiamiento para invertir a corto y largo plazo.

Diagnóstico, las empresas comercializadoras de combustible, tienen las siguientes necesidades: Falta de liquidez para la compra de mercaderías, contar con unidades de transporte para el traslado de combustible y hacer el servicio de transporte de combustible, renovación de tanques de combustibles y surtidores, equipos hidráulicos y mantenimiento, implementar el lavado y engrase, alquileres de locales y servicios de transporte para el combustible, renovación de bienes de oficinas, apertura de sucursales, obligaciones con los proveedores y obligaciones con los empleados, cargas sociales y compromisos con la administración tributaria por tributos.

Causas. las causas son porque las empresas comercializadoras de combustible tienen escaso capital social, existe poca preocupación por mejorar la competitividad, los aportes de los socios o accionista al iniciar la empresa es insuficiente para esta actividad, la poca liquidez con que cuentan para desarrollar sus actividades, las dificultades que tienen para la inserción en el sistema financiero, la falta de emprendimiento y el riesgo que se tiene en las inversiones, la baja tecnología y las limitadas capacidades gerenciales de parte de los empresarios.

Pronóstico. Es muy probable que en muchas empresas comercializadoras de combustible si no utilizan las fuentes de financiamiento y las inversiones, puedan quedar en la misma situación en la que se encuentran e ir perdiendo mercado y mantenerse en el nivel que tienen ahora o cerrar el negocio.

Control al pronóstico

Se hace necesario conocer ampliamente sobre las fuentes de financiamiento que existen, conocer las operaciones de las entidades del sistema financiero para que las empresas comercializadoras de combustible puedan evaluar y tomar decisiones de inversión para sus actividades. Entonces el financiamiento contribuirá en el objetivo de buscar las metas, aprovechando las ocasiones que se presentan y los recursos internos y externos para el desarrollo de sus actividades sobre la base de un análisis de inversión.

Por los motivos expresados se necesita conocer sobre las fuentes de financiamiento para la inversión en las empresas comercializadoras de combustible en el distrito de El Tambo, por este motivo se realizará el trabajo de investigación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

¿Las fuentes de financiamiento influyen en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?

1.2.2. Problemas Específicos

a. ¿El financiamiento a corto plazo influye en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?

b. ¿El financiamiento a largo plazo influye en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo general:

Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

1.3.2. Objetivos Específicos:

a. Determinar la influencia del financiamiento a corto plazo en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

b. Determinar la influencia del financiamiento a largo plazo en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Justificación teórica

La investigación se realizará con el objetivo de aportar conocimiento al ya existente sobre las fuentes de financiamiento, como una herramienta para el progreso de las empresas comercializadoras de combustible, cuyos resultados del trabajo podrá servir como una idea para ser incorporado como conocimiento a las finanzas, ya que se estaría observando que el uso de estas proposiciones influye en las inversiones.

“Las fuentes de financiación distinguen a las fuentes en propias y ajenas, en función a la propiedad que les corresponda. Las propias son aquellas que implican propiedad de la empresa y, por lo tanto, forman parte de su patrimonio”. Rodés, (2014)

Podemos distinguir dos tipos de financiamiento: la externa y la interna.

El financiamiento interno se da a través de los socios o accionistas de las empresas, con la finalidad de facilitar liquidez a la empresa en cualquier momento o circunstancia. Estas acciones serán a costo cero a con bajos intereses por ser en beneficio de las empresas que ellos vienen dirigiendo y posteriormente serán los beneficiados con el aumento de sus utilidades.

En cambio, el financiamiento externo o ajeno se realiza a través del sistema bancario y no bancario, mediante contratos que se establecerán, en la cual se especificaran la modalidad y los costos financieros que se tendrá que pagar. En este tipo de contratos se tendrá que evaluar la modalidad a realizar, los costos financieros, los plazos establecidos, las cuotas y los beneficios que se recibirán.

Con respecto a la teoría de inversiones, es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que generen ingresos positivos y/o

conservar o aumentar su valor. En términos sencillos invertir significa destinar parte de nuestros ingresos en la adquisición de activos con el propósito de aumentar ese monto inicial. La lógica de esta retribución esperada se da como una forma de recompensa por el uso de los recursos en el presente . Ccaccya, (2016).

1.4.2. Justificación práctica

La presente tesis permitió conocer la realidad de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, desde el punto de vista económico financiero, con la finalidad de determinar la influencia de las fuentes de financiamiento que las mismas han utilizado para las inversiones y desarrollo, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más amplio.

El trabajo de investigación ayudara a conocer a las fuentes de financiamiento que proporciona las instituciones financieras y conocer las inversiones que pueden realizar las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, resolviendo problemas de finanzas, debido a que la mayoría de las mismas no utilizan adecuadamente el financiamiento. Además, se dará muchas ideas con la finalidad que los empresarios de estas actividades puedan estudiar y poner en práctica las recomendaciones que se realizaran, en el que se consideraran las modalidades, los costos de financiamiento y las herramientas que deberán utilizar para evaluar las inversiones.

1.4.3. Justificación metodológica

La investigación principalmente contribuirá en la formulación del instrumento (cuestionario) de recolección de datos, también en el proceso del análisis estadístico, utilizando la escala de Likert y el SPSS 25.

Los procedimientos para la aplicación de las fuentes de financiamiento en las inversiones, se realizará mediante el método científico, situaciones que pueden ser

investigadas proponiendo hipótesis, una vez que sean comprobados podrán ser utilizados en otros trabajos de investigación y en otras empresas.

Con los instrumentos que se utilice se podrán realizar otros trabajos, en lugares y realidades diferentes o similares, pues la variable fuentes de financiamiento e inversiones seguirá siendo de profunda preocupación en nuestra región y distrito.

1.4.4. Justificación social

En este rubro es importante interrogarnos ¿Cuál es su trascendencia para la sociedad?, ayudara a que exista más empresas comercializadoras de combustible, ¿Quiénes se beneficiarán con los resultados de la investigación?, se benefician las empresas comercializadoras de combustible, ¿De qué modo?, podrán conocer en forma amplia sobre las fuentes de financiamiento y la forma de inversión que pueden realizar, la investigación tiene gran relevancia social debido a que con el estudio y práctica de enfoques sobre las fuentes de financiamiento permitirá aplicar en los problemas de finanzas.

Los individuos de una sociedad están constantemente en la búsqueda del bienestar social, por lo que se busca averiguar las necesidades de los pobladores en los distintos campos de sus quehaceres, como en el trabajo planteado en el que se necesita de fuentes de financiamiento con la finalidad de realizar inversiones en las empresas que comercializan combustible en el distrito de El Tambo con el propósito de mejorar en la calidad de servicio, precios y lugares para facilitar la venta de los mismo en ubicaciones accesibles para que los usuarios que es la sociedad puedan tener acceso a conseguir sin dificultad dicho bien.

La investigación se justifica socialmente, debido a que, con el estudio, *las* empresas comercializadoras de combustible en el distrito de El Tambo, podrán realizar financiamientos a corto y largo plazo para poder invertir en bienes que servirán a la comunidad huancaína, ya que el parque automotor en la ciudad se viene incrementando considerablemente.

1.4.5. Justificación de conveniencia

Para el desarrollo de este aspecto es importante preguntarnos ¿Qué tan conveniente es la investigación?; esto es ¿para qué sirve?, ¿porque eligió el tema?, ¿porque es importante?, ¿conviene su realización?, por lo que referimos que se ha observado durante estos últimos años en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, es conveniente realizar la investigación por los problemas de liquidez, por la funcionabilidad de las fuentes de financiamiento, porque sirve para realizar inversiones y se puedan desarrollar, porque se necesita profundizar el estudio de las fuentes de financiamiento y las inversiones, por ampliar el conocimiento y finalmente su realización.

1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Delimitación espacial

Se refiere fundamentalmente al contexto o espacio geográfico donde se aplicará el estudio. El trabajo estará localizado en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

Como trabajo de investigación nos hubiera gustado realizar en espacio geográfico más amplio, ya que los estudios de las fuentes de financiamiento para las inversiones son muy necesarios e importantes en este sector.

1.5.2. Delimitación temporal

Se refiere al tiempo expresado en meses de duración, que demanda la elaboración del proyecto hasta la publicación y desarrollo de la tesis. El trabajo de investigación se comenzó a trabajar desde el mes de octubre-2018, tiempo en el que se describió el planteamiento del problema, objetivos e hipótesis, la parte metodológica, los aspectos teóricos y la culminación se realizará en el mes de octubre del 2019.

1.5.3. Delimitación conceptual o temática

La delimitación conceptual se conceptualizo en función a las variables de estudio, así como a las dimensiones e indicadores. Es decir, se debe establecer un dominio teórico donde los temas que explican y definen cada una de las categorías propias de cada una de las teorías que se investiga, estén plenamente relacionadas unas con otras. El trabajo de investigación tendrá una delimitación conceptual con el estudio de las siguientes teorías: en primer lugar la variable independiente: Fuentes de financiamiento, teoría que ya fue estudiado existiendo en textos y muchos trabajos de tesis en el que se van mencionando que como parte de las fuentes de financiamiento existe el de corto plazo y el de largo plazo; el de corto plazo sirve para cumplir con las obligaciones más urgentes y de constante movimiento, como es en los casos de las mercaderías y pasivos de corto plazo: el de largo plazo que sirve para invertir en activos inmovilizados como: terrenos, edificios, unidades de transporte, maquinarias, intangibles; y como variable dependiente: Inversiones; también cuenta con muchas bases teóricas producto de los textos y tesis realizadas que nos servirán para tener un mayor panorama y las teorías de inversión a corto y largo plazo.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

En la tesis denominada **Estrategias Financieras para una empresa comercializadora de Combustible**, realizado por Ceja (2013), en el Instituto Politécnico Nacional-México; argumentó que: “El financiamiento no es malo si se ocupa para invertir y si los rendimientos de esa inversión sean superiores al costo de financiamiento que se esté pagando por lo prestado. Las empresas de este giro están en desinformación al respecto de los apoyos y financiamientos que está dando el gobierno a través de Nifinsa y los bancos, lo conveniente sería tratar de reunir todos los requisitos para lograr adquirir una línea de crédito por este medio, en donde sólo se paga el 3% máximo mensual, comparado al 10% promedio que la empresa ha tenido que pagar hasta hoy por los financiamientos con agiotistas, entonces se optimizarían sus utilidades.”

Asimismo el autor concluye que: “Se puede llegar al éxito sin problemas de financiamiento para esta empresa porque su perfil es de una empresa en crecimiento, siempre y cuando se cambie la forma de administrar y manejar sus recursos, adicionalmente si se planea el cómo y el cuándo a través de las herramientas que nos ofrece hoy en día una

administración eficiente, entonces Marza Construcciones o las empresas con características similares optimizarían sus utilidades, dando a los socios grandes beneficios económicos”.

La tesis: “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima”, realizado por: De la Mora, (2016), para optar el **Título de Maestro en Administración**, en la **Universidad de Colima, Colombia**, concluyendo:

“Los recursos financieros en las empresas son una necesidad elemental, ya sea para emprender el negocio, crecer o expandirse: cuales son las fuentes de financiamiento principales para las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima, el potencial de créditos que existen, las entidades financieras y que se debe hacer”. De la Mora, (2016)

Por lo anterior se hizo un estudio documental y de campo; en el segundo se encuestó a un grupo de empresarios industriales manufactureros, respecto a la experiencia de todos ellos sobre las fuentes de financiamiento a las que recurren para cubrir sus necesidades de recursos monetarios, discutiendo alternativas como: recursos propios, proveedores, bancos comerciales, bancos de desarrollo, entre otros; y a la vez los montos, plazos y tasas de interés que ellos necesitan. De la Mora, (2016).

“Se encontró que actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura”. De la Mora, (2016).

La tesis: “Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas”, Echevarria, Morles, y Varela, (2007), concluye: “Las PyMES son de vital importancia para el desarrollo económico de México, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento”.

La banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, se vio paralizada por los efectos de la crisis económica de 1994-95, sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos. Echevarria, Morles, y Varela, (2007)

La mayor parte de los recursos financieros de la banca múltiple es prestada al gobierno, otra parte a las grandes empresas, otra parte son créditos al consumo, dirigido al público en general y que destinan mayormente para la compra de bienes y servicios, y el resto, muy poco, por cierto, es utilizado en programas y proyectos generadores de empleo y enfocados a las PyMES. Echevarria, Morles, y Varela, (2007)

Las empresas que sobrevivieron lo hicieron con el crédito concedido por los proveedores mejor capitalizados, en un afán de no perder a su clientela, de por si mermada y en franca situación de cierre. Otras opciones fueron las ofrecidas por la banca de fomento, las sociedades de objeto limitado y las instituciones auxiliares de crédito que cobraron fuerza en estos años. Echevarria, Morles, y Varela, (2007)

Se ha podido observar que las empresas tienen la necesidad de contar con el apoyo de la banca, respecto al trabajo que se viene comentando se ve que las PYMES mexicanas tuvieron muchos problemas por la falta de financiamiento que no fueron atendidos por los bancos, debido a la falta de cumplimiento de las mismas, esto ocasiono que no puedan desarrollarse, con el transcurso del tiempo se ha venido regularizando esta situación y las empresas han estado logrando insertarse con la banca.

“Estrategias de financiamiento para la consolidación de la estructura financiera en las microempresas del municipio Barinas, Estado Barinas. Periodo 2009, Caso:

Panadería y Pastelería Colón del Táchira C.A.”, Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009), para optar el Título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora”, Barinas, Venezuela, septiembre 2009, teniendo los siguientes resultados:

“En su primer objetivo, se constató, no conocer o tener una estrategia específica; las decisiones se toman en base a las experiencias pasadas, basados en la utilidad y comodidad proporcionada por las fuentes a las que se ha acudido, se invierte en la parte de la empresa que está en emergencia, donde destaca su ingenuidad; que se ve compensada por la prudencia y buen juicio”. Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009)

“En referencia al segundo objetivo, se identificó, mediante revisión y análisis del Balance General, que ha acudido a los financiamientos de corto plazo proporcionado por los proveedores, familiares y amigos, los adelantos o anticipos de clientes; los cuales son sin costo financiero aparente”. Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009)

“En conclusión, de acuerdo a las dificultades y las características observadas se logró determinar que no conocen las Estrategias de Financiamiento para la Consolidación de la Estructura Financiera, al observar una aplicación errática de algunos aspectos importantes en su gestión financiera, por lo tanto se requiere implementar Estrategias de Financiamiento para la Consolidación de la Estructura Financiera al establecer una Estructura Financiera de capital adecuado en función a la consecución de fondos a largo plazo entre varias alternativas planteadas donde incrementar la cantidad de deuda en la estructura de financiamiento es igual a incrementar el apalancamiento financiero lo que tiene un efecto sobre la rentabilidad que depende del coste financiero de esa deuda. En efecto, un mayor empleo de deuda generará un incremento en la rentabilidad sobre los recursos propios, siempre y cuando el coste de la deuda sea menor que la rentabilidad

del negocio sobre los activos netos, capital de trabajo más activos fijos netos”. Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009).

“Incidencia del financiamiento en el incremento de activos fijos de la empresa de transporte interprovincial Expreso Marañón S.A.C., Chiclayo – 2015”, Fernandez y López, (2016), para obtener el Título Profesional de Contador Público, realizado en la Universidad Señor de Sipán, concluyendo con los siguientes resultados:

Diagnosticar la situación económica financiera en el incremento de activos.

A través del balance general se puede llegar a la conclusión que la empresa no invierte en activos fijos lo que ha generado que con el pasar del tiempo se vayan depreciando y por ende no brindando efectivamente el servicio a los clientes y a través del estado de ganancias y pérdidas se pudo observar que cada vez hay aumento en la demanda del servicio de transporte y eso lo podemos ver reflejado en el aumento de las ventas al paso de cada periodo. En cada periodo ha tenido un incremento en el porcentaje de la rentabilidad sobre los ingresos, igualmente una creciente positiva en la rentabilidad sobre los activos y lo mismo se puede apreciar en los indicadores de rentabilidad sobre el patrimonio que también muestran un aumento. Por sus ingresos constantes, cuenta con liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones y cumplir con las deudas pendientes con sus proveedores-. Fernandez y López, (2016)

“Proponer la alternativa más viable del financiamiento en el incremento de activos fijos. La propuesta más viable para la inversión de activos fijos es a través de un préstamo bancario que a través de un análisis respectivo debe ser financiado por el Banco de Crédito del Perú”. Fernandez y López, (2016).

“Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014”, Tuesta, (2014), concluyendo:

La ciudad de Lambayeque representa un mercado interesante para el negocio de transporte terrestre de pasajeros, que muestra un potencial de crecimiento importante y un nivel considerable de demanda insatisfecha. La oferta actual de servicio aún presenta deficiencias que influyen en la satisfacción de los pasajeros, lo que representa una oportunidad que puede aprovechar Móvil Tours. - Existe expectativa en los usuarios del transporte provincial por acceder a mejores servicios con una empresa que acoja sus exigencias y las cubra con un buen servicio y precios razonables. - Existe una buena percepción de los usuarios respecto del servicio y la marca está posicionada en la mente. - Todos estos aspectos favorecen para un ingreso exitoso de Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque, ofreciendo un servicio de transporte terrestre, seguro, de calidad y a buen precio. - El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión. - Tratándose de financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión. - Se ha optado por estructurar el financiamiento del proyecto con una combinación que considera el aporte de Móvil Tours por S/. 1'000,000 y el financiamiento mixto de Leasing y préstamo mediano plazo, aprovechando la disponibilidad de líneas de créditos en los bancos y las condiciones especiales a que tiene acceso. - El aporte de los socios tiene un doble componente de beneficio, por un lado, reduce el costo financiero, menos financiamiento de bancos y por otro lado compromete a los socios en el proyecto. - La alternativa de financiamiento propuesta se muestra adecuada a las condiciones del proyecto, utiliza los plazos de repago adecuados y representan un costo

financiero ventajoso, por la condición de buen cliente de Móvil Tours en los bancos. - La viabilidad financiera se ve reflejada en el retorno obtenido y mantiene márgenes de seguridad para afrontar cualquier alteración en las estimaciones de ingresos, teniendo de manera adicional el soporte financiero de la empresa Móvil Tours y sus accionistas, para superar cualquier contingencia que se presente y pueda afectar los flujos proyectados. Tuesta, (2014).

Evaluación financiera en proyectos de inversión para una adecuada toma de decisiones en las empresas de la provincia de Huancayo, Mejia y Santos, (2012), para obtener el Título de Contador Público, realizado en la Universidad Nacional del Centro del Perú, **concluyendo:**

“Dentro de la evaluación financiera de un proyecto, los criterios aplicables son reglas y normas que ayudan a juzgar la idoneidad y conveniencia de un proyecto; si éste no está a la altura de la norma, se rechaza. Los criterios de decisión son pautas que se expresan en función de la rentabilidad proyecto. Para expresar la rentabilidad del proyecto se debe saber el flujo de efectivo neto del proyecto, las fechas en que ocurren, los años que abarca y de su valor en efectivo”. Mejia y Santos, (2012). “Una vez analizada la formulación de los criterios, se pueden tomar decisiones sobre los proyectos evaluados en términos de un conjunto uniforme de opiniones. Se puede establecer que las inversiones que son afectadas por los costos al momento de la inversión, pueden ocasionar pérdidas para los accionistas o para las empresas, por eso es muy importante para una buena toma de decisiones conocer la factibilidad existente y poder predecir los riesgos que pueda tener la inversión. La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de

evaluación económica son herramientas de uso general, lo mismo pueden aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática”.

Mejia y Santos, (2012)

Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012, Kong y Moreno, (2014), para obtener el Título de Licenciado en Administración de Empresas, realizado en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, encontró los siguientes resultados:

Que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas, que representa el 80%, quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, y con el afán de desarrollarse recurrieron al financiamiento. Debido al financiamiento obtenido lograron el incremento de su producción y de sus ventas, demostrando que hubo incidencia en el incremento de la rentabilidad de dichas empresas. Por otro lado, un 20% afirmó no haber destinado el dinero del financiamiento correctamente, limitando su desarrollo en el tiempo, afectado por una deficiente gestión empresarial. El financiamiento en los últimos tres años (2010 – 2012) ha tenido diversas variaciones; el año 2012 ha presentado un gran porcentaje (54%) de inversiones, ya que los emprendedores han demostrado tener mayor conocimiento de obtener un financiamiento. En el año 2011 se tuvo un aumento significativo (30%) casi duplicando los préstamos respecto al año anterior 2010 (16%), siendo en su mayoría montos que oscilan entre menos de S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles. (Kong y Moreno, (2014)

Las MYPES han mejorado su producción conllevándolos al aumento de sus ingresos, siendo un 44% las que han sabido utilizar mejor su financiamiento, ya que ahora los emprendedores tienen una mejor gestión de compra, reflejada en la cantidad producida y/o almacenada de su materia prima e inventarios. El aumento de producción y sus

ingresos ha permitido que fortalezcan la relación con sus proveedores 69%, las mismas que han mantenido sus costos 72%, mientras que un 28% ha sabido mejorar su poder de negociación y una mejor gestión con ellos, siendo esta plasmada en una mejora de los costos. Las fuentes de financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Kong y Moreno, (2014)

“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, Caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014”, Regalado, (2016), concluyendo:

De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión. Regalado, (2016),

“El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso”. Regalado, (2016).

“Alternativas de financiamiento para el fortalecimiento de las inversiones en las empresas constructoras de la provincia de Huancayo”, Alarcon y Centeno, (2015), concluyendo “se ha determinado que las alternativas de financiamiento mediante el aporte de los socios, y el sistema financiero con: los bancos, las financieras, las cajas de ahorro y

crédito, etc., permiten el fortalecimiento en las inversiones de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Actualmente estas alternativas financieras son usadas para la consolidación de la organización financiera de las empresas”. Alarcon y Centeno, (2015)

“Se analizó que los aportes de los socios inciden positivamente en las inversiones a corto plazo en las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Del análisis de los resultados se pudo evidenciar que el socio aporta dinero en efectivo, inventarios, activos inmovilizados y realiza préstamos a la empresa cuando requiere”. Alarcon y Centeno, (2015)

“Se ha determinado que el sistema financiero influye positivamente en las inversiones a largo plazo de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Estas organizaciones realizan contratos de financiamiento como: el arrendamiento financiero, préstamo bancario, crédito bancario y la carta fianza”. Alarcon y Centeno, (2015)

“Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería”, Montes, (2013), concluyendo: “se ha determinado que el financiamiento es importante concluyendo que influye positivamente en la rentabilidad, ya que realizan financiamiento con arrendamiento financiero o crédito bancario, para invertir en activos fijos y capital de trabajo, lo que ha permitido obtener rentabilidad y desarrollo empresarial”. Montes, (2013)

“El análisis sobre el arrendamiento financiero en las empresas de servicio de transporte liviano en minería, tiene como resultado la rentabilidad. Se debe de tener claro que el objetivo principal de este tipo de financiamiento es el incremento de sus ingresos, la adquisición de activos fijos y consecuentemente una mayor rentabilidad; para el arrendatario es aprovechar la financiación, las ventajas financieras y fiscales que esta operación conlleva, así como también elegir la opción de compra que le ofrece el arrendador”. Montes, (2013)

“Uno de los factores significativos de las empresas, es la evaluación financiera del crédito bancario, que manejan tasas de interés accesibles en el mercado, tanto para capital de trabajo como para activos fijos. Por lo tanto, el crédito bancario influye favorablemente en la rentabilidad y logro de su desarrollo empresarial en el distrito de El Tambo”. Montes, (2013)

“Uno de los elementos más importantes es el crédito vehicular, que de acuerdo a los resultados obtenidos incide efectivamente en tener mayor rentabilidad en las Empresas de Servicios de Transporte Liviano en Minería”. Montes, (2013)

“Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo”, Apaclla y Rojas, (2016), como resultado del trabajo de investigación, “se ha determinado que las estrategias de financiamiento mediante el préstamo de socios, así como arrendamiento financiero, préstamo bancario, crédito de proveedores y carta fianza inciden muy favorablemente en el incremento de la rentabilidad, pues objetivo principal de las estrategias de financiamiento es el incremento de las ventas y la obtención de mayor utilidad, ya que con inversión generan mayores ingresos y por lo tanto ganancias. Tienen ventajas financieras como son: facilidades, intereses bajos, cómodas cuotas, etc, finalmente las decisiones se toman en base a las experiencias pasadas, hechos que se constató mediante la observación directa y la encuesta realizada”. Apaclla y Rojas, (2016)

“Se analizó que los aportes de los socios inciden de manera muy positivamente en el incremento de las ventas en las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Del análisis de los resultados se pudo evidenciar que los socios antes de recurrir al sistema financiero optan en primera instancia financiar a la empresa con dinero en efectivo a bajos intereses, hechos que son más rápidos y bastantes beneficios en favor de la empresa”. Apaclla y Rojas, (2016).

“Se ha determinado que el arrendamiento financiero, el préstamo bancario, los créditos con los proveedores y la carta fianza influyen de manera muy favorablemente en los resultados de los estados financieros. Como resultado de los financiamientos y la carta fianza se ha producido el incremento de ventas, incremento de la rentabilidad, incremento de las utilidades del año 2015 en comparación a los años anteriores, resultados que se recogieron mediante la entrevista realizada”. Apacella y Rojas, (2016).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Fuentes de Financiamiento

“Estamos ante una de las actividades vitales de la empresa: la obtención de recursos financieros para poder hacer frente a sus actividades. Una empresa ha de tener claro de dónde puede obtener los recursos financieros, el coste de estos y que características deben tener para poder cubrir adecuadamente sus necesidades. Una empresa puede llegar a tener problemas para pagar a sus empleados, a sus proveedores, a devolver préstamos, etc., a pesar de ser una empresa con beneficios, sino es capaz de gestionar adecuadamente sus fuentes de financiación, o pueden estar pagando un coste financiero muy alto si no sabe valorar y seleccionar adecuadamente tales fuentes”. Escribano, (2011)

“Las empresas precisan obtener recursos financieros para poder desempeñar sus actividades, unas veces los obtendrán de sus aportaciones externas y en otros casos la organización se financiará a través de distintos mecanismos que le permitan obtenerlos sin la necesidad de acudir al exterior”. Escribano, (2011).

“Las fuentes de financiamiento para la mayoría de los negocios, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se

presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”. Lopez, (2014)

“Toda empresa necesita recursos, una vez para financiar su capital de trabajo (mano de obra, materias primas, gastos administrativos, etc.), otras para financiar sus inversiones (compra de maquinarias, terrenos, inmuebles) e inclusive para pagar deudas. Para obtenerlos, puede recurrir a varias fuentes, de distinto origen, de diversos plazos y de diferente naturaleza”. Olivera y Olivera, (2005)

“Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que implican una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización. Existen diversas formas de financiación como alternativas para estas unidades productivas, las cuales serán presentadas en esta sección”. Ccaccya, (2015)

“Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero”. Ccaccya, (2015). Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos

- Para pago de deudas o refinanciamiento
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo
- Para iniciar un nuevo negocio

“Por tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente”.

Ccaccya, (2015)

Tipos de fuentes de financiamiento

“Se presentan varios criterios para su clasificación. Entre las más comunes se tienen”:

Ccaccya, (2015)

Según el origen de financiación

“De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior”. Ccaccya, (2015). Por tanto, se distinguen dos tipos:

Financiación interna

“Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones”.

Ccaccya, (2015). Entre las principales formas que se tienen son:

- Provenientes de los accionistas de la empresa.
- Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Financiación externa

“Son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que

presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple”. Ccaccya, (2015)

Según el plazo de devolución

“Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado”. Ccaccya, (2015). Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos: financiamiento a corto y largo plazo.

2.2.1.1. Financiamiento a corto plazo

“Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos”. Ccaccya, (2015)

“La empresa necesita recursos financieros a corto plazo para lograr el equilibrio de tesorería, lo que permite que exista correspondencia entre los flujos monetarios de entrada y salida. Los recursos a corto plazo en principio financian el denominado periodo medio de maduración, cuyo calculo nos proporcionará el número de unidades de tiempo (generalmente días) que por término medio se tardará en recuperar, esto es, en hacer liquida una unidad monetaria invertida en el ciclo de explotación de la empresa”. Ruiz y Puértolas, (2013)

“El financiamiento a corto plazo es aquel concertado a un plazo de hasta un año, el crédito de corto plazo se destina principalmente a financiar capital de trabajo; dentro de ellas podremos mencionar a las siguientes”: Olivera y Olivera, (2005)

- a. Crédito de proveedores o comerciales
- b. Crédito bancario
- c. Factoring
- d. Pagares
- e. Líneas de crédito.
- f. Sobregiro bancario

“El objetivo va a ser cubrir una parte del activo corriente que cambia con frecuencia, sobre todo por motivos estacionales. Así que la empresa puede ver que en determinados momentos tiene que financiar aumentos puntuales (no permanentes) de su activo corriente (materias primas, productos en curso, créditos a clientes, etc.) porque sencillamente aumentan sus actividades y en otros momentos puntuales (meses, semanas, etc.) esas necesidades financieras disminuyen porque se venden menos”. Escribano, (2011)

2.2.1.1.1. Crédito Comercial

“Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. Ventajas del crédito comercial Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos. Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Desventajas del crédito comercial Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal. Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas”. López, (2014)

Características.

*No tienen un costo explícito.

*Su obtención es relativamente fácil, y se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios.

*Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto.

*Es un crédito revolvente que se actualiza.

*Crece según las necesidades de consumo del cliente.

2.2.1.1.2. Crédito Bancario

“Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en

día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento”. López, (2014).

Ventajas de un crédito bancario

“La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital. Desventajas del crédito bancario Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses”. López, (2014).

Características.

*Se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola, ganadera y comercialización.

*En el comercio se utiliza en la compra de mercaderías y otros que requiera la empresa para su venta.

*Los intereses son datos proporcionados por el Banco y son cobrados sobre saldos insolutos vencidos.

2.2.1.1.3. Factoring (Cesión de créditos comerciales)

“El factoring es una herramienta que se puede utilizar con frecuencia por las empresas para obtener una mayor liquidez sin la necesidad de recurrir al endeudamiento con terceros. Por ello, su concepto, características y aplicación se explicarán en el presente artículo”. Castillo, (2011)

“El factoring es el acuerdo por el cual, una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera denominada compañía de factoring o de facturación, para

que esta le otorgue una financiación de los créditos con sus clientes y encargarse del cobro de sus facturas”. Castillo, (2011)

“Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial”. Ccaceya, (2015)

Tipos de Factoring

“Se pueden diferenciar dos tipos de factoring en función de la empresa que lo contrate: Factoring tradicional (o a clientes): consiste en otorgar una línea de crédito por parte de una entidad de carácter financiero (es decir, cuyo objeto social es el de ofrecer financiación), a otra empresa (la que contrata el servicio), a cambio de la cesión por parte de esta última, de sus cuentas a cobrar. La empresa que contrata el servicio obtiene liquidez inmediata para su operativa empresarial, sin tener que esperar a cobrar de sus clientes de forma directa. Factoring a proveedores (Confirming): consiste en otorgarle una línea de crédito de pago a sus proveedores, logrando de esta manera diferir el compromiso de pago acorde a los flujos de la empresa”. Castillo, (2011)

Ventajas

“Este sistema ofrece diversas ventajas, entre las que destacamos las siguientes”: Castillo, (2011)

- Ahorro de costes.
- Flexibilidad en las necesidades financieras.
- Operativas a nivel nacional e internacional.

Características del factoring

“El factoring a clientes es una forma de financiación utilizada por las empresas basada en la cesión mercantil de los créditos originados por las ventas realizadas por estas. Las principales características del factoring las podemos resumir en”: Castillo, (2011)

1. La empresa de factoring asume:

- El riesgo del impago.
- La gestión del cobro.

2. Utilización fundamentalmente a nivel internacional

3. “Este tipo de financiación exige un volumen considerable de créditos a cobrar, que justifique los riesgos de no pago de estos a la empresa de factoring; en consecuencia, a las empresas con poco volumen de facturación les es difícil acceder a este sistema”. Castillo, (2011)

Clases

“Existen múltiples formas de clasificar al factoring. La más importante es la que toma en cuenta la disponibilidad financiera y la asunción del riesgo”: Olivera y Olivera, (2005)

Factoring sin Recursos o Financiación

“Es aquel en el cual los pagos al factor del cliente no contemplan anticipos, sino que se efectúan conforme vencen los documentos. El riesgo de no pago del documento es asumido por el factor, razón por la cual este a veces rechaza las cuentas de algunos deudores con problemas. Es la versión más tradicional por lo cual también es conocido como Factoring Puro. Generalmente va acompañado por servicios contables y administrativos por parte del Factor”. Olivera y Olivera, (2005)

Factoring con Recursos o Financiación

“Es aquel en el cual el Factor anticipa la financiación, sin esperar al vencimiento de los créditos. El riesgo de no pago de los documentos es asumido por el cliente, quien al vencimiento de éstos debe devolver al factor el importe anticipado, así como los intereses

pactados y los gastos. Es la versión más moderna del Factoring, y la más empleada. Para el Factor el beneficio está dado por el interés que cobra por los recursos otorgados”. Olivera y Olivera, (2005)

2.2.1.1.4. Pagaré

“Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador”. López, (2014). “Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal. Ventajas del pagaré Se paga en efectivo. Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial. Desventajas de los pagarés La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago”. López, (2014).

“El Pagaré es un documento de crédito que constituye una promesa escrita de pago, por medio de la cual una persona llamada deudor, se obliga a pagar otra persona llamada acreedor, una cantidad de dinero, bajo ciertas condiciones y a una fecha determinada indicada en el mismo documento”. Rodríguez, (2014)

Personas que intervienen

Deudor

“Es la persona natural o jurídica que otorga o emite un documento llamado pagaré”. Rodríguez, (2014).

Acreedor

“Es la persona natural o jurídica a quien el deudor se compromete a pagar el importe indicado en el pagaré”. Rodriguez, (2014)

Requisitos

- La denominación de pagaré.
- Lugar y fecha de expedición.
- Promesa pura y simple de pagar.
- El importe de la suma a pagar.
- Nombre de la persona a quien debe hacerse el pago.
- Nombre de la persona del girador del pagaré.
- Lugar y fecha del vencimiento.

Pagaré nominativo

Es el girado a nombre de una persona natural o jurídica determinada, el cual no puede ser endosado, si antes no se ha notificado por escrito al girador.

2.2.1.1.5. Sobregiro bancario

“Contrato mediante el cual el banco se obliga a cumplir las órdenes de pago de su cliente hasta por el importe del dinero que hubiere depositado en ella o del crédito que se haya estipulado”. Rodriguez, (2014)

Su finalidad es limitar o disminuir los pagos en efectivo.

Características del sobregiro. Rodriguez, (2014)

- Línea de crédito (onerosa) que se otorgan en la cuenta corriente.
- Los giros contra la autorización podrán hacerse mediante cheques, tarjetas de cajero automático, o cualesquiera otros medios que se convengan.
- Se otorgan a clientes con los que el banco tiene un trato continuo y solvencia demostrada.
- Sirve para atender necesidades de liquidez coyuntural.

Tipos de Sobregiro. Rodriguez, (2014)

Sobregiro a sola firma: Se otorga contra un compromiso futuro de cancelarlo en un plazo determinado.

“Línea de avance en cuenta corriente: contrato que otorga una línea de crédito disponible a través de la cuenta corriente (necesaria garantía)”. Rodriguez, (2014)

2.2.1.1.6. Línea de Crédito

“Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos. Las ventajas de una línea de crédito. Es un efectivo; con el que la empresa puede contar”. López, (2014). “Desventajas de una línea de crédito Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito”. López, (2014).

La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho. López, (2014)

“Es una modalidad de crédito comercial directo y/o indirecto de hasta un monto y plazo determinado, utilizable en forma revolvente o no revolvente, durante el período de vigencia de la línea. Serán otorgadas como máximo por un año y renovadas a solicitud del cliente, con previa aprobación de los respectivos niveles de autonomía”. Baco de la Nación, (2018)

Características

Agilizar operaciones urgentes como:

-Créditos Documentarios que mantienen compromisos contractuales asumidos frente a proveedores del exterior o interior, cuyo incumplimiento se encuentra sujeto a penalidades u otro tipo de sanciones.

-Cartas Fianza presentados a concursos públicos para obtener la Buena Pro.

-Disponibilidad inmediata para asumir compromisos o pasivos.

2.2.1.2. Financiamiento a largo plazo

“Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes”. Ccaccya, (2015)

El financiamiento a largo plazo es aquel concertado a un plazo mayor a un año, en tanto se amplían los plazos mayores para destinar principalmente a financiar la inversión en activos fijos; dentro de ellas podremos mencionar a las siguientes: Olivera y Olivera, (2005)

a. Créditos de entidades financieras

b. Hipoteca

c. Arrendamiento financiero

d. Credito vehicular

2.2.1.2.1. Hipoteca.

“Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. Ventajas de la hipoteca Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses

generados de dicha operación. Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida, al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien. Desventajas. Al prestamista le genera una obligación ante terceros. El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago”. López, (2014)

Características.

*El valor del crédito no podrá exceder del 80% del valor de las garantías otorgadas comprobado mediante avalúo.

*El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado al comercio es de 10 años, teniendo por lo regular un año de periodo de gracia.

*La tasa de interés está basada en función al mercado, el cual es variable, más una sobretasa fijada por el banco acreditante sobre el importe total de financiamiento a la firma del contrato.

*Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos mensualmente.

2.2.1.2.2. Arrendamiento Financiero

“Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes acreedor y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo. Otras

ventajas Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra. Desventajas. Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado. Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses. Resulta más costoso que la compra de activo”. López, (2014)

Ventajas del Leasing

“Cualquiera de las cualidades o aspectos favorables del leasing no debería ser contemplados desde una perspectiva generalizadora en algunos casos o excesivamente rígida en otros”. Apaza, (2013)

“La existencia de una determinada ventaja y la vigencia de la misma dependerán, en muchas ocasiones, de factores cambiantes como por ejemplo la legislación vigente en un momento determinado, o bien la situación coyuntural entre otras consideraciones”. Apaza, (2013)

Entre las ventajas que podemos destacar desde el punto de vista del usuario-arrendatario, están:

- Amortización acelerada y ahorro de impuestos
- Reequipamiento sin inmovilización de fondos
- Tesorería sin fluctuaciones severas
- Financiación íntegra (100%) del material
- Buen control presupuestario
- Flexibilidad
- Autonomía financiera del arrendatario
- Protección contra la inflación

2.2.1.2.3. Crédito Vehicular

“El crédito vehicular es una actividad en la que participan con gran énfasis varias entidades del sistema financiero, principalmente bancos y financieras. Es un crédito o préstamo de fácil acceso destinado a la adquisición de vehículos nuevos o usados, con tasas competitivas y plazos acordes a tu capacidad de pago. Es una línea especializada para la financiación de vehículos productivos, de servicio público y particular, para transporte terrestre de pasajeros, carga liviana y pesada”. Olivera y Olivera, (2005)

“Así mismo ofrece modalidad de crédito a través de líneas y redes de descuento a personas naturales y jurídicas para optimizar su flota de transporte. La dura competencia en el sector ha originado la aparición de nuevas opciones de financiamiento, plasmadas en menores tasas, plazos más largos y mejores servicios, favoreciendo así tanto a las personas naturales como a las empresas que requieren de uno o más vehículos para desarrollar sus actividades”. Olivera y Olivera, (2005).

Ventajas del Crédito Vehicular

“Los bancos ofrecen diferentes beneficios para el crédito vehicular. La principal ventaja de obtener uno es que puedes adquirir un auto sin la necesidad de pagar todo su valor en una sola cuota. Hay distintos créditos, en soles y en dólares, con diferentes tasas de interés”. Berckemeyer, (2017)

“Para elegir el crédito vehicular más conveniente debes reunir la mayor información posible. Por ejemplo, además de las cuotas mensuales y la tasa efectiva anual (TEA), debes tener en cuenta otros costos, como el del seguro, mantenimiento, impuesto vehicular, consumo mensual de combustible, entre otros. No siempre la TEA más baja significa menores costos. Aquí algunos ejemplos de lo que el mercado te ofrece”. Berckemeyer, (2017).

1. Renovación de auto

“El Banco de Crédito del Perú BCP, por ejemplo, da la opción a renovar el auto cada dos o tres años y ofrece el crédito vehicular convencional hasta con un plazo de cinco años”. “En ambos productos podemos financiar autos nuevos, seminuevos (con una antigüedad de hasta tres años) y usados. Los requisitos son: ser mayor de edad, poder sustentar ingresos brutos mensuales de S/1.800 (o S/ 2.400 en caso de ser casado) y tener buen comportamiento en el sistema financiero”. (Lindley, 2017), gerente de Banca Seguros y Crédito Vehicular del BCP.

2. Seguro incluido

“En el caso del Banco GNB, te ofrece la financiación de hasta el 90% en soles y 85% en dólares para créditos de hasta US\$20 mil. Asimismo, incluye los seguros de desgravamen y vehicular y se puede prepagar o cancelar anticipadamente y sin comisiones. Dentro de los autos a financiar, puedes optar por un sedán, camionetas SW, 4X2 y 4×4”. Berckemeyer, (2017)

3. Tasas preferenciales

“Por su parte, Tatiana Mérida, gerente de Créditos y Operaciones de Chevrolet Servicios Financieros, comenta que sus clientes pueden tener beneficios como tasas preferenciales, SOAT gratis en algunos modelos de las marcas Chevrolet e Isuzu, así como plazos diferidos para la primera cuota”.

“Asimismo, Interbank ofrece hasta el 80% del valor del vehículo para financiarlo y, además, una posibilidad de cancelación de hasta en 60 meses. También cuenta con beneficios como el servicio posventa, la asesoría constante y los prepagos sin penalidades”.

En cuanto a la tasa de interés, la del BCP oscila entre el 8,99% y el 19,99%. En el caso de Chevrolet, esta es a partir del 8%, aunque en algunos casos puede ser de 0%, según el modelo y si se encuentran en campaña.

4. Seguro vehicular

Un seguro vehicular es un respaldo en caso de robos, choques o atropellos. Y el mercado cuenta con un abanico de productos. La Positiva, por ejemplo, ofrece a los conductores de autos de lujo un seguro vehicular a todo riesgo, llamado Seguro Vehicular Auto Premium. Está dirigido a los vehículos livianos de timón original a la izquierda cuyo precio de venta no supere los US\$150.000 y que tengan hasta diez años de antigüedad de uso particular.

Hay diferentes coberturas para este producto, como Daño Propio, que cubre los daños o pérdidas del carro, por motivo de accidente, incendio, robo o hurto, rotura de lunas y accesorios musicales. Existen también otras coberturas: de responsabilidad civil frente a terceros, responsabilidad frente a ocupantes y accidentes de los ocupantes, accesorios musicales y otros.

5. Cobertura de riesgos

En el caso de HDI Seguros, el principal producto es **Todo Riesgo** y representa diversos beneficios. Por ejemplo, el cliente sabe con anticipación cuánto le va a costar reparar su auto frente a un siniestro (tiene como base S/ 700). Además, cuenta con la opción de aumentar su deducible (monto a pagar por reparar el auto) y reducir la prima del seguro. La póliza es en soles.

“Otra ventaja es que cubre el deducible para reparar los daños a terceros. Si tu auto no se dañó, pero el del tercero sí, la empresa lo cubre”, Alfaro, (2017), subgerente comercial de HDI Seguros.

Por su lado, Rimac Seguros ofrece el seguro vehicular Premier, que cubre daños materiales por choque, vuelco, robo parcial o total, etc. Además, incluye responsabilidad civil frente a terceros, entre otros. Mientras que, La Positiva Seguros tiene entre sus productos más vendidos el Seguro Robo Total, que cuesta US\$ 300 anuales e incluye GPS y la cobertura por daños ocasionados a terceros.

Un seguro puede incluir responsabilidad civil frente a terceros, defensa jurídica y auto de reemplazo. Conviene averiguar al detalle las cláusulas del contrato.

2.2.2. Inversión

“Una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que generen ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor. En términos sencillos invertir significa destinar parte de nuestros ingresos en la adquisición de activos con el propósito de aumentar ese monto inicial. La lógica de esta retribución esperada se da como una forma de recompensa por el uso de los recursos en el presente”. Ccaccya, (2016)

“El objetivo de la función de invertir, en el ámbito de la empresa, consiste en decidir la asignación de fondos en congruencia con los objetivos, a largo plazo de la compañía. Esto implica que dichos objetivos se aceptan como base de partida para identificar, seleccionar y ejecutar proyectos de inversión capaces de desarrollar sus estrategias. En estos términos, la asignación de recursos se materializa mediante la adquisición de activos que, razonablemente, permanecerán en operación durante varios años”. Pérez-Carballo, (2009).

La Inversión tiene un concepto de beneficio en el futuro, en tal sentido se puede decir que al invertir en la Empresas Comercializadoras se obtendrá incrementar la demanda de ventas de nuestros productos y así obtener mayores ingresos y ello con lleva también incrementar el valor de nuestra empresas tanto en sus activos y así posicionarse en el mercado con ventajas y demostrar que la inversión con lleva a crecer económicamente y solventarse a lo futuro con mayores niveles de demanda que pueden cambiar progresivamente.

2.2.2.1. El proceso de la función de invertir

Como todas las funciones gerenciales, la de invertir se compone de un proceso integrado por fases sucesivas que se complementan entre si y que han de ser coordinadas. Estas fases son las siguientes: Pérez-Carballo, (2009)

a. Formulación de objetivos, estrategias y políticas

Los proyectos de inversión constituyen la concreción de buena parte de las estrategias diseñadas por la empresas para alcanzar los objetivos.

b. Generación de propuestas de inversión

La siguiente etapa del proceso consiste en la generación de nuevas iniciativas u su concreción en una propuesta preliminar de inversión. Esto debe plasmarse en un documento escrito y su principal referencia han de ser los objetivos de la compañía.

c. Plan de inversiones a largo plazo

Las propuestas aceptadas serán analizadas con mayor profundidad y se complementará su análisis cualitativo con las primeras estimaciones económicas. La cartera de propuestas aprobadas servirá para confeccionar el plan a largo plazo.

d. propuestas de inversión

Superada las etapas anteriores, se procederá a elaborar una propuesta detallada del proyecto con estimaciones económicas más afinadas.

e. El presupuesto de inversiones

Este documento recoge todas las aplicaciones de fondos que se programa realizar durante el periodo contemplado y se prepara a partir de las propuestas de inversión en cartera.

f. Aprobación de la ejecución

En general, aunque la propuesta de inversión haya sido autorizada a efectos de presupuesto, se requiere nueva aprobación previa antes de acometerla.

g. Ejecución

Después de aprobada se iniciará la inversión. Para ello se designará un responsable del proyecto, que asumirá el cumplimiento de plazos, desembolsos y calidades.

h. Control de la ejecución

El seguimiento de la realización del proyecto, con el cálculo de desviaciones en costes y plazos, servirá para identificar problemas que exijan la aplicación de medidas correctivas.

i. Control de resultados

La metodología a aplicar en esta última fase es similar a la utilizada para la evaluación de inversiones. Periódicamente durante la explotación de la inversión, es preciso reevaluarla desde su perspectiva estratégica y económica.

2.2.2.2. Necesidades de Inversión en la Empresa

“Antes de la puesta en marcha definitiva de una nueva actividad empresarial, se ha de estudiar previamente cuáles van a ser las necesidades de inversión, de modo que se desarrollen de forma precisa los elementos que se precisaran, su coste efectivo y su forma de financiación. Este estudio o planificación de las inversiones deberá estar contenido en el plan de empresa general”. Rodés, (2014)

“De forma orientativa, vamos a comentar las posibles necesidades de inversión que, al margen de su tratamiento contable, un emprendedor o grupo de emprendedores debe considerar al elaborar el plan de empresa. Se trata de necesidades que se han de precisar con exactitud a fin de conseguir una financiación exacta y eficiente, sin incurrir en costes financieros extra”. Rodés, (2014)

No contar con los niveles de exigencia del consumidor ya que es un requisito para permanecer en el mercado cubrir las necesidades, El generar gastos financieros extras por no contar con capital adecuado, son las dificultades de las empresas comercializadoras que al no contar con tanques de abastecimiento y vehículos para poder trasladar el líquido elemento que alimentan a los miles de volantes el cual estos generan gastos como alquileres, fletes , no

contar con sistemas, equipo, tecnología y todo aquello que nos permita producir más; atender mejor a los clientes; aumentar el volumen de las ventas; garantizar un nivel alto y constante de calidad en los servicios y productos; entre otras cosas para lo cual se vería factible preguntarse ¿por qué? ¿para qué? y ¿adónde quiero llegar con esa inversión? si bien la necesidad te lleva a buscar una salida como poder financiarte es necesario hacer un estudio ya que tu capacidad de deuda no puede ser mayor al valor de tu empresa o mayor que tus ingresos

2.2.2.3. Características de una inversión

“Al invertir destinamos recursos para obtener beneficios futuros traducidos en una rentabilidad que se dará en un horizonte temporal. Cuando invertimos enfrentamos un riesgo inherente y propio de la actividad en que se realice la inversión”. Santa Cruz, (2017)

“En conversaciones informales se suele escuchar: "no debemos gastar el dinero en cosas pasajeras; es mejor ahorrar para comprar un bien, ya que representa una inversión". Y podríamos agregar que el bien es una inversión porque es duradero, a diferencia de una celebración de cumpleaños, una salida al cine o un viaje de placer, por mencionar algunos casos”. Santa Cruz, (2017)

“Sin embargo, ¿es válido afirmar que un bien duradero es una inversión? ¿Cuál es el sentido económico de una inversión? ¿Qué es una inversión? ¿Qué debemos tener en cuenta para saber si lo que realizamos es o no una inversión?” Santa Cruz, (2017)

“En principio el término inversión es un sustantivo, con lo cual se requiere señalar el verbo que define la acción: invertir. De acuerdo con el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española, el término invertir tiene cuatro acepciones”: Santa Cruz, (2017)

1. Cambiar, sustituyéndolos por sus contrarios, la posición, el orden o el sentido de las cosas.
2. Emplear, gastar, colocar un caudal.
3. Emplear u ocupar el tiempo.

4. En una razón, intercambiar numerador y denominador.

“De estas acepciones se desprenden tres ideas medulares. El acto de invertir implica un intercambio; involucra un caudal (capital o fondo); e incluye empleo de tiempo. Estos elementos desarrollados conjuntamente bajo un enfoque económico nos permiten caracterizar a una inversión”. Santa Cruz, (2017)

Tiene la característica de Ver el crecimiento del capital invertido donde fueron destinados recursos para obtener beneficios en el futuro traducidos en una rentabilidad cubriendo los riesgos que es propio de la actividad en que se realice la inversión de forma segura, donde un inversor abarque los objetivos trazados

2.2.2.4. La inversión en términos económicos

Invertir en términos económicos puede ser descrito como el acto que:

- Conlleva la disposición de recursos.
- Supone un intercambio de beneficios: postergación o sacrificio de beneficios presentes por la obtención de beneficios futuros.
- Exige una rentabilidad.
- Involucra riesgo.
- Se desenvuelve en un horizonte temporal.

“Comentaremos brevemente cada uno de ellos, buscando ejemplificar cada idea en forma sencilla”. Santa Cruz, (2017)

“Los recursos involucrados en una inversión son aquellos bienes tangibles o intangibles que al emplearlos en una actividad económica generan un provecho para su propietario. No solo hablamos de caudales sino de cualquier bien del cual se pueda conseguir un beneficio económico: dinero, edificios, inmuebles, máquinas, herramientas, conocimientos, etc”. Santa Cruz, (2017)

“El intercambio de beneficios futuros por presentes nos da la primera idea de una ganancia diferencial: para que tenga sentido invertir el recurso, el beneficio que se obtendría en el futuro debe superar el beneficio de su uso inmediato. Los beneficios futuros se traducen en mayores recursos, los cuales pueden ser reinvertidos o recogidos”. Santa Cruz, (2017)

“El punto anterior señala que inversión y ganancia van unidas. La ganancia se traduce en rentabilidad. Y esta debe cubrir el nivel mínimo de rentabilidad deseada o exigida por el propietario de los recursos. La rentabilidad no es exclusiva del ámbito privado o empresarial, pues existe la rentabilidad social para las inversiones públicas”. Santa Cruz, (2017)

“Sin embargo, el beneficio no está garantizado incluso en los entornos más seguros. Así, un depósito a plazo fijo en un banco da por sentado que obtendremos intereses en el plazo fijado; pero ni los bancos más sólidos están libres de una crisis como la de 2008”. Santa Cruz, (2017)

“De ello se advierte: que el riesgo está ligado a la actividad; y si obtener un beneficio es más seguro (de menor riesgo), se puede esperar una rentabilidad menor. Inversamente, una mayor rentabilidad supondrá mayor riesgo”. Santa Cruz, (2017)

“Conocidas estas cinco características podremos señalar si aquello a lo que destinamos nuestros recursos es una inversión o si solo es un gasto. No olvidemos que un gasto no debe tener una connotación negativa, pues en su dimensión correcta es necesario”. Santa Cruz, (2017)

Las necesidades de inversión de la empresa más usuales y que deberemos detallar individualmente en el plan de empresa son las siguientes:

Activos intangibles

“En este grupo incluiremos conceptos como derechos de traspaso, en el caso de que tengamos que ocupar locales en alquiler; derechos de uso de tecnología, si tenemos previsto utilizar patentes registradas por otras empresas; cánones por franquicia, si vamos a abrir un

negocio basado en esta modalidad de distribución, y el coste de las marcas comerciales”. Rodés, (2014).

“Son aquellos activos que no tienen ninguna forma física ni tienen existencia material, pero que representan un valor, debido a los derechos o privilegios que le otorgan su propietario. Por ejemplo una patente es un activo fijo intangible ya que le otorga su propietario el derecho de fabricar un producto o de usar un cierto proceso de producción, siendo este derecho, exclusivo, si bien la patente tiene un sustento en un documento tangible no es este documento que tiene valor, sino los derechos intangibles contenidos con él”. Rodés, (2014).

Locales

“Se incluya el coste total de la adquisición de todo tipo de inmuebles destinados a la futura actividad empresarial, a lo que agregaran a los costes de acondicionamiento y reforma necesaria para la puesta a punto. En el caso de locales de alquiler la inversión se limita exclusivamente a los costes de acondicionamiento y reformas iniciales, puesto que el alquiler mensual va a constituir un gasto corriente de la empresa”. Rodés, (2014)

Instalaciones técnicas, maquinaria y herramientas

“En este apartado recogeremos todos aquellos elementos relacionados con la producción. Conviene, en este caso, identificar de forma individual cada una de las maquinarias y herramientas; se ha de evitar, de ser posible, las descripciones genéricas, con el fin de evaluar con exactitud el impacto fiscal y financiero futuro de las amortizaciones”. Rodés, (2014)

Mobiliario y equipos de oficina

“Este grupo incorpora todo lo necesario para la adecuación de los servicios administrativos, como armarios, mesas o archivadores, incluidos ordenadores, impresoras, fotocopiadoras y otros equipos”. Rodés, (2014)

Elementos de transporte

“Se incluyan camiones, furgonetas y carretillas de transporte. Puede incluirse en este apartado los automoviles para uso de la empresa, si bien hay que tener en cuenta el posible impacto fiscal relativo a la posibilidad o no de deducción”. Rodés, (2014)

2.2.3. Inversiones a corto plazo

“Las inversiones a corto plazo tienen una corta duración y, usualmente, no superan el plazo de un año. En el caso de las primeras materias en el proceso de fabricación, las letras del tesoro, etc”. López, (2010)

“Es inevitable pensar en el futuro, pero tampoco se debe olvidar el presente. La respuesta para las economías de muchas personas son las **inversiones a corto plazo**, una manera de apostar a algo mejor sin descuidar la situación actual. Pero todo en la vida tiene sus ventajas y desventajas, y estos casos no son la excepción”. Blinder, (2013)

“Partiendo de la base, las **de corto plazo** no dejan de ser una inversión; necesitan de un determinado capital inicial indefectiblemente. Algunos mercados tienen bajas barreras de entrada por sus menores costos y permiten acotar los plazos de recuperación de dinero”. Blinder, (2013)

“El sector por excelencia es internet: con básicos conocimientos se puede crear un espacio cibernético, difundirlo por distintos canales (las redes sociales han acaparado últimamente el estrellato en este sentido) y explotarlo de distintas formas, a través de publicidad, suscripciones, y demás”. Blinder, (2013)

“También la publicidad en internet se ha tornado tan especifica que ha alcanzado un nivel de eficiencia supremo por sobre los medios tradicionales. Hoy una campaña de anuncios de 50 dólares puede significar la llegada a más de 400 potenciales clientes, segmentados por demografía, edad, sexo, y demás. Y más aún, ya se está ejerciendo la

segmentación psicográfica, que se basa en los intereses de los usuarios determinados por sus cookies de navegación”.

“Pero las **inversiones a corto plazo** también pueden ser por grandes valores si la oportunidad tiene un riesgo aceptable. La compra de acciones en el mercado bursátil puede darnos en muy poco tiempo una ganancia significativa. Los libros de finanzas tradicionales sugieren adquirir acciones y sostenerlas por un período mediano o largo, analizando distintas variables y la política de dividendos de las empresas. Suele pensarse las acciones como una forma de conservar valor y quizás aumentar el capital, pero la verdadera ganancia está dada en el reparto de utilidades. Sin embargo, contar con cierta información puede ser un As bajo la manga”.

Factores que hacen atractivas las inversiones a corto plazo

“En primera instancia, como lo denotan sus características, el factor tiempo del dinero es el principal. Generalmente cuando se habla de corto plazo se trata de no más de un año; recuperar el capital invertido en sólo algunos meses da flexibilidad a nuestra cartera de negocios, permitiéndonos salir de uno en el momento que lo creamos oportuno”. Blinder, (2013)

También re obtener lo invertido e incluso ganancias en menor tiempo posibilita tanto crecer en el mismo segmento si así lo decidimos reinvertiendo las utilidades como utilizar ese dinero para otras unidades de negocio.

El ejemplo de internet siguiendo lo planteado puede ser útil. Siguiéndolo, decidimos desarrollar un portal de clasificados inmobiliarios, en el cual los agentes de bienes raíces podrán publicar sus propiedades buscando llegar a potenciales compradores. Sin conocimientos avanzados en la programación, tercerizamos el diseño web y nos abocamos principalmente a herramientas amigables para la publicación de anuncios en internet, como

las que ofrecen Facebook y Google. En total nuestro desembolso inicial será de 3.000 dólares, que comprende la elaboración del portal como su fuerte difusión por 3 meses.

El estudio de mercado que hemos realizado nos ayuda a definir detalles del diseño y del producto en general, como también nos ha dejado contactos con inmobiliarias como para ofrecerles el servicio. Definimos el valor de la suscripción mensual, a partir de la cual podrán realizar publicaciones ilimitadas, en 25 dólares. Nuestro costo fijo mensual es 5 dólares por el hosting.

“El momento en el que se recupera el capital apostado en el comienzo puede ser un punto de inflexión. Es fundamental estar apoyados en un estudio de mercadeo que minimice el riesgo del negocio y nos ayude a prever las posibles modificaciones. En el momento que los números dejan de estar en rojo, debemos decidir si hacer una nueva inversión en publicidad para captar nuevos clientes (el estudio nos mostrará si hay un mercado aún más grande como para apuntar a esto), realizar mejoras en el producto para fidelizar a los clientes que ya tenemos, o si el negocio ha encontrado el fin de su capacidad ociosa y debemos apuntar a otra unidad, como podría ser un portal de clasificados de automóviles y motocicletas. Y también, claro está, simplemente quedarse con el dinero ganado y dejar todo igual”. Blinder, (2013).

Las **inversiones a corto plazo** requieren también decisiones rápidas, tal muestra el escenario planteado como ejemplo. Y de ellas depende la minimización del riesgo que de entrada proponen; porque al ser en un período relativamente acotado y tener la posibilidad de “salirse” más rápido del negocio el riesgo cae a niveles más bajos, pero ese porcentaje se renueva cada vez que tomamos una nueva decisión.

En el particular caso de los países que padecen en sus economías una elevada inflación este tipo de operaciones calzan perfectamente en los proyectos, ya que la coyuntura dificulta el retorno del dinero a medida que pasan los meses.

La finalidad de la inversión es que se realice en un periodo corto, de acuerdo a las necesidades de la empresa, dentro de ellas tenemos:

Inversiones de renovación:

“En este caso, el objetivo de la empresa consiste en sustituir algunos equipos o instalaciones por otros nuevos debido a causas internas (desgaste y averías) o a causas externas obsolescencia”. López, (2010)

Inversiones de modernización o innovación:

Su objetivo consiste en disminuir los costes, simplificar los procesos productivos y, en particular, mejorar la calidad de los productos, de manera que pueda seguir haciendo frente a los desafíos de la competencia. López, (2010)

Inversiones estratégicas:

Son inversiones de gran trascendencia para la empresa por cuanto relacionan a la empresa con su entorno y marcan las líneas de acción a seguir. Por lo general, producen unos efectos que pueden comprometen el desarrollo futuro de la empresa e incluso su supervivencia. Son decisiones de inversión que se refieren, por ejemplo, a la localización de la empresa, a su capacidad productiva, al lanzamiento de un nuevo producto al mercado, etc. Estas inversiones se pueden desglosar en: López, (2010)

- Inversiones ofensivas o agresivas, cuando buscan nuevas penetraciones en el mercado.
- Inversiones defensivas, cuando buscan mantener su posición en el mercado como es el caso de la integración vertical del proceso productivo.

2.2.4. Inversiones a largo plazo

“Las inversiones a largo plazo representan salidas considerables de dinero que hacen las empresas cuando toman algún curso de acción. Por esta razón, las compañías necesitan procedimientos para analizar y seleccionar las inversiones a largo plazo. La elaboración del presupuesto de capital es el proceso de evaluación y selección de las

inversiones a largo plazo que son congruentes con la meta de maximización de la riqueza de los dueños de la empresa. Las compañías normalmente hacen diversas inversiones a largo plazo, pero la más común es la inversión en activos fijos, la cual incluye propiedades (terrenos), plantas de producción y equipo. Estos activos normalmente se conocen como activos productivos, y generalmente sientan las bases para la capacidad de ganar fuerza y valor en las empresas”. Gitman y Zutter, (2012).

“Las inversiones de largo plazo están formadas por elementos que permanecen en la empresa a lo largo de varios períodos productivos, por lo que también se le denomina activo fijo o activos inmovilizados. Asimismo, algunos de estos activos se van incorporando a los costos a través del proceso de amortización de los mismos. Los activos fijos de la empresa se pueden clasificar en dos grandes grupos de inversiones, unos que están relacionados con lo realizable y otros con lo no realizable”. Chamberg, (2010). “El primer grupo es el activo fijo susceptible de realizarse bien a través de un normal proceso de formación de costos o bien a través de su enajenación directa mediante un acto de venta. En el segundo grupo son todos aquellos desembolsos que fueron necesarios en el funcionamiento de la empresa pero que no tienen valor de realización en el mercado, tampoco se incorporan a los costos en virtud de una depreciación funcional, física o económica” Fernández, (1983)

Las inversiones a largo plazo, tienen duración superior al año, comprometen a las empresas por un largo periodo de tiempo. Se puede mencionar a la siguiente:

2.2.4.1. Inversiones en activos inmovilizados

“Estas inversiones están formadas por elementos que permanecen en la empresa a lo largo de varios períodos productivos, por lo que también se les denomina activo fijo o inmovilizado. Algunas se van incorporando a los costes a través del proceso de amortización”. Gomez, (2002)

Para el Plan General de Contabilidad, revisten la denominación de Inmovilizado aquellos "elementos del patrimonio destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa. También se incluyen en este grupo los gastos de establecimiento y los gastos a distribuir en varios ejercicios". Gomez, (2002)

Por su parte, el profesor Cañibano (1996), entiende que el inmovilizado es "el conjunto de bienes de naturaleza real o financiera cuya permanencia en el seno de la empresa va más allá de los límites de un ejercicio económico, constituyendo, por tanto, sus inversiones permanentes". Gomez, (2002)

a) "**Activo inmovilizado tangible**, es aquel integrado por los elementos del patrimonio como muebles, inmuebles, equipos, maquinarias, etc., se utilizan en la actividad productiva de la empresa". Chambergo, (2010)

b) "**Activo inmovilizado intangible**, son aquellos constituidos por activos inmateriales los cuales tienen una medición económica empresarial". Chambergo, (2010)

c) "**Inversiones financieras**, son los activos de la empresa representados por títulos valores u otros documentos comerciales que implican un capital propiedad o capital-préstamo". Chambergo, (2010)

"En el caso de las inversiones a largo plazo usualmente los riesgos son más altos, pero al mismo tiempo sus ganancias pueden ser mucho más altas". Chambergo, (2010)

2.2.4.2. Inversiones de expansión

Este tipo de inversión tiene por objeto aumentar la capacidad de producción y venta con el objeto de cubrir el incremento de la demanda en algunas áreas geograficas o la apertura de nuevos mercados. López, (2010)

"Durante toda la vida de la empresa tiene lugar en la misma un proceso continuo de desarrollo que tiene como objetivo aprovechar las oportunidades de negocio que surgen en el

mercado para obtener mayores beneficios”. BBVA, (2018), En este artículo vamos a detallar las diversas posibilidades de desarrollo o estrategias que existen.

“El desarrollo empresarial implica la ampliación de las actividades de la empresa. Este proceso puede tener lugar sin modificar el tipo de productos ni la actividad principal, intentando mejorar los procesos productivos y aumentar las ventas (expansión) o bien ampliando el campo de actividades - diversificación”. BBVA, (2018),

Estrategias de expansión

“La expansión es una forma de desarrollo empresarial que se basa en intensificar el esfuerzo en la actividad actual de la empresa. En función del mantenimiento o no del mercado actual y la mejora de los productos ofrecidos se puede distinguir entre las siguientes estrategias de expansión”: BBVA, (2018),

1. “**Penetración en el mercado:** se basa en el aumento de las ventas utilizando técnicas de marketing para buscar nuevos clientes”. BBVA, (2018),
2. “**Desarrollo de mercado:** en este caso se trata de buscar nuevos mercados para nuestro producto, incluso en otros países-empresas multinacionales”. BBVA, (2018),
3. “**Desarrollo de productos:** hay empresas que deciden mejorar sus productos tradicionales, haciendo que evolucionen, como puede hacer un fabricante de herramientas que diseñe mangos especiales que se adapten a la forma de la mano de los trabajadores, para hacer más cómodo su manejo”. BBVA, (2018),

Estrategias de diversificación

“Las estrategias de expansión tienen en común el mantenimiento de los productos y la actividad principal de la empresa. Sin embargo, existe otra posibilidad: por ejemplo, una empresa que se dedique a la distribución de material de oficina, podría ampliar su campo de actividades a la distribución de mobiliario, tanto para empresas como para

particulares. En este caso, dicha empresa estaría diversificando su actividad”. BBVA, (2018),

“A través de la diversificación de sus actividades, las empresas se introducen en nuevos mercados, ofertando nuevos productos correspondientes a campos de actuación diferentes”. BBVA, (2018),

“Gracias a la diversificación, las empresas aprovechan plenamente sus recursos productivos: por ejemplo, el distribuidor de material de oficina puede utilizar su almacén y su personal para la distribución de muebles, pues al fin y al cabo no son actividades tan distintas. Además, puede ofrecer estos productos a sus clientes actuales, aprovechando que son empresas, y del mismo modo que necesitan material de oficina pueden necesitar renovar su mobiliario”. BBVA, (2018),

“En este ejemplo, la empresa se ha diversificado hacia una actividad afín a la que realizaba (diversificación homogénea). También hay casos de diversificación en los que las empresas se introducen en sectores que no tienen nada que ver con su actividad principal (diversificación heterogénea). Por ejemplo, un hipermercado que ofrezca a sus clientes seguros de automóviles”. BBVA, (2018),

“Una modalidad de diversificación muy empleada es la denominada integración vertical, que se da cuando una empresa realiza todos los procesos de la cadena productiva, desde la obtención de la materia prima, hasta la distribución de los productos a los clientes”. BBVA, (2018),

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

Financiación

Obtención de recursos o dinero a través de obligaciones y capital para realizar las inversiones. Mauricio, (2011).

Financiamiento a corto plazo

“Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo”.

<http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>

Financiamiento a largo plazo

“El financiamiento a largo plazo es un tipo de financiamiento que se encuentra por encima de los cinco años y se culmina de acuerdo al contrato o convenio que se realice, es importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo”. <http://financiamiento.org.mx/financiamiento-largo-plazo/>

“Un financiamiento a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría son para alguna mejora que beneficiara a la compañía y aumentara las ganancias. Los préstamos son usualmente pagados con las ganancias”. García, (2014). Financiamiento. Consultado el 17/10/2015. Disponible en <https://www.clubensayos.com/Negocios/FINACIAMIENTO/2139475.html>

Financiamiento externo

Financiación no generada por empresa, nuevo endeudamiento o nueva emisión de acciones. Mauricio, (2011)

Financiamiento interno

“Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas”. Regalado, (2016).

“La financiación interna o autofinanciación es la obtenida por los recursos financieros generados en el interior de la empresa; dicho de otra forma, es la financiación que no procede

ni de nuevas aportaciones de socios ni de un aumento de pasivo de la empresa”. Escribano, (2011)

Financiamiento por prestamos

“Un financiamiento a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría son para alguna mejora que beneficiara a la compañía y aumentara las ganancias. Los prestamos son usualmente pagados con las ganancias”.

<https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>

Fuentes de financiamiento

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero.

Inversión

Asignación de recursos limitados en diferentes alternativas de producción de bienes y/o servicios, para mantener o incrementar el stock de capital de la economía. Mauricio, (2011)

Inversión a corto plazo

“Aplicación que las personas físicas o jurídicas dan a sus fondos, tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro a corto plazo”. Ámez, (2002)

Inversión a largo plazo

“Las inversiones a largo plazo son colocaciones de dinero en las cuales una empresa u organización, decide mantenerlas por un periodo mayor a un año, contados a partir de la fecha de presentación del balance general. Estas inversiones requieren de mucho tiempo, pero normalmente se pueden obtener mayores beneficios”. <http://conceptodefinicion.de/inversion-a-largo-plazo/>

Inversiones de renovación

“Las inversiones de renovación son aquellas cuya finalidad es la de sustituir los elementos productivos del activo fijo de la empresa ya anticuados por otros nuevos”.<http://www.economia48.com/spa/d/inversiones-de-renovacion/inversiones-de-renovacion.htm>

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General

Las fuentes de financiamiento influyen positivamente en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

2.4.2. Hipótesis Específicas

- a. El financiamiento a corto plazo influye directamente en las inversiones a corto plazo de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.
- b. El financiamiento a largo plazo influye en las inversiones a largo plazo de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

2.5. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

En la investigación nos basamos el estudio de dos variables que a continuación los detallamos con sus respectivas dimensiones.

Variable Independiente

- X. Fuentes de Financiamiento

Variable Dependiente

- Y. Inversiones

2.5.1. Operacionalización de las variables

Variables e Dimensiones e Indicadores

Fuentes de financiamiento

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	“Las fuentes de financiamiento provienen de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Las fuentes más comunes son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada”. López, (2014)	FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	Crédito comercial
			Crédito bancario
			Factoring
			Pagare
			Sobregiro bancario
		FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	Líneas de crédito
			Crédito bancario a largo plazo
			Arrendamiento financiero
			Hipoteca
			Crédito vehicular

Variables e Dimensiones e Indicadores de INVERSIÓN

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
INVERSIÓN	“Una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que generen ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor. En términos sencillos invertir significa destinar parte de nuestros ingresos en la adquisición de activos con el propósito de aumentar ese monto inicial. La lógica de esta retribución esperada se da como una forma de recompensa por el uso de los recursos en el presente”. Ccaccya, (2016)	INVERSIONES A CORTO PLAZO	Inversiones de renovación
			Inversión de modernización
			Inversiones estratégicas
		INVERSIONES A LARGO PLAZO	Inversiones en activos
			Inversiones de expansión

III.METODOLOGIA

3.1. METODO DE INVESTIGACIÓN

“El método es un medio para alcanzar los objetivos; el método científico es un conjunto de reglas para obtener con mayor facilidad el conocimiento científico”.

Munch y Angeles, (2012)

Método descriptivo

“Consiste en describir un hecho o fenómeno en cuanto a sus características, cualidades o relaciones exactas entre sus elementos”. Valderrama, (2014)

Método explicativo

“Son aquellos trabajos donde la preocupación, se centra en determinar los orígenes o las causas de un determinado conjunto de fenómenos, donde el objetivo es conocer por que suceden ciertos hechos a través de la delimitación de las relaciones causales existentes o, al menos, de las condiciones en que ellas producen”. Valderrama, (2014). Este es el método de investigación que más profundiza nuestro conocimiento de la realidad, porque nos explica la

razón, el porqué de las cosas, y es por lo tanto más complejo y delicado pues el riesgo de cometer errores aumenta considerablemente.

3.2. TIPO DE LA INVESTIGACION

“El presente trabajo es una investigación aplicada, también denominada activa o dinámica y se encuentra íntimamente ligada a la básica, ya que depende de sus descubrimientos y aportes teóricos. Busca confrontar la teoría con la realidad. Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos, en circunstancias y características concretas”. Nel, (2015)

La investigación aplicada busca emplear teorías ya estudiadas para solucionar problemas, en el trabajo se utilizó las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo y las inversiones, con la finalidad de aplicar a los problemas propuestos y resolverlos.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

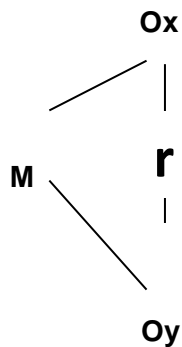
“La Investigación tuvo un nivel correlacional: Los estudios correlacionales tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más variables. En el trabajo, solo se correlacionan entre las dos variables”. Valderrama, (2014)

El estudio tendrá como finalidad correlacionar las fuentes de financiamiento y las inversiones en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

“El diseño es el transeccional correlacional, que tiene la particularidad de permitir al investigador, analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad, variables, para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas, busca determinar el grado de relación entre las variables que estudia”. Valderrama, (2014)

Diseño de estudio es correlacional, donde:



M= Muestra (empresas comercializadoras de combustible de El Tambo-2018)

Ox= (Fuentes de financiamiento)

Oy= (Inversiones)

r= Relación entre las variables

3.5. POBLACION Y MUESTRA

3.5.1 Población

La población de estudio estará constituida por todas las empresas comercializadoras de combustible de El Tambo-2018, que son 20. **Fuente: Osinergmin-2018.**

3.5.2 Muestra

Para nuestra investigación la muestra estará constituida por todas las empresas comercializadoras de combustible de El Tambo-2018, que serán 20.

“Si la población es menor a cincuenta (50) individuos o empresas, la población es igual a la muestra”. (Hernández, Fernández, y Baptista, 2016).

3.6. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

3.6.1. Técnica de la Encuesta

“La encuesta es una técnica para la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que con ella se obtiene”. Carrasco,

(2016). Desde hace un buen tiempo se emplea con mucho éxito, gracias a los resultados obtenidos con su aplicación.

Puntualmente la encuesta puede definirse como una técnica de investigación social para la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo.

A pesar de que la tarea de encuestar se aprende y perfecciona únicamente con la experiencia, el trabajo será durísimo. A continuación, se detallan una serie de instrucciones que tienen como propósito orientar y facilitar el trabajo del encuestador al momento de realizar el trabajo de campo, para que esta pueda ser realizada en una forma adecuada.

Ubicación del empresario entrevistado: en primer lugar, es necesario ubicar a los empresarios informantes y asegurarse de que cumplen con los requisitos necesarios para ser incluidos dentro de los encuestados.

Presentarse adecuadamente: es importante que el encuestador realice una adecuada presentación para generar confianza en el empresario entrevistado para que luego proporcione la información requerida con la mayor naturalidad y veracidad posible.

Para ello es necesario:

- Mencionar los nombres de los encuestadores, si es necesario mostrar la credencial que lo acredita como tal.

- Mostrar el documento de la Universidad Peruana Los Andes sobre el trabajo que se viene realizando.

- Dar a conocer el objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento de las inversiones en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

- Es necesario señalar, que la persona a encuestar fue seleccionada por ser empresario de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

- Y por último, es importante aclarar y **enfatizar** que la información brindada es de carácter **CONFIDENCIAL** y que la encuesta es totalmente **ANÓNIMA**

3.6.2. Instrumento del cuestionario

“Es el instrumento de investigación social más usado cuando se estudia gran número de personas, ya que permite una respuesta directa, mediante la hoja de preguntas que se le entrega cada una de ellas. Las preguntas estandarizadas se preparan con anticipación y previsión”. Carrasco, (2016)

Este instrumento que es una forma o modalidad de encuesta, en la que no es necesaria la relación directa, cara a cara con la muestra de estudio (unidad de análisis o personas encuestadas), consiste en presentar (previa orientación y charlas motivadoras) a los encuestados una hojas o pliegos de papel (instrumento), conteniendo una serie ordenada y coherente de preguntas formuladas con claridad, precisión y objetividad, para que sean resueltas de igual modo. Carrasco, (2016)

Las preguntas para el cuestionario se elaborarán de acuerdo a las variables del problema de investigación, así como en estrecha relación con las dimensiones e indicadores e índices que se han derivado de ellas. Y aún más, sin perder de vista cada una de las hipótesis, problemas y objetivos específicos del trabajo investigado.

3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se utilizará dos tipos de fuentes de recolección de información:

a. Fuentes Primarias

Son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información. Estas fuentes son las personas de las empresas comercializadoras de combustible de la provincia de Huancayo.

Se obtiene información primaria cuando se observan directamente los hechos, cuando se entrevista directamente a las personas que tienen relación directa con la situación objeto

de estudio, en el trabajo será con el empresario de las empresas comercializadoras de combustible.

b. Fuentes Secundarias

Son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema investigado, pero que no son la fuente original de los hechos o situaciones. Las principales fuentes secundarias para la obtención son los libros, las revistas, los documentos escritos y los documentales, que están relacionados con las fuentes de financiamiento a corto y largo plazo; las inversiones a corto y largo plazo.

3.8. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS

Esta parte del proceso de investigación consiste en procesar datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de campo, y tuvo como finalidad los resultados (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos y las hipótesis en las preguntas que se realizaran.

Pasos Para el Procesamiento de Datos

Para efectuar el procesamiento de datos se siguió los siguientes pasos:

- a. Se obtendrá la información de la muestra objeto de la investigación.
- b. Se definió las variables y los criterios para ordenar los datos obtenidos del trabajo de campo.
- c. Se definió las herramientas estadísticas y el programa de cómputo que va a utilizarse para el procesamiento de datos.
- d. Se introducirá los datos en la computadora y se activará el programa para procesar la información.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

IV. ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

4.1. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El resultado del estudio preliminar realizado a los inversionistas de las entidades Comercializadoras de Combustible del distrito de El Tambo, permitió Determinar como la fuente de financiamiento influyen en las inversiones. La utilización del instrumento se debe a la facilidad de la aplicación, así como también para determinar las condiciones en las cuales operan. Para el análisis de los resultados se utilizaron figuras y Tablas de acumulación de frecuencia.

4.2. PRESENTACIÓN DEL RESULTADO EN TABLAS Y FIGURAS

En este fragmento del trabajo se muestra el instrumento que se manifiesta en el cuestionario, que está conformado por la formulación de 30 preguntas, de las cuales se hizo la representación mediante Tablas y figuras.

De esta manera nos ayudara a detallar de manera concreta cada pregunta del cuestionario a fin de demostrar la hipótesis del trabajo y la relación con el trabajo de campo.

Se detallan en base a cada interrogante y su respectiva interpretación descritas de la siguiente manera.

1. ¿Es favorable el financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustible?

Tabla 1. Financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	8	40,0	40,0	40,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	80,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	90,0
Probablemente SI	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

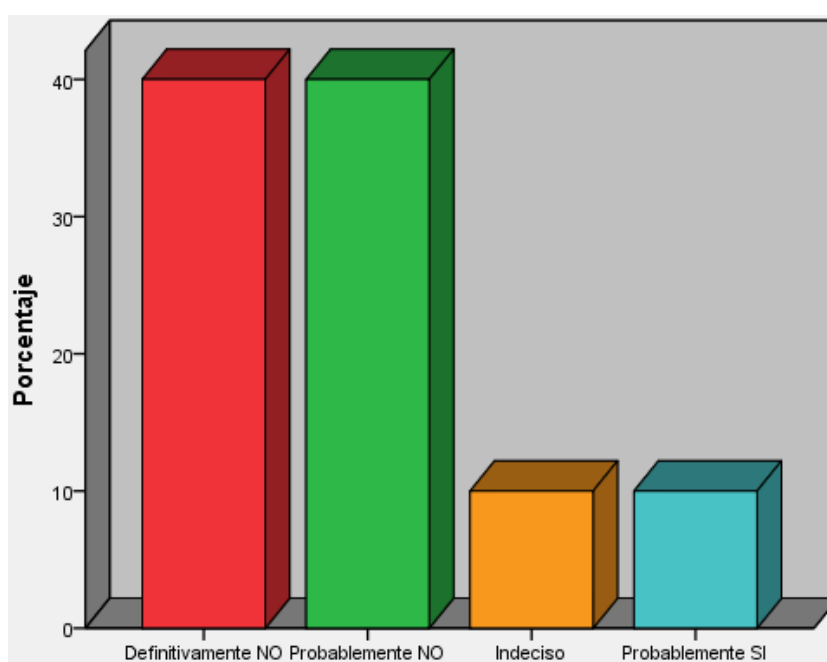


Figura 1. Financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 40% que definitivamente no es favorable el financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustibles, 40% probablemente no, el 10% están indecisos y el 10% respondieron que probablemente sí.

2. ¿El financiamiento a corto plazo a través de los proveedores genera intereses y gastos que perjudica a la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 2. Financiamiento a corto plazo a través de los proveedores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	4	20,0	20,0	20,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	55,0
Válido Indeciso	3	15,0	15,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

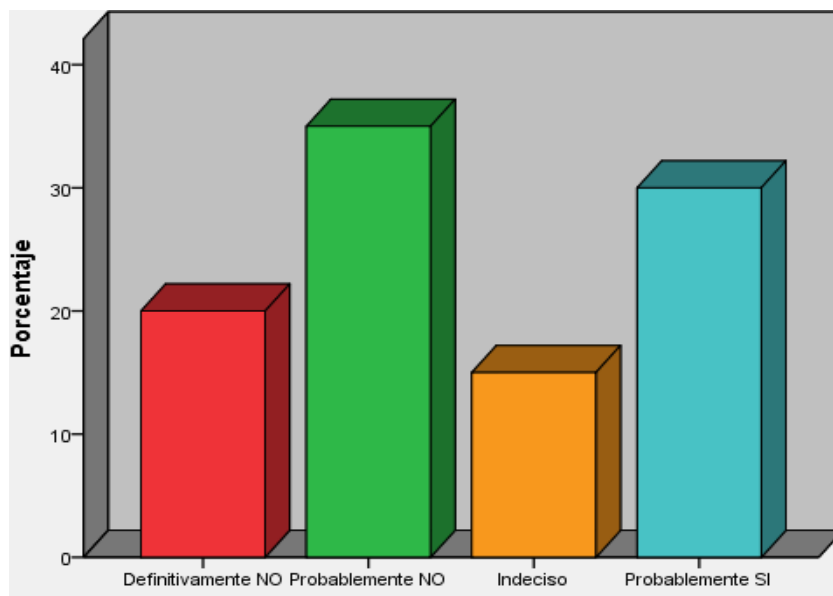


Figura 2. Financiamiento a corto plazo a través de los proveedores

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no el financiamiento a corto plazo a través de los proveedores genera intereses y gastos que perjudica a la empresa comercializadora de combustible es favorable el financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustibles, 35% probablemente no, el 15% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

3. ¿Los préstamos bancarios para invertir a corto plazo favorecen en los resultados a las empresas comercializadoras de combustible?

Tabla 3. Préstamos bancarios para invertir a corto plazo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	55,0
Válido Indeciso	6	30,0	30,0	85,0
Probablemente SI	3	15,0	15,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

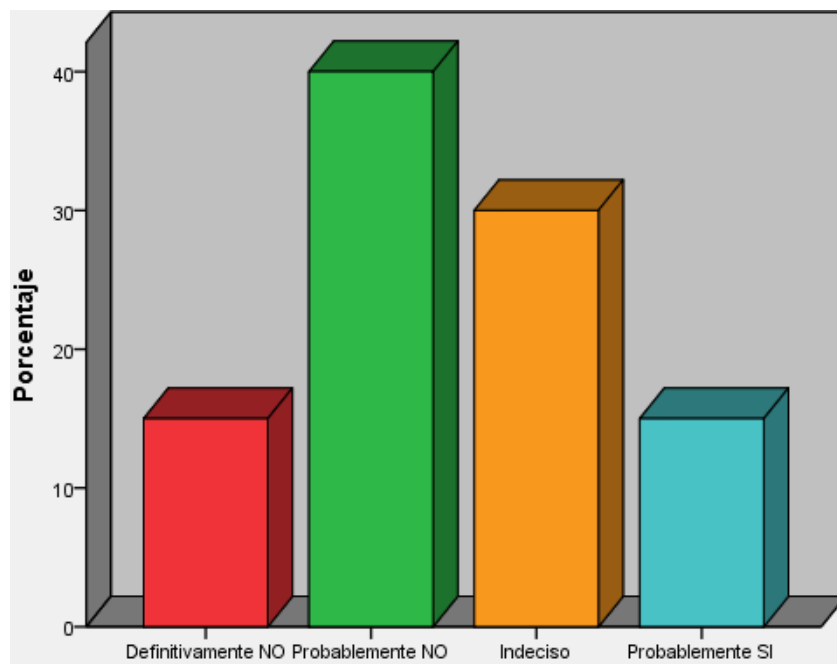


Figura 3. Préstamos bancarios para invertir a corto plazo

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no los préstamos bancarios para invertir a corto plazo favorecen en los resultados a las empresas comercializadoras de combustible, 40% probablemente no, el 30% están indecisos y el 15% respondieron que probablemente sí.

4. ¿Las líneas de crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo favorecen en las utilidades en las empresas comercializadoras de combustible?

Tabla 4. Crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	4	20,0	20,0	20,0
Probablemente NO	4	20,0	20,0	40,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	50,0
Probablemente SI	10	50,0	50,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

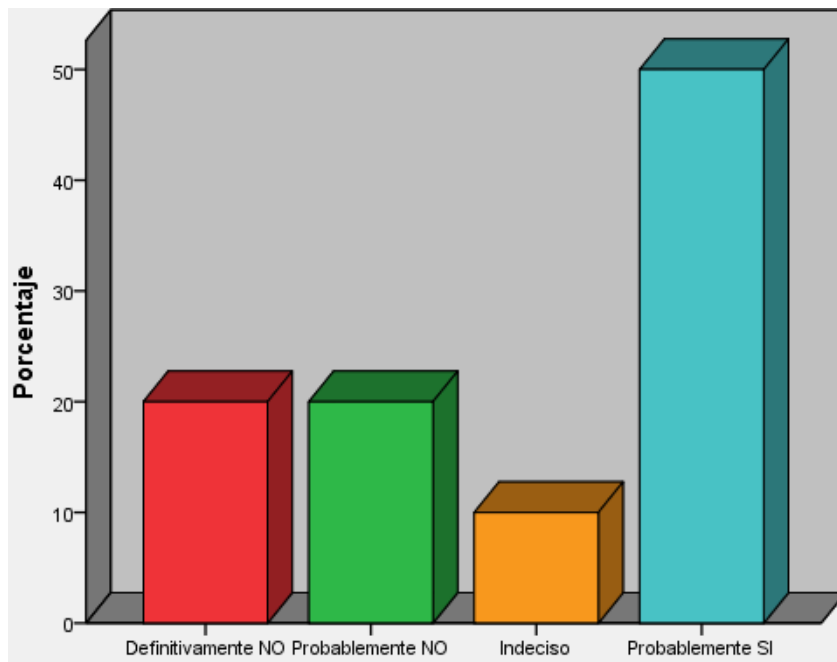


Figura 4. Crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo.

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no las líneas de crédito bancario para cubrir obligaciones a corto plazo favorecen en las utilidades en las empresas comercializadoras de combustibles, 20% probablemente no, el 10% están indecisos y el 50% respondieron que probablemente sí.

5. ¿Considera que obtener financiamiento a través del factoring es beneficioso y accesible para la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 5. Financiamiento a través del factoring.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	4	20,0	20,0
	Probablemente NO	8	40,0	60,0
	Indeciso	8	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

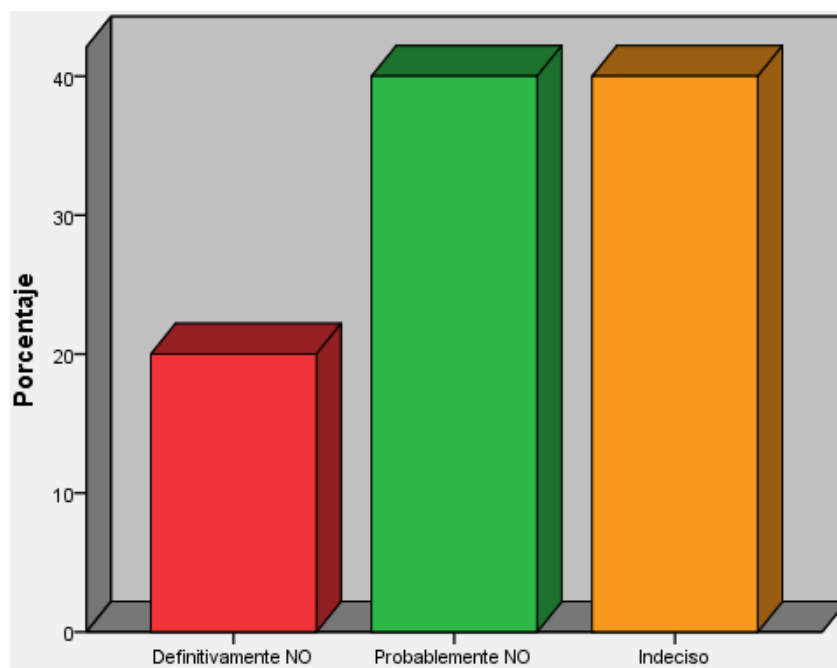


Figura 5. Financiamiento a través del factoring.

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no consideran que obtener financiamiento a través del factoring es beneficioso y accesible para la empresa comercializadora de combustibles favorable el financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustibles, 40% probablemente no y el 40% están indecisos.

6. ¿Considera que el factoring ayuda a que la empresa comercializadora de combustible tenga más ventas?

Tabla 6. Factoring en beneficio de las ventas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	5	25,0	25,0	25,0
Probablemente NO	9	45,0	45,0	70,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	80,0
Probablemente SI	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

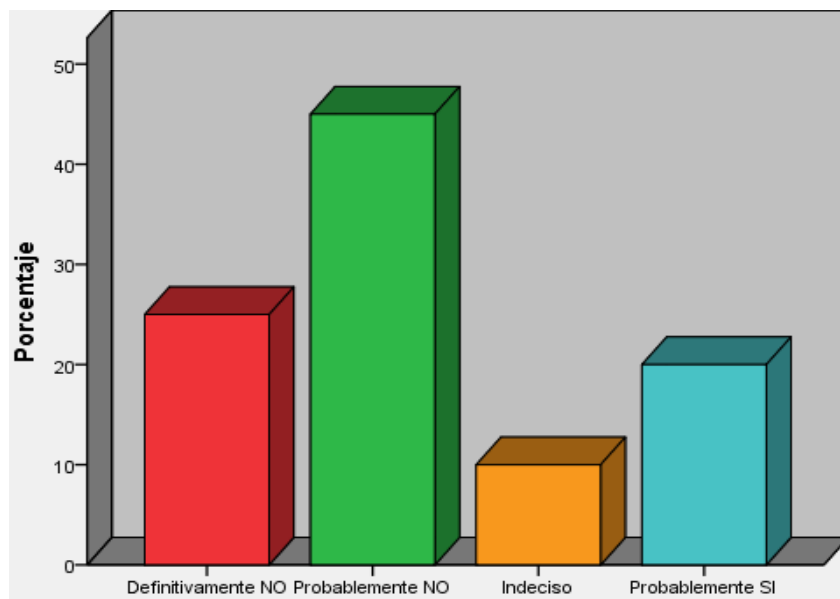


Figura 6. Factoring en beneficio de las ventas

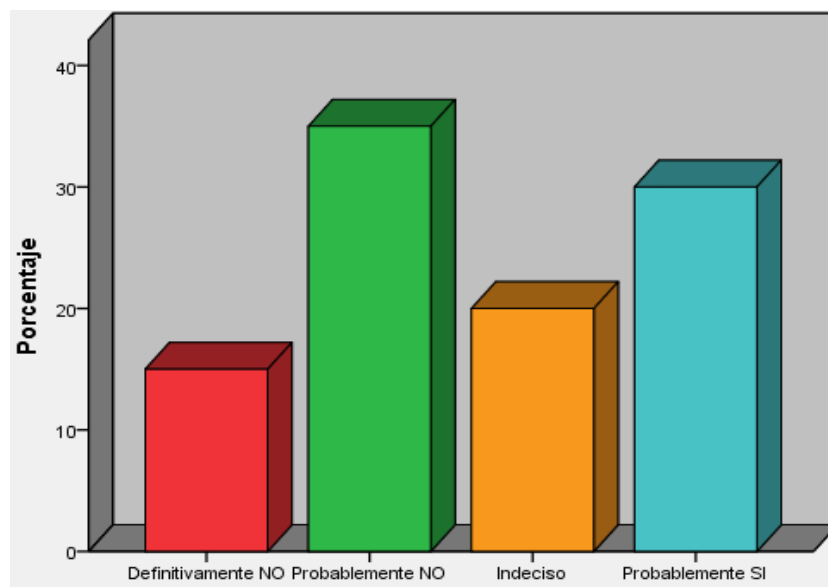
INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 25% que definitivamente no consideran que el factoring ayuda a que la empresa comercializadora de combustible tenga más ventas, 45% probablemente no, el 10% están indecisos y el 20% respondieron que probablemente sí.

7. ¿El financiamiento a través del pagare favorece a la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 7. Financiamiento a través del pagare.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	50,0
Válido Indeciso	4	20,0	20,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no es el financiamiento a través del pagare favorece a la empresa comercializadora de combustible, 35% probablemente no, el 20% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

8. ¿Considera que el sobregiro bancario beneficia a la empresa comercializadora de combustible a pesar de sus costos financieros?

Tabla 8. Sobregiro bancario y costos financieros.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	1	5,0	5,0
	Probablemente NO	8	40,0	45,0
	Indeciso	11	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

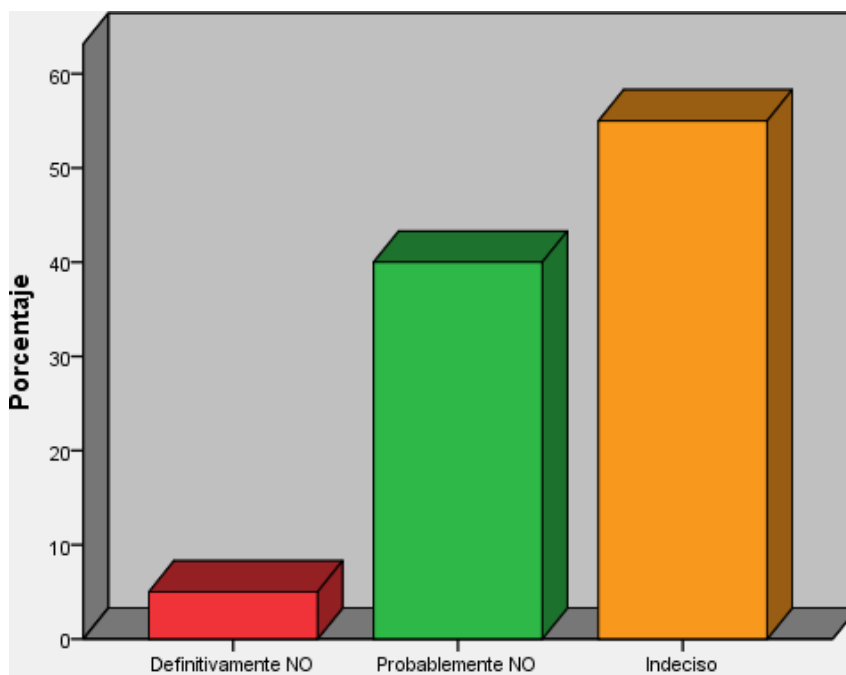


Figura 8. Sobregiro bancario y costos financieros

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 5% que definitivamente no consideran que el sobregiro bancario beneficia a la empresa comercializadora de combustible a pesar de sus costos financieros, 40% probablemente no y el 55% están indecisos.

9. ¿Considera que el sobregiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez y cumplir con las obligaciones de la empresa?

Tabla 9. Sobregiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	3	15,0	15,0
	Probablemente NO	11	55,0	70,0
	Indeciso	6	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

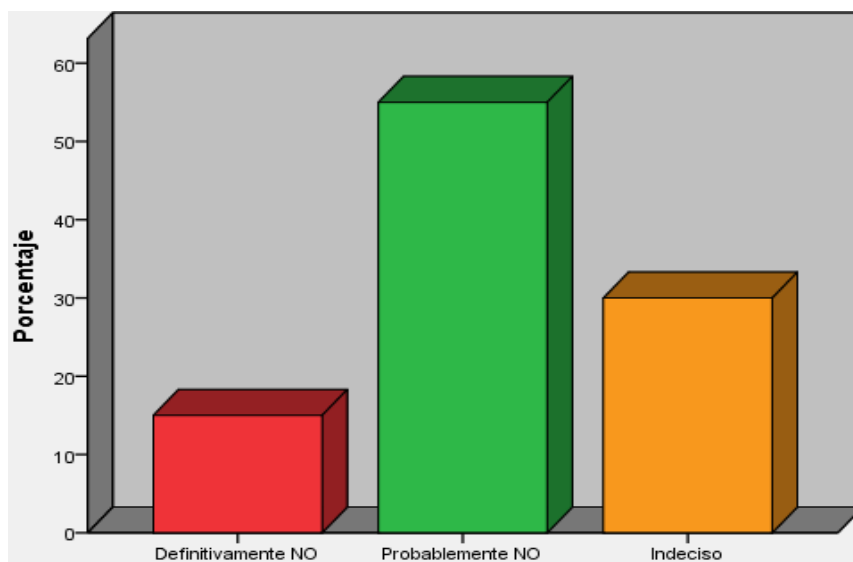


Figura 9. Sobregiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no consideran que el sobregiro bancario es una buena alternativa de conseguir liquidez y cumplir con las obligaciones de la empresa, 55% probablemente no y el 30% están indecisos.

10. ¿Considera este crédito permanente, usado en cualquier momento beneficia a la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 10. Crédito permanente, en beneficio de la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	5	25,0	25,0	25,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	60,0
Válido Indeciso	6	30,0	30,0	90,0
Probablemente SI	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

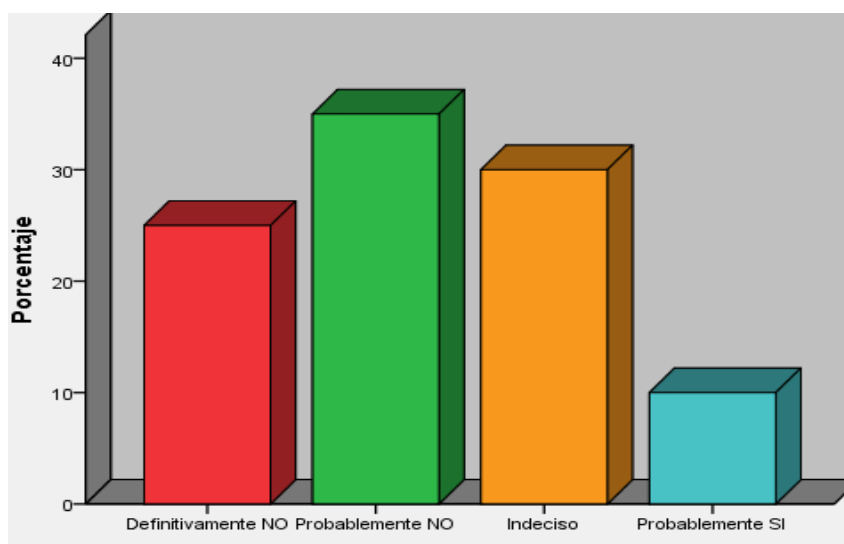


Figura 10. Crédito permanente, en beneficio de la empresa

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 25% que definitivamente no consideran este crédito permanente, usado en cualquier momento beneficia a la empresa comercializadora de combustible, 35% probablemente no, el 30% están indecisos y el 10% respondieron que probablemente sí.

11. ¿Se utilizan las líneas de crédito a pesar de tener costos financieros altos para la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 11. Líneas de crédito a pesar de tener costos financieros.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	2	10,0	10,0	10,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	45,0
Válido Indeciso	4	20,0	20,0	65,0
Probablemente SI	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

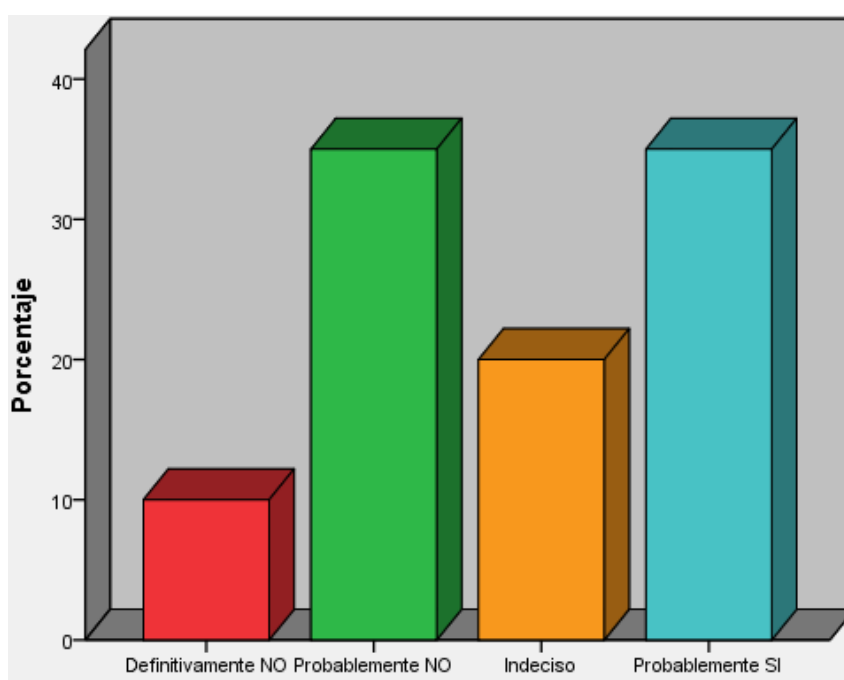


Figura 11. Líneas de crédito a pesar de tener costos financieros

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 10% que definitivamente no se utilizan las líneas de crédito a pesar de tener costos financieros altos para la empresa comercializadora de combustible, 35% probablemente no, el 20% están indecisos y el 35% respondieron que probablemente sí.

12. ¿Se utilizan créditos bancarios buscando las mejores alternativas de inversión a largo plazo en las empresas comercializadoras de combustible?

Tabla 12. Créditos bancarios como alternativas de inversión a largo plazo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	1	5,0	5,0	5,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	40,0
Válido Indeciso	3	15,0	15,0	55,0
Probablemente SI	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

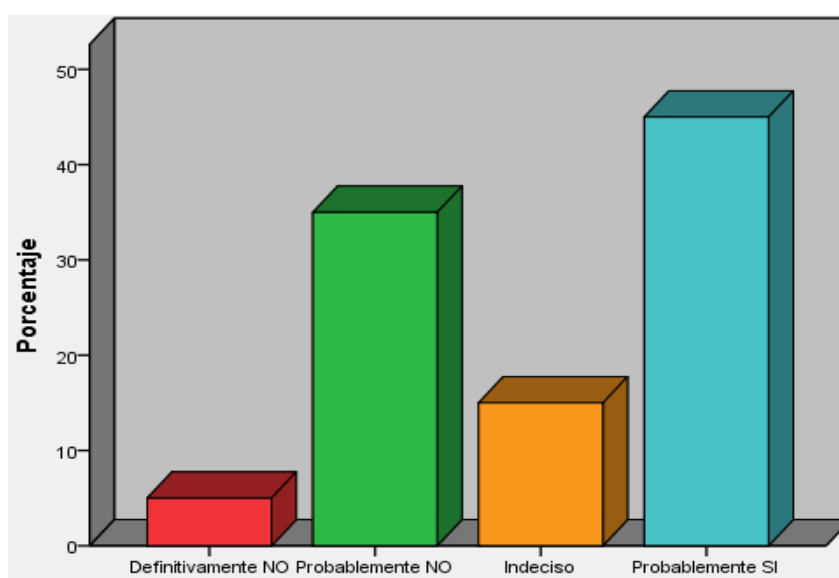


Figura 12. Créditos bancarios como alternativas de inversión a largo plazo

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 5% que definitivamente no es favorable el financiamiento a corto plazo proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustibles, 35% probablemente no, el 15% están indecisos y el 45% respondieron que probablemente sí.

13. ¿Se evalúan los créditos bancarios para las inversiones a largo plazo en las empresas comercializadoras de combustible?

Tabla 13. Créditos bancarios para las inversiones a largo plazo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	1	5,0	5,0	5,0
Probablemente NO	6	30,0	30,0	35,0
Válido Indeciso	8	40,0	40,0	75,0
Probablemente SI	5	25,0	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

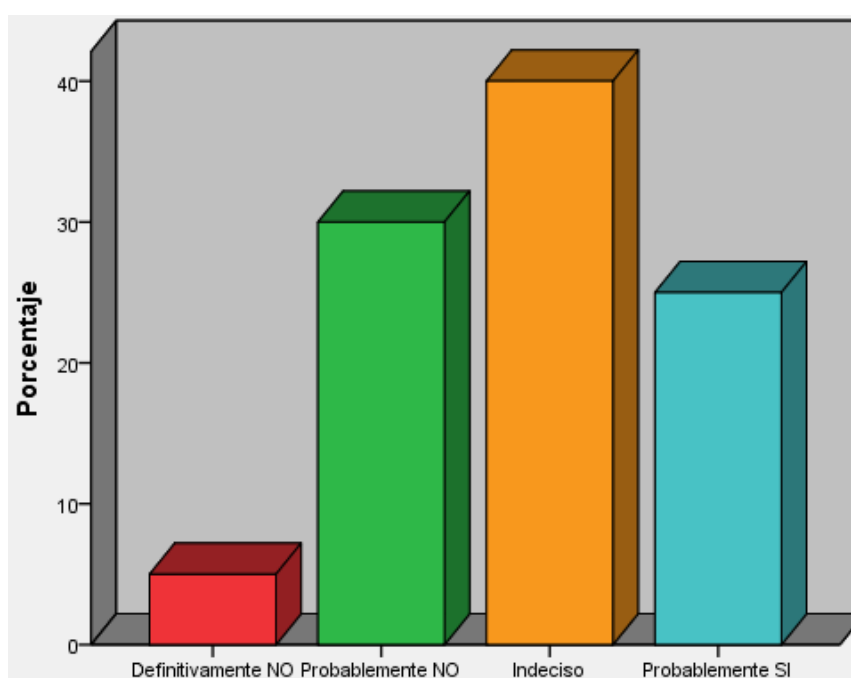


Figura 13. Créditos bancarios para las inversiones a largo plazo.

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 5% que definitivamente no se evalúan los créditos bancarios para las inversiones a largo plazo en las empresas comercializadoras de combustible, 30% probablemente no, el 40% están indecisos y el 25% respondieron que probablemente sí.

14. ¿En el contrato del arrendamiento financiero los costos financieros son beneficiosos para la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 14. Contrato del arrendamiento financiero Y los costos financieros.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	9	45,0	45,0
	Probablemente NO	9	45,0	90,0
	Indeciso	2	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

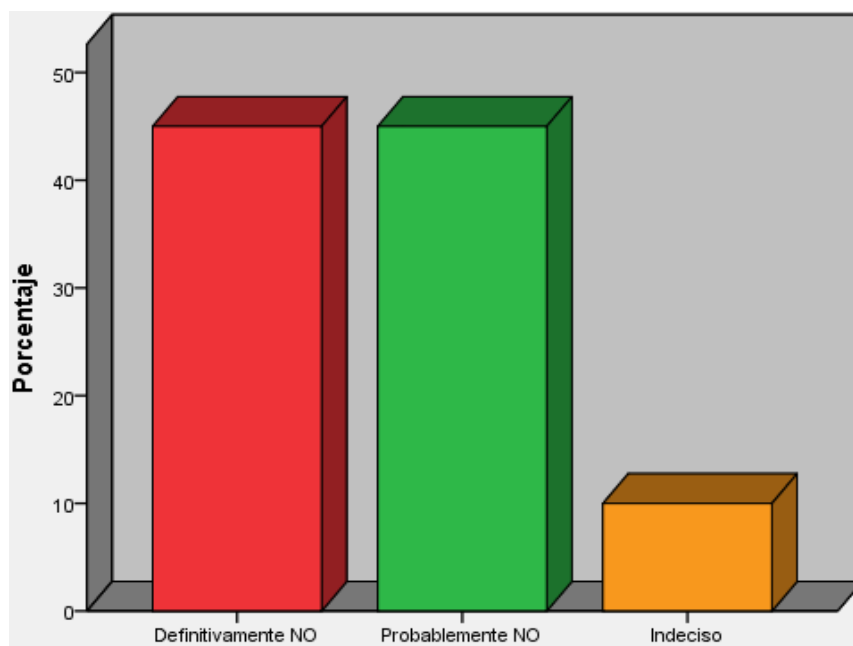


Figura 14. Contrato del arrendamiento financiero Y los costos financieros

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 45% que definitivamente no es beneficioso para la empresa comercializadora de combustible los costos financieros en el contrato del arrendamiento financiero, 45% probablemente no y el 10% están indecisos.

15. ¿Se utiliza el arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados (terrenos, inmuebles, maquinarias) para la empresa?

Tabla 15. Arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	7	35,0	35,0
	Probablemente NO	8	40,0	75,0
	Indeciso	5	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

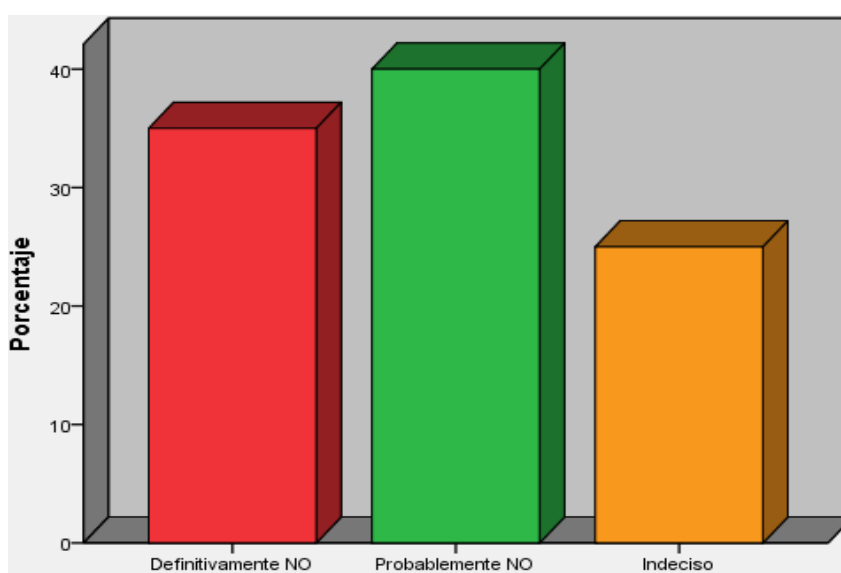


Figura 15. Arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 35% que definitivamente no se utiliza el arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados (terrenos, inmuebles, maquinarias) para la empresa, 40% probablemente no y el 25% están indecisos.

16. ¿La empresa comercializadora de combustible tiene hipotecas con las instituciones financieras?

Tabla 16. Hipotecas con las instituciones financieras.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	8	40,0	40,0	40,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	80,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	90,0
Probablemente SI	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

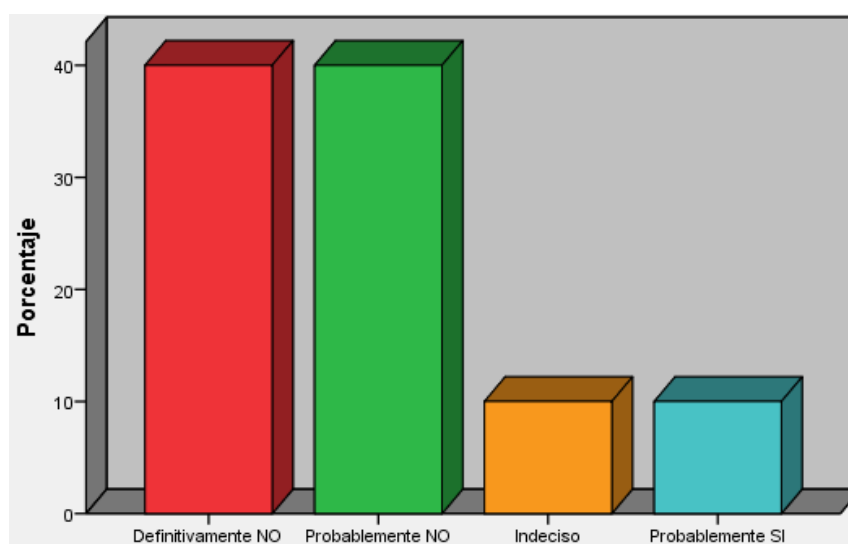


Figura 16. Hipotecas con las instituciones financieras

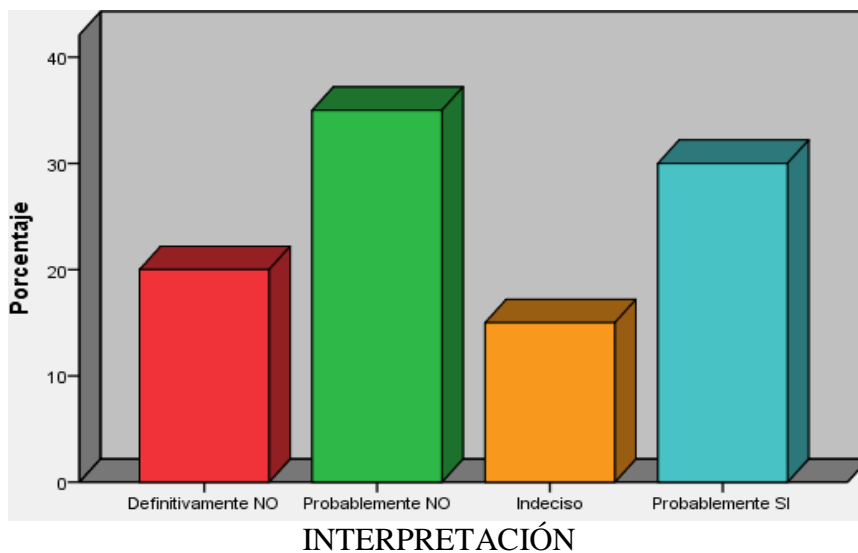
INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 40% que definitivamente no tienen hipotecas con las instituciones financieras, 40% probablemente no, el 10% están indecisos y el 10% respondieron que probablemente sí.

17. ¿La empresa comercializadora de combustible realiza financiamiento mediante el crédito vehicular?

Tabla 17. Financiamiento mediante el crédito vehicular.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	4	20,0	20,0	20,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	55,0
Válido Indeciso	3	15,0	15,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	



Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no realizan financiamiento mediante el crédito vehicular, 35% probablemente no, el 15% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

18. ¿Es favorable realizar inversiones en unidades de transporte en la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 18. Inversiones en unidades de transporte.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	55,0
Válido Indeciso	6	30,0	30,0	85,0
Probablemente SI	3	15,0	15,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

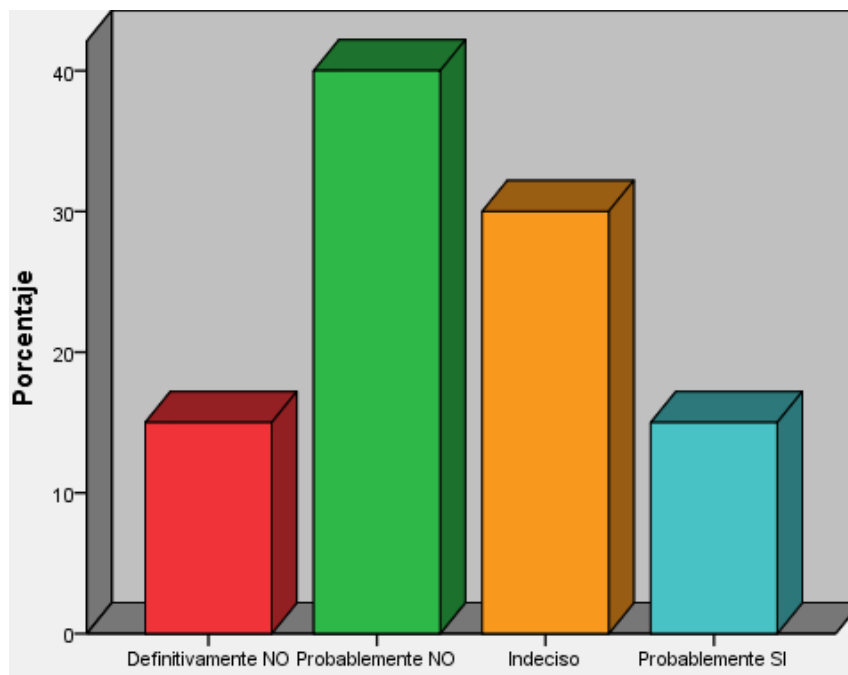


Figura 18. Inversiones en unidades de transporte

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no es favorable realizar inversiones en unidades de transporte en la empresa comercializadora de combustible, 40% probablemente no, el 30% están indecisos y el 15% respondieron que probablemente sí.

19. ¿La empresa realiza inversiones para renovar activos inmovilizados (tanques de almacenamiento, computadoras, surtidores, etc.)?

Tabla 19. Inversiones para renovar activos inmovilizados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	4	20,0	20,0	20,0
Probablemente NO	4	20,0	20,0	40,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	50,0
Probablemente SI	10	50,0	50,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

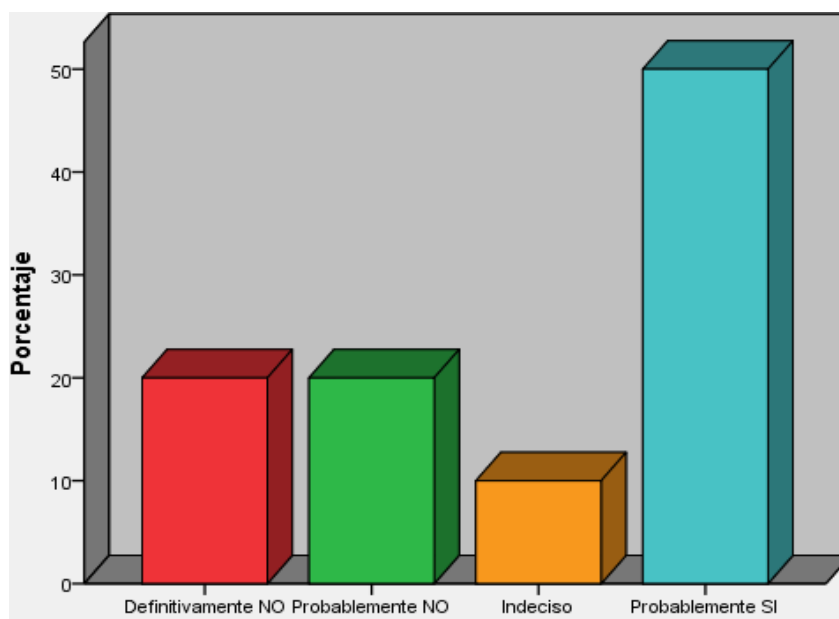


Figura 19. Inversiones para renovar activos inmovilizados

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no La empresa realiza inversiones para renovar activos inmovilizados (tanques de almacenamiento, computadoras, surtidores, etc.), 20% probablemente no, el 10% están indecisos y el 50% respondieron que probablemente sí.

20. ¿La empresa comercializadora de combustible realiza inversiones para modernizarla?

Tabla 20. Inversiones para modernizar la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	4	20,0	20,0
	Probablemente NO	8	40,0	60,0
	Indeciso	8	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

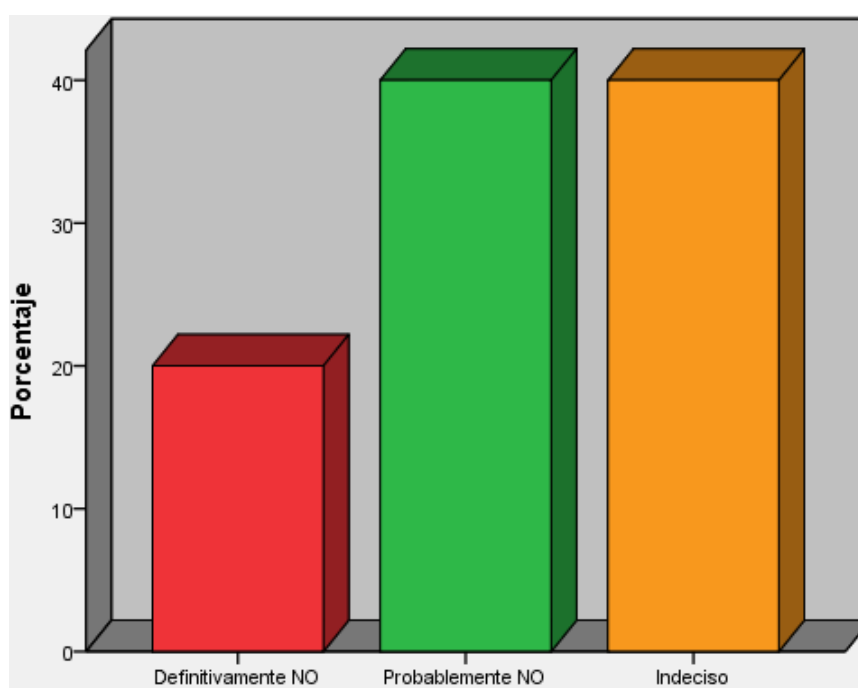


Figura 20. Inversiones para modernizar la empresa

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no realizan inversiones para modernizar la empresa comercializadora, 40% probablemente no y el 40% están indecisos.

21. ¿La empresa comercializadora de combustible implementa la planta con bienes de última tecnología?

Tabla 21. Inversiones para modernizar la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	5	25,0	25,0	25,0
Probablemente NO	9	45,0	45,0	70,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	80,0
Probablemente SI	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

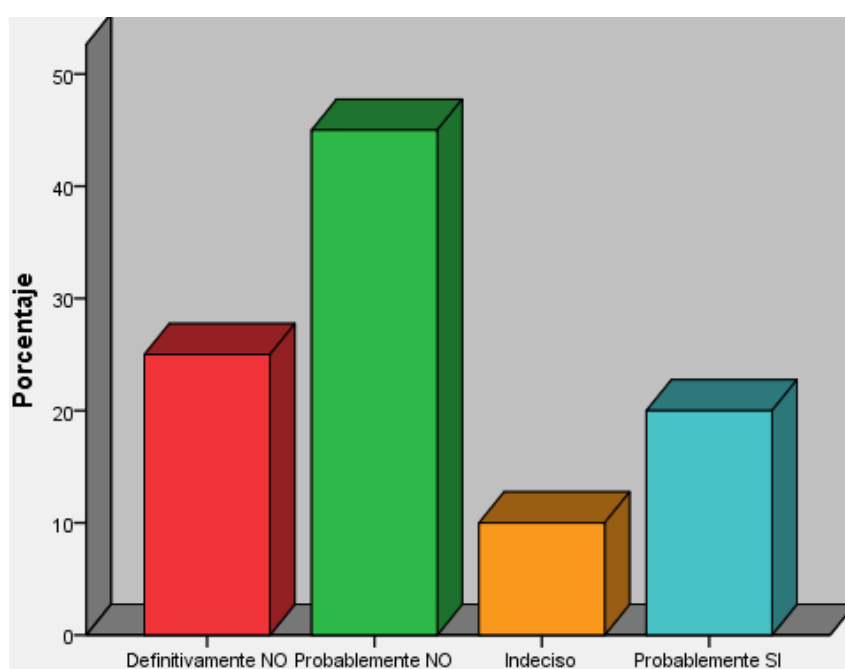


Figura 21. Implementa la planta con bienes de última tecnología

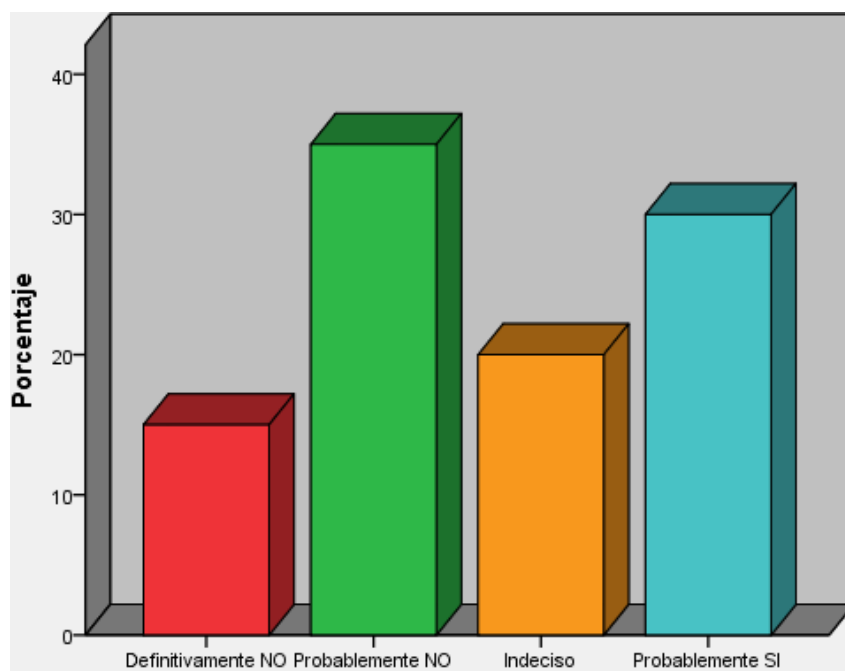
INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 25% que definitivamente no implementan la planta con bienes de última tecnología, 45% probablemente no, el 10% están indecisos y el 20% respondieron que probablemente sí.

22. ¿La empresa comercializadora de combustible invierte estratégicamente en activos inmovilizados?

Tabla 22. Invierte estratégicamente en activos inmovilizados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	50,0
Válido Indeciso	4	20,0	20,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no la empresa comercializadora de combustible invierte estratégicamente en activos inmovilizados, 35% probablemente no, el 20% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

23. ¿Se realiza inversiones estratégicas, como lanzar un nuevo producto en la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 23. Inversiones estratégicas, para lanzar un nuevo producto.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	2	10,0	10,0	10,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	50,0
Válido Indeciso	7	35,0	35,0	85,0
Probablemente SI	3	15,0	15,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

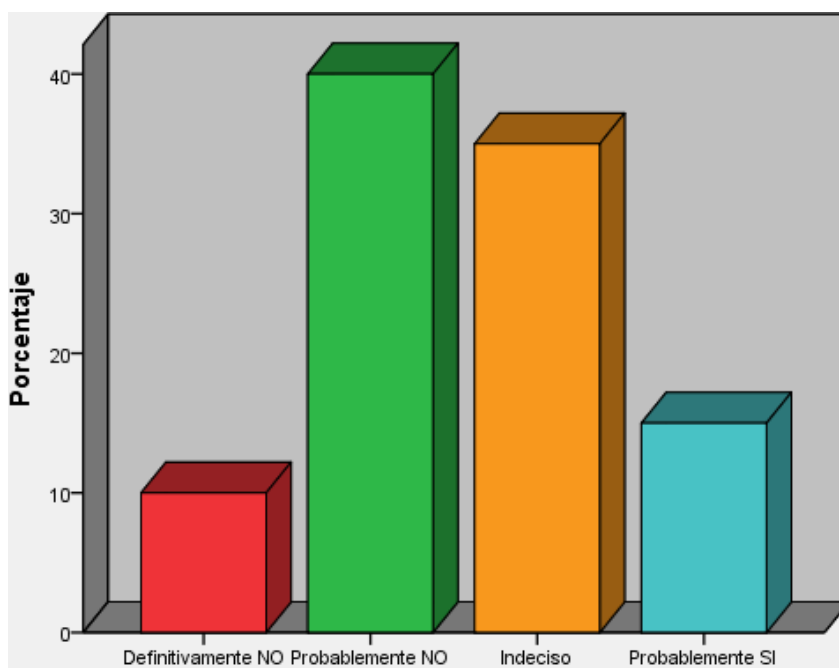


Figura 23. Inversiones estratégicas, para lanzar un nuevo producto

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 10% que definitivamente no se realiza inversiones estratégicas, como lanzar un nuevo producto en la empresa comercializadora de combustible, 40% probablemente no, el 35% están indecisos y el 15% respondieron que probablemente sí.

24. ¿Se realiza una decisión de inversión tomando como referencia el planeamiento financiero?

Tabla 24. Decisión de inversión basado en el planeamiento financiero.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	6	30,0	30,0	30,0
Probablemente NO	10	50,0	50,0	80,0
Válido Indeciso	2	10,0	10,0	90,0
Probablemente SI	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

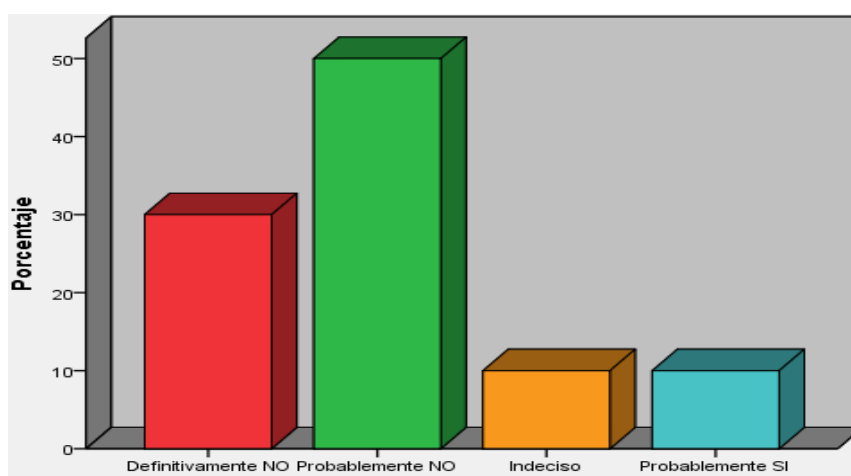


Figura 24. Decisión de inversión basado en el planeamiento financiero

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 30% que definitivamente no se realiza una decisión de inversión tomando como referencia el planeamiento financiero, 50% probablemente no, el 10% están indecisos y el 10% respondieron que probablemente sí.

25. ¿La mejor decisión de inversión para el financiamiento de un activo inmovilizado de la empresa, es el arrendamiento financiero?

Tabla 25. Decisión de inversión para el financiamiento de un activo inmovilizado.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	50,0
Válido Indeciso	4	20,0	20,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

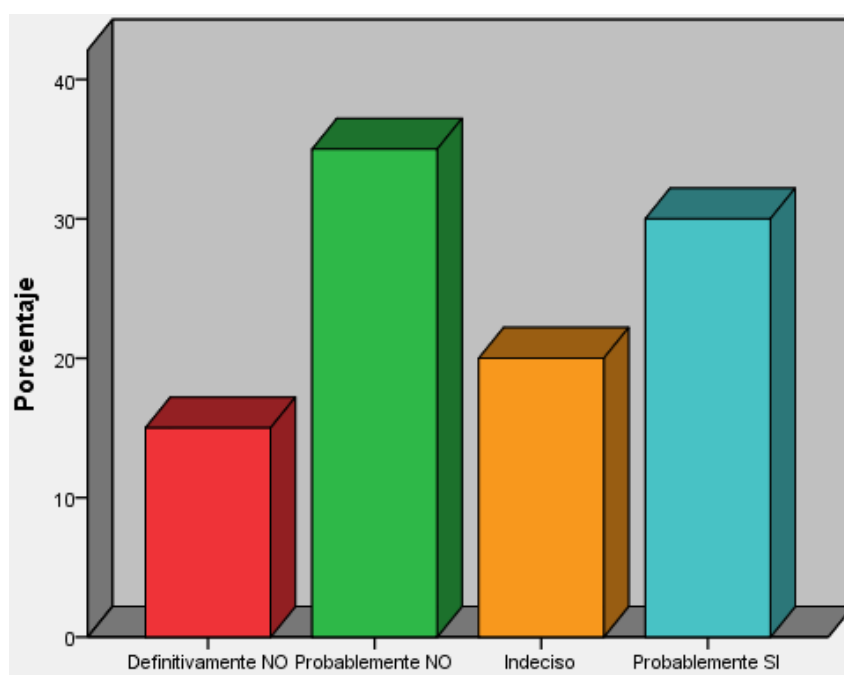


Figura 25. Decisión de inversión para el financiamiento de un activo inmovilizado

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no fue la mejor decisión el arrendamiento financiero, 35% probablemente no, el 20% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

26. ¿Se evalúa los costos y gastos financieros que nos demandara la inversión en la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 26. Costos y gastos financieros que nos demandara la inversión.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	2	10,0	10,0	10,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	50,0
Válido Indeciso	6	30,0	30,0	80,0
Probablemente SI	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

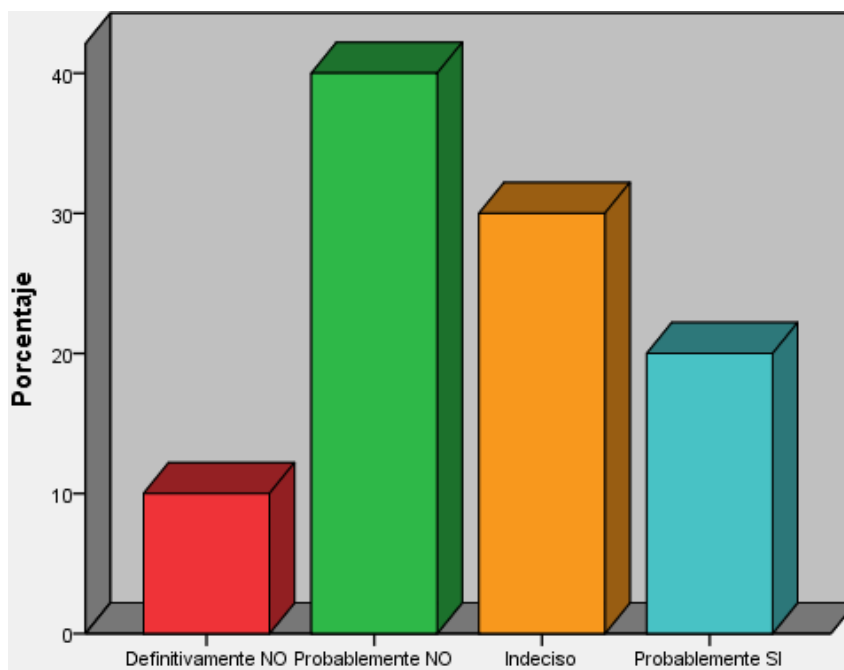


Figura 26. costos y gastos financieros que nos demandara la inversión

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 5% que definitivamente no se evalúa los costos y gastos financieros que nos demandara la inversión en la empresa comercializadora de combustible, 30% probablemente no, el 40% están indecisos y el 25% respondieron que probablemente sí.

27. ¿La empresa comercializadora de combustible apertura alguna sucursal?

Tabla 27. Apertura de sucursal en la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	4	20,0	20,0	20,0
Probablemente NO	4	20,0	20,0	40,0
Válido Indeciso	1	5,0	5,0	45,0
Probablemente SI	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

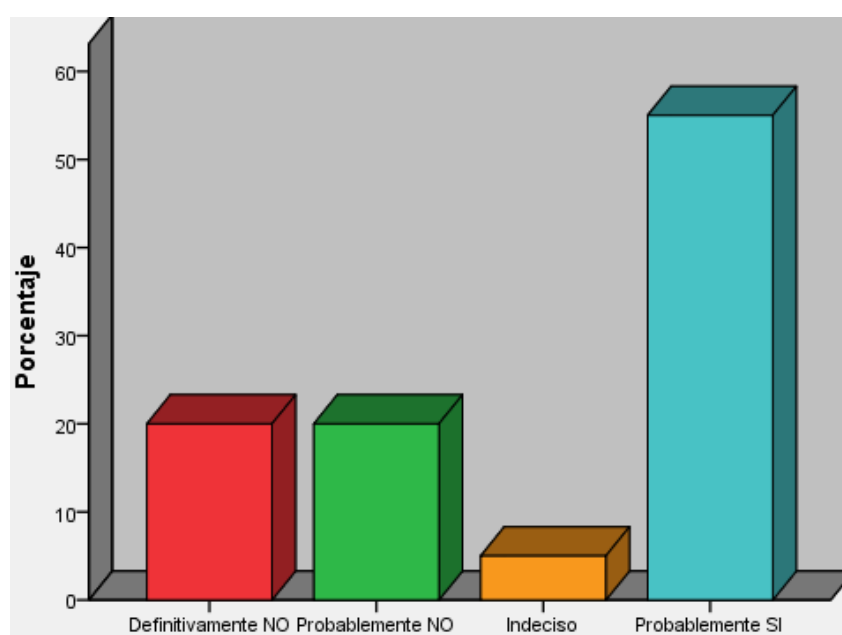


Figura 27. Apertura de sucursal en la empresa

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 20% que definitivamente no apertura alguna sucursal, 20% probablemente no, el 5% están indecisos y el 55% respondieron que probablemente sí.

28. ¿La empresa comercializadora de combustible considera salir al mercado regional y nacional?

Tabla 28. Considera salir al mercado regional y nacional.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente NO	5	25,0	25,0
	Probablemente NO	7	35,0	60,0
	Indeciso	8	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0

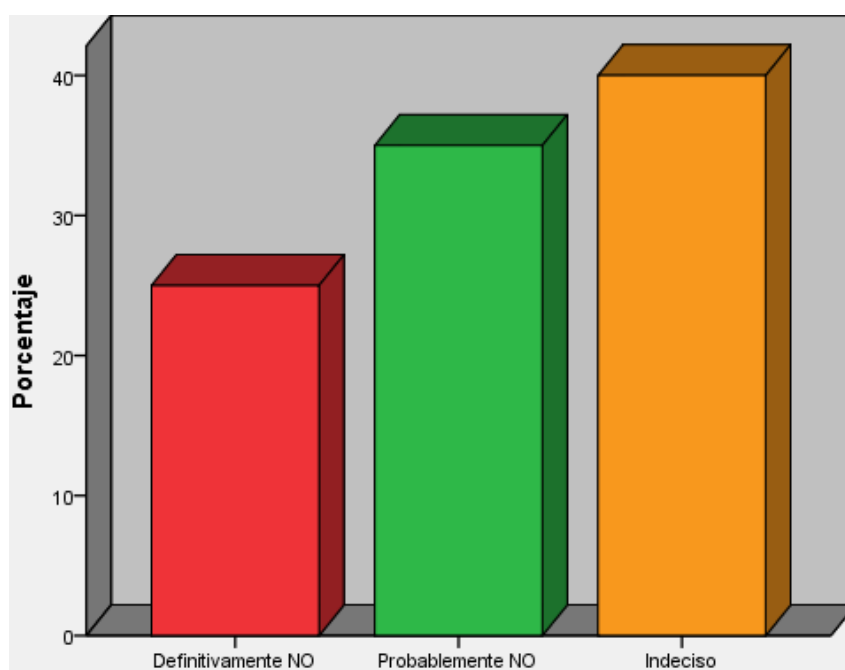


Figura 28. Considera salir al mercado regional y nacional

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 25% que definitivamente no consideran que la empresa comercializadora de salir al mercado regional y nacional?, 35% probablemente no y el 40% están indecisos.

29. ¿La empresa comercializadora de combustible realiza inversión para planta y almacenamiento?

Tabla 29. Realiza inversión para planta y almacenamiento.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	3	15,0	15,0	15,0
Probablemente NO	7	35,0	35,0	50,0
Válido Indeciso	4	20,0	20,0	70,0
Probablemente SI	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

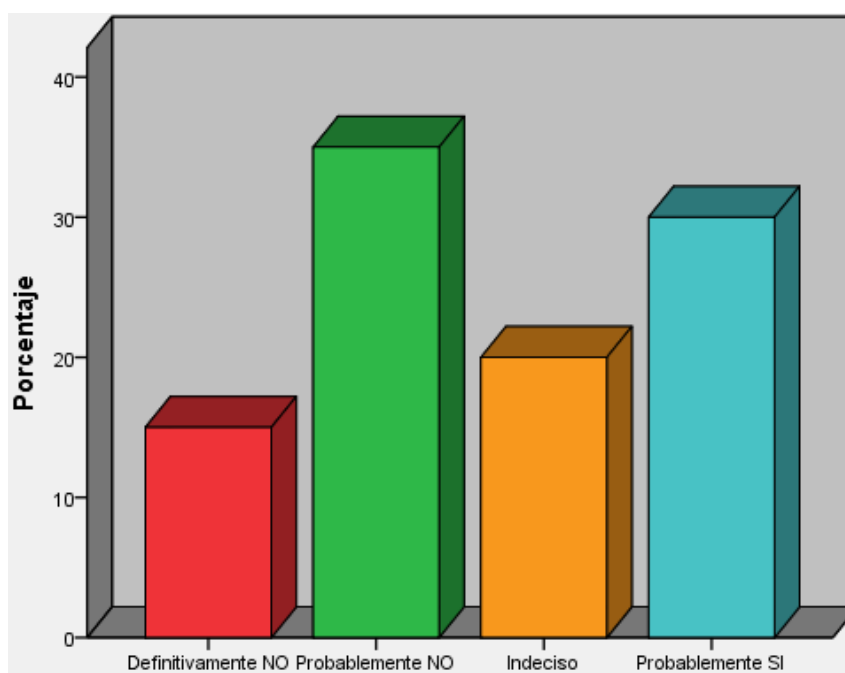


Figura 29. Realiza inversión para planta y almacenamiento

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 15% que definitivamente no realiza inversión para planta y almacenamiento, 35% probablemente no, el 20% están indecisos y el 30% respondieron que probablemente sí.

30. ¿Las inversiones de expansión facilitan la competitividad de la empresa comercializadora de combustible?

Tabla 30. Inversiones de expansión facilitan la competitividad.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente NO	2	10,0	10,0	10,0
Probablemente NO	8	40,0	40,0	50,0
Válido Indeciso	6	30,0	30,0	80,0
Probablemente SI	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

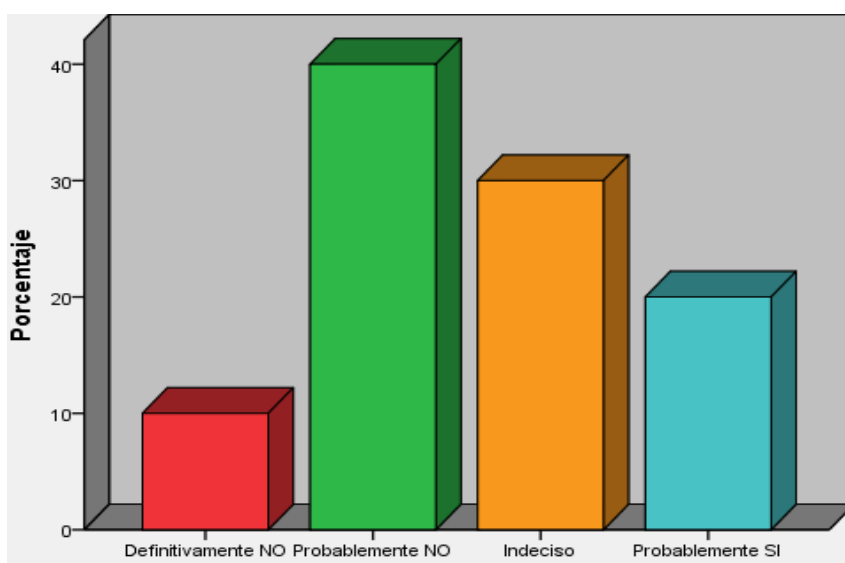


Figura 30. Inversiones de expansión facilitan la competitividad

INTERPRETACIÓN

Los empresarios encuestados respondieron en un 10% que definitivamente no facilitan las inversiones de la competitividad de la empresa comercializadora de combustible, 40% probablemente no, el 30% están indecisos y el 20% respondieron que probablemente sí.

4.2.1. Contrastación de las hipótesis

4.2.1.1. Contrastación de la primera hipótesis específica.

Hipótesis alterna 1(Ha1):

El financiamiento a corto plazo influye directamente en las inversiones obteniendo rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Hipótesis nula (Ho):

El financiamiento a corto plazo **NO** influye directamente en las inversiones obteniendo rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Tabla 31 Correlación entre el Financiamiento a corto plazo-e inversión

		Financiamiento Corto Plazo	Inversión
Rho de Spearman	Financiamiento corto plazo	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,931**
		N	20
	Inversión	Coefficiente de correlación	,931**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	20

Este resultado de coeficiente de correlación = 0,931, según la tabla del coeficiente de correlación, se interpreta que existe una correlación positiva alta entre la dimensión: **financiamiento a corto plazo y la variable inversión** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

Nivel de significancia:

α : 0,05

Gl: 20-1

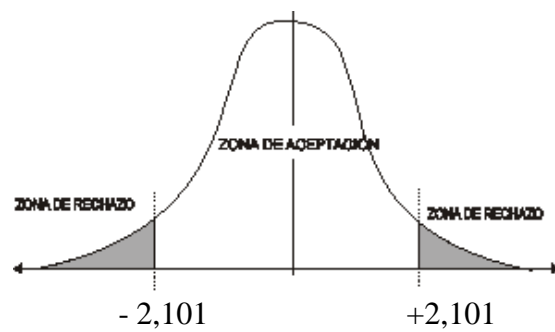
Valor crítico = 2,101 Para una prueba a dos colas.

Cálculo del estadístico de prueba:

N = 20

tc = 10.52

r = 0.931



$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Según la estadística:

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica (calculada = 10.52 > teórica = 2.101), en consecuencia, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (Ha1). En el sentido que existe relación directa y positiva entre el **financiamiento a corto plazo y las inversiones** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

4.2.1.2. Contrastación de la segunda hipótesis específica

Hipótesis alterna 2 (Ha2):

El financiamiento a largo plazo influye directamente en las inversiones por el incremento de su rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Hipótesis nula (Ho):

El financiamiento a largo plazo influye **NO** directamente en las inversiones por el incremento de su rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Tabla 32 Correlación entre: Financiamiento a largo plazo e-inversión

			Financiamiento largo Plazo	Inversión
Rho de Spearman	Financiamiento largo plazo	Coefficiente de correlación	1,000	,724**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Inversión	Coefficiente de correlación	,724**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

Este resultado de coeficiente de correlación = 0,724, según la tabla del coeficiente de correlación, se interpreta que existe una correlación positiva entre la dimensión: **financiamiento a largo plazo y la variable inversión** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

Nivel de significancia:

α : 0,05

Gl: 20-1

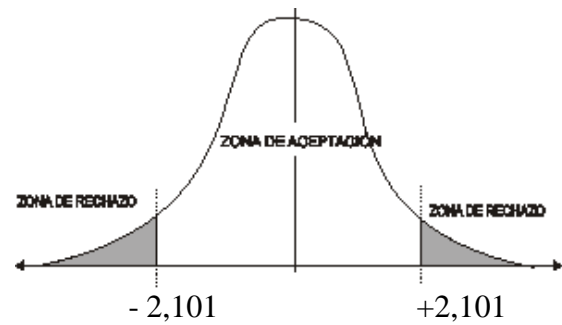
Valor crítico = 2.101 Para una prueba a dos colas.

- **Cálculo de prueba estadística:**

$N = 20$

$r = 0.724$

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$



$t_c = 4,33$

Decisión Estadística

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica (t calculada = 4,33 > t teórica = 2.101), en resultado, se contradice la Hipótesis nula (H_0) y se admite la hipótesis alterna (H_a). En el sentido de que existe relación directa y positiva entre: **Financiamiento a largo plazo y las inversiones** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

4.2.1.3. Contrastación de la hipótesis general.

Hipótesis general alterna (Ha):

La fuente de financiamiento influye directamente en las inversiones incrementando sus ingresos de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Hipótesis nula (Ho):

La fuente de financiamiento **NO** influye directamente en las inversiones incrementando sus ingresos de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.

Este resultado de coeficiente de correlación = 0.931, según la tabla del coeficiente de correlación, se interpreta que existe una correlación positiva alta entre las variables: **fuentes de financiamiento y las inversiones** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

Tabla 33 Correlación entre las variables: Fuentes de financiamiento e-Inversiones.

			Fuentes de financiamiento	Inversiones
Rho de Spearman	Fuentes de financiamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,903**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Inversiones	Coefficiente de correlación	,903**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	1,000	,903**

Este resultado de coeficiente de correlación = 0,903, según la tabla del coeficiente de correlación, se interpreta que existe una correlación positiva entre las variables: **fuentes de financiamiento-inversión** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

Nivel de significancia:

α : 0,05

Gl: 20-1

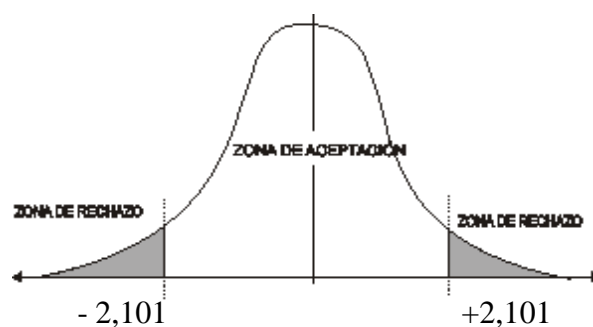
Valor. crítico = 2.101 Para una prueba a dos colas.

- **Cálculo de prueba estadística.**

N = 20

r = 0.903

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$



tc = 8.67

- **Según la estadística**

Puesto que la t calculada es mayor que la t teórica (t calculada = 8,67 > t teórica = 2.101), en consecuencia, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a). En el sentido que existe correlación positiva alta entre **fuentes de financiamiento-inversión** en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En la discusión académica con referencia al resultado de las anteriores investigaciones desarrolladas se tomó como único fin de establecer la relación de los distintos enfoques académicos que hemos tomado como antecedente y como fundamentos científicos de teoría que se utilizaron en esta investigación.

“Estrategias Financieras para una empresa comercializadora de Combustible”, Ceja, (2013), argumentó que: “Las empresas de este giro están desinformadas de los apoyos y financiamientos que está dando el gobierno a través de Nifinsa y los bancos. Además, se puede llegar al éxito sin problemas de financiamiento siempre y cuando se cambie la forma de administrar y manejar sus recursos”, estos resultados son totalmente distintos a los nuestros que si necesitan de financiamiento.

“Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima”, De Mora, (2016) tiene como resultado que realizan financiamiento con sus proveedores, dejando de lado el sistema financiero, por tener mayores ventajas en tiempo, plazos y tasas de interés favorables. Estos resultados son totalmente opuestos a la realidad de las entidades comercializadoras de combustibles del distrito de El Tambo, que necesitan utilizar el sistema financiero para realizar sus operaciones.

“Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas”, Echevarria, Morles, y Varela, (2007), tiene la siguiente conclusión:

Se ha podido observar que las empresas tienen la necesidad de contar con el apoyo de la banca, respecto al trabajo que se viene comentando se ve que las PYMES mexicanas tuvieron muchos problemas por la falta de financiamiento que no fueron atendidos por los bancos, debido a la falta de cumplimiento de las mismas. Con respecto al trabajo realizado

podemos coincidir que las empresas comercializadoras de combustible, también necesitan del sistema financiero para poder realizar sus operaciones e incrementar la rentabilidad.

“Estrategias de financiamiento para la consolidación de la estructura financiera en las microempresas del municipio Barinas, Estado Barinas”. Periodo 2009, (Caso: **Panadería y Pastelería Colón del Táchira C.A.**), Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009), teniendo los siguientes resultados:

“En su primer objetivo, se constató, no conocer o tener una estrategia específica; las decisiones se toman en base a las experiencias pasadas, basados en la utilidad y comodidad proporcionada por las fuentes a las que se ha acudido, se invierte en la parte de la empresa que está en emergencia, donde destaca su ingenuidad; que se ve compensada por la prudencia y buen juicio”. Guzmán, Rodríguez, y Torres, (2009). Con respecto a nuestro trabajo, es totalmente distinto, ellos utilizan las experiencias pasadas y reinvierten sus utilidades en la empresa, mientras que las empresas comercializadoras de combustibles tienen la necesidad de recurrir al sistema financiero para desarrollar sus operaciones.

“Incidencia del financiamiento en el incremento de activos fijos de la empresa de transporte interprovincial Expreso Marañón S.A.C., Chiclayo – 2015”, Fernández y López, (2016), tiene la siguiente conclusión: “diagnosticar la situación económica financiera en el incremento de activos, analizar los diferentes tipos de financiamiento para el incremento de activos fijos, evaluar el costo beneficio del financiamiento en el incremento de activos fijos y proponer la alternativa más viable del financiamiento en el incremento de activos fijos”: Fernández y López (2016) con respecto al trabajo descrito, las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo tienen las mismas necesidades de realizar inversiones, utilizando los tipos de financiamiento que existe en el sistema financiero, posteriormente analizar dichas inversiones y seleccionar la mejor de ellas; ya que se observa que existe mucha demanda de parte de las empresas y usuarios finales que consumen

combustibles, por lo que se no habrá mucho riesgo en realizar los financiamiento necesarios para invertir y lograr incrementar sus utilidades.

“Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Movil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014”, Tuesta, (2014), concluyendo: El trabajo realizado por Tuesta, tiene mucha similitud con el que vamos a desarrollar, ya que el mercado respecto a la comercialización de combustible se viene incrementando en forma acelerada, por lo que se hace necesario incrementar sucursales, renovar los activos inmovilizados para realizar un buen servicio al cliente y mejorar los precios para la satisfacción de los usuarios. Además, se debe evaluar las alternativas de financiamiento de los bancos, como son los préstamos y el arrendamiento financiero para realizar inversiones.

“Evaluación financiera en proyectos de inversión para una adecuada toma de decisiones en las empresas de la provincia de Huancayo”, Mejia y Santos, (2012), con relación a nuestro trabajo que planteamos, tiene mucha similitud respecto a la evaluación de los costos financieros y la evaluación que se debe realizar en las inversiones que se está deseando ejecutar, ya que se hace necesario evaluar utilizando el flujo de caja y las herramientas financieras como el valor actual neto y la tasa interna de retorno, que nos ayudara a comparar la inversión realizada con los futuros flujos de ingresos y en función de ello tomar decisiones.

“Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012”, Kong y Moreno, (2014). Similar al trabajo de Kong y Moreno, las comercializadoras de combustible pueden mejorar sus ingresos destinando bien las fuentes de financiamiento. En el trabajo de MYPES, los financiamientos fueron utilizados en mercaderías, activos fijos y tecnología; muy parecido al trabajo que estamos planteando.

“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, Caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014”, Regalado, (2016). Con relación al trabajo planteado por Regalado, sobre las mypes en Chimbote, nos menciona que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad, utilizando un adecuado endeudamiento, quiere decir que se debe aumentar la productividad y las ventas, similar a esas acciones se debe realizar en las empresas de nuestro trabajo. Además se hace necesario que exista conocimiento y buen manejo de la gerencia en la parte financiera y de inversiones, hechos que haran que se encremente la rentabilidad. A través de los Estados Financieros y los ratios Regalado en su trabajo mostro que el financiamiento contribuyo al incremento de la rentabilidad, por el incremento de las ventas, en el trabajo que estamos desarrollando tambien se puede mostrar que el uso de las fuentes de financiaamiento permitira el incremento de las utilidades. Además las empresas, deben utilizar constantemente el sistema bancario para poder crecer y expandirse, similar al trabajo de Regalado.

“Alternativas de financiamiento para el fortalecimiento de las inversiones en las empresas constructoras de la provincia de Huancayo”, Alarcon y Centeno, (2015), concluyendo: Con respecto al trabajo realizado por Alarcon y Centeno, y las fuentes de financiamiento utilizadas en las empresas constructoras, se puede decir que en nuestro trabajo de las empresas, solo utilizara para financiamiento los bancos, no realizando con Cajas de Ahorro y Credito o financieras porque los costos financieros son más altos y ello perjudica en las inversiones y utilidades programadas. Con relación al aporte de socios con que cuentan las empresas constructoras, no se viene dando en las empresas, ya que el aporte de sus capitales estan invertidos en la empresa. Similar al trabajo mencionado, tambien se utilizaran contratos como el arrendamiento financiero, prestamos y crédito bancario; no utilizando la carta fianza por necesitar para este tipo de actividades.

“Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería”, Montes, (2013). Con respecto al trabajo planteado por Montes, las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, también utilizarán el arrendamiento financiero, el crédito bancario e invertir en activos fijos y capital de trabajo, además de otros tipos de financiamiento como el factorig o el pagare. Consideramos que el arrendamiento financiero dejara utilidad, permitira el incremento de los ingresos y será una forma muy favorable de adquirir activos inmovilizados, similar al trabajo de Montes. De igual manera los costos financieros deberán ser evaluados para realizar prestamos bancarios, considerando las tasas que ofrece el sistema bancario, similar al trabajo comentado. También para las actividades de las empresas, uno de las fuentes de financiamiento es el crédito vehicular, que será una fuente de financiamiento importante para estas actividades y de las que se puede sacar provecho.

“Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo”, Apaclla y Rojas, (2016). Con relación al trabajo realizado por Apaclla y Rojas, las fuentes de financiamiento como el arrendamiento financiero y préstamo bancario, serán utilizadas, más no el préstamo de socios, crédito de proveedores y carta fianza pues no se realizan en las actividades de la empresa.

CONCLUSIONES

1. Se ha determinado que las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, tienen la necesidad de contar con liquidez por lo que las fuentes de financiamiento a corto plazo; como el (crédito comercial; bancario; el factoring, el pagare, el sobregiro bancario y la línea de crédito) y el financiamiento a largo plazo como el (crédito bancario, el leasing, el crédito hipotecario y el crédito vehicular). Siendo todas estas alternativas de financiamiento para las empresas concluyendo que las fuentes de financiamiento influyen directamente en las inversiones de las empresas comercializadoras. (Objetivo General).
2. Se ha determinado que las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, tienen la necesidad de utilizar el financiamiento a corto plazo mediante el crédito comercial, crédito bancario, factoring, pagare, sobregiro bancario y las líneas de crédito que no son utilizados frecuentemente, ya sea por los altos intereses o alto costos financieros. Sin embargo estas fuentes de financiamiento generan un aumento en su capacidad de inversión por ejemplo mercadería y surtiendo el inventario. Por lo que el financiamiento a corto plazo influyen directamente en la inversiones.(Objetivo específico 1).
3. Se ha determinado que las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, tienen muchas posibilidades de contar con financiamiento a largo plazo mediante el crédito bancario a largo plazo que no es tan beneficioso por lo que genera altos costos financieros , el leasing es una de las mejores alternativas por los intereses bajos y opciones de pago, el crédito hipotecario para grandes inversiones que no es muy utilizado y el crédito vehicular que es utilizado en ocasiones, es por ello que estas fuentes de financiamiento influyen directamente en las inversiones, condicionando a más inversión más necesidad de financiamiento (Objetivo específico 2)

RECOMENDACIONES

1. Las empresas de comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, deben utilizar frecuentemente las fuentes de financiamiento que son muy necesarias en el desarrollo de sus actividades, estos financiamientos pueden ser de corto o largo plazo para las inversiones como: para la compra de mercaderías y pago de proveedores será necesario el crédito comercial, bancario y la línea de crédito; para la inversión en activos fijos muebles e inmuebles, arrendamiento financiero y crédito hipotecario correspondientemente.
2. Las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, deben utilizar el financiamiento a corto plazo para realizar inversiones en existencias, utilizando el crédito comercial y bancario ofertados en las entidades financieras; además debe utilizar el crédito bancario para renovación de activos y bienes de oficina por ser los más accesibles en el mercado financieros, facilitan la renovación de activos.
3. Las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo, deben aprovechar los beneficios del sistema financiero para realizar distintos tipos de inversiones. Para la compra de inmuebles y aperturar sucursales es necesario utilizar el crédito hipotecario; para unidades de transporte el leasing, para el equipamiento y mejoramiento de infraestructura, el crédito bancario.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alarcon, R., & Centeno, E. (2015). *Alternativas de financiamiento para el fortalecimiento de las inversiones en las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Huancayo, Huancayo, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.*
- Ámez, F. (2002). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Madrid-España: Editorial Cultural S.A.*
- Apacclla, P., & Rojas, R. (2016). *Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Huancayo, Junín, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.*
- Ccaccya, D. (2016). La decisión de inversión: alternativas y criterio. *Actualidad Empresarial, Revista de Investigación y Negocio, VIII-1.*
- Chenet, M., & Oседа, D. (2012). *Métodos y Técnicas de Investigación Científica. Lima: Editorial Piramide.*
- De la Mora, M. (Diciembre de 2016). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima. Colima, Colombia: Universidad de Colima.*
- Echevarria, A., Morles, J., & Varela, L. (2007). *La tesis titulada: Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas. Mexico, Mexico: Universidad Autonoma de Tamaulipas (UAT)-Mexico.*
- Escribano, G. (2011). *Gestión Financiera. Madrid-España: Ediciones Paraninfo S.A.*
- Fabian, L. (2012). *Decisiones financieras y el crecimiento económico de la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima en el periodo del 2007 al 2010. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.*
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de la administración financiera. México D.F.: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.*
- Guzmán, A., Rodriguez, E., & Torres, F. (2009). *Estrategias de financiamiento para la consolidación de la estructura financiera en las microempresas del municipio Barinas, Estado Barinas. Periodo 2009, (Caso: Panadería y Pastelería Colón del Táchira C.A.). Barinas, Venezuela: Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora.*
- Ixchop, D. (Setiembre de 2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango. Guatemala, Guatemala: Universidad Privada Rafael Landívar.*

- Kong, J., & Moreno, J. (08 de Agosto de 2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012*. Chiclayo, Lambayeque, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- López, A. (2010). *Gestión Financiera*. Madrid-España: Editorial Centro de Estudios Ramón Araces S.A.
- López, J. (26 de Marzo de 2014). *Fuentes de Financiamiento para las Empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>
- Lopez, J. (26 de Marzo de 2014). *Recuperado de https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/*. Obtenido de *Recuperado de https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/*
- Lourdes, M. Á. (2012). *Métodos y Técnicas de Investigación*. México D.F.: Editorial Trillas, S.A. de C.V.
- Mauricio, P. (2011). *Compendio de términos financieros*. Lima: Editorial e Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Montes, A. (2013). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería*. Huancayo, Junín, Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Morris, E., Díaz, J., Marco, E., & Montenegro, C. (2010). *Comercialización de combustibles: modelo de solución tecnológica*. Lima: Editorial Cordillera S.A.C.
- Munch, L., & Angeles, E. (2012). *Métodos y técnicas de investigación*. Mexico DF: Editorial Trillas S.A. de C.V.
- Nel, L. (2015). *Metodología de la Investigación*. Lima: Empresa Editora Macro EIRL.
- Ochoa, V. (15 de 01 de 2013). *Cadenas de grifos concentran el 65% de venta de combustibles*. *Diario Gestión*, pág. 25.
- Olivera, M., & Olivera, A. (2005). *Manual Financiero, compendio teorico y practico*. Lima: Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú S.A.
- Regalado, A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, Caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014*. Chimbote, Ancash, Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Rodés, A. (2014). *Gestión Económica y Financiera de la Empresa*. Lima: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Ruiz, S., y Puértolas, F. (2013). *Gestión Financiera de la Empresa, una Visión Práctica*. Madrid-España: Delta, Publicaciones Universitarias.

Valderrama, S. (2014). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Lima: Editorial San Marcos EIRL.

Villegas, H. (1984). Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS INVERSIONES DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE COMBUSTIBLE DEL DISTRITO DEL TAMBO-2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	MARCO TEORICO	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿La fuente de financiamiento influyen en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS: ¿El financiamiento a corto plazo influye en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?</p> <p>¿El financiamiento a largo plazo influye en las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar la influencia de la fuente de financiamiento de las inversiones en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS: Determinar la influencia del financiamiento a corto plazo de las inversiones en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p> <p>Determinar la influencia del financiamiento a largo plazo de las inversiones en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL: La fuente de financiamiento influye directamente en las inversiones incrementando sus ingresos de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS: El financiamiento a corto plazo influye directamente en las inversiones obteniendo rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p> <p>El financiamiento a largo plazo influye directamente en las inversiones por el incremento de su rentabilidad en las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018.</p>	<p>Fuentes de financiamiento. Las fuentes de financiamiento provienen de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Las fuentes más comunes son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.</p> <p>Inversiones. Una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que generen ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor. En términos sencillos invertir significa destinar parte de nuestros ingresos en la adquisición de activos con el propósito de aumentar ese monto inicial. La lógica de esta retribución esperada se da como una forma de recompensa por el uso de los recursos en el presente</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: (X) FUENTES DE FINANCIAMIENTO</p> <p>DIMENSIONES DE "X" -Financiamiento a corto plazo -Financiamiento a largo plazo</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: (Y) INVERSIONES</p> <p>DIMENSIONES DE "Y" -Inversión a corto plazo -Inversión a largo plazo</p>	<p>Tipo de investigación • Aplicado Nivel de investigación • Correlacional DISEÑO</p> <p>.....OY M= Muestra Ox=Fuentes de financiamiento Oy= Inversiones r= Relación</p> <p>TECNICA • Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO • Cuestionario</p> <p>POBLACION. La población es de 20 Empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.</p> <p>MUESTRA. La muestra serán las 20 empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo.</p>

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE VARIABLES



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

El tema de investigación es: “Fuentes de financiamiento para las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del Distrito del Tambo-2018”.

Señor (a) contador (a) y/o microempresario (a) de la empresa comercializadora de combustible esperamos su colaboración, respondiendo con sinceridad el presente cuestionario. La prueba es anónima.

Lea Usted con atención y conteste a las preguntas marcando con una “x” en una sola alternativa.

Definitivamente NO	1
Probablemente NO	2
Indeciso	3
Probablemente SI	4
Definitivamente SI	5

VARIABLE 1: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Financiamiento a corto plazo						
01	¿Es favorable tener financiamiento proporcionado por los proveedores para las empresas comercializadoras de combustible?					
02	¿El financiamiento a través de los proveedores es apropiado para la empresa comercializadora de combustible?					
03	¿Es favorable tener préstamos bancarios para invertir a corto plazo en las empresas comercializadoras de combustible?					
04	¿Es favorable tener líneas de crédito bancario para cubrir inversiones a corto plazo en las empresas comercializadoras de combustible?					
05	¿Considera que obtener financiamiento a través del factoring es beneficioso para la empresa comercializadora de combustible?					
06	¿Considera que obtener financiamiento a través del factoring tiene un interés bajo para la empresa comercializadora de combustible?					
07	¿El financiamiento a través del pagare favorece a la empresa comercializadora de combustible?					
08	¿Considera que el sobregiro bancario beneficia a la empresa comercializadora de combustible?					
09	¿Considera que el sobregiro bancario beneficia es una forma de conseguir liquidez para la empresa comercializadora de combustible?					
10	¿Considera que las líneas de crédito favorecen a la empresa comercializadora de combustible?					
11	¿Las líneas de crédito a pesar de los costos financieros altos es favorable para la empresa comercializadora de combustible?					
Financiamiento a largo plazo						
12	¿Considera importante los créditos bancarios para invertir a largo plazo en las empresas comercializadoras de combustible?					
13	¿Es favorable tener líneas de crédito bancario para cubrir inversiones a largo plazo en las empresas comercializadoras de combustible?					
14	¿En el contrato del arrendamiento financiero los costos financieros son beneficiosos para la empresa comercializadora de combustible?					
15	¿Es favorable el arrendamiento financiero para invertir en activos inmovilizados para la empresa comercializadora de combustible?					
16	¿La empresa comercializadora de combustible tiene hipotecas con las instituciones financieras?					
17	¿La empresa comercializadora de combustible realiza crédito vehicular para la empresa?					

VARIABLE 2: INVERSIÓN

PREGUNTAS		Alternativas de Respuestas				
		1	2	3	4	5
Inversiones a corto plazo						
18	¿Es favorable realizar inversiones en unidades de transporte en la empresa comercializadora de combustible?					
19	¿La empresa realiza inversiones para renovar activos inmovilizados (tanques de almacenamiento, computadoras, surtidores, etc.)?					
20	¿La empresa comercializadora de combustible realiza inversiones para modernizarla?					
21	¿La empresa comercializadora de combustible implementa la planta con bienes de última tecnología?					
22	¿La empresa comercializadora de combustible invierte estratégicamente en activos inmovilizados?					
23	¿Cómo considera realizar inversiones estratégicas, como lanzar un nuevo producto en la empresa comercializadora de combustible?					
Inversiones a largo plazo						
24	¿Es favorable determinar una decisión de inversión tomando en cuenta un planeamiento financiero?					
25	¿La mejor decisión de inversión que se puede determinar para el financiamiento de un activo inmovilizado de la empresa, es el arrendamiento financiero?					
26	¿Es necesario evaluar los costos y gastos financieros que nos demandara la inversión en la empresa comercializadora de combustible?					
27	¿La empresa comercializadora de combustible tiene planificado abrir una sucursal?					
28	¿La empresa comercializadora de combustible considera salir al mercado nacional?					
29	¿La empresa comercializadora de combustible realiza inversión para planta y almacenamiento?					
30	¿Las inversiones de expansión facilitan la competitividad de la empresa comercializadora de combustible?					

CONSIDERACIONES ÉTICAS

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación titulada: **Fuentes de financiamiento para las inversiones de las empresas comercializadoras de combustible del distrito de El Tambo-2018**, se está considerando los procedimientos adecuados respetando los principios de ética para iniciar y concluir los procedimientos según el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes.

La información, los registros, datos que se tomarán para incluir en el trabajo de investigación serán fidedignas. Por cuanto, a fin de no cometer faltas éticas, tales como plagio, falsificación de datos, no citar fuentes bibliográficas, etc., se está considerando fundamentalmente desde la presentación del Proyecto, hasta la sustentación de Tesis.

Por consiguiente, nos sometemos a las pruebas respectivas de validación de contenido del presente proyecto.









