

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**DECISIONES FINANCIERAS Y CRECIMIENTO
EMPRESARIAL DE LOS VENEDORES DEL CENTRO
COMERCIAL AMÉRICA DE LA CIUDAD DEL CUSCO, 2023**

PRESENTADO POR:

BACH. PAUL CRHISTOFER ARCONDO VARGAS

BACH. EDSON CHATA HUALLPAYUNCA

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

ASESOR:

Dr. ELIAS FARFAN GOMEZ

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: "Decisiones financieras y crecimiento empresarial de los vendedores del Centro Comercial América de la ciudad del Cusco, 2023"

presentado por: Br. Paul Crhistofer Asanda Vargas con DNI Nro.: 72778793..... presentado por: Edson Chata Huallpa yanca..... con DNI Nro.: 70031728..... para optar el título profesional/grado académico de Titulo Profesional de Contador Público.....

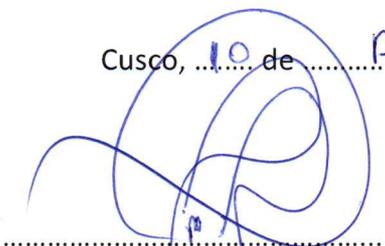
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02.. veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10.....%.

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

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 10 de Abril..... de 20.25.....



Firma

Post firma Dr. Elias Farfan Gomez.

Nro. de DNI 23861243.....

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

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: **oid: 27259:441350891**

BACH. PAUL CRHISTOFER ARCONDO BACH. EDSO... DECISIONES FINANCIERAS Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS VENDEDORES DEL CENTRO COMERCIAL AMÉRICA DE...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:441350891

Fecha de entrega

21 mar 2025, 10:44 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

21 mar 2025, 10:52 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

REPOSITORIO - TESIS FINAL UNSAAC-Desiciones financieras_crecimiento empresarial_Bach. Arc....docx

Tamaño de archivo

734.7 KB

96 Páginas

18.488 Palabras

107.333 Caracteres

10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 20 words)
- Crossref database

Exclusions

- 10 Excluded Sources
- 1 Excluded Match

Top Sources

- 4%  Internet sources
- 0%  Publications
- 10%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review



Hidden Text

2 suspect characters on 2 pages

Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi pareja Milagros, quien ha sido mi mayor apoyo y motivación durante todo este proceso. Gracias por tu paciencia, tu amor incondicional y por creer en mí incluso cuando yo dudaba. Este logro también es tuyo, porque cada paso dado estuvo acompañado por tu aliento.

A mi familia, que con su amor y comprensión ha sido mi fuente constante de inspiración y fortaleza. Sus enseñanzas y apoyo han sido fundamentales para llegar a este momento.

Y a todos aquellos que con su compañía y palabras de aliento hicieron de este camino algo especial, dejando huellas imborrables en mi corazón.

Y finalmente, a mí mismo, por no rendirme, por superar las adversidades y por seguir adelante a pesar de los desafíos.

Este logro es testimonio de mi dedicación y fortaleza.

Atte. Paul Crhistofer Arcondo Vargas

Dedico este trabajo a mi familia, por ser mi refugio y mi fortaleza en cada etapa de mi vida. Su amor y apoyo inquebrantables han sido el motor que me impulsó a seguir adelante.

A mis amigos cercanos, quienes estuvieron a mi lado en las noches más largas y en las batallas más desafiantes. Su aliento y compañía son tesoros que siempre llevaré conmigo.

Y, sobre todo, a quienes me enseñaron a soñar y a luchar por mis metas.

Atte. Edson Chata Huallpayunca

AGRADECIMIENTO

A mis padres, por su apoyo incondicional y por ser mi mayor fuente de inspiración. Su amor y confianza en mis capacidades me han impulsado a superar cada obstáculo.

A mi pareja Milagros, quien ha sido mi fuente de fortaleza y motivación. Gracias por tu cariño, tu comprensión en los momentos más desafiantes y por estar siempre a mi lado.

Y, finalmente, al equipo docente y a mi universidad, por ofrecerme un entorno donde crecer profesional y personalmente.

Gracias a todos ustedes, este logro es posible

Atte. Paul Crhistofer Arcondo Vargas

Deseo expresar mi sincera gratitud a quienes hicieron posible la culminación de este proyecto.

En primer lugar, a mis padres y seres queridos, quienes me brindaron todo su amor, paciencia y ánimo en los momentos de dificultad. Sin su apoyo, este camino habría sido mucho más complicado.

A mis compañeros de estudio, por los debates enriquecedores, las risas compartidas y la camaradería que hizo de este viaje algo especial.

Gracias a cada uno de ustedes, hoy puedo alcanzar este sueño.

Atte. Edson Chata Huallpayunca

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
ÍNDICE GENERAL	III
ÍNDICE DE CUADROS	V
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática	1
1.2. Formulación del problema	4
a. Problema general	4
b. Problemas específicos	4
1.3. Justificación de la investigación	4
1.4. Objetivos de la investigación	6
a. Objetivo general	6
b. Objetivos específicos	6
II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	7
2.1. Bases teóricas	7
2.2. Marco conceptual	15
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación	17
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	24
3.1. Hipótesis	24
a. Hipótesis general	24
b. Hipótesis específicas	24
3.2. Identificación de variables	24
3.3. Operacionalización de variables	26
IV. METODOLOGÍA	27
4.1. Ámbito de estudio	27
4.2. Tipo y nivel de investigación	28
4.3. Unidad de análisis	29
4.4. Población de estudio	29

4.5. Tamaño de muestra	30
4.7. Técnicas de recolección de información	30
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información	32
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	32
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	33
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	33
5.2. Pruebas de hipótesis	63
5.3. Discusión de resultados	69
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS	78
ANEXOS	82

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables	26
Cuadro 2 Ficha técnica	31
Cuadro 3 Procedimientos de los datos.....	32
Cuadro 4 Resultados del objetivo general: decisiones financieras y crecimiento empresarial	33
Cuadro 5 Resultados del objetivo específico 01: decisiones financieras de ahorro y crecimiento empresarial.....	34
Cuadro 6 Resultados del objetivo específico 02: decisiones financieras de financiamiento y crecimiento empresarial.....	36
Cuadro 7 Resultados del objetivo específico 03: decisiones financieras de inversión y crecimiento empresarial.....	37
Cuadro 8 Ahorro a corto plazo	39
Cuadro 9 Ahorros a largo plazo.....	40
Cuadro 10 Fondo de emergencia	41
Cuadro 11 Caja chica.....	42
Cuadro 12 Compras al crédito	43
Cuadro 13 Préstamo de entidades financieras	44
Cuadro 14 Préstamo de entidades no financieras	45
Cuadro 15 Equipos	46
Cuadro 16 Muebles.....	47
Cuadro 17 Enseres.....	48
Cuadro 18 Suministros	49
Cuadro 19 Insumos.....	50
Cuadro 20 Ventas	51
Cuadro 21 Capital adicional	52
Cuadro 22 Liquidez	53
Cuadro 23 Solvencia.....	54
Cuadro 24 Inversión	55
Cuadro 25 Ingresos.....	56
Cuadro 26 Activo fijo.....	57
Cuadro 27 Respaldo patrimonial	58
Cuadro 28 Fidelización de clientes.....	59

Cuadro 29 Garantía.....	60
Cuadro 30 Prestigio	61
Cuadro 31 Ventaja competitiva	62
Cuadro 32 Prueba de normalidad	63
Cuadro 33 Prueba general de Tau_b de Kendall	64
Cuadro 34 Prueba específica 01 de Tau_b de Kendall.....	65
Cuadro 35 Prueba específica 02 de Tau_b de Kendall.....	66
Cuadro 36 Prueba específica 03 de Tau_b de Kendall.....	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación geográfica del centro comercial América	27
Figura 2 Resultados del objetivo general: decisiones financieras y crecimiento empresarial.	33
Figura 3 Resultados del objetivo específico 01: decisiones financieras de ahorro y crecimiento empresarial.....	35
Figura 4 Resultados del objetivo específico 02: decisiones financieras de financiamiento y crecimiento empresarial.....	36
Figura 5 Resultados del objetivo específico 03: decisiones financieras de inversión y crecimiento empresarial.....	38
Figura 6 Ahorro a corto plazo.....	39
Figura 7 Ahorros a largo plazo	40
Figura 8 Fondo de emergencia	41
Figura 9 Caja chica.....	42
Figura 10 Compras al crédito	43
Figura 11 Préstamo de entidades financieras	44
Figura 12 Equipos.....	46
Figura 13 Muebles.....	47
Figura 14 Enseres	48
Figura 15 Suministros.....	49
Figura 16 Insumos	50
Figura 17 Ventas.....	51
Figura 18 Capital adicional.....	52
Figura 19 Liquidez.....	53
Figura 20 Solvencia	54
Figura 21 Inversión.....	55
Figura 22 Ingresos	56
Figura 23 Activo fijo	57
Figura 24 Respaldo patrimonial	58
Figura 25 Fidelización de clientes	59
Figura 26 Garantía	60
Figura 27 Prestigio.....	61
Figura 28 Ventaja competitiva	62

RESUMEN

La investigación titulada “Decisiones financieras y crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023” tuvo como objetivo “Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”. Para lograr esto, se empleó un marco metodológico de tipo básico utilizando un enfoque cuantitativo de nivel descriptivo y diseño no experimental - transversal, la muestra la muestra estuvo conformado por 50 microempresarios del centro comercial América, las técnicas utilizadas fueron la encuesta y el análisis documental y como instrumentos se consideró el cuestionario y la guía de análisis documental, donde los datos recopilados fueron procesados mediante el software estadístico SPSS y mediante el Microsoft Excel.

Se concluye que tras aplicar la prueba de Tau_b de Kendall y evaluar el coeficiente de correlación, con valores de significancia inferiores a 0.05 y un coeficiente de correlación de 0.790 respectivamente, se confirma la hipótesis alterna y se rechaza la nula. Estos resultados indican un alto nivel de influencia, esto indica que las estrategias financieras implementadas por los vendedores tienen un impacto significativo en el éxito y la expansión de sus negocios. Este resultado no solo valida la hipótesis de investigación, sino que también destaca la necesidad de adoptar decisiones financieras informadas y efectivas como parte integral de la gestión empresarial en un entorno competitivo como el de un centro comercial.

Palabras clave: Decisiones financieras, crecimiento empresarial.

ABSTRACT

The research titled “Financial decisions and business growth of the sellers of the América shopping center in the city of Cusco, 2023” had the objective of “Describing the influence of financial decisions on the business growth of the sellers of the América shopping center in the city of Cusco,” Cusco, 2023”. To achieve this, a basic methodological framework was used using a descriptive quantitative approach and non-experimental - transversal design, the sample was made up of 50 microentrepreneurs from the América shopping center, the techniques used were the survey and documentary analysis. and the questionnaire and the documentary analysis guide were considered as instruments, where the data collected was processed using the SPSS statistical software and using Microsoft Excel.

It is concluded that after applying Kendall's Tau_b test and evaluating the correlation coefficient, with significance values less than 0.05 and a correlation coefficient of 0.790 respectively, the alternative hypothesis is confirmed and the null hypothesis is rejected. These results indicate a high level of influence, this indicates that the financial strategies implemented by sellers have a significant impact on the success and expansion of their businesses. This result not only validates the research hypothesis, but also highlights the need to make informed and effective financial decisions as an integral part of business management in a competitive environment such as a shopping center.

Keywords: *Financial decisions, business growth.*

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de este estudio es: “Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”. Para respaldar este análisis, se ha utilizado una variedad de fuentes de información que forman la base esencial de la investigación. El estudio se centra en analizar cómo las decisiones financieras, como el ahorro, el financiamiento y las inversiones, influyen directamente en el éxito y la expansión de los negocios dentro del centro comercial América en la ciudad del Cusco. Se busca identificar patrones y correlaciones entre estas decisiones y los resultados empresariales, considerando variables como la rentabilidad, la liquidez y la capacidad de reinversión. Además de ofrecer una comprensión profunda de la dinámica financiera específica de este contexto, el estudio proporcionará recomendaciones prácticas destinadas a mejorar la gestión financiera de los vendedores. Estas recomendaciones podrían incluir estrategias para optimizar el uso de recursos financieros, implementar políticas de ahorro efectivas y seleccionar adecuadamente fuentes de financiamiento. Con ello, se pretende promover un crecimiento empresarial más robusto y sostenible, fortaleciendo la capacidad de adaptación y competitividad de los negocios en un entorno comercial cada vez más exigente.

La estructura de la investigación se divide en cinco secciones distintas.

I. Planteamiento del problema. Este apartado proporciona una visión detallada de la situación problemática y en base a ello se realizó la formulación del problema, abordando la situación actual, identificando problemas específicos y estableciendo los objetivos de la investigación, además se realiza la justificación de la investigación.

- II. Marco teórico conceptual:** Se centra en el marco teórico, donde se lleva a cabo la recopilación de información proveniente de diversas fuentes, aquí se define tanto las variables como dimensiones de investigación, así también se efectúa un marco conceptual, ofreciendo así un fundamento teórico sólido para la investigación.
- III. Hipótesis y variables:** Se establecen hipótesis tanto general como específicas, además de ello se realiza la identificación de las variables para ello se recurre a la definición de algunos autores y mediante ello se pueden determinar las dimensiones e indicadores del estudio.
- IV. Metodología:** Se detalla la metodología de investigación, especificando el enfoque, tipo, nivel, método y diseño del estudio. Además, se describe la población y muestra seleccionadas, así como la técnica e instrumento de recolección de datos utilizados en el proceso investigativo.
- V. Resultados y discusión:** Presenta los resultados y la discusión derivados del análisis de datos, donde se incluye el procesamiento de la información recopilada, la evaluación de la confiabilidad del estudio, la realización de pruebas de hipótesis y un análisis exhaustivo de las distribuciones de frecuencia obtenidas.

Finalmente se exponen las conclusiones y recomendaciones generadas a partir de los resultados obtenidos al término de la investigación, brindando así una síntesis de los hallazgos y ofreciendo orientaciones prácticas para futuras investigaciones o acciones pertinentes y este se complementa con referencias bibliográficas y anexos que respaldan el desarrollo del estudio.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

A nivel mundial, las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) han emergido como actores dinámicos crucial en la promoción del desarrollo económico, dejando una marca indeleble en el progreso de las naciones. Estas entidades económicas no solo constituyen una abrumadora mayoría, representando entre el 96% y el 99% de la producción de bienes y servicios en diversas regiones, sino que también desempeñan un papel fundamental en la generación de empleo. Con entre el 60% y el 70% de las Pymes responsables de la creación de oportunidades laborales en sus respectivas comunidades, su impacto se extiende más allá del ámbito económico, catalizando el crecimiento y promoviendo la estabilidad social en múltiples niveles.

Además de su significativa contribución económica y laboral, las Pymes también actúan como vehículos de innovación y adaptación en mercados locales e internacionales. Al ser ágiles y flexibles, estas empresas no solo se adaptan rápidamente a los cambios económicos y tecnológicos, sino que también fomentan un entorno empresarial dinámico y competitivo. Su capacidad para identificar oportunidades emergentes y responder ágilmente a las demandas del mercado las convierte en motores de desarrollo tanto a nivel local como global. De este modo, las Pymes no solo fortalecen la economía nacional, sino que también juegan un papel crucial en la integración de economías locales en la economía globalizada, promoviendo un desarrollo sostenible y equitativo a través de la innovación y la creación de empleo.

En este contexto nacional, es crucial reconocer el papel esencial que desempeñan las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el desarrollo económico, tanto en países desarrollados como en aquellos en vías de crecimiento. Estas empresas no solo generan una parte significativa del empleo, sino que también contribuyen sustancialmente al Producto

Interno Bruto (PIB) mundial. Su flexibilidad, capacidad de innovación y adaptación las convierte en elementos fundamentales para la expansión económica y el bienestar general de las sociedades.

Las Pymes son vitales para la diversificación y resiliencia de las economías, operando en una variedad de sectores que les permiten adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Además de su impacto económico, las Pymes juegan un papel clave en la cohesión social y el desarrollo comunitario, especialmente en áreas rurales y menos desarrolladas. Al generar empleo local y ofrecer productos y servicios adaptados a las necesidades de sus comunidades, las Pymes no solo fomentan el crecimiento económico, sino que también fortalecen el tejido social y promueven un desarrollo inclusivo y sostenible.

En el dinámico escenario económico actual, las decisiones financieras son cruciales para el éxito y crecimiento empresarial, especialmente para los vendedores en entornos competitivos como los centros comerciales. En Cusco, el Centro Comercial "Las Américas" es un vibrante núcleo comercial que alberga una diversidad de negocios y contribuye significativamente a la economía local. Sin embargo, muchos vendedores enfrentan desafíos financieros que pueden amenazar su desarrollo y rentabilidad a largo plazo, como la gestión del flujo de caja y el acceso limitado a financiamiento asequible.

Además, la falta de formación y asesoramiento en gestión financiera lleva a decisiones subóptimas que afectan la viabilidad económica de estos negocios. Implementar programas de capacitación en administración financiera y facilitar opciones de financiamiento accesibles es esencial para apoyar a estos emprendedores. Al fortalecer las capacidades financieras de los vendedores en el Centro Comercial "Las Américas", se promoverá el crecimiento económico local y se fomentará un entorno comercial más robusto y resiliente, capaz de adaptarse a los desafíos y aprovechar las oportunidades del mercado.

Estos desafíos financieros se manifiestan de diversas formas, incluyendo la falta de acceso a financiamiento adecuado, la gestión ineficiente de recursos financieros, la escasez de conocimientos especializados en materia financiera y la incertidumbre en la toma de decisiones relacionadas con inversiones, créditos y operaciones comerciales. Estos obstáculos no solo afectan la estabilidad financiera de los vendedores, sino que también pueden limitar su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento y expansión en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

La falta de acceso a financiamiento adecuado es uno de los problemas más críticos, ya que impide a los vendedores invertir en mejoras necesarias para mantener y expandir sus negocios. Sin acceso a capital, los vendedores pueden tener dificultades para adquirir inventarios, actualizar tecnología o mejorar sus instalaciones, lo que limita su competitividad. Además, la gestión ineficiente de recursos financieros puede llevar a problemas de flujo de caja, donde los ingresos no son suficientes para cubrir los gastos operativos, lo que puede resultar en deudas acumuladas y dificultades para mantener operaciones diarias.

Además, la escasez de conocimientos especializados en materia financiera y la incertidumbre en la toma de decisiones complican aún más la situación. Muchos vendedores carecen de la formación necesaria para gestionar sus finanzas de manera efectiva, lo que los lleva a tomar decisiones subóptimas que pueden perjudicar su viabilidad a largo plazo. Sin una comprensión clara de cómo gestionar el crédito, las inversiones y las operaciones comerciales, los vendedores pueden perder oportunidades valiosas y enfrentarse a riesgos financieros significativos. Por lo tanto, es esencial proporcionar formación y asesoramiento financiero para capacitar a los vendedores en la toma de decisiones informadas y estratégicas, promoviendo así un entorno empresarial más sólido y resiliente.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cómo las decisiones financieras influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?

b. Problemas específicos

- ¿Cómo las decisiones financieras de ahorro influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?
- ¿Cómo las decisiones financieras de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?
- ¿Cómo las decisiones financieras de inversión influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?

1.3. Justificación de la investigación

a. Justificación teórica

El presente trabajo de investigación se basó en una sólida fundamentación teórica, ya que su objetivo principal fue ampliar y profundizar la comprensión en el ámbito de la ciencia y la teoría contable. Se enfocó específicamente en las decisiones financieras, abordando aspectos como el ahorro, la inversión y el financiamiento, y su impacto en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial Las Américas, ubicado en la ciudad del Cusco. Esta investigación busco enriquecer el cuerpo teórico existente al ofrecer nuevas perspectivas y conocimientos que faciliten una mejor comprensión de los factores que influyen en el crecimiento empresarial.

b. Justificación práctica

El presente estudio se enmarco en una justificación práctica, concebido como una herramienta útil tanto para los vendedores del centro comercial Las Américas, situado en la ciudad del Cusco, como para aquellos que participan en actividades económicas similares. Es fundamental que estos empresarios comprendieran a fondo las decisiones financieras y las diversas estrategias disponibles, ya que esto influyo significativamente en el crecimiento y la viabilidad a largo plazo de sus negocios.

c. Justificación metodológica

El estudio se fundamentó metodológicamente en la estricta adhesión a las técnicas, directrices y procedimientos establecidos por el reglamento de la universidad para la elaboración de trabajos de investigación. Además, se estructuro mediante un detallado marco metodológico que integro las contribuciones de diversos autores, abarcando aspectos como el tipo de investigación, el método aplicado, el enfoque adoptado, el diseño del estudio, las técnicas empleadas, así como los instrumentos y procedimientos estadísticos.

d. Justificación social

El estudio se enmarco en una justificación social, ya que la información recopilada y analizada en la investigación resulto invaluable para los vendedores del centro comercial Las Américas, ubicado en la ciudad del Cusco. Al mejorar las decisiones financieras, tanto en ahorro, inversión como en financiamiento, no solo se incrementó el crecimiento empresarial, sino que también se facilitó la expansión de sus operaciones comerciales. Este crecimiento empresarial tuvo un impacto directo en la generación de nuevas oportunidades laborales, contribuyendo así al desarrollo económico y social.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

b. Objetivos específicos

- Describir la influencia de las decisiones financieras de ahorro en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.
- Describir la influencia de las decisiones financieras de financiamiento en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023
- Describir la influencia de las decisiones financieras de inversión en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. *Decisiones financieras*

García (2023) Las decisiones financieras son vitales en la gestión empresarial, implicando la evaluación y gestión de recursos monetarios. Una inversión bien planificada asegura el éxito económico y fortalece la posición en el mercado, mientras que una mala decisión puede acarrear problemas significativos, incluso comprometiendo el futuro de la organización. Estas decisiones se centran en dos aspectos: financiamiento, para obtener recursos necesarios, e inversión, para asignar eficientemente esos recursos y maximizar rendimientos mientras se mitigan riesgos.

Trejos (2021) Las decisiones financieras desempeñan un papel crítico en la gestión empresarial al determinar el éxito y la reducción de riesgos en las inversiones. Se clasifican en tres categorías principales: decisiones de inversión, que implican evaluar y seleccionar proyectos o activos rentables; decisiones de financiamiento, que se enfocan en obtener recursos para esas inversiones de manera eficiente, considerando fuentes internas y externas; y decisiones de ahorro, que afectan la salud financiera y el crecimiento sostenible a largo plazo al minimizar riesgos asociados con actividades financieras.

Hernández (2017), En la gestión empresarial, las decisiones financieras son cruciales para alcanzar objetivos y mitigar riesgos en las inversiones. Estas decisiones se dividen en tres categorías principales: inversión, financiamiento y ahorro. Las decisiones de inversión implican evaluar y seleccionar proyectos o activos rentables. Las decisiones de financiamiento se centran en obtener recursos de manera eficiente, considerando fuentes internas y externas como préstamos bancarios o emisión de acciones. Por último, las

decisiones de ahorro afectan la salud financiera y el crecimiento sostenible a largo plazo, minimizando riesgos asociados con actividades financieras.

Mygestión (2023) Las decisiones financieras se distinguen de las decisiones operativas por su enfoque directo en la gestión de los recursos económicos de una empresa. Por ejemplo, decidir invertir en un producto o servicio específico constituye una decisión financiera, dado que implica una estrategia orientada a generar rentabilidad.

2.1.1.1. Dimensiones de decisiones financieras

a. Decisiones financieras de ahorro

Vázquez. (2019) Las decisiones financieras de ahorro se refieren a las elecciones que una persona o entidad toma con respecto a la cantidad de dinero que reservan y acumulan para su uso futuro. Estas decisiones están intrínsecamente vinculadas a la gestión de recursos financieros personales o empresariales.

Hernández (2017) Las decisiones financieras de ahorro se refieren a la asignación de una porción de los ingresos para reservarlos en lugar de destinarlos al consumo inmediato. Estas decisiones son esenciales para garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento a largo plazo de una empresa o individuo. Al gestionar adecuadamente las decisiones de ahorro, se pueden minimizar los riesgos asociados con la falta de liquidez o imprevistos financieros, y se puede construir un fondo de reserva para futuras inversiones o emergencias.

b. Decisiones financieras de financiamiento

García (2023), Las decisiones financieras de financiamiento tienen como objetivo principal obtener los fondos necesarios para adquirir los activos esenciales que sostienen las operaciones de una empresa. Una de las decisiones más críticas en este ámbito es establecer la estructura financiera del negocio, que implica determinar la proporción entre los pasivos

y el patrimonio utilizados para financiar los activos, también conocida como el nivel de endeudamiento.

Hernández (2017) Las decisiones financieras de financiamiento tienen como objetivo principal obtener los fondos necesarios para adquirir los activos esenciales que sostienen las operaciones de una empresa. Una de las decisiones más críticas en este ámbito es establecer la estructura financiera del negocio, que implica determinar la proporción entre los pasivos y el patrimonio utilizados para financiar los activos, también conocida como el nivel de endeudamiento.

c. Decisiones financieras de inversión

De acuerdo a la página Delicias Capital SGEIC. SA. (2019), Las decisiones de inversión influyen en la selección de la fuente de financiamiento, considerando su costo, exigibilidad y relación con la rentabilidad esperada. Se busca un equilibrio entre el costo financiero, la liquidez de los activos, y la disponibilidad de fondos en el mercado, adaptándose a las inversiones planeadas para el desarrollo del negocio.

Hernández (2017), Las decisiones financieras de inversión implican determinar los recursos financieros necesarios para la empresa, asignarlos a diferentes destinos, identificar la opción más viable y evaluar cuál generaría mayores utilidades a largo plazo.

2.1.1.2. Importancia de las decisiones financieras

Eclass (2023) Estas decisiones implican evaluar situaciones relacionadas con los recursos financieros. Una inversión acertada asegura el éxito económico, mientras que una errónea puede ocasionar problemas financieros significativos, llegando incluso a comprometer el futuro de una organización.

2.1.1.3. Objetivo de las decisiones financieras

Hubspot (2024) El objetivo de las decisiones financieras en un negocio es asegurar que el uso eficiente de los recursos contribuya a generar y aumentar los beneficios o a reducir los gastos. Estas decisiones son de suma importancia para el funcionamiento adecuado de la empresa, dado que, sin recursos adecuados, cualquier acción se vuelve impracticable.

2.1.1.4. Tipos de decisiones financieras en una empresa

Hubspot (2024) Las empresas pueden tomar diferentes tipos de decisiones financieras, y típicamente son el CEO y el director Financiero quienes se encargan de las decisiones más críticas, dependiendo del tamaño de la empresa. Estas decisiones se pueden clasificar de la siguiente manera:

- 1. Inversión de los recursos:** Los recursos financieros son fundamentales para que tu empresa pueda generar ingresos, ya que permiten cubrir los salarios y mantener la operación. Distribuir estos recursos de manera estratégica entre las diferentes áreas del negocio es crucial para alcanzar el éxito. Una parte significativa de estas inversiones suele dirigirse a la adquisición de activos, como el inventario de la empresa en un comercio. Es crucial evaluar qué productos tienen mayor demanda, cuál es su margen de beneficio y qué nivel de devoluciones se registra al tomar decisiones financieras sobre compras de mercancías, dado que esto puede tener un impacto significativo en los beneficios futuros.
- 2. Solicitudes de financiación:** Otra decisión financiera crucial en una empresa es cómo obtener capital para invertir en nuevos proyectos. Por ejemplo, una empresa puede optar por una ampliación de capital para expandir su negocio y aumentar sus inversiones. Además, las decisiones financieras incluyen la gestión efectiva del flujo de caja y el control completo de la tesorería. Esto se logra al obtener liquidez

adicional mediante la solicitud de financiamiento a través de líneas de crédito u otros productos bancarios.

3. La reinversión de los beneficios en la propia empresa: Cuando una empresa genera beneficios en un ejercicio y paga el Impuesto de Sociedades, tiene la opción de reinvertir esos beneficios en el negocio o distribuirlos entre los socios en el caso de una Sociedad Limitada (SL) o como dividendos si cotiza en bolsa. La reinversión total o parcial de los beneficios en la empresa proporciona capital adicional para financiamiento e inversión en recursos que fomenten su crecimiento y progreso. Por ello, es crucial evaluar cuidadosamente el alcance de las inversiones que se planean realizar.

2.1.2. Crecimiento empresarial

Calderón et al. (2021) El crecimiento empresarial implica avanzar en la generación de beneficios, expandir la gama de productos, aumentar la clientela y fortalecer la marca mediante la ampliación de sus operaciones.

Rodríguez (2021) La definición más precisa del crecimiento empresarial abarca las acciones que una empresa emprende para optimizar sus estrategias y lograr el éxito en áreas específicas, alineadas con sus objetivos o necesidades actuales. Este crecimiento se manifiesta en un aumento de los ingresos derivado de incrementos en las ventas o la prestación de servicios. Consecuentemente, esto se traduce en mejoras en su rentabilidad financiera, económica y social.

Tarapuez (2019) El crecimiento empresarial se considera un conjunto de procesos que promueven la mejora constante de una empresa, orientándola hacia el logro de objetivos o metas de éxito predefinidos. Estos logros se evalúan mediante indicadores como la capacidad de producción, el volumen de ventas y el valor de los activos de la organización.

Esencialmente, implica un aumento progresivo en la eficiencia operativa y la expansión de la presencia en el mercado, lo que puede incluir la apertura de nuevas sucursales, la diversificación de productos o servicios, y la captación de nuevos clientes.

Hubspot (2024) El crecimiento empresarial es el proceso mediante el cual una compañía desarrolla e implementa estrategias para mejorar y alcanzar el éxito según sus necesidades u objetivos actuales. Este crecimiento puede lograrse aumentando los ingresos a través de un mayor volumen de ventas o de servicios.

2.1.2.1. Dimensiones de crecimiento empresarial

a. Rentabilidad financiera

Meza (2017) La rentabilidad financiera se determina como la utilidad neta expresada como un porcentaje de los activos netos de la empresa. Este indicador muestra la eficiencia con la que la empresa genera beneficios en relación con su patrimonio total. Para calcular esta proporción, se utilizan los datos del balance patrimonial, excluyendo el valor de reevaluación correspondiente al período actual.

Naidu (2017) La rentabilidad financiera implica evaluar el nivel de control que una empresa tiene sobre su negocio, es decir, su capacidad para operar de manera eficaz y generar riqueza en el mercado. Además, esta medida se utiliza para comparar la rentabilidad con otras empresas cotizadas, lo que permite a los inversores comunicar sus actividades a terceros mediante indicadores financieros.

b. Rentabilidad económica

Guillermo (2020) Indica que la rentabilidad económica representa las ganancias que una empresa genera a partir de las inversiones realizadas. Se calcula utilizando los estados financieros de la empresa y refleja el rendimiento generado por las inversiones de la compañía, habitualmente expresado como un porcentaje.

Santesteban et al. (2020) Profundiza en la rentabilidad económica es un indicador que refleja el rendimiento generado por la inversión en empleos, independientemente de cómo se financie dicha inversión. Esta métrica evalúa en qué medida los puestos de trabajo son rentables en función de los resultados que producen.

c. Rentabilidad social

Editorial (2022) Se menciona que la rentabilidad social, aunque no sea muy reconocida, juega un papel crucial en el aumento de las ganancias y está vinculada estrechamente con el prestigio, la garantía, la seguridad y la satisfacción en el contexto social.

Santesteban et al. (2020) Se destaca que la rentabilidad social se produce cuando una actividad socialmente beneficiosa genera ganancias que superan las pérdidas, lo cual beneficia al promotor. Este enfoque contrasta con el concepto de viabilidad económica, donde la viabilidad es prioritaria para el patrocinador del proyecto y no considera su impacto en la sociedad en su conjunto.

2.1.2.2. Importancia del crecimiento empresarial

Hubspot (2024) El crecimiento empresarial contribuye al aumento de la rentabilidad de una empresa mediante acciones como:

- Aprovechar nuevas oportunidades de mercado.
- Expandir tus productos o servicios a otros territorios.
- Responder a las demandas del mercado.
- Incrementar la participación en el mercado y fortalecer tu marca.
- Estimular la innovación para diferenciarte de la competencia.

2.1.2.3. Las 5 fases del crecimiento empresarial

Hubspot (2024) Las fases del crecimiento empresarial son etapas clave que, al ser adaptadas y gestionadas eficazmente, pueden impulsar una evolución rápida y sostenida de tu empresa.

Aquí están las etapas del crecimiento empresarial:

- 1. Existencia:** En la etapa inicial, las empresas deben centrarse en captar clientes y generar ventas. Generalmente, la organización cuenta con pocos involucrados, a veces limitándose al dueño o fundador quien maneja todos los aspectos del negocio. La ventaja de esta fase radica en la capacidad para explorar las oportunidades y considerar diversas alternativas estratégicas. Esto se logra al aumentar el valor de los productos o servicios ofrecidos y al proporcionar una experiencia superior a los clientes.
- 2. Supervivencia:** En este punto, la empresa ya cuenta con una base sólida de clientes y una oferta de productos o servicios que los mantiene satisfechos. Ahora es crucial enfocarse en la planificación y proyección de los flujos de efectivo para realizar pronósticos precisos sobre el crecimiento futuro de la empresa. También es importante anticipar y gestionar posibles riesgos financieros que puedan surgir. Es común en esta etapa sentirse cómodo con el nivel actual de ventas y estancarse en una zona de confort. Sin embargo, si tu objetivo es continuar avanzando, es posible que necesites considerar el apoyo de estímulos financieros adicionales para impulsar tu progreso continuo.
- 3. Éxito:** Para esta etapa, la empresa ya ha establecido su presencia en el mercado y es rentable. Los procesos no dependen exclusivamente de ti, sino de un equipo más amplio distribuido en diversas áreas empresariales. En este punto, se te presentan dos

opciones: aprovechar las oportunidades que tu negocio ofrece para continuar expandiéndote, o mantener tus fuentes de ingresos actuales y explorar otras actividades, como la creación de otra empresa.

4. **Despegue:** Para lograr un crecimiento sostenible, es crucial que tu organización se expanda internamente, lo que implica aumentar el personal y estructurar nuevas áreas de gestión. Como propietario, es fundamental empezar a delegar responsabilidades y confiar en los miembros de tu equipo.
5. **Madurez:** En esta fase inicial, es crucial asegurar la estabilidad. Los cambios organizacionales implementados anteriormente comenzarán a manifestarse, brindándote una visión clara de tus decisiones y la oportunidad de ajustar estrategias para prevenir posibles errores.

2.2. Marco conceptual

- **Capital y capital adicional:** Ramon y Asociados (2020) se menciona que los socios de una sociedad de capital pueden aportar fondos adicionales a la empresa sin aumentar su capital social. Estas contribuciones suelen destinarse a compensar pérdidas, pero también pueden aumentar el patrimonio neto de la entidad. También se utilizan cuando la empresa necesita aumentar su liquidez sin recurrir a financiamiento externo y prefiere evitar el aumento de capital.
- **Enseres:** Redacción (2021) los enseres son objetos fabricados diseñados para servir o utilizarse en las operaciones comerciales, considerados como activos fijos. También pueden ser útiles en actividades cotidianas o formar parte de la decoración de un inmueble.

- **Equipos:** Rosario (2021) se menciona que un equipo está compuesto por un grupo de personas que comparten un objetivo común de prosperidad para la organización, interactuando y coordinándose para lograrlo.
- **Inmuebles:** Graham (2022) los bienes inmuebles o bienes raíces son aquellos activos que están física o legalmente ligados al suelo o parcela donde se encuentran, y que no se pueden mover de manera fácil.
- **Inversión:** López (2018) señala que la inversión es una actividad que consiste en destinar recursos para generar un beneficio de cualquier tipo.
- **Ingresos:** Gil (2019) indica que, a través de los ingresos, podemos comprender todos los beneficios que se suman al presupuesto total de una entidad. Los ingresos abarcan tanto aspectos monetarios como no monetarios, continuando su acumulación y generando así un ciclo de beneficios para el consumidor.
- **Préstamo de entidades financieras y no financieras:** Pedrosa (2019) menciona que un préstamo es una transacción financiera en la cual una persona (prestamista) entrega activos (generalmente una cantidad específica de dinero) a otra persona (prestatario) mediante un contrato o acuerdo entre ambas partes, a cambio de intereses (costo del dinero prestado).
- **Suministros:** García (2017) Los suministros están relacionados con la acción de proveer o abastecer a alguien con lo que necesita, en el contexto económico, el término “suministros” se utiliza como sinónimo de abastecimiento o provisión
- **Ventas:** Westreicher (2020) En economía se define que las ventas se refieren a la oferta de un producto o servicio específico a un precio acordado, lo cual implica el intercambio de beneficios económicos en forma de dinero entre el vendedor o proveedor y el comprador.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

2.3.1. Antecedentes internacionales

Aguilar et al (2021), en su investigación denominada “Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia”, con el propósito de examinar el grado de importancia atribuido a los análisis financieros como una herramienta fundamental en el proceso de toma de decisiones gerenciales. El marco metodológico adoptado fue de tipo aplicado, con un enfoque cuantitativo que involucró análisis documental y datos bibliográficos. Los resultados obtenidos a través de los indicadores financieros permitieron identificar posibles problemas en áreas como el proceso de cobranza, ventas a crédito, activos tales como equipos, edificios y maquinaria, así como aspectos relacionados con el efectivo, ventas, inventario, utilidad y costos. Estos indicadores determinan la rentabilidad de la operación. En conclusión, al utilizar estas cuentas, la información registrada se basará en la cantidad que dicha información puede generar, revelando aspectos como la liquidez, solvencia, condición financiera, eficiencia de inversión y gestión de activos, capacidad de endeudamiento, rentabilidad, desempeño de ventas, inversiones, activos y patrimonio de la organización. El análisis financiero facilitará la aplicación de técnicas para examinar los resultados y determinará el uso de los recursos financieros disponibles hasta alcanzar la liquidación o la quiebra esperada de la empresa en un período de tiempo específico.

Toala et al (2020) llevaron a cabo un estudio titulado "Análisis Económico Financiero del Hotel Cabañas Balandra de la Ciudad de Manta, 2017-2018", con el objetivo de mejorar y tomar decisiones acertadas para una gestión eficiente. El marco metodológico adoptado fue de naturaleza cuantitativa, utilizando una revisión bibliográfica o documental, así como métodos analíticos y deductivos. Los resultados obtenidos a través del análisis horizontal y vertical, basados en los informes contables de la empresa, indican que el hotel presenta baja liquidez, deudas a largo plazo y patrimonio. A pesar de ello, mantiene su presencia en el

mercado turístico. Como conclusión, se destaca que estos procesos analíticos ayudan a formular recomendaciones apropiadas para la toma de decisiones, como la búsqueda de estrategias financieras mediante financiamiento de capital para evitar el aumento de los niveles de endeudamiento y seguir impulsando el negocio hotelero para incrementar las ventas y, por ende, mejorar la liquidez.

De León et al. (2020) en su artículo sobre "El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones", se propuso evaluar los resultados del análisis financiero y su impacto en la toma de decisiones. La metodología adoptada fue mixta, con un enfoque descriptivo. Los resultados obtenidos a través de las razones financieras indican que la empresa cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus deudas y ha experimentado un aumento significativo en su rentabilidad. Se concluye que un estudio adecuado de los indicadores financieros en una empresa es fundamental para la alta dirección al tomar decisiones. La aplicación de razones financieras proporciona la oportunidad de identificar las necesidades de la empresa, ofreciendo diferentes escenarios e influyendo en su funcionamiento. Así, se contribuye al logro de los objetivos organizacionales.

López y Farias. (2018) en su trabajo de investigación sobre "Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil", presentada en la Universidad de Guayaquil en el año 2018, con el fin de obtener el título de Ingeniero en Tributación y Finanzas, establecieron como objetivos analizar las alternativas de financiamiento para las Pymes de dicho sector. Utilizaron una metodología de método deductivo, con un enfoque aplicado y un diseño no experimental. Concluyeron que el sistema financiero carece de una administración eficiente en la difusión de publicidad, especialmente para llegar a las Pymes y que estas conozcan las ventajas de financiarse a través de este sistema. Esto les permitiría acceder a recursos económicos a un menor costo, facilitando así

la realización de sus actividades comerciales y su inserción en un mercado competitivo, en constante cambio y desarrollo.

Núñez (2018) en su trabajo de investigación sobre “La inversión en la maquinaria y su impacto en la rentabilidad de las sociedades del sector calzado del cantón Ambato” , presentada en la Universidad Técnica de Ambato en Ecuador en el año 2018, con el objetivo de obtener el título de Ingeniero Financiero, buscó determinar el impacto de la inversión en maquinaria en la rentabilidad de las sociedades del sector calzado del cantón Ambato. La metodología empleada fue de tipo aplicada, con un diseño no experimental y un método deductivo. Se utilizó la encuesta como técnica, y el cuestionario como instrumento. La población de estudio estuvo conformada por las sociedades del sector calzado del cantón Ambato. Concluyó que existe una relación entre la inversión y la rentabilidad, sugiriendo que los gerentes y propietarios deberían evaluar el tipo de tecnología que compensaría esta utilidad negativa. Además, destacó la importancia de considerar el riesgo de la inversión, dado que estas sociedades no cuentan con ganancias suficientes para compensar el alto costo de invertir en tecnología de alta calidad.

2.3.2. A nivel nacional

Marrufo et al. (2021) en su estudio de investigación titulada: “El análisis financiero y su influencia en la toma de decisiones en la Empresa Netcall Perú S.A.C.; Lima, 2021”, tuvo como objetivo: “Determinar de qué manera el análisis financiero incide en la toma de decisiones en la empresa”, con el objetivo de determinar cómo el análisis financiero afecta la toma de decisiones en la empresa, utilizó un marco metodológico de tipo descriptivo correlacional a nivel cuantitativo. Los resultados obtenidos revelaron un coeficiente de correlación de 0.889, indicando que el análisis financiero incide de manera significativa en la toma de decisiones. Se concluye que existe una conexión directa entre el análisis financiero y las decisiones empresariales, destacando su utilidad como herramienta para

comprender el estado real del negocio y orientar hacia la elección correcta, así como resolver los desafíos que puedan surgir.

Barreto (2020) en su estudio denominado “Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial”, tuvo como objetivo proporcionar una base para entender el análisis financiero como un factor crucial en la toma de decisiones en una empresa. Utilizando un marco metodológico de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo y tipo transversal, los resultados de los informes indicaron que la posición financiera de la empresa se deterioró entre 2017 y 2018, con una disminución en la producción de más del 50%, una caída en las ventas de más del 10%, y una disminución en la utilidad neta de casi un 11%. Estos resultados sugieren que la decisión de los directores no fue la más adecuada. Se concluye que, debido a esta mala decisión, la empresa adquirió bienes a precios elevados, a pesar de aumentar la liquidez y cubrir casi la totalidad de las deudas a corto plazo. Esto resultó en una disminución del capital de trabajo, aunque la rotación de activos y existencias mostró una mejora en el rendimiento. Finalmente, la deuda de la compañía se redujo significativamente a cero, y se logró pagar las deudas vencidas con las instituciones financieras y proveedores.

Abanto (2019) en su investigación, titulada "La utilidad del análisis financiero como instrumento en la toma de decisiones gerenciales", tuvo como objetivo establecer que el análisis financiero sirve como instrumento para la toma de decisiones gerenciales. Utilizando un marco metodológico de tipo básico, nivel descriptivo, diseño no experimental y transversal, los resultados obtenidos indicaron que los índices de liquidez disminuyeron en un 17.14%, el índice de gestión experimentó un crecimiento promedio del 2.88%, la rotación de cuentas por pagar disminuyó de 34 a 27 días, el indicador de rentabilidad mostró una disminución del 0.07%, y la solvencia reflejó un valor promedio de 0.20%. Se concluye que el análisis financiero actúa como una herramienta esencial para la toma de decisiones

gerenciales efectivas en la empresa. Los informes proporcionan una visión clara de los avances logrados y los resultados obtenidos, destacando un aumento significativo en activos e ingresos, así como reducciones en gastos y deudas. Esto demuestra la estrecha relación entre el análisis financiero y la toma de decisiones, permitiendo un control proactivo y mejorando la posición financiera general de la empresa.

Calle (2019) en su trabajo de investigación sobre “Financiamiento e impacto en la rentabilidad de las empresas de transporte público del terminal terrestre Totorá del distrito Jesús Nazareno” presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote de Ayacucho en 2019, con el propósito de obtener el título de contador público, se planteó el objetivo de "Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad". La metodología utilizada fue descriptiva, de enfoque cualitativo y método deductivo. La conclusión principal indica que el financiamiento es de gran importancia para las empresas, ya que influye positivamente en la rentabilidad a través de los beneficios económicos obtenidos por sus activos fijos y tributarios. Además, destaca que el financiamiento ha mejorado la calidad del servicio a los clientes, incrementando su nivel de compromiso y mejorando la demanda y consistencia en el mercado. Se argumenta que, con más unidades, las empresas generan mayores ingresos y, por ende, mayores beneficios económicos.

Palacios (2017) en su investigación tuvo como objetivo: “Análisis financiera y la toma de decisiones financieras”, estableció el objetivo “Determinar la Incidencia entre el Análisis Financiero y la Toma de Decisiones Financieras”. En cuanto a la metodología, se optó por un diseño no experimental mixto, con un enfoque descriptivo correlacional. Los resultados obtenidos mostraron una relación positiva alta entre ambas variables, confirmada mediante el coeficiente de correlación de Spearman. En conclusión, se destaca que la toma de decisiones está estrechamente vinculada al análisis de la situación financiera óptima. Se enfatiza la importancia de un diagnóstico preciso de la situación real de la empresa para que

los gerentes puedan abordar los problemas identificados. Asimismo, se subraya la relevancia de una comunicación efectiva con las distintas áreas de la empresa, asegurando que las decisiones no se vean afectadas y, finalmente, se destaca la posibilidad de aumentar los ingresos totales mediante decisiones informadas.

2.3.3. A nivel regional y local

Mamani y Márquez (2015) en su trabajo de investigación sobre “La estructura de financiamiento y su influencia en los resultados de las empresas concesionarias de vehículos del Cusco - 2012”, presentada en la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco en 2015 para optar al título de Contador Público, Mamani y Márquez (2015) establecieron como objetivo principal determinar la influencia de la estructura de financiamiento en los resultados de las empresas concesionarias. La metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo no experimental, con un método deductivo y empleo de la técnica de la encuesta. Sus conclusiones resaltaron que la estructura de financiamiento tiene una alta influencia en los resultados empresariales, ya que la decisión de utilizar o no deuda genera variaciones significativas en los resultados y contribuye al aumento del valor de la empresa. Además, observaron que las concesionarias tienden a recurrir al financiamiento bancario debido a las tasas de interés más bajas ofrecidas, a pesar de que el acceso a este tipo de financiamiento es más riguroso en comparación con otras fuentes.

Arivilca y Zúñiga (2017) en su trabajo de investigación sobre “Alternativas de financiamiento por parte de las entidades financieras para las microempresas del C.C. El Molino I del distrito de Santiago - Cusco – 2016”; presentada en la Universidad Andina del Cusco en 2015 con el propósito de obtener el título de Contador Público, propusieron analizar las alternativas de financiamiento proporcionadas por las entidades financieras a las microempresas. Su metodología de investigación fue de corte transversal con un diseño no experimental y alcance correlacional. Concluyeron que los tipos de crédito más demandados

por los microempresarios son el crédito para microempresas y el crédito hipotecario, principalmente provenientes de cajas municipales o cooperativas debido a su accesibilidad y procesos de evaluación rápidos. Según las encuestas realizadas, identificaron que los factores determinantes en la toma de decisiones para el financiamiento de las microempresas son las políticas crediticias, los montos solicitados y las tasas de interés ofrecidas por las diversas entidades financieras.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

Las decisiones financieras influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

b. Hipótesis específicas

- Las decisiones financieras de ahorro influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.
- Las decisiones financieras de financiamiento influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.
- Las decisiones financieras de inversión influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

3.2. Identificación de variables

Variable 1:

Decisiones financieras

Dimensiones

- Decisiones financieras de ahorro
- Decisiones financieras de inversión
- Decisiones financieras de financiamiento

Variable 2:

Crecimiento empresarial

Dimensiones

- Rentabilidad financiera
- Rentabilidad económica
- Rentabilidad social

3.3. Operacionalización de variables

Cuadro 1

Operacionalización de variables

Variable 01 - Decisiones financieras		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional		
García (2023), señala que las decisiones financieras consisten en la evaluación de situaciones relacionadas con los recursos monetarios, por lo mismo, una buena inversión es garantía de éxito económico y una mala puede acarrear problemas financieros grandes.	Hernández (2017), señala que las decisiones financieras se agrupan en tres grandes categorías, las decisiones de ahorro, las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento.	Decisiones financieras de ahorro	Ahorro a corto plazo Ahorros a largo plazo Fondo de emergencia Caja chica
		Decisiones financieras de financiamiento	Compras al crédito Préstamo de entidades financieras Préstamo de entidades no financieras
		Decisiones financieras de inversión	Equipos Muebles Enseres Suministros Insumos
Variable 02 - Crecimiento empresarial		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional		
Rodríguez (2021) La definición más exacta que puede tener el crecimiento empresarial es el proceso que una compañía implementa para mejorar sus estrategias y alcanzar el éxito en determinados aspectos, según sus necesidades u objetivos actuales.	Rodríguez (2021) el crecimiento empresarial es el conjunto de que una empresa lleva a cabo para perfeccionar sus estrategias y lograr el éxito en áreas específicas, de acuerdo con sus objetivos o requisitos actuales. En consecuencia, se traducirá en mejoras en su rentabilidad financiera, rentabilidad económica y rentabilidad social	Rentabilidad financiera	Ventas Capital adicional Liquidez Solvencia
		Rentabilidad económica	Inversión Ingresos Activo fijo Respaldo patrimonial
		Rentabilidad social	Fidelización de clientes Garantía Prestigio Ventaja competitiva

Nota: El cuadro representa las variables de estudio, dimensiones e indicadores.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio

Localización política

- País: Perú
- Región: Cusco
- Departamento: Cusco
- Provincia: Cusco
- Distrito: Wánchaq

Localización geográfica

Figura 1

Ubicación geográfica del centro comercial América



Nota la figura representa la ubicación geográfica del centro comercial América

4.2. Tipo y nivel de investigación

A. Tipo de investigación

Carrasco (2019), señala que el tipo de investigación básica aplicado “solo busca ampliar y profundizar al caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad, su objetivo de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos de tal forma que se pueda dar alternativas de solución” (p.43). La investigación se desarrolló con un enfoque básico aplicado, cuyo propósito fue ampliar y profundizar el conocimiento existente sobre las decisiones financieras y el crecimiento empresarial. Para lograr este objetivo, se consideró esencial recurrir a fuentes de información confiables y actualizadas, con el fin de obtener datos precisos y pertinentes.

B. Nivel de investigación

Hernández et al (2014), “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p.158). La investigación se llevó a cabo con un enfoque descriptivo, cuyo objetivo fue analizar y describir detalladamente la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento de los negocios de los comerciantes del centro comercial América en la ciudad del Cusco. Para alcanzar este propósito, se realizó un análisis minucioso de las diferentes decisiones financieras que toman estos empresarios y se evaluó cómo estas decisiones afectan el crecimiento a largo plazo de sus negocios.

C. Diseño de investigación

Hernández et al (2014), señala que el diseño no experimental “podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables .es decir trata de estudios en los que hacemos variar en forma intencional las variables independientes para

ver su efecto sobre otras variables”. (p.154). Se optó por un diseño no experimental, ya que no se realizarán modificaciones en las variables. En su lugar, el enfoque estará en describir y determinar la situación actual y analizar la influencia existente entre las unidades de estudio.

Hernández et al (2014), señalan que “los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (p.154). Se optó por un diseño de investigación de corte transversal, adecuado para la naturaleza de la recolección de datos, que se realizó en un único momento y periodo específico. Este enfoque permitió capturar la información de manera instantánea, facilitando un análisis detallado y representativo de la situación en ese momento particular. Al elegir este diseño, se buscó obtener una imagen precisa de las variables en estudio, sin tener en cuenta cambios o evoluciones a lo largo del tiempo.

4.3. Unidad de análisis

El trabajo de investigación tiene como unidad de análisis a un vendedor del centro comercial América en la ciudad del Cusco.

4.4. Población de estudio

Hernández et al (2014), es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitara la población a estudiar y se generalizaran los resultados (p.174). En el contexto de esta investigación, se ha considerado como población de interés a los vendedores del centro comercial América, ubicado en la ciudad del Cusco.

4.5. Tamaño de muestra

Hernández et al (2014), la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población (p.174). Por lo tanto, para llevar a cabo esta investigación, se eligió una muestra de 50 vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco. Este grupo de participantes fue seleccionado para recabar información valiosa y representativa que se alinee con los objetivos establecidos en el estudio.

4.6. Técnicas de selección de muestra

Hernández et al (2014), “El muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p, 190). La selección del método de muestreo se ha definido como no probabilístico, lo que elimina la necesidad de aplicar una fórmula estadística para determinar el tamaño de la muestra. En su lugar, la muestra fue elegida de manera intencional y por conveniencia.

4.7. Técnicas de recolección de información

Técnicas

Hernández et al (2014), “señala que las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización” (p.217). La técnica utilizada para la recolección de información fue la encuesta, la cual se aplicó a una muestra de 50 vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco.

Instrumentos

Hernández et al (2014), “señala que el instrumento es cuando en la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos” (p.217). En

este estudio de investigación, se utilizó un cuestionario como instrumento principal. Este cuestionario, conformado por 24 preguntas, fue diseñado para abordar equitativamente cada variable de estudio. Fue administrado a una muestra de 50 vendedores del centro comercial América, ubicado en la ciudad del Cusco.

Cuadro 2

Ficha técnica

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Extensión	Tendremos 24 ítems, 12 ítems para la primera variable y 12 ítems para la segunda variable.
Interpretación	Se tendrá como contenido preguntas referente a las dimensiones e indicadores de cada variable.
Escala Likert	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Duración	Se tomará un criterio de 20 minutos
Aplicación	Es esta investigación no se aplicará fórmula, dada a que la población es pequeña, pero si tomaremos el muestreo no probabilístico o por conveniencia.

Nota el cuadro representa la ficha técnica del cuestionario

Confiabilidad

Cuadro 3

Estadística de fiabilidad de las variables

VARIABLES	Alfa de Cronbach	N de elementos
Decisiones financieras	0.767	12
Crecimiento empresarial	0.759	12

Nota: El cuadro representa la estadística de fiabilidad de las variables

Interpretación

Hernández et al. (2014) “la confiabilidad del instrumento consiste en una fórmula que determine el grado de consistencia y precisión que poseen los instrumentos de medición” (p. 348). Para garantizar una evaluación precisa de la fiabilidad de los datos recopilados, se optó por utilizar el coeficiente Alfa de Cronbach. Esta herramienta estadística mide la

consistencia interna de un cuestionario, donde valores cercanos a 1 indican un alto grado de confiabilidad en los resultados obtenidos.

El análisis de confiabilidad estadística mostró coeficientes de 0.842 y 0.839 para las variables evaluadas, respectivamente, es importante destacar que, cuanto más se acercan estos valores a 1, mayor es la fiabilidad de los datos obtenidos, lo que refuerza la validez y solidez de la investigación, estos resultados evidencian una alta coherencia interna en las respuestas de los participantes, lo que sugiere que el cuestionario utilizado fue efectivo para medir de manera confiable las variables de interés.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Una vez recolectada la información relevante mediante encuestas, utilizando un cuestionario de 24 preguntas distribuidas equitativamente entre dos grupos, se procedió al análisis de datos utilizando métodos estadísticos básicos. Este análisis incluyó el cálculo de frecuencias y porcentajes de las respuestas utilizando el software estadístico SPSS 27. Los resultados se presentarán mediante un análisis descriptivo e inferencial.

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

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

Cuadro 4

Procedimientos de los datos

Ordenamiento y clasificación	Esta técnica se aplicará para tratar la información cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
Registro manual	Se aplicará esta técnica para digitar los datos obtenidos del instrumento aplicado para luego procesarlos.
Proceso computarizado se realizará con el programa SPSS versión 27	Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

Nota el cuadro muestra los procedimientos de los datos.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

A. Análisis por objetivos

OG: Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Cuadro 5

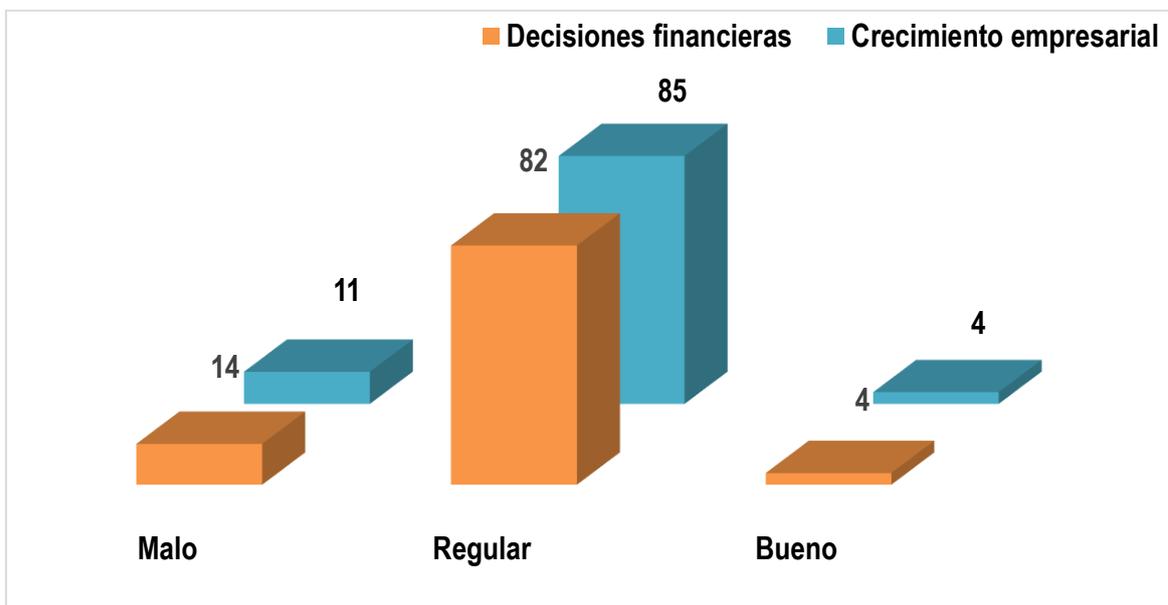
Resultados del objetivo general: decisiones financieras y crecimiento empresarial

Niveles	Decisiones financieras		Crecimiento empresarial	
	fi	hi%	fi	hi%
Malo	7	14	6	11
Regular	41	82	42	85
Bueno	2	4	2	4
Total	50	100%	50	100%

Nota: El cuadro representa los resultados del objetivo general– Fuente SPSS-V27

Figura 2

Resultados del objetivo general: decisiones financieras y crecimiento empresarial



Nota: La figura representa los resultados del objetivo general – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 14% de los colaboradores del centro comercial América percibe las Decisiones financieras como malo, mientras que el 82% la califica como regular y el 4% restante la considera buena. Estos datos revelan que las decisiones financieras se consideran de regular a malo, por otro lado, se destaca que el 11% de los colaboradores del centro comercial América percibe el crecimiento empresarial como malo, mientras que el 85% la califica como regular y el 4% restante la considera buena. En este sentido podemos decir que, es fundamental analizar y optimizar la rentabilidad financiera, económica y social del centro comercial. Al hacerlo, la empresa no solo puede mejorar la moral y la confianza de los empleados, sino también fortalecer su posición competitiva y asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo.

OE1: Describir la influencia de las decisiones financieras de ahorro en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Cuadro 6

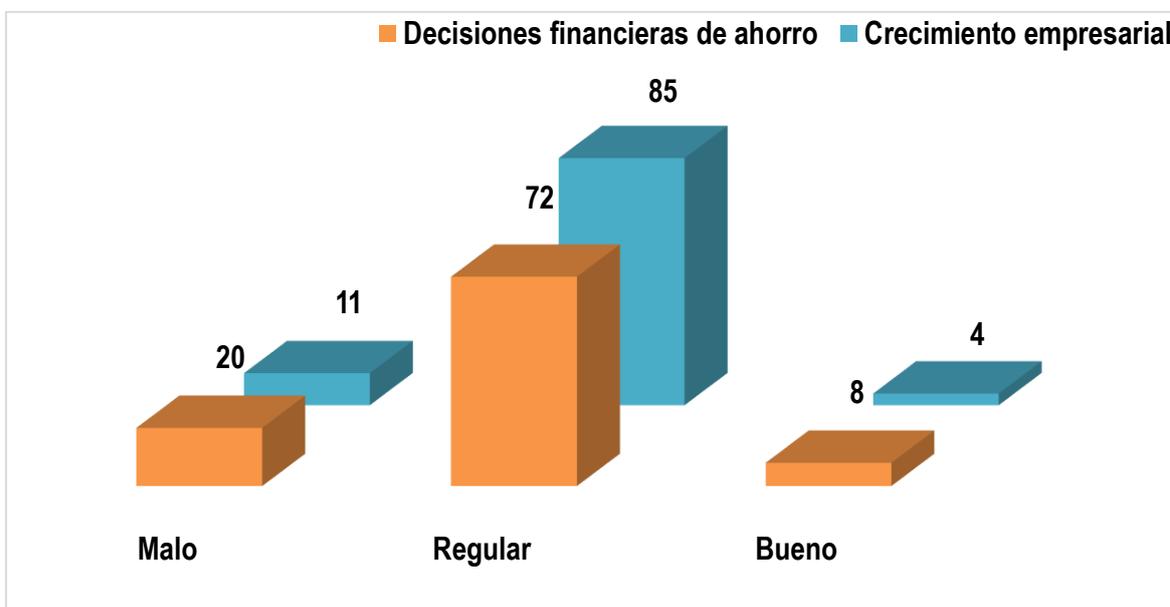
Resultados del objetivo específico 01: decisiones financieras de ahorro y crecimiento empresarial

Niveles	Decisiones financieras de ahorro		Crecimiento empresarial	
	fi	hi%	fi	hi%
Malo	10	20	6	11
Regular	36	72	42	85
Bueno	4	8	2	4
Total	50	100%	50	100%

Nota: El cuadro representa los resultados del objetivo específico 01 – Fuente SPSS-V27

Figura 3

Resultados del objetivo específico 01: decisiones financieras de ahorro y crecimiento empresarial



Nota: La figura representa los resultados del objetivo específico 01 – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 20% de los colaboradores del centro comercial América percibe las Decisiones financieras de ahorro como malo, mientras que el 72% la califica como regular y el 8% restante la considera buena. Estos datos revelan que las decisiones financieras de ahorro se consideran de regular a malo, por otro lado, se destaca que el 11% de los colaboradores del centro comercial América percibe el crecimiento empresarial como malo, mientras que el 85% la califica como regular y el 4% restante la considera buena. Estos hallazgos señalan la importancia de realizar un análisis más profundo para identificar las causas subyacentes de estas percepciones y así implementar estrategias que puedan mejorar la satisfacción y la percepción de los colaboradores respecto a las decisiones financieras y el crecimiento empresarial en el centro comercial América.

OE2: Describir la influencia de las decisiones financieras de financiamiento en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023

Cuadro 7

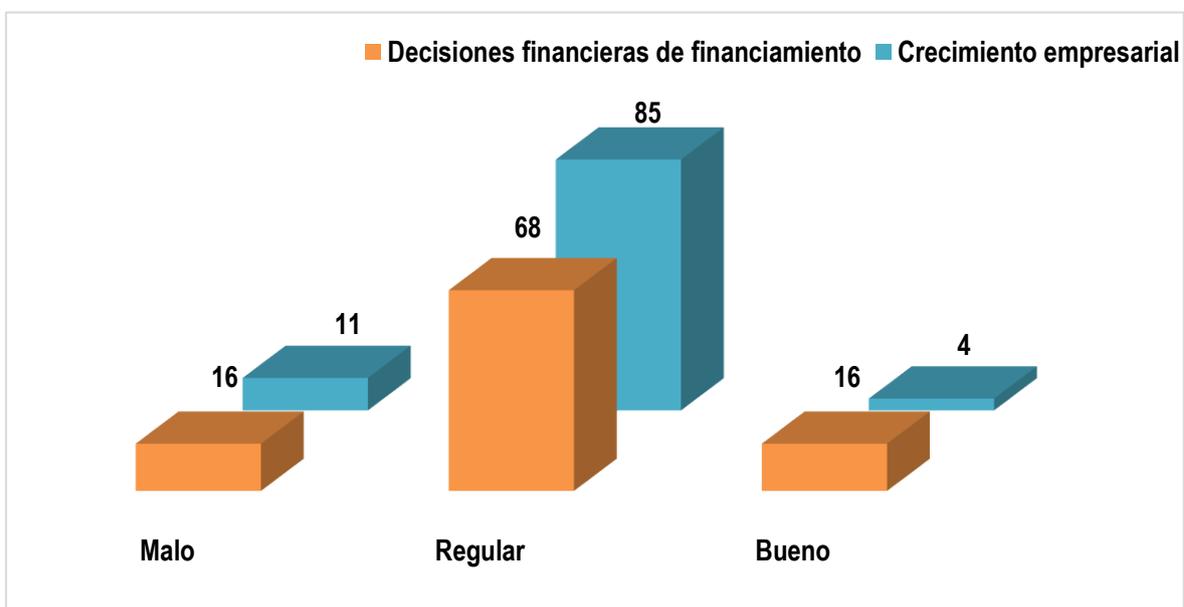
Resultados del objetivo específico 02: decisiones financieras de financiamiento y crecimiento empresarial

Niveles	Decisiones financieras de financiamiento		Crecimiento empresarial	
	fi	hi%	fi	hi%
Malo	8	16	6	11
Regular	34	68	42	85
Bueno	8	16	2	4
Total	50	100%	50	100%

Nota: El cuadro representa los resultados del objetivo específico 2 – Fuente SPSS-V27

Figura 4

Resultados del objetivo específico 02: decisiones financieras de financiamiento y crecimiento empresarial



Nota: La figura representa los resultados del objetivo específico 2 – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 16% de los colaboradores del centro comercial América percibe las Decisiones financieras de financiamiento como malo, mientras que el 68% la califica como regular y el 16% restante la considera buena. Estos datos revelan que las decisiones financieras de ahorro se consideran de regular a malo, por otro lado, se destaca que el 11% de los colaboradores del centro comercial América percibe el crecimiento empresarial como malo, mientras que el 85% la califica como regular y el 4% restante la considera buena. Estos hallazgos señalan la importancia de investigar más a fondo las causas detrás de las percepciones negativas y neutrales sobre las decisiones financieras y de enfocarse en comunicar de manera efectiva las estrategias de crecimiento para mejorar la confianza y la satisfacción de los empleados en el centro comercial América.

OE3: Describir la influencia de las decisiones financieras de inversión en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Cuadro 8

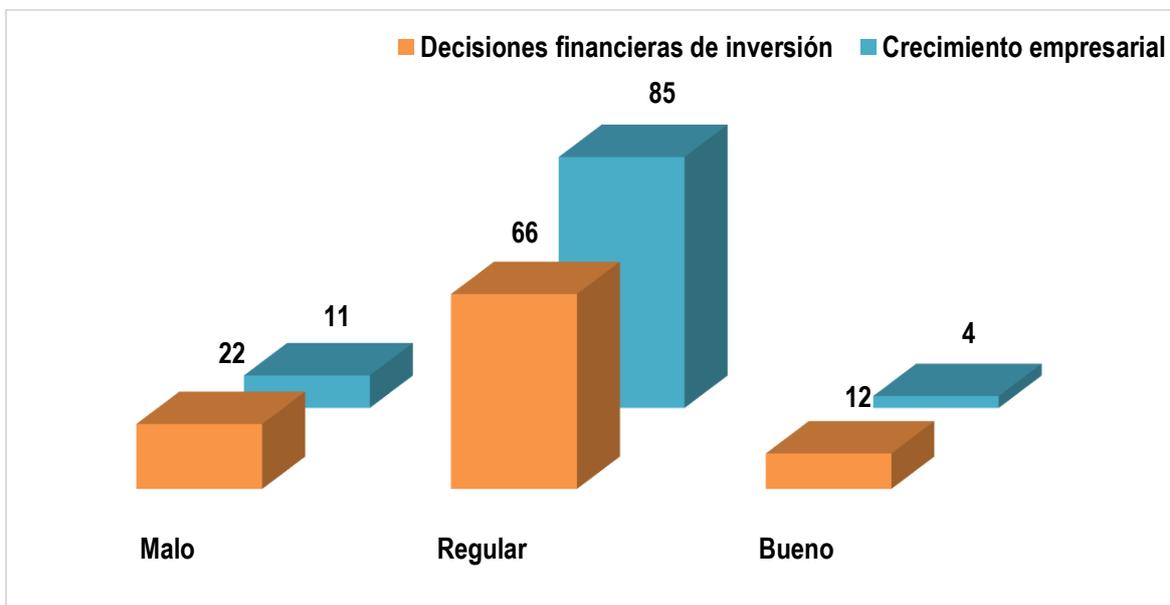
Resultados del objetivo específico 03: decisiones financieras de inversión y crecimiento empresarial

Niveles	Decisiones financieras de inversión		Crecimiento empresarial	
	fi	hi%	fi	hi%
Malo	11	22	6	11
Regular	33	66	42	85
Bueno	6	12	2	4
Total	50	100%	50	100%

Nota: El cuadro representa los resultados del objetivo específico 3 – Fuente SPSS-V27

Figura 5

Resultados del objetivo específico 03: decisiones financieras de inversión y crecimiento empresarial



Nota: La figura representa los resultados del objetivo específico 3 – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 22% de los colaboradores del centro comercial América percibe las Decisiones financieras de inversión como malo, mientras que el 66% la califica como regular y el 12% restante la considera buena. Estos datos revelan que las Decisiones financieras de inversión se consideran de regular a malo, por otro lado, se destaca que el 11% de los colaboradores del centro comercial América percibe el crecimiento empresarial como malo, mientras que el 85% la califica como regular y el 4% restante la considera buena. Estos hallazgos subrayan la importancia de abordar las percepciones y preocupaciones de los empleados para fortalecer la confianza y el compromiso hacia las decisiones financieras y el desarrollo empresarial dentro del centro comercial América.

Cuadros y figuras de frecuencia

Ítem 01: ¿Revisas tus ingresos mensuales antes de decidir cuánto ahorrar?

Cuadro 9

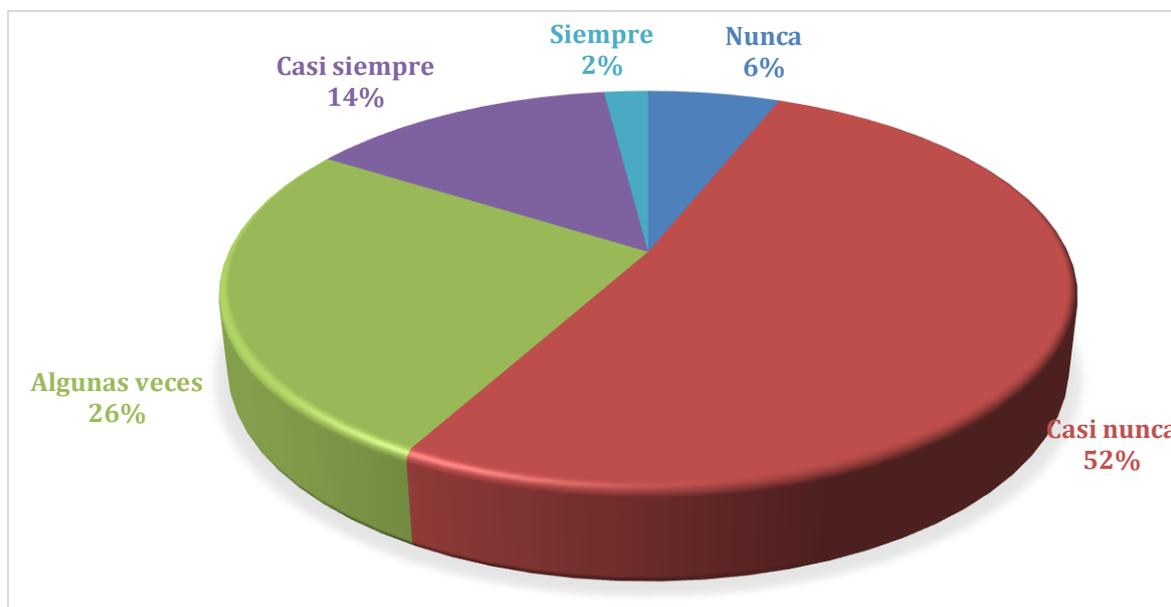
Ahorro a corto plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	6.0%	6.0	6.0
Casi nunca	26	52.0%	52.0	58.0
Algunas veces	13	26.0%	26.0	84.0
Casi siempre	7	14.0%	14.0	98.0
Siempre	1	2.0%	2.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa Ahorro a corto plazo

Figura 6

Ahorro a corto plazo



Nota la figura representa Ahorro a corto plazo

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 1 respondieron: el 6% nunca, 52% casi nunca, 26% algunas veces, 14% casi siempre y el 2% siempre.

Ítem 02: ¿Buscas asesoramiento financiero para mejorar tus decisiones de ahorro a largo plazo?

Cuadro 10

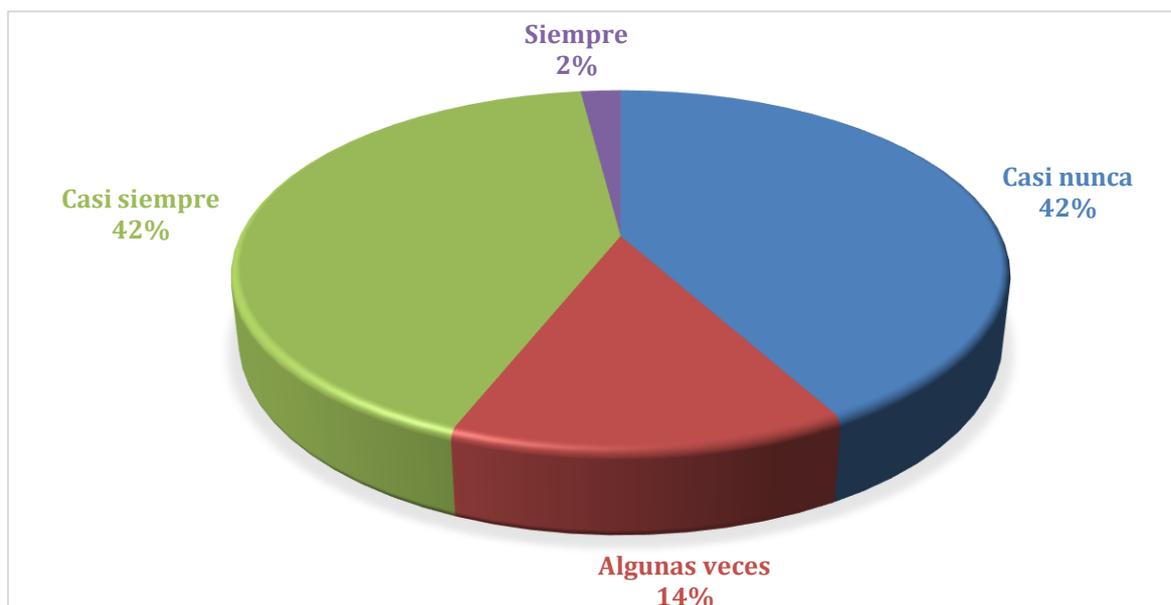
Ahorros a largo plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	21	42.0%	42.0	42.0
Algunas veces	7	14.0%	14.0	56.0
Válido Casi siempre	21	42.0%	42.0	98.0
Siempre	1	2.0%	2.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa Ahorros a largo plazo

Figura 7

Ahorros a largo plazo



Nota la figura representa Ahorros a largo plazo

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 2 respondieron: el 42% casi nunca, 14% algunas veces, 42% casi siempre y el 2% siempre.

Ítem 03: ¿Usas parte de tu ingreso mensual específicamente para tu fondo de emergencia?

Cuadro 11

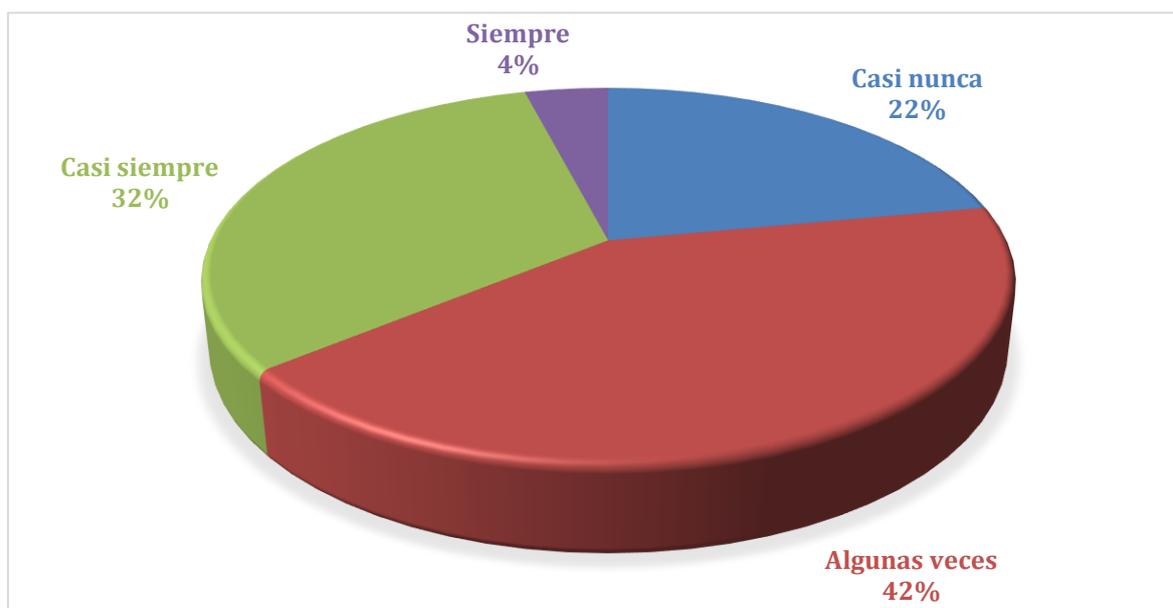
Fondo de emergencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	11	22.0%	22.0	22.0
Algunas veces	21	42.0%	42.0	64.0
Válido Casi siempre	16	32.0%	32.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa Fondo de emergencia

Figura 8

Fondo de emergencia



Nota la figura representa Fondo de emergencia

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 3 respondieron: el 22% casi nunca, 42% algunas veces, 32% casi siempre y el 4% siempre.

Ítem 04: ¿Recurren a la caja chica para realizar pagos menores en el centro comercial?

Cuadro 12

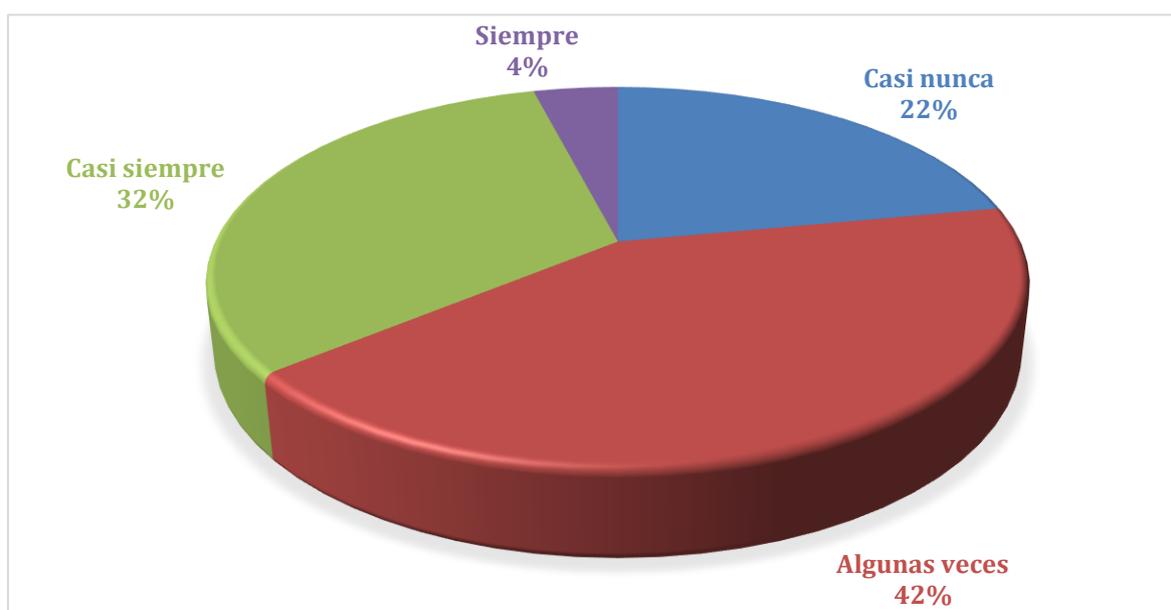
Caja chica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	11	22.0%	22.0	22.0
Algunas veces	21	42.0%	42.0	64.0
Válido Casi siempre	16	32.0%	32.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa Caja chica

Figura 9

Caja chica



Nota la figura representa Caja chica

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 4 respondieron: el 22% casi nunca, 42% algunas veces, 32% casi siempre y el 4% siempre.

Ítem 05: ¿Las decisiones de compras al crédito se toman considerando las tasas de interés?

Cuadro 13

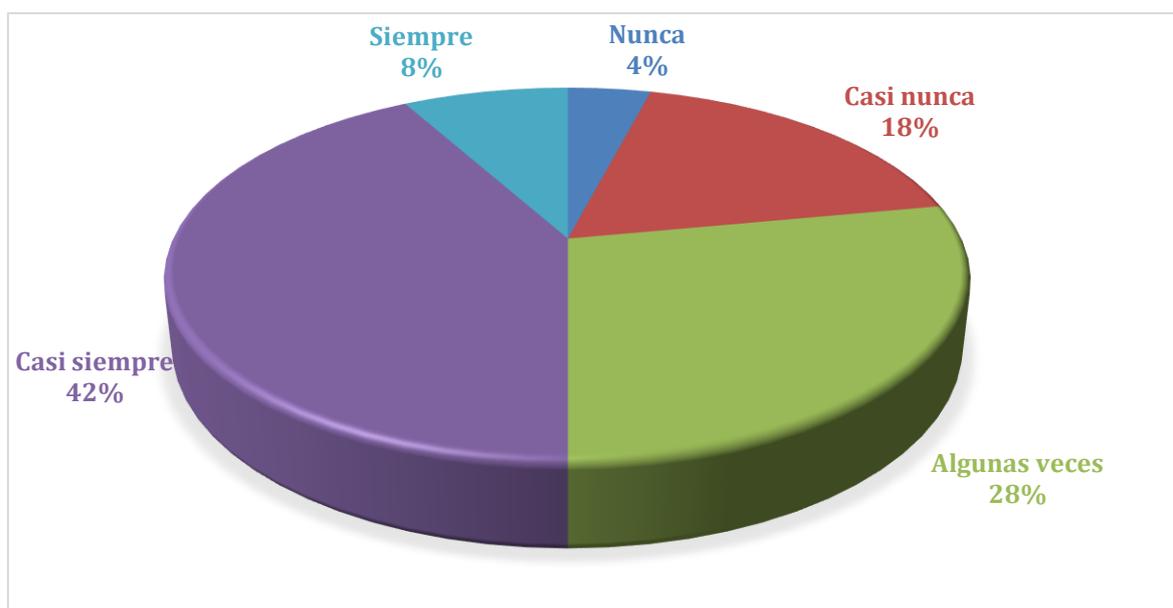
Compras al crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	9	18.0%	18.0	22.0
Algunas veces	14	28.0%	28.0	50.0
Casi siempre	21	42.0%	42.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa Compras al crédito

Figura 10

Compras al crédito



Nota la figura representa Compras al crédito

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 5 respondieron: el 4% nunca, 18% casi nunca, 28% algunas veces, 42% casi siempre y el 8% siempre.

Ítem 06: ¿Recibes asesoramiento financiero antes de decidir sobre un préstamo de una entidad financiera?

Cuadro 14

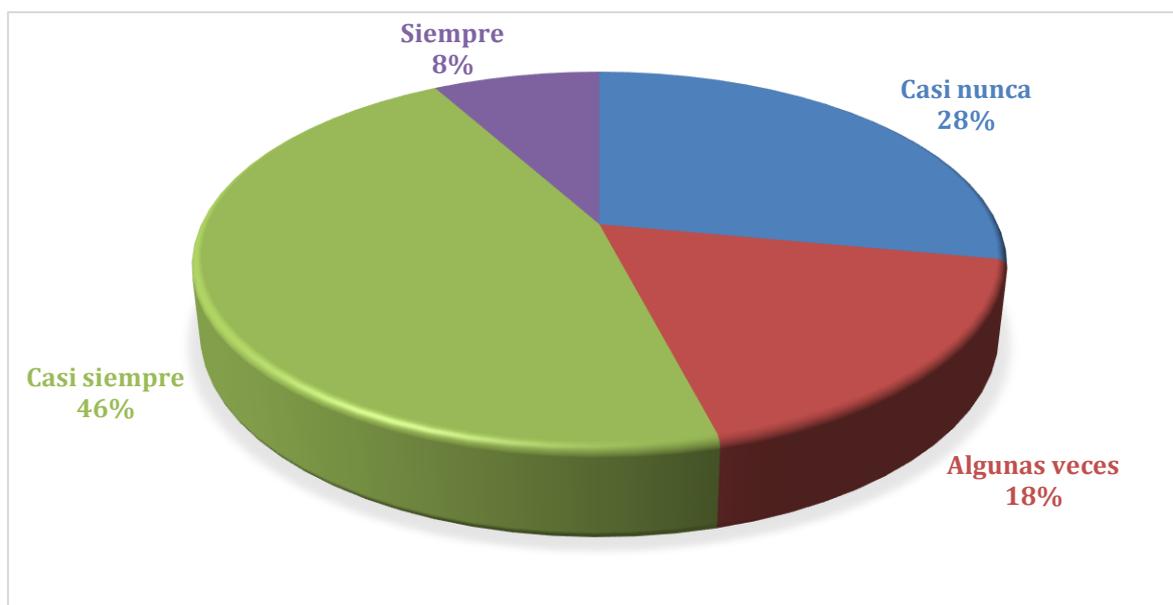
Préstamo de entidades financieras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	14	28.0%	28.0	28.0
Algunas veces	9	18.0%	18.0	46.0
Válido Casi siempre	23	46.0%	46.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa el Préstamo de entidades financieras

Figura 11

Préstamo de entidades financieras



Nota la figura representa el Préstamo de entidades financieras

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 6 respondieron: el 28% casi nunca, 18% algunas veces, 46% casi siempre y el 8% siempre.

Ítem 07: ¿Se toman decisiones financieras estratégicas en el centro comercial sobre la obtención de préstamos de entidades no financieras?

Cuadro 15

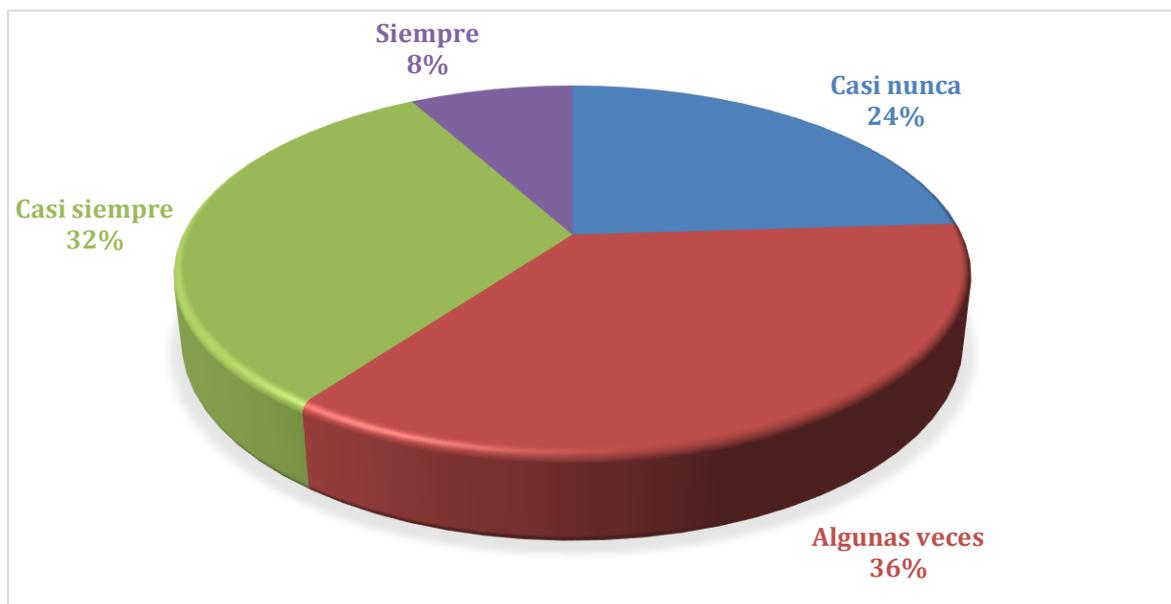
Préstamo de entidades no financieras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	12	24.0%	24.0	24.0
Algunas veces	18	36.0%	36.0	60.0
Válido Casi siempre	16	32.0%	32.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa el Préstamo de entidades no financieras

Figura 1

Préstamo de entidades no financieras



Nota la figura representa el Préstamo de entidades no financieras

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 7 respondieron: el 24% casi nunca, 36% algunas veces, 32% casi siempre y el 8% siempre.

Ítem 08: ¿Observan que se asignan recursos adecuados para la compra y mantenimiento de equipos en el centro comercial?

Cuadro 16

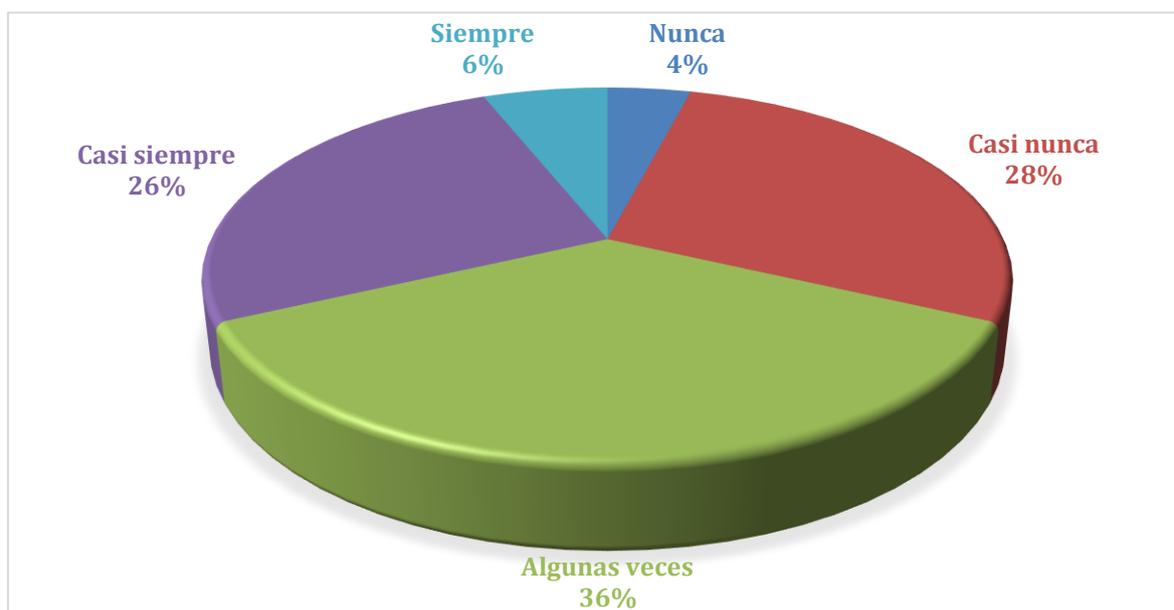
Equipos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	14	28.0%	28.0	32.0
Válido Algunas veces	18	36.0%	36.0	68.0
Casi siempre	13	26.0%	26.0	94.0
Siempre	3	6.0%	6.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los Equipos

Figura 12

Equipos



Nota la figura representa los Equipos

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 8 respondieron: el 4% nunca, 28% casi nunca, 36% algunas veces, 26% casi siempre y el 6% siempre.

Ítem 09: ¿Se consideran diferentes opciones de muebles antes de realizar una compra importante?

Cuadro 17

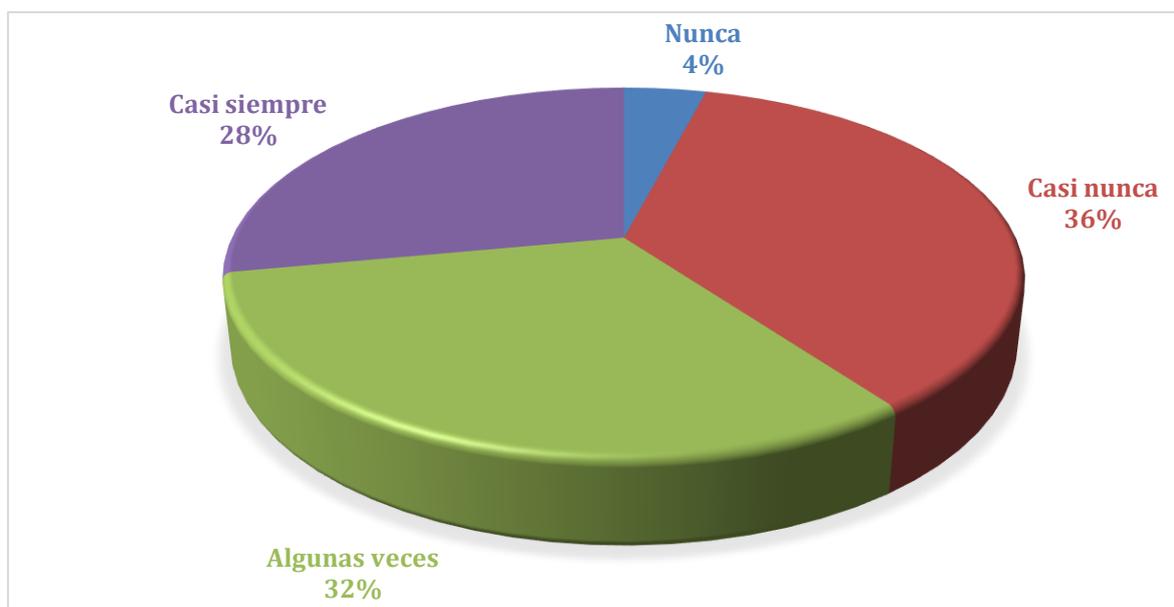
Muebles

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	18	36.0%	36.0	40.0
Válido Algunas veces	16	32.0%	32.0	72.0
Casi siempre	14	28.0%	28.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los Muebles

Figura 13

Muebles



Nota la figura representa los Muebles

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 9 respondieron: el 4% nunca, 36% casi nunca, 32% algunas veces, y 28% casi siempre.

Ítem 10: ¿Consideran cuidadosamente las inversiones en nuevos enseres para el centro comercial?

Cuadro 18

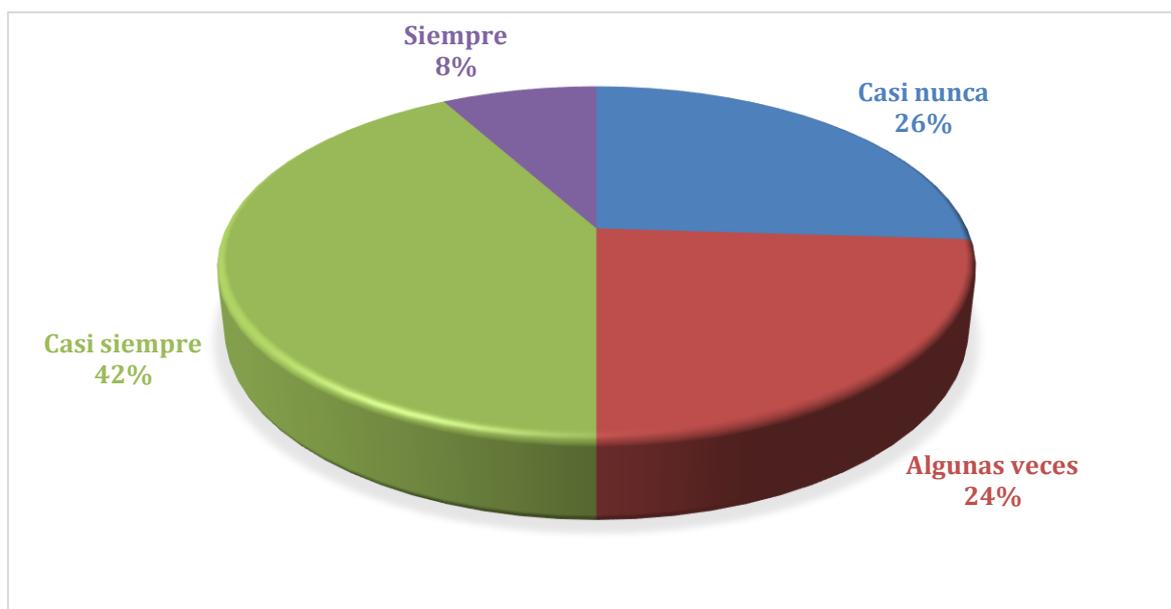
Enseres

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	13	26.0%	26.0	26.0
Algunas veces	12	24.0%	24.0	50.0
Válido Casi siempre	21	42.0%	42.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los Enseres

Figura 14

Enseres



Nota la figura representa los Enseres

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 10 respondieron: el 26% casi nunca, 24% algunas veces, 42% casi siempre y 8% siempre.

Ítem 11: ¿Se asignan recursos financieros de manera adecuada para la compra de suministros necesarios?

Cuadro 19

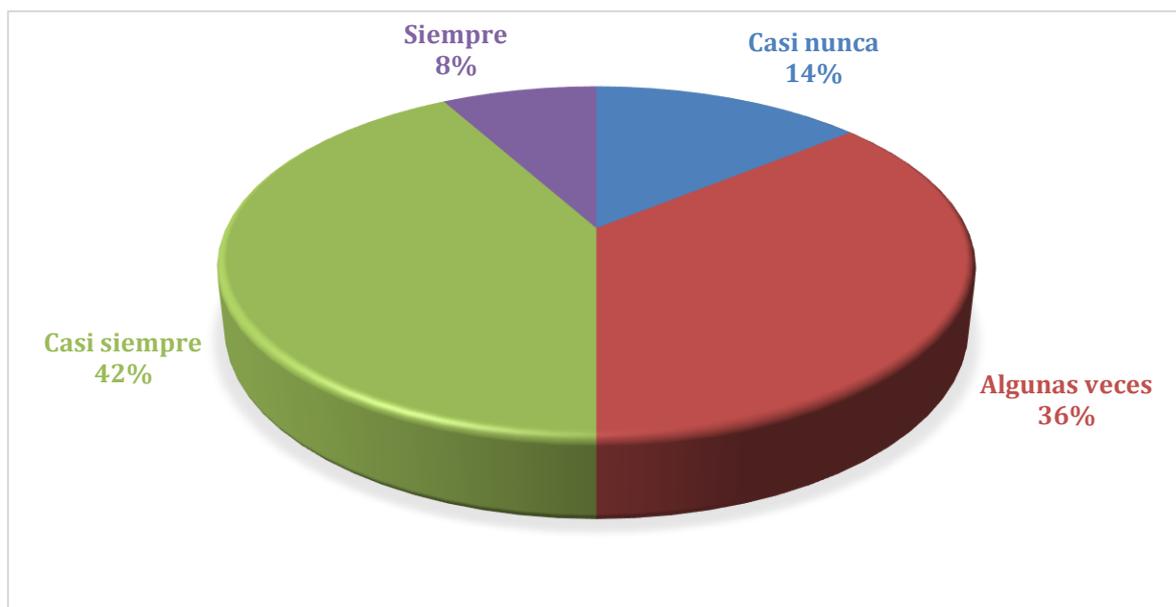
Suministros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	7	14.0%	14.0	14.0
Algunas veces	18	36.0%	36.0	50.0
Válido Casi siempre	21	42.0%	42.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los suministros

Figura 15

Suministros



Nota la figura representa los suministros

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 11 respondieron: el 14% casi nunca, 36% algunas veces, 42% casi siempre y 8% siempre.

Ítem 12: ¿Consideran cuidadosamente los costos antes de realizar una inversión en nuevos insumos?

Cuadro 20

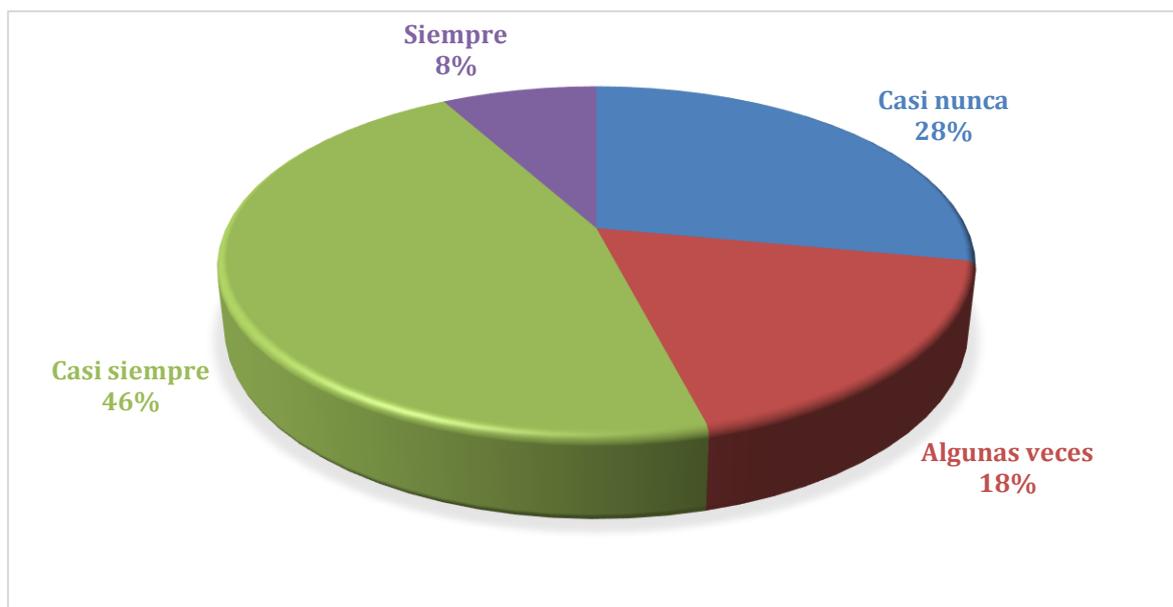
Insumos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	14	28.0%	28.0	28.0
Algunas veces	9	18.0%	18.0	46.0
Válido Casi siempre	23	46.0%	46.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los Insumos

Figura 16

Insumos



Nota la figura representa los Insumos

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 12 respondieron: el 28% casi nunca, 18% algunas veces, 46% casi siempre y 8% siempre.

Ítem 13: ¿El nivel de ingresos obtenidos por los microempresarios provenientes de sus ventas contribuyen de manera significativa a la rentabilidad y éxito financiero del centro comercial?

Cuadro 21

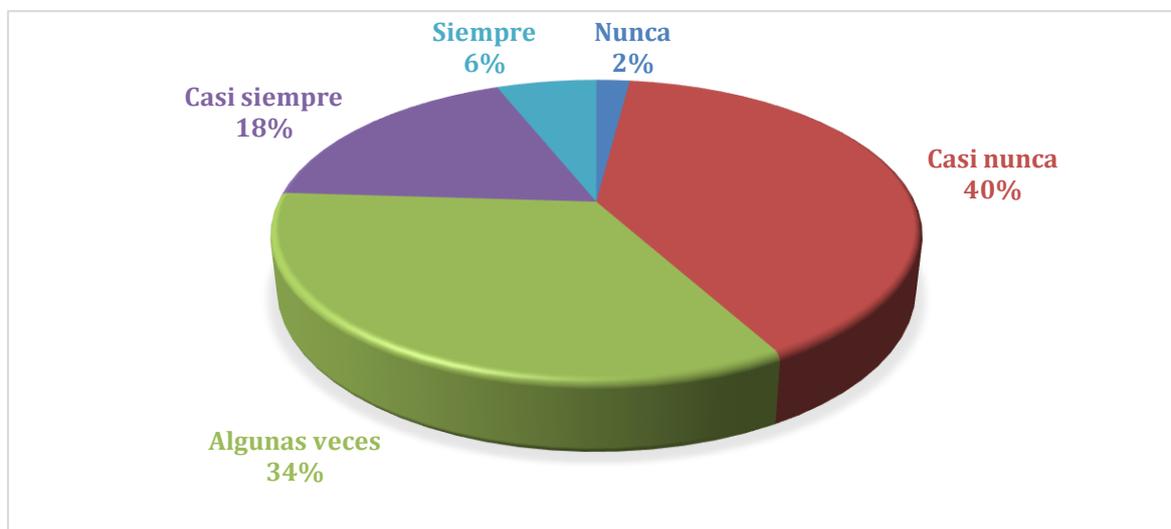
Ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	2.0%	2.0	2.0
Casi nunca	20	40.0%	40.0	42.0
Algunas veces	17	34.0%	34.0	76.0
Casi siempre	9	18.0%	18.0	94.0
Siempre	3	6.0%	6.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa las Ventas

Figura 17

Ventas



Nota la figura representa las Ventas

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 13 respondieron: el 2% nunca, 40% casi nunca, 34% algunas veces, 18% casi siempre y 6% siempre.

Ítem 14: ¿El centro comercial tiene una política clara de ahorro e inversión de capital adicional?

Cuadro 22

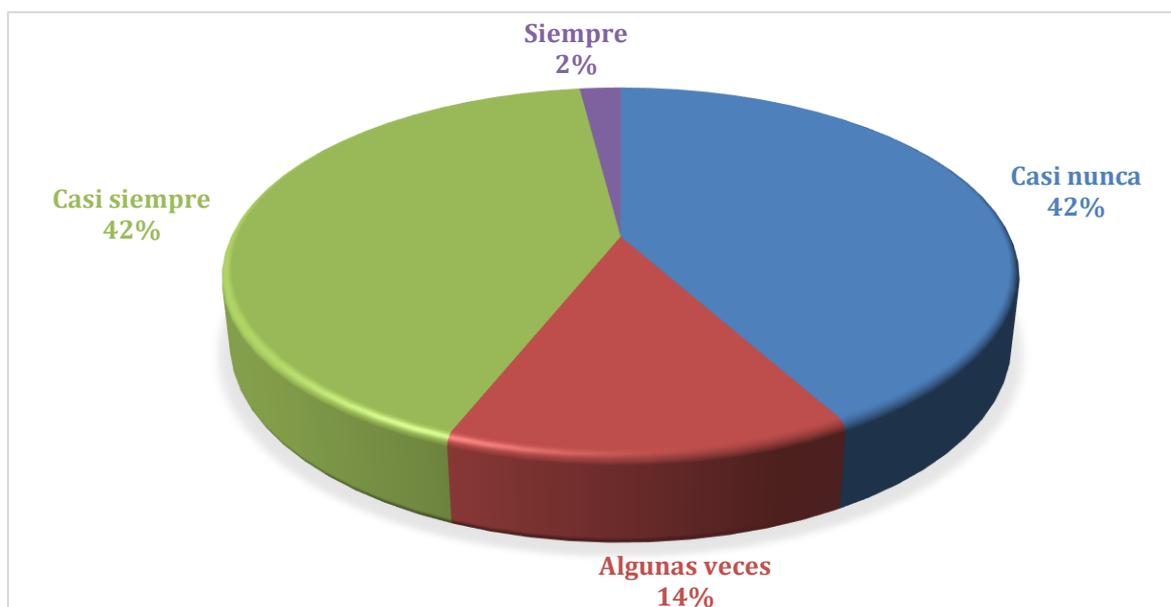
Capital adicional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	21	42.0%	42.0	42.0
Algunas veces	7	14.0%	14.0	56.0
Válido Casi siempre	21	42.0%	42.0	98.0
Siempre	1	2.0%	2.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa el Capital adicional

Figura 18

Capital adicional



Nota la figura representa el Capital adicional

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 14 respondieron: el 42% casi nunca, 14% algunas veces, 42% casi siempre y 2% siempre.

Ítem 15: ¿La administración del centro comercial gestiona eficientemente los recursos financieros para asegurar la liquidez necesaria?

Cuadro 23

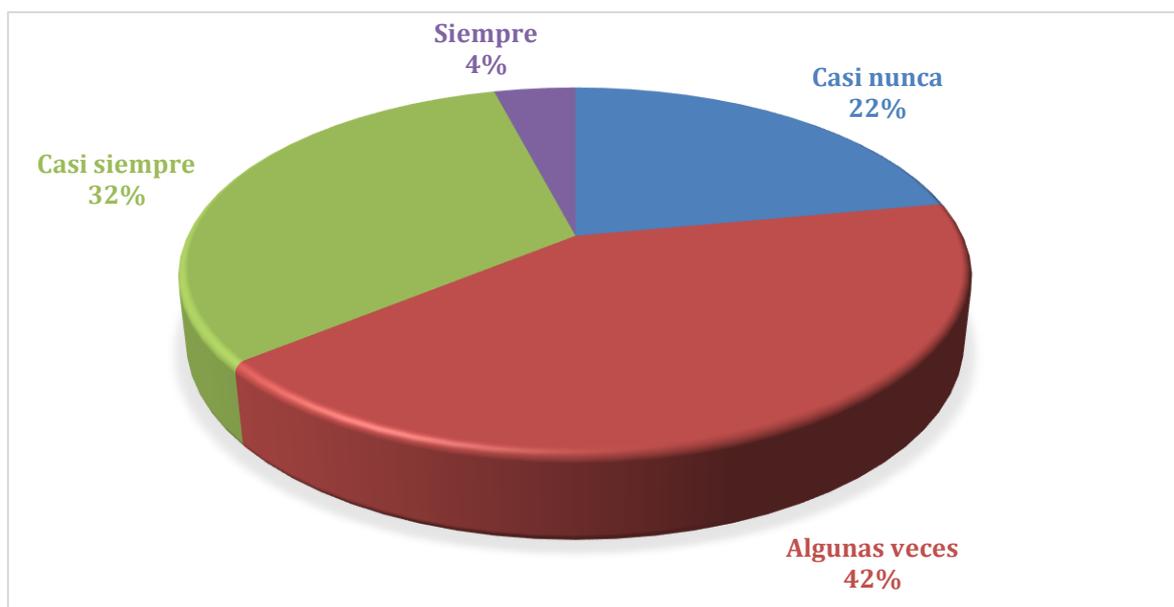
Liquidez

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	11	22.0%	22.0	22.0
Algunas veces	21	42.0%	42.0	64.0
Válido Casi siempre	16	32.0%	32.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Liquidez

Figura 19

Liquidez



Nota la figura representa la Liquidez

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 15 respondieron: el 22% casi nunca, 42% algunas veces, 32% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 16: ¿El centro comercial cuenta con políticas claras para garantizar su solvencia económica?

Cuadro 24

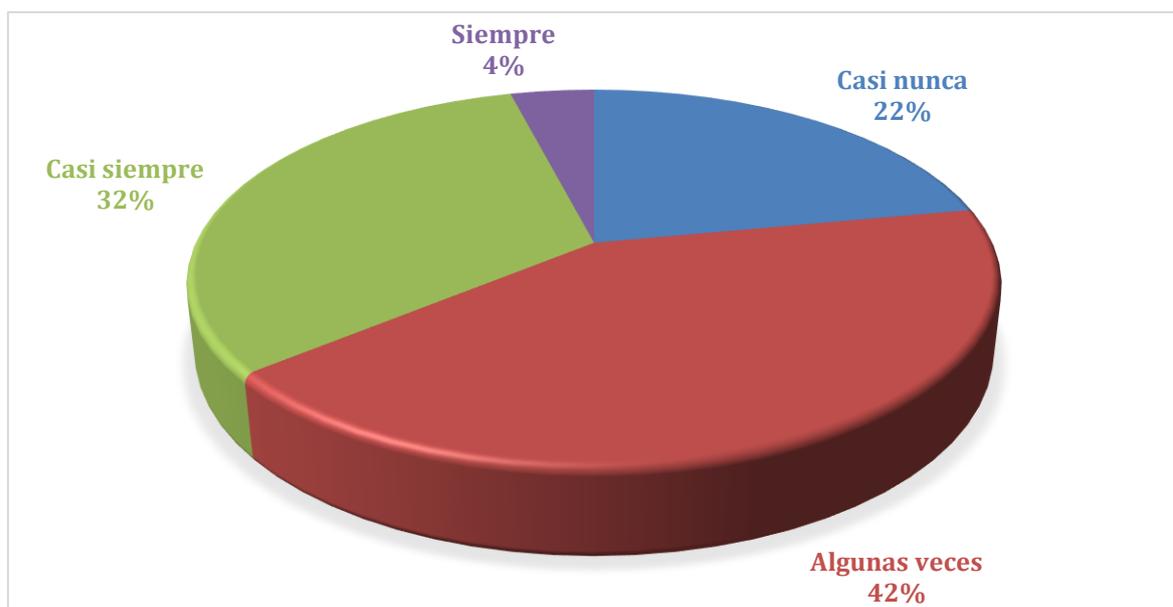
Solvencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	11	22.0%	22.0	22.0
Algunas veces	21	42.0%	42.0	64.0
Válido Casi siempre	16	32.0%	32.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Solvencia

Figura 20

Solvencia



Nota la figura representa la Solvencia

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 16 respondieron: el 22% casi nunca, 42% algunas veces, 32% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 17: ¿El centro comercial busca activamente oportunidades de inversión que puedan diversificar sus fuentes de ingresos?

Cuadro 25

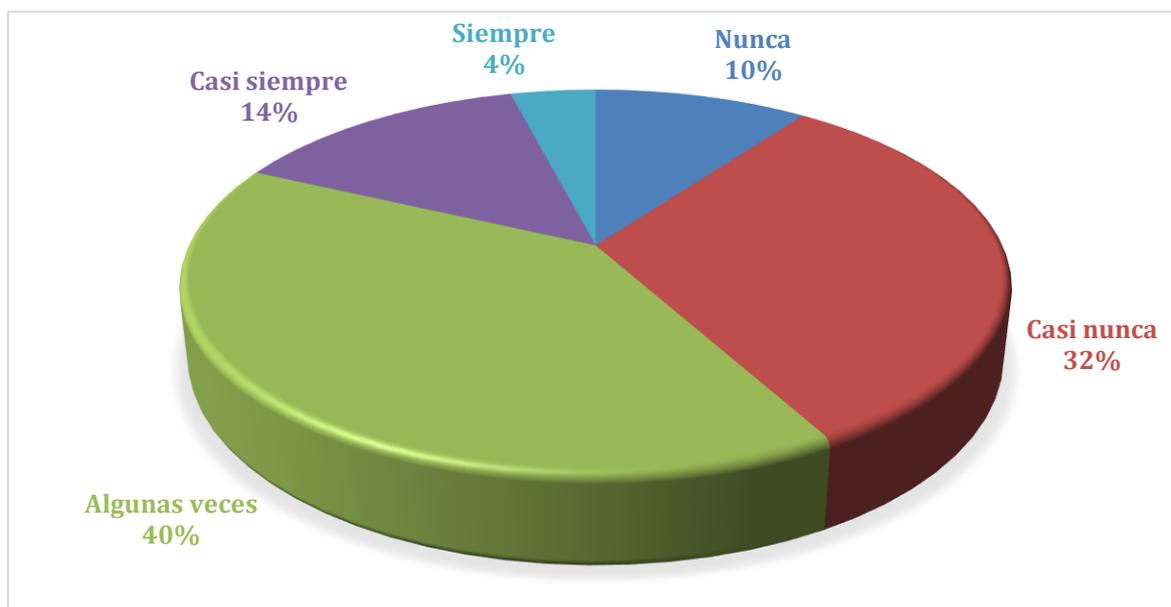
Inversión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	10.0%	10.0	10.0
Casi nunca	16	32.0%	32.0	42.0
Algunas veces	20	40.0%	40.0	82.0
Casi siempre	7	14.0%	14.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Inversión

Figura 21

Inversión



Nota la figura representa la Inversión

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 17 respondieron: el 10% nunca, 32% casi nunca, 40% algunas veces, 14% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 18: ¿Las políticas de precios y promociones están diseñadas para mejorar constantemente nuestros ingresos?

Cuadro 26

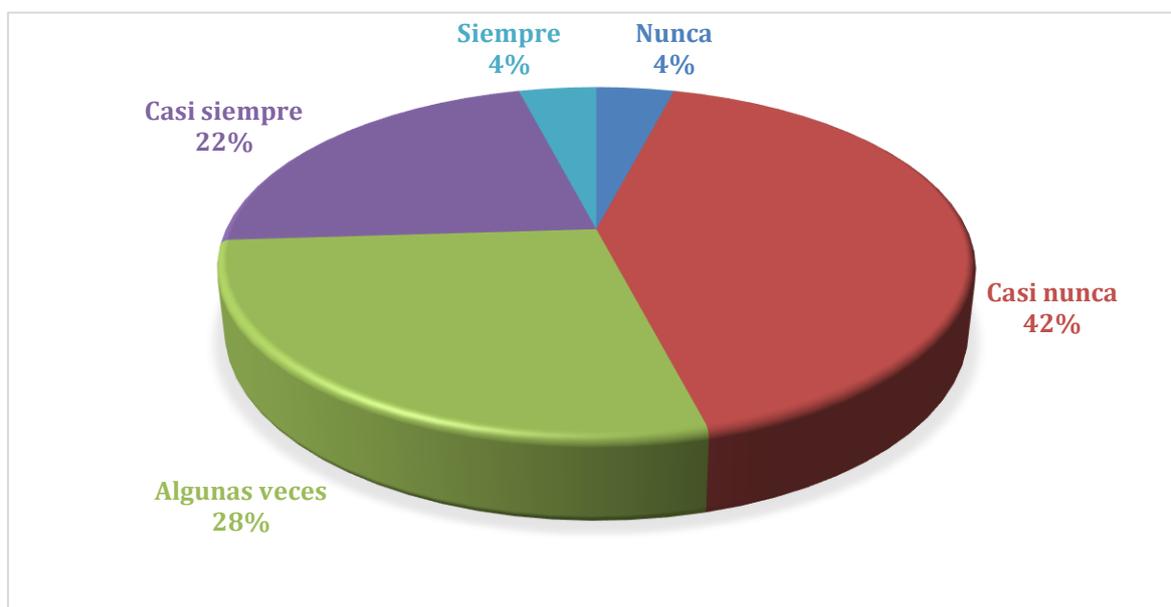
Ingresos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	21	42.0%	42.0	46.0
Algunas veces	14	28.0%	28.0	74.0
Casi siempre	11	22.0%	22.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa los Ingresos

Figura 22

Ingresos



Nota la figura representa los Ingresos

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 18 respondieron: el 4% nunca, 42% casi nunca, 28% algunas veces, 22% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 19: ¿El centro comercial prioriza la eficiencia en el uso de los activos fijos para mejorar la rentabilidad?

Cuadro 27

Activo fijo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	2.0%	2.0	2.0
Casi nunca	17	34.0%	34.0	36.0
Algunas veces	15	30.0%	30.0	66.0
Casi siempre	13	26.0%	26.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota la figura representa los activos fijos

Figura 23

Activo fijo



Nota la figura representa los activos fijos

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 19 respondieron: el 2% nunca, 34% casi nunca, 30% algunas veces, 26% casi siempre y 8% siempre.

Ítem 20: ¿Considera usted que el centro comercial invierte regularmente en la mejora de sus instalaciones y activos?

Cuadro 28

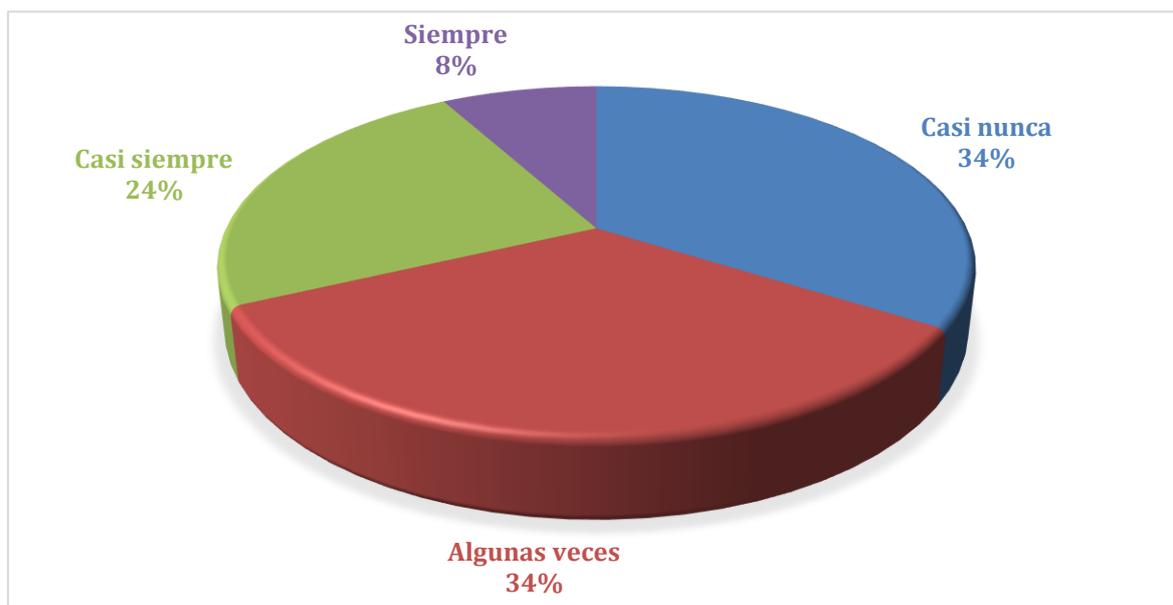
Respaldo patrimonial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	17	34.0%	34.0	34.0
Algunas veces	17	34.0%	34.0	68.0
Válido Casi siempre	12	24.0%	24.0	92.0
Siempre	4	8.0%	8.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa el Respaldo patrimonial

Figura 24

Respaldo patrimonial



Nota la figura representa el Respaldo patrimonial

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 20 respondieron: el 34% casi nunca, 34% algunas veces, 24% casi siempre y 8% siempre.

Ítem 21: ¿Observan que los clientes regresan a menudo para realizar más compras en nuestra tienda?

Cuadro 29

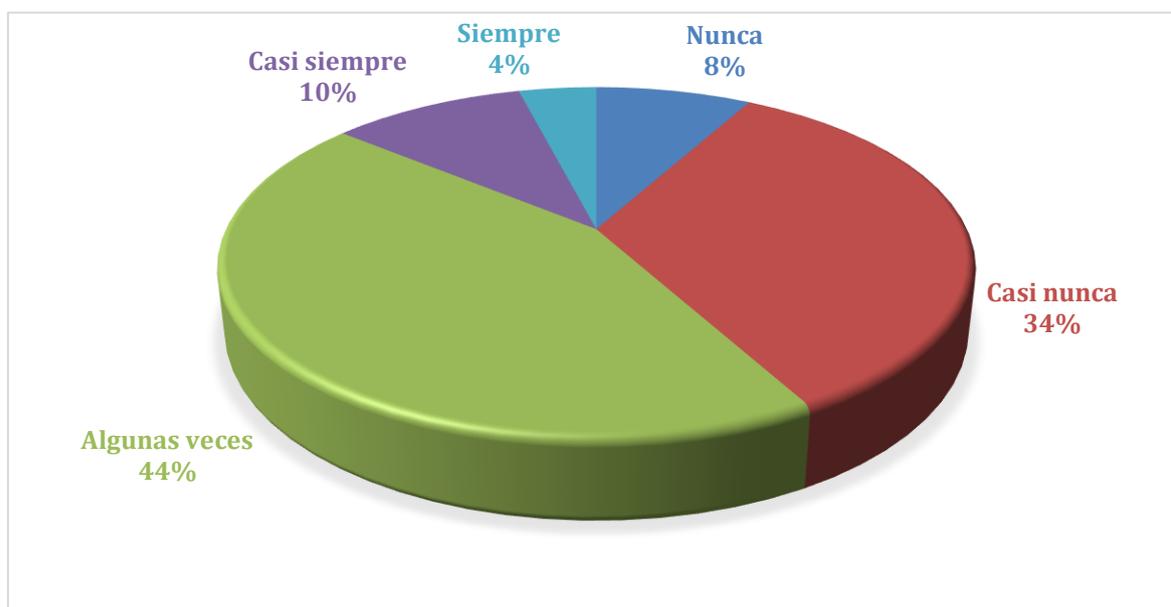
Fidelización de clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	8.0%	8.0	8.0
Casi nunca	17	34.0%	34.0	42.0
Algunas veces	22	44.0%	44.0	86.0
Casi siempre	5	10.0%	10.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Fidelización de clientes

Figura 25

Fidelización de clientes



Nota la figura representa la Fidelización de clientes

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 21 respondieron: el 8% nunca, 34% casi nunca, 44% algunas veces, 10% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 22: ¿El centro comercial ofrece garantías financieras en sus productos o servicios?

Cuadro 30

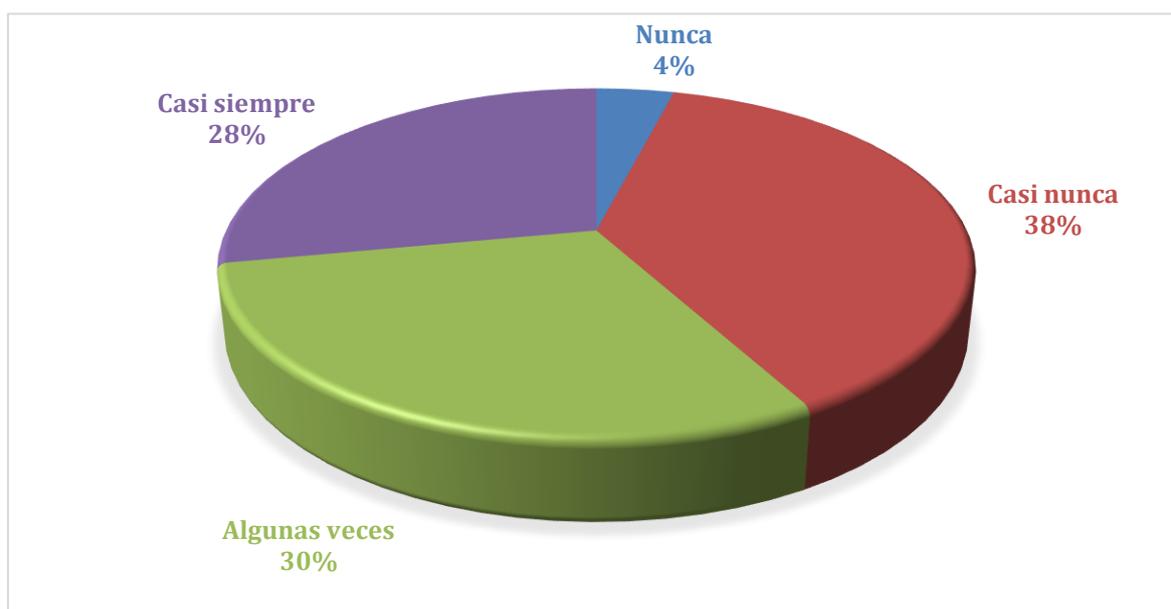
Garantía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	19	38.0%	38.0	42.0
Válido Algunas veces	15	30.0%	30.0	72.0
Casi siempre	14	28.0%	28.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Garantía

Figura 26

Garantía



Nota la figura representa la Garantía

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 22 respondieron: el 4% nunca, 38% casi nunca, 30% algunas veces y 28% casi siempre.

Ítem 23: ¿Consideras que la reputación del centro comercial influye positivamente en la satisfacción de los clientes?

Cuadro 31

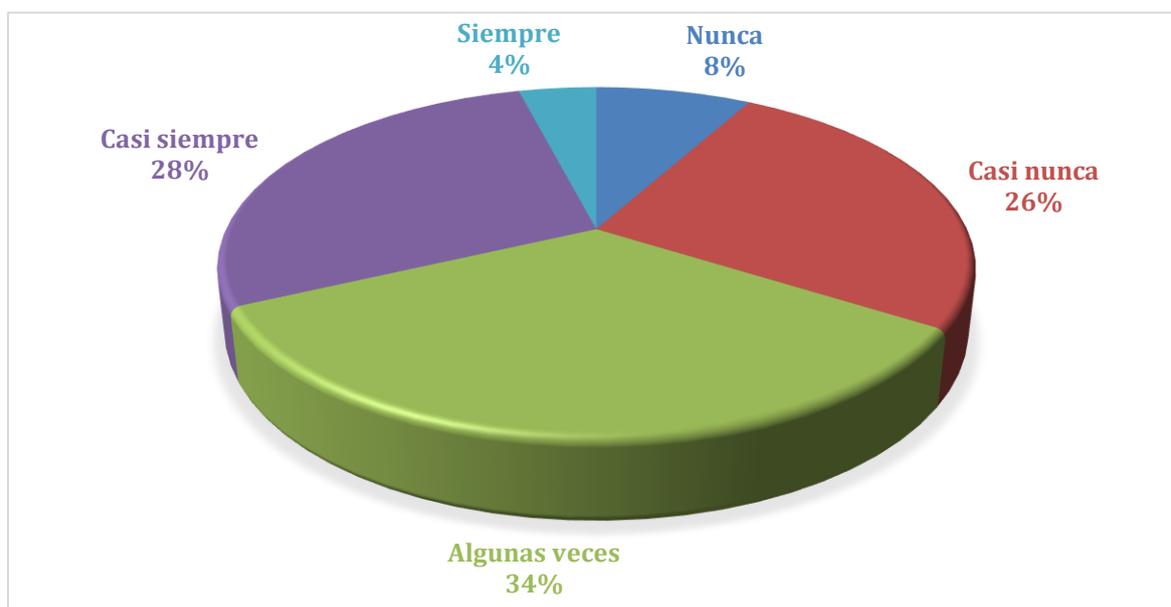
Prestigio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	8.0%	8.0	8.0
Casi nunca	13	26.0%	26.0	34.0
Algunas veces	17	34.0%	34.0	68.0
Casi siempre	14	28.0%	28.0	96.0
Siempre	2	4.0%	4.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa el Prestigio

Figura 27

Prestigio



Nota la figura representa el Prestigio

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 23 respondieron: el 8% nunca, 26% casi nunca, 34% algunas veces, 28% casi siempre y 4% siempre.

Ítem 24: ¿Crees que las actividades del centro comercial atraen a clientes de otras áreas, beneficiando a los negocios locales?

Cuadro 32

Ventaja competitiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	4.0%	4.0	4.0
Casi nunca	14	28.0%	28.0	32.0
Válido Algunas veces	18	36.0%	36.0	68.0
Casi siempre	13	26.0%	26.0	94.0
Siempre	3	6.0%	6.0	100.0
Total	50	100.0%	100.0	

Nota el cuadro representa la Ventaja competitiva

Figura 28

Ventaja competitiva



Nota la figura representa la Ventaja competitiva

Interpretación

De acuerdo a las preguntas planteadas en el cuestionario presentado a los 50 microempresarios respecto al ítem 24 respondieron: el 4% nunca, 28% casi nunca, 36% algunas veces, 26% casi siempre y 6% siempre.

5.2. Pruebas de hipótesis

Pruebas de normalidad

H₀: Los datos tienen distribución normal

H₁: Los datos no tienen distribución normal

Cuadro 33

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Decisiones financieras	0.566	50	0.000
Decisiones financieras de ahorro	0.694	50	0.000
Decisiones financieras de financiamiento	0.741	50	0.000
Decisiones financieras de inversión	0.747	50	0.000
Crecimiento empresarial	0.380	50	0.000
Rentabilidad financiera	0.607	50	0.000
Rentabilidad económica	0.629	50	0.000
Rentabilidad social	0.412	50	0.000

Nota: El cuadro representa la prueba de normalidad – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Los datos recopilados a través del sistema estadístico fueron analizados para verificar la normalidad de las variables y dimensiones estudiadas. Dado que la muestra contenía menos de 50 observaciones, se aplicó la prueba de Shapiro-Wilk. Con un nivel de significancia (sig.) inferior a 0.05, se determinó que los datos no seguían una distribución normal, indicando que se trataba de una distribución no paramétrica. Por lo tanto, para evaluar la hipótesis y analizar la influencia tanto de manera general como específica, se optó por utilizar la prueba Tau_b de Kendall.

Prueba de hipótesis general

a. Hipótesis general

Las decisiones financieras influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 34

Prueba general de Tau_b de Kendall

			Decisiones financieras	Crecimiento empresarial
Tau_b de Kendall	Decisiones financieras	Coefficiente de correlación	1.000	,790**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	50	50
Kendall	Crecimiento empresarial	Coefficiente de correlación	,790**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	50	50

Nota: El cuadro representa la prueba general de Tau_b de Kendall – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Para llevar a cabo la investigación, fue esencial abordar la premisa central delineada en la hipótesis general: “Las decisiones financieras influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”

Al contrastar esta afirmación, se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula. Asimismo, para alcanzar el objetivo general de la investigación, que consistía en “Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”, por lo que se evaluó

el coeficiente de correlación, donde los resultados revelaron un valor de 0.790 indicando un alto nivel de influencia, esto indica que las estrategias financieras implementadas por los vendedores tienen un impacto significativo en el éxito y la expansión de sus negocios. Este resultado no solo valida la hipótesis de investigación, sino que también destaca la necesidad de adoptar decisiones financieras informadas y efectivas como parte integral de la gestión empresarial en un entorno competitivo como el de un centro comercial.

Hipótesis específica 01

Las decisiones financieras de ahorro influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 35

Prueba específica 01 de Tau_b de Kendall

			Decisiones financieras de ahorro	Crecimiento empresarial
Tau_b de	Decisiones	Coefficiente de correlación	1.000	,750**
	financieras	Sig. (bilateral)		0.000
	de ahorro	N	50	50
Kendall	Crecimiento empresarial	Coefficiente de correlación	,750**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	50	50

Nota: El cuadro representa la prueba específica 01 de Tau_b de Kendall – Fuente SPSS-V27

Interpretación

El progreso de la investigación demandó una detenida consideración de lo planteado en la hipótesis específica 01, la cual postula que “Las decisiones financieras de ahorro influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial

América de la ciudad del Cusco, 2023”; al contrastar esta afirmación, se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula. Por otro lado, con el fin de cumplir el objetivo específico 01, que consistía en “Describir la influencia de las decisiones financieras de ahorro en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.”, se analizó el coeficiente de correlación, los resultados revelaron un valor de 0.750, indicando un nivel de influencia alta. Este hallazgo no solo respalda la importancia de una gestión financiera adecuada, sino que también sugiere que las prácticas de ahorro bien orientadas pueden ser un factor diferenciador clave para el éxito empresarial en entornos comerciales dinámicos como el del centro comercial América en el Cusco.

Hipótesis específica 02

Las decisiones financieras de financiamiento influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 36

Prueba específica 02 de Tau_b de Kendall

			Decisiones financieras de financiamiento	Crecimiento empresarial
Tau_b de	Decisiones financieras de financiamiento	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1.000 50	,785** 0.000 50
	Crecimiento empresarial	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,785** 0.000 50	1.000 50

Nota: El cuadro representa la prueba específica 02 de Tau_b de Kendall – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Para llevar a cabo el desarrollo de la investigación, resultó fundamental abordar lo planteado en la hipótesis específica 02, la cual postula que “Las decisiones financieras de financiamiento influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”, al contrastar esta afirmación, se observó que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conduce a la aceptación de la hipótesis alterna, descartando así la hipótesis nula. Por otro lado, con el fin de alcanzar el objetivo específico 02, que consistía en “Describir la influencia de las decisiones financieras de financiamiento en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”, se evaluó el coeficiente de correlación. Los resultados revelaron un valor de 0.785, indicando un nivel de influencia alta. Esto indica la importancia de políticas financieras bien planificadas y ejecutadas, que no solo beneficien a los vendedores individualmente, sino que también puedan promover un entorno empresarial más robusto y próspero en el centro comercial y más allá.

Hipótesis específica 03

Las decisiones financieras de inversión influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 37*Prueba específica 03 de Tau_b de Kendall*

		Decisiones financieras de inversión	Crecimiento empresarial
Tau_b de	Decisiones financieras	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,772**
	de inversión	N	0.001
Kendall			50
	Crecimiento empresarial	Coeficiente de correlación	,772**
		Sig. (bilateral)	1.000
		N	0.001
			50

Nota: El cuadro representa la prueba específica 03 de Tau_b de Kendall – Fuente SPSS-V27

Interpretación

Para abordar el desarrollo de la investigación, resultó esencial considerar lo planteado en la hipótesis específica 03, la cual establece que “Las decisiones financieras de inversión influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”, al contrastar esta afirmación, se constató que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conduce a la aceptación de la hipótesis alterna, descartando así la hipótesis nula. Para cumplir con el objetivo específica 03 de la investigación, que consistía en “Describir la influencia de las decisiones financieras de inversión en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023”, se examinó el coeficiente de correlación. Los resultados revelaron un valor de 0.772, lo que indica un nivel de influencia alto. Estos resultados respaldan la importancia crítica de las decisiones financieras de inversión como determinantes significativos del crecimiento empresarial en el contexto específico del centro comercial América en la ciudad del Cusco.

5.3. Discusión de resultados

Para seguir discutiendo los resultados, se llevó a cabo una evaluación de la confiabilidad de los datos utilizando la prueba de Alpha de Cronbach. Esta prueba mostró índices de 0.767 y 0.759 para las variables respectivas, los cuales están cercanos a la unidad. Estos resultados indican una alta consistencia interna en las respuestas de los participantes, lo que respalda la validez y solidez de la investigación. En otras palabras, el cuestionario empleado fue efectivo para medir las variables de interés de manera confiable.

Tras un análisis descriptivo, se puede evidenciar que las decisiones financieras se evalúan como regular las decisiones financieras tiene influencia significativa en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, esto implica que hay áreas de mejora que podrían ser explotadas para optimizar los resultados empresariales. La influencia significativa de estas decisiones en el crecimiento empresarial subraya la importancia de una gestión financiera eficaz para el éxito y la expansión de los negocios. Además, es crucial considerar que decisiones financieras bien informadas y estratégicas pueden potenciar el crecimiento, mientras que decisiones ineficaces pueden limitar el desarrollo y la competitividad de los vendedores. Por lo tanto, fortalecer las competencias en la toma de decisiones financieras y proporcionar recursos adecuados para la capacitación financiera podrían ser estrategias clave para mejorar el desempeño y la sostenibilidad de los negocios en el centro comercial América.

Por otro lado, para corroborar la hipótesis general se consideró la prueba de Tau_b de Kendall donde se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula, asimismo, se evaluó el coeficiente de correlación, donde los resultados revelaron un valor de 0.790, indicando un alto nivel de influencia, esto indica que las estrategias financieras implementadas por los vendedores tienen un impacto significativo en el éxito y la expansión

de sus negocios. Este resultado no solo valida la hipótesis de investigación, sino que también destaca la necesidad de adoptar decisiones financieras informadas y efectivas como parte integral de la gestión empresarial en un entorno competitivo como el de un centro comercial.

Los resultados obtenidos son corroborados por Toala et al (2020) Indican que estos procesos analíticos ayudan a formular recomendaciones apropiadas para la toma de decisiones, como la búsqueda de estrategias financieras mediante financiamiento de capital para evitar el aumento de los niveles de endeudamiento y seguir impulsando el negocio hotelero para incrementar las ventas y, por ende, mejorar la liquidez. Así mismo De León et al. (2020) Indican que un estudio adecuado de los indicadores financieros en una empresa es fundamental para la alta dirección al tomar decisiones. La aplicación de razones financieras proporciona la oportunidad de identificar las necesidades de la empresa, ofreciendo diferentes escenarios e influyendo en su funcionamiento. Así, se contribuye al logro de los objetivos organizacionales. Calle (2019) Indica que el financiamiento es de gran importancia para las empresas, ya que influye positivamente en la rentabilidad a través de los beneficios económicos obtenidos por sus activos fijos y tributarios. Además, destaca que el financiamiento ha mejorado la calidad del servicio a los clientes, incrementando su nivel de compromiso y mejorando la demanda y consistencia en el mercado. Se argumenta que, con más unidades, las empresas generan mayores ingresos y, por ende, mayores beneficios económicos.

Por otro lado, para corroborar la hipótesis específica 01 se consideró la prueba de Tau_b de Kendall donde se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula, asimismo, se evaluó el coeficiente de correlación, donde los resultados revelaron un valor de 0,750, indicando un nivel de influencia alta. Este hallazgo no solo respalda la importancia de una gestión financiera adecuada, sino que también sugiere que las prácticas de ahorro

bien orientadas pueden ser un factor diferenciador clave para el éxito empresarial en entornos comerciales dinámicos como el del centro comercial América en el Cusco.

Los resultados obtenidos son corroborados por Abanto (2019) Indica que el análisis financiero actúa como una herramienta esencial para la toma de decisiones gerenciales efectivas en la empresa. Los informes proporcionan una visión clara de los avances logrados y los resultados obtenidos, destacando un aumento significativo en activos e ingresos, así como reducciones en gastos y deudas. Esto demuestra la estrecha relación entre el análisis financiero y la toma de decisiones, permitiendo un control proactivo y mejorando la posición financiera general de la empresa. Así mismo Palacios (2021) Indica que la toma de decisiones está estrechamente vinculada al análisis de la situación financiera óptima. Se enfatiza la importancia de un diagnóstico preciso de la situación real de la empresa para que los gerentes puedan abordar los problemas identificados. Asimismo, se subraya la relevancia de una comunicación efectiva con las distintas áreas de la empresa, asegurando que las decisiones no se vean afectadas y, finalmente, se destaca la posibilidad de aumentar los ingresos totales mediante decisiones informadas. Marrufo et al. (2021) Indican que existe una conexión directa entre el análisis financiero y las decisiones empresariales, destacando su utilidad como herramienta para comprender el estado real del negocio y orientar hacia la elección correcta, así como resolver los desafíos que puedan surgir.

Por otro lado, para corroborar la hipótesis específica 02 se consideró la prueba de Tau_b de Kendall donde se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula, asimismo, se evaluó el coeficiente de correlación, donde los resultados revelaron un valor de 0.785, indicando un nivel de influencia alta. Esto indica la importancia de políticas financieras bien planificadas y ejecutadas, que no solo beneficien a los vendedores

individualmente, sino que también puedan promover un entorno empresarial más robusto y próspero en el centro comercial y más allá.

Los resultados obtenidos son corroborados por Mamani y Márquez (2015) Indican que la estructura de financiamiento tiene una alta influencia en los resultados empresariales, ya que la decisión de utilizar o no deuda genera variaciones significativas en los resultados y contribuye al aumento del valor de la empresa. Además, observaron que las concesionarias tienden a recurrir al financiamiento bancario debido a las tasas de interés más bajas ofrecidas, a pesar de que el acceso a este tipo de financiamiento es más riguroso en comparación con otras fuentes. Así mismo López y Farias. (2018) Indican que el sistema financiero carece de una administración eficiente en la difusión de publicidad, especialmente para llegar a las Pymes y que estas conozcan las ventajas de financiarse a través de este sistema. Esto les permitiría acceder a recursos económicos a un menor costo, facilitando así la realización de sus actividades comerciales y su inserción en un mercado competitivo, en constante cambio y desarrollo. Aguilar et al (2021) Indican que, al utilizar cuentas, la información registrada se basará en la cantidad que dicha información puede generar, revelando aspectos como la liquidez, solvencia, condición financiera, eficiencia de inversión y gestión de activos, capacidad de endeudamiento, rentabilidad, desempeño de ventas, inversiones, activos y patrimonio de la organización. El análisis financiero facilitará la aplicación de técnicas para examinar los resultados y determinará el uso de los recursos financieros disponibles hasta alcanzar la liquidación o la quiebra esperada de la empresa en un período de tiempo específico.

Por otro lado, para corroborar la hipótesis específica 03 se consideró la prueba de Tau_b de Kendall donde se evidenció que el valor de significancia (bilateral) fue inferior a 0.05, lo que conlleva a la aceptación de la hipótesis alterna y se desestima la hipótesis nula, asimismo, se evaluó el coeficiente de correlación, donde los resultados revelaron un valor

de 0.772, lo que indica un nivel de influencia alto. Estos resultados respaldan la importancia crítica de las decisiones financieras de inversión como determinantes significativos del crecimiento empresarial en el contexto específico del centro comercial América en la ciudad del Cusco

Los resultados obtenidos son corroborados por Núñez (2018) Indica que existe una relación entre la inversión y la rentabilidad, sugiriendo que los gerentes y propietarios deberían evaluar el tipo de tecnología que compensaría esta utilidad negativa. Además, destacó la importancia de considerar el riesgo de la inversión, dado que estas sociedades no cuentan con ganancias suficientes para compensar el alto costo de invertir en tecnología de alta calidad. Así mismo Barreto (2020) Indica que, debido a esta mala decisión, la empresa adquirió bienes a precios elevados, a pesar de aumentar la liquidez y cubrir casi la totalidad de las deudas a corto plazo. Esto resultó en una disminución del capital de trabajo, aunque la rotación de activos y existencias mostró una mejora en el rendimiento. Finalmente, la deuda de la compañía se redujo significativamente a cero, y se logró pagar las deudas vencidas con las instituciones financieras y proveedores. Arivilca y Zuñiga (2015) Indican que los tipos de crédito más demandados por los microempresarios son el crédito para microempresas y el crédito hipotecario, principalmente provenientes de cajas municipales o cooperativas debido a su accesibilidad y procesos de evaluación rápidos. Según las encuestas realizadas, identificaron que los factores determinantes en la toma de decisiones para el financiamiento de las microempresas son las políticas crediticias, los montos solicitados y las tasas de interés ofrecidas por las diversas entidades financieras.

CONCLUSIONES

- Las decisiones financieras desempeñan un papel crucial en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco en 2023. A través de un análisis descriptivo, se ha evidenciado que las decisiones financieras se consideran regulares, lo que sugiere que, aunque no óptimas, tienen una influencia significativa en el desarrollo y expansión de los negocios dentro de este centro comercial.
- Las decisiones financieras de ahorro tienen una influencia notable en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco durante el año 2023. Estas decisiones permiten a los vendedores acumular recursos financieros que pueden ser reinvertidos en sus negocios para fomentar el crecimiento y la expansión. La capacidad de ahorrar y reinvertir eficientemente los recursos financieros no solo impulsa el desarrollo empresarial, sino que también mejora la resiliencia y sostenibilidad a largo plazo de estos negocios.
- El financiamiento adecuado permite a los vendedores invertir en la mejora de sus instalaciones, ampliar su inventario, implementar tecnologías avanzadas y desarrollar estrategias de marketing efectivas. Además, contar con recursos financieros adicionales puede ayudar a los vendedores a aprovechar oportunidades de crecimiento y a superar obstáculos financieros temporales. Las decisiones financieras de financiamiento son un componente vital para el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América. Una gestión estratégica y eficiente del financiamiento permite a los vendedores impulsar el desarrollo de sus negocios, mejorar su competitividad y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

- Las decisiones financieras de inversión tienen una influencia decisiva en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco durante el año 2023. Invertir adecuadamente en áreas clave del negocio puede marcar la diferencia entre el estancamiento y el crecimiento sostenido. las decisiones financieras de inversión son cruciales para el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América. Realizar inversiones inteligentes y bien planificadas permite a los vendedores fortalecer sus negocios, mejorar su competitividad y asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco en 2023 que prioricen la mejora de sus decisiones financieras a través de la implementación de estrategias de planificación y análisis más rigurosas. Esto incluye la capacitación en gestión financiera, el uso de herramientas de análisis financiero, y la búsqueda de asesoramiento profesional para optimizar sus recursos. Al elevar la calidad de sus decisiones financieras de regulares a óptimas, los vendedores podrán maximizar el impacto positivo en el crecimiento y desarrollo de sus negocios, asegurando así una expansión más robusta y sostenible en el competitivo mercado actual.
- Se recomienda a los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco en 2023 que implementen prácticas financieras sólidas para maximizar el ahorro y la reinversión de recursos. Esto puede lograrse estableciendo metas de ahorro claras, utilizando presupuestos detallados, y adoptando hábitos de gasto responsables. Además, considerar asesoramiento financiero profesional puede proporcionar estrategias personalizadas para optimizar el uso de los ahorros. Al centrarse en la acumulación y reinversión eficiente de sus recursos financieros, los vendedores no solo impulsarán el crecimiento y la expansión de sus negocios, sino que también fortalecerán su resiliencia y sostenibilidad a largo plazo, asegurando su éxito continuo en el competitivo mercado comercial.
- Se recomienda a los vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco que enfoquen sus esfuerzos en asegurar un acceso continuo y estratégico al financiamiento adecuado. Esto implica establecer relaciones sólidas con instituciones financieras, mantener registros financieros precisos y desarrollar planes de financiamiento a corto y largo plazo que se alineen con los objetivos comerciales. Al invertir de manera inteligente en mejoras de infraestructura, tecnología, y estrategias de marketing, los vendedores

pueden optimizar su operación y aumentar su capacidad para capitalizar oportunidades de crecimiento. Una gestión cuidadosa y eficiente del financiamiento no solo impulsará el desarrollo empresarial y mejorará la competitividad, sino que también garantizará la sostenibilidad a largo plazo de sus negocios en un entorno comercial dinámico y desafiante.

- Se recomienda a los vendedores del centro comercial América en la ciudad del Cusco que prioricen la realización de inversiones estratégicas durante el año 2023. Al enfocarse en áreas críticas como la mejora de productos y servicios, la optimización de procesos operativos, y la expansión de mercado, podrán no solo impulsar el crecimiento empresarial, sino también fortalecer su posición competitiva en el mercado. Es crucial realizar un análisis detallado y una planificación cuidadosa para asegurar que las inversiones sean rentables y estén alineadas con los objetivos a largo plazo del negocio. Al invertir de manera inteligente y bien planificada, los vendedores podrán no solo maximizar su potencial de crecimiento, sino también asegurar una evolución continua y sostenible en un entorno comercial dinámico y competitivo como el del centro comercial América.

REFERENCIAS

- Abanto Vargas, R. (2019). *El análisis financiero como instrumento para la toma de decisiones gerenciales en la clínica Laurent centro de hemodiálisis EIRL. periodo 2016 – 2017*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/3545/EI%20An%c3%a1lisis%20financiero%20como%20instrumento%20para%20la%20Toma%20de%20Decisiones%20Gerenciales%20en%20la%20Cl%c3%adnica%20Laur.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilar Guijarro, C. L., Gutiérrez Jaramillo, N. D., & Marcillo Cedeño, C. A. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher CEIT*, 87-106 vol.6 núm.3. doi:doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544
- Arivilca Castillo, M. M., & Zúñiga Hermoza, D. (2017). *Alternativas de financiamiento por parte de las entidades financieras para las microempresas del C.C. El Molino I del distrito de Santiago - Cusco - 2016*". Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/1704/3/Max_Tesis_bachiller_2017.pdf
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 129-134 vol.12 núm.3.
- Calderón, X. N. (2021). Crecimiento empresarial: estrategia de desarrollo del mercado en el sector MIPYMES. *Revista Publicando*, 8(31), 82-95. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2236>
- Calle Ccollana, D. (2019). *El financiamiento y las incidencias en la rentabilidad de empresas de transporte público del terminal terrestre Totorá del distrito de Jesús Nazareno, 2018*. Ayacucho - Peru: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11360/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD ESTRATEGIAS_EMPRESA_CALLE_CCOLLANA_DENNIS_%20EDUARDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la Investigación Científica* (Vol. 2da Edición). Lima Peru: San Marcos. Obtenido de

- https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1
- De León Vázquez, I. I., Castro Pérez, O., Hilario García, V. k., Mendoza Hernández, C., Tapia Castillo, D. I., & Vélez Díaz, D. (2020). El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones. *XIKUA Boletín Científico de la Escuela Superior de Tlahuelilpan*, 25-31 vol,8 No.15. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/xikua/article/view/5309/6860>
- Delicias Capital S.G.E.I.C. S.A. (2019). Obtenido de <https://www.deliciascapital.com/decisiones-financieras-2/>
- eclass. (15 de Mayo de 2023). *eclass*. Obtenido de [blog.eclass.com: https://blog.eclass.com/finanzas-en-simple-maneja-las-claves-de-la-informacion-contable-y-financiera](https://blog.eclass.com/finanzas-en-simple-maneja-las-claves-de-la-informacion-contable-y-financiera)
- Editorial Etecé. (24 de febrero de 2022). *Concepto*. Obtenido de [Concepto: https://concepto.de/rentabilidad/](https://concepto.de/rentabilidad/)
- Garcia Castro, L. (2023). Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/las-4-decisiones-claves-que-todo-administrador-debe-garcia-castro>
- Garcia, I. (27 de Octubre de 2017). *Economia simple.net*. Obtenido de [Economia simple.net: https://www.economiasimple.net/glosario/suministros](https://www.economiasimple.net/glosario/suministros)
- Graham, B. (21 de julio de 2022). *Bienes Inmuebles*. Obtenido de [Diccionario Panhispanco del español juridico: https://es.wikipedia.org/wiki/Inmueble](https://es.wikipedia.org/wiki/Inmueble)
- Guillermo Westreicher. (25 de 04 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernández, A. (2017). Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-toma-de-decisiones-financieras>
- Hubspot. (26 de Enero de 2024). *Hubspot*. Obtenido de [blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial#:~:text=El%20crecimiento%20empresarial%20es%20el,ventas%20o%20de%20sus%20servicios](https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial#:~:text=El%20crecimiento%20empresarial%20es%20el,ventas%20o%20de%20sus%20servicios).
- López , J. (01 de Enero de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

- López Lindao, J. I., & Farias Villón, E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>
- Mamani Barrientos, H., & Marquez Quispe, G. (2015). *"La estructura de financiamiento y su influencia en los resultados de las empresas concesionarias de vehículos del Cusco - 2012"*. Cusco - Perú: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. Obtenido de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/114/253T20150021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mantilla, S. (2015). *Control interno informe COSO*. Bogota - Colombia: ECOE Ediciones.
- Marín García, A. (2021). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/politica.html>
- Marrufo Blanco, M. L., Palomino Mallqui, J. C., & Quintana Fabián, R. C. (2021). *El Análisis Financiero y su Influencia en la Toma de Decisiones en la Empresa Netcall Perú S.A.C.; Lima, 2021*. Lima: Universidad Peruana las Américas. Obtenido de <http://190.119.244.198/bitstream/handle/upa/2040/TESIS%20EN%20PDD%20REPOSI.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Meza.M, A. (2017). *Análisis Financiero para la toma de decisiones*. Perú: Pacifico Editores SAC.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). *DIRECTIVA N° 0006-2021-EF/54.01 "Directiva para la gestión de bienes muebles patrimoniales en el marco del Sistema Nacional de Abastecimiento"*. Lima: Diario Oficial el Peruano.
- myGestion. (23 de noviembre de 2023). *myGestion*. Obtenido de [mygestion.com: https://www.mygestion.com/blog/que-son-decisiones-financieras-empresa](https://www.mygestion.com/blog/que-son-decisiones-financieras-empresa)
- Naidu, J. G. . (2017). *Financial literacy in India: A review of literature*. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 4(6), 30-32.
- Núñez Padilla, H. (2018). *La inversión en la maquinaria y su impacto en la rentabilidad de las sociedades del sector calzado del cantón Ambato*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28803/1/T4377ig.pdf>
- Palacios Peña , M. (2017). *Analisis financiero y su incidencia en la tomo de decisiones financieras de la Empresa Arenera Jaen S.A.C, sucursal Piura 2015 - 2016*. Piura: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de

- https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10775/Palacios_PM-SD.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Ramon y Asociados . (06 de 04 de 2020). *ramon-asociados.com*. Obtenido de Aportaciones de los socios a la sociedad: <https://ramon-asociados.com/cuenta-118/>
- Redaccion. (25 de enero de 2021). Obtenido de Definicion de Muebles y enseres: <https://conceptodefinicion.de/mueble/>
- Rodriguez, N. (2021). *Crecimiento empresarial: qué es, sus fases y ejemplos de estrategias*. Obtenido de hubspot.es: <https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial>
- Rosario Peiro. (2021). *equipo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/equipo.html>
- Santiesteban Zaldívar, E., Fuentes Frías, V., Leyva Cardenosa, E., Lozada Núñez, D., & Cantero Cora, H. (2020). *Análisis de la rentabilidad económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Cuba: Editorial Universitaria.
- Tarapuez-Chamorro, E. (2019). Crecimiento empresarial. *Desarrollo Gerencial*, 11(2), 1-8. Obtenido de <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/3754>
- Toala Mendoza, S. T., Toala Mendoza, R. D., Valarezo Molina, M. J., & Zambrano Farías, J. I. (2020). Análisis económico financiero del hotel cabañas balandra de la ciudad de Manta, 2017-2018. *ECA Sinergia*, 118-127 vol.11 núm.3. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i3.2484
- Trejos Salazar, D. F. (2021). Toma de decisiones financieras: perspectivas de investigación. *Interfaces*, 4(1).
- Westreicher, G. (1 de 9 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Ganancia: <https://economipedia.com/definiciones/ganancia.html>

ANEXOS

Anexo I

Matriz de consistencia

Decisiones financieras y crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables y dimensiones	Metodología
¿Cómo las decisiones financieras influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?	Describir la influencia de las decisiones financieras en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Las decisiones financieras influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Variable 01 Decisiones financieras Dimensiones Decisiones financieras de ahorro	1. Enfoque Cuantitativo 2. Tipo Básico 3. Nivel Descriptivo 4. Diseño No experimental - transversal
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		5. Población Vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco
¿Cómo las decisiones financieras de ahorro influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?	Describir la influencia de las decisiones financieras de ahorro en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Las decisiones financieras de ahorro influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Decisiones financieras de financiamiento Decisiones financieras de inversión	6. Muestra 50 vendedores 7. Técnica e instrumento Encuesta - Cuestionario 8. Análisis de datos SPSS V27
¿Cómo las decisiones financieras de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?	Describir la influencia de las decisiones financieras de financiamiento en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Las decisiones financieras de financiamiento influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Variable 02	
¿Cómo las decisiones financieras de inversión influyen en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023?	Describir la influencia de las decisiones financieras de inversión en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Las decisiones financieras de inversión influyen significativamente en el crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023.	Crecimiento empresarial Dimensiones Rentabilidad financiera Rentabilidad económica Rentabilidad social	

Anexo II
Matriz operacional

Decisiones financieras y crecimiento empresarial de los vendedores del centro comercial América de la ciudad del Cusco, 2023

Variable 01 - Decisiones financieras		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional		
<p>García (2023), señala que las decisiones financieras consisten en la evaluación de situaciones relacionadas con los recursos monetarios, por lo mismo, una buena inversión es garantía de éxito económico y una mala puede acarrear problemas financieros grandes.</p>	<p>Hernández (2017), señala que las decisiones financieras se agrupan en tres grandes categorías, las decisiones de ahorro, las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento.</p>	Decisiones financieras de ahorro	Ahorro a corto plazo Ahorros a largo plazo Fondo de emergencia Caja chica
		Decisiones financieras de financiamiento	Compras al crédito Préstamo de entidades financieras Préstamo de entidades no financieras
		Decisiones financieras de inversión	Equipos Muebles Enseres Suministros Insumos
Variable 02 - Crecimiento empresarial		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional		
<p>Rodríguez (2021) La definición más exacta que puede tener el crecimiento empresarial es el proceso que una compañía implementa para mejorar sus estrategias y alcanzar el éxito en determinados aspectos, según sus necesidades u objetivos actuales.</p>	<p>Rodríguez (2021) el crecimiento empresarial es el conjunto de que una empresa lleva a cabo para perfeccionar sus estrategias y lograr el éxito en áreas específicas, de acuerdo con sus objetivos o requisitos actuales. En consecuencia, se traducirá en mejoras en su rentabilidad financiera, rentabilidad económica y rentabilidad social</p>	Rentabilidad financiera	Ventas Capital adicional Liquidez Solvencia
		Rentabilidad económica	Inversión Ingresos Activo fijo Respaldo patrimonial
		Rentabilidad social	Fidelización de clientes Garantía Prestigio Ventaja competitiva