



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD**

**FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - LIMA,
2023**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

PEREZ VILLAR, LISET

ORCID:0000-0001-6217-8654

ASESOR

QUIROZ CALDERON, MILAGRO BALDEMAR

ORCID:0000-0002-2286-4606

CHIMBOTE-PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0184-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **12:00** horas del día **22** de **Junio** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO Presidente
GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Miembro
RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL Miembro
Mgtr. QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - LIMA, 2023**

Presentada Por :
(0803181278) **PEREZ VILLAR LISET**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **15**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO
Presidente

GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL
Miembro

Mgtr. QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - LIMA, 2023 Del (de la) estudiante PEREZ VILLAR LISET , asesorado por QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 08 de Julio del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada a mi Dios, que nunca me ha abandonado, me ayuda constantemente a cumplir con mis metas, a no rendirme, me brinda sabiduría y entendimiento, me mantiene firme en mi camino y no me deja caer. A mis padres Julio y Regina, quienes supieron llenarme de valores, con su amor, paciencia y tolerancia, me consuelan.

A todas las personas que de una u otra forma han contribuido y me han estimulado a realizar este sueño, que lo he ido materializando paso a paso. Por último, a mis docentes y a mi querida ULADECH.

Agradecimiento

A mi hermana Nieves, por la confianza y mostrarme el camino hacia la superación, sin tu apoyo, todo esto seguiría en mi imaginación, ahí me perdía...gracias por sacarme de mi letargo. A mis padres, no lo hice por mí, fue por ustedes, en realidad, no ha sido sencillo, pero cuando veo los ojos de felicidad de mi madre al contarle de mis cursos, los buenos maestros y las cosas que he aprendido, eso renueva mis fuerzas y mis ganas de continuar.

A quienes me ayudaron, a quienes me inspiraron, a quienes me decían que el camino era largo pero que tenía lo suficiente para empezar de nuevo y hacer lo correcto. A mi familia, el único bien intangible por el cual vale la pena caer y levantarse, las únicas variables que son constantes. Por último, agradezco a mi querida ULADECH, a mis asesores de tesis y a la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C., por su apoyo en la realización de mi tesis.

Índice de General

Carátula.....	I
Acta de Sustentación.....	II
Constancia de Originalidad.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Lista de Cuadros.....	X
Resumen.....	XI
Abstract	XII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Antecedentes internacionales	7
2.1.2. Antecedentes nacionales	9
2.1.3. Antecedentes regionales.....	16
2.1.4. Antecedentes locales	17
2.2. Bases teóricas	18
2.2.1. Teorías del financiamiento	18
2.2.2. Importancia del financiamiento.....	19
2.2.3. Características del financiamiento	19
2.2.4. Crédito pequeña y mediana empresa.....	29
2.2.5. Restricciones del acceso al financiamiento.....	30
2.2.6. Teoría de la empresa	30
2.2.7. Importancia de la empresa	32
2.2.8. Características de la empresa	33
2.2.9. Objetivos de la empresa	33
2.2.10. Teoría de las pequeñas y medianas empresas	33
2.2.11. Importancia de las pequeñas y medianas empresas	35
2.2.12. Características de las pequeñas y medianas empresas	35
2.2.13. Objetivos de las pequeñas y medianas empresas	35
2.2.14. Leyes que respaldan a las pequeñas y medianas empresas.....	36
2.2.15. Teoría de los sectores económicos.....	37
2.2.16. Organización de los sectores económicos.....	38

2.2.17.	Sector comercio.....	40
2.2.18.	Clasificación del sector comercio	40
2.2.19.	Importancia del sector comercio	41
2.2.20.	Reseña de la empresa caso de estudio.....	42
2.2.21.	Información del registro único del contribuyente RUC	43
2.2.22.	Visión y misión de la empresa	43
2.3.	Marco Conceptual	44
2.3.1.	Definición de financiamiento	44
2.3.2.	Definición de empresa.....	44
2.3.3.	Definición de pequeñas y medianas empresas	45
2.3.4.	Definición de sectores económicos	46
2.3.5.	Definición de sector comercio	46
2.4.	Hipótesis.....	47
III.	METODOLOGÍA.....	48
3.1.	Nivel, Tipo y Diseño de Investigación.....	48
3.1.1.	Nivel de la investigación.....	48
3.1.2.	Tipo de investigación	48
3.1.3.	Diseño de la investigación	48
3.2.	Población y Muestra.....	49
3.2.1.	Población.....	49
3.2.2.	Muestra.....	49
3.3.	Variables, Definición y Operacionalización	49
3.4	Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	51
3.4.1.	Técnica	51
3.4.2.	Instrumento	51
3.5.	Método de análisis de datos	51
3.6.	Aspectos Éticos	51
3.6.1.	Respeto y protección de los derechos de los intervinientes	52
3.6.2.	Cuidado del medio ambiente.....	52
3.6.3.	Libre participación por propia voluntad.....	52
3.6.4.	Beneficencia, no maleficencia	52
3.6.5.	Integridad y honestidad	53
3.6.6.	Justicia.....	53

IV.	RESULTADOS.....	54
4.1.	Respecto al objetivo específico 1	54
4.2.	Respecto al objetivo específico 2	55
4.3.	Respecto al objetivo específico 3	56
V.	DISCUSIÓN.....	57
5.1.	Respecto al objetivo específico 1	57
5.1.1.	Fuentes de financiamiento.....	57
5.1.2.	Sistema financiero	57
5.1.3.	Plazo de financiamiento	57
5.1.4.	Costo de financiamiento.....	58
5.1.5.	Tipos de financiamiento	58
5.1.6.	Usos del financiamiento	58
5.2.	Respecto al objetivo específico 2	59
5.2.1.	Fuentes de financiamiento.....	59
5.2.2.	Sistema financiero	59
5.2.3.	Plazo de financiamiento	59
5.2.4.	Costo de financiamiento.....	60
5.2.5.	Tipo de financiamiento	60
5.2.6.	Usos del financiamiento	60
5.3.	Respecto al objetivo específico 3	60
5.3.1.	Fuentes de financiamiento.....	60
5.3.2.	Sistema financiero	61
5.3.3.	Plazo de financiamiento	61
5.3.4.	Costo de financiamiento.....	61
5.3.5.	Tipo de financiamiento	62
5.3.6.	Usos del financiamiento	62
VI.	CONCLUSIONES.....	63
6.1.	Respecto al objetivo específico 1	63
6.2.	Respecto al objetivo específico 2	63
6.3.	Respecto al objetivo específico 3	64
6.4.	Conclusión general.....	64
VII.	RECOMENDACIONES.....	65
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	66

ANEXOS.....	84
Anexo 01. Matriz de Consistencia.....	84
Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	85
Anexo 03. Validez del instrumento	86
Anexo 04. Consentimiento informado	90

Lista de Cuadros

Cuadro N°1.....	54
Cuadro N°2.....	55
Cuadro N°3.....	56

Resumen

La presente tesis tuvo como objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023. Como metodología, se empleó un enfoque cualitativo, nivel descriptivo, con un diseño no experimental y de caso. Se utilizó como técnica a la entrevista, para la recolección de datos se aplicó un cuestionario dirigido al gerente general, lo que permitió obtener los siguientes resultados, la empresa obtiene financiamiento por medio de fuentes internas como recursos propios y de fuentes externas del sistema financiero, específicamente de la banca comercial, con un compromiso de deuda a largo, por el cual se le aplicó una TEA del 17%. Al iniciar sus operaciones, lo realizó a través de aportes propios y crédito hipotecario, Por último, uso el dinero del préstamo en la adquisición de activos fijos y capital de trabajo. Como conclusión general, tanto las empresas nacionales como la empresa en estudio han utilizado fuentes internas y externas, las empresas nacionales han recurrido tanto al sistema bancario como al no bancario, mientras que la empresa en estudio ha mostrado preferencia por el sistema bancario y una tendencia hacia los compromisos a largo plazo. este enfoque ha permitido a la empresa obtener una TEA del 17%, en comparación con el promedio del 26% de las empresas nacionales. Además, el uso combinado de aportes propios y créditos hipotecarios, junto con la asignación estratégica de fondos hacia el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos.

Palabras clave: financiamiento, pequeña empresa, comercio

Abstract

The general objective of this thesis is to describe the relevant factors in the financing of small and medium-sized companies in Peru: Case study of the company MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023. As a methodology, a qualitative approach, descriptive level, with a non-experimental and case design was used. The interview technique was used to collect data, a questionnaire was applied to the general manager, which allowed obtaining the following results: the company obtains financing through internal sources such as its own resources and from external sources of the financial system, specifically from commercial banking, with a long-term debt commitment, for which an EAR of 17% was applied. When starting operations, it did so through its own contributions and a mortgage loan. Finally, it used the loan money to acquire fixed assets and working capital. As a general conclusion, both domestic companies and the company under study have used internal and external sources, domestic companies have resorted to both the banking and non-banking system, while the company under study has shown preference for the banking system and a tendency towards long-term commitments. This approach has allowed the company to obtain an EAR of 17%, compared to the 26% average of domestic companies. In addition, the combined use of own contributions and mortgage loans, together with the strategic allocation of funds towards working capital and the acquisition of fixed assets.

Keywords: financing, small business, commerce

I.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En esta investigación, se entiende como factores relevantes del financiamiento, a las características del financiamiento, expresados en las siguientes dimensiones: Fuentes de financiamiento, sistema de financiamiento, tipos de financiamiento, plazos del financiamiento, costos del financiamiento usos del financiamiento.

En el dinámico entorno económico del Perú, las pequeñas y medianas empresas representan un componente vital de la estructura empresarial, contribuyendo significativamente al crecimiento y desarrollo del país. Sin embargo, a pesar de su importancia muchas empresas enfrentan desafíos significativos en términos de acceso al financiamiento necesario para realizar sus operaciones y expansión.

A nivel internacional, diversos estudios han resaltado la importancia del financiamiento para el crecimiento y la competitividad de las PYME. El Banco Mundial (2019) en su informe anual, manifiesta la evolución del sector privado en Marruecos, esencial para la generación de empleo, se ve dificultada por la falta de inclusión y el acceso limitado de emprendedores en las pequeñas y medianas empresas al financiamiento, mientras que el sistema educativo no satisface las necesidades de formación para los empleos disponibles. Asimismo, se analizó el impacto del microcrédito en las pequeñas y medianas empresas, además en la calidad de vida de los habitantes.

En países de América Latina, como Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las elevadas tasas de interés y la falta de garantías son los principales motivos que determinan la preferencia por fuentes de financiamiento alternativas al crédito bancario en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Las PYME enfrentan dificultades para desarrollar planes de negocio atractivos para inversores externos, lo que les impide optimizar sus costos financieros al no poder capitalizar los beneficios económicos potenciales. Alvarez et al. (2021) concluyeron que las pequeñas y medianas empresas representan el 35% de los trabajos formales y aproximadamente el 20% del PBI. A pesar de esto, su eficiencia productiva es significativamente menor en contraste con las PYME de áreas más avanzadas. Esta desigualdad en la productividad es un elemento fundamental que mantiene la constante desigualdad en el PBI per cápita de las naciones latinoamericanas.

Según Benavides et al. (2019) afirma que el mayor desafío para las pequeñas y medianas empresas de Ecuador, no se encuentra en la rapidez con la que los bancos o entidades financieras conceden préstamos, sino en cómo toman decisiones para obtener

créditos en el momento adecuado, lo que a menudo resulta en un ciclo de deudas en lugar de fomentar inversiones adecuadas.

Según Chávez y Delgado (2018) expresa que en Ecuador el medio principal para conseguir recursos financieros es a través de la banca o recursos internos. No obstante, un gran número de empresas no logra sobrevivir más allá de los 10 años debido a la dificultad que enfrentan al cumplir con los rigurosos estándares de garantía y los requisitos impuestos por los bancos para acceder a fondos monetarios.

En México, alrededor de la mitad de la población en edad laboral se encuentra excluida del sistema financiero formal, especialmente en zonas rurales con altos índices de pobreza. De acuerdo a González et al. (2020) concluye que en el contexto del problema social, se evidencia que las alternativas de financiamiento están en constante evolución para las pequeñas y medianas empresas, aunque limitadas, presentan desafíos clave para su sostenibilidad, como la restricción en el acceso a fuentes de financiamiento, altas tasas de interés y la necesidad de garantías sustanciales. Por ello, los negocios se enfrentan a diversos desafíos para continuar con sus actividades, destacando el limitado acceso a financiamiento, elevados intereses y la necesidad de ofrecer garantías significativas. Agregando, que gran parte de los adultos en México no poseen una cuenta corriente en una entidad bancaria formal, lo que resulta a que los sectores de menores ingresos paguen costos elevados por productos financieros informales a los que acceden con frecuencia.

En el contexto económico nacional, las empresas medianas juegan un papel fundamental en el crecimiento y estabilidad económica del país. Sin embargo, a pesar de su importancia, estas empresas enfrentan dificultades entre las cuales tenemos la limitada disponibilidad de opciones de financiamiento. Las instituciones financieras tradicionales a menudo imponen requisitos estrictos de garantía y tienen procedimientos rigurosos para evaluar la capacidad de pago de las empresas, lo que dificulta el acceso al crédito para muchas PYME. El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2021) ha identificado la falta de garantías y la burocracia como los principales obstáculos que enfrentan las PYME nacionales para acceder al financiamiento. Por ello, esto representa desafíos significativos para los negocios al buscar financiamiento, estas dificultades no solo complican su crecimiento y desarrollo, sino que también limitan su capacidad de contribuir al crecimiento económico del país.

De igual modo, también existen otros aspectos a mejorar en las PYME, se propone que los gerentes generales reciban capacitación adicional, sugiriendo la realización de

estudios especializados para fortalecer sus habilidades financieras y mejorar la toma de decisiones estratégicas. Según Tresierra y Vega (2019) expresa que la capacitación continua de los gerentes en las PYME es crucial para su desarrollo y éxito a largo plazo. Investigaciones destacan la disposición de los gerentes a participar en programas de capacitación, resaltando la importancia de potenciar el liderazgo y la eficacia empresarial a través de la formación gerencial. Por lo tanto, invertir en la capacitación continua de los encargados, no solo enriquece su habilidad financiera, sino que potencia su capacidad para tomar decisiones estratégicas fundamentadas, impulsando así el éxito sostenible de las medianas empresas en el largo plazo.

La evasión tributaria es otra problemática de las pequeñas y medianas empresas, esto radica en la falta de cumplimiento fiscal y ausencia de cultura tributaria. Rojas (2019) concluye que actualmente en el Perú, se observa una considerable cantidad de pequeñas y medianas empresas que eluden sus responsabilidades tributarias, lo cual no solo aumenta la informalidad en aspectos contables del estado, sino que también afecta su desarrollo. Por ello, al no cumplir con sus obligaciones fiscales, las empresas pueden enfrentar restricciones financieras, limitando su capacidad para acceder a préstamos y otros recursos financieros necesarios para su operación y crecimiento.

Es fundamental que las pequeñas y medianas empresas comprendan las características del financiamiento para evitar una gestión inadecuada de los recursos financieros, lo cual podría exponerlas a riesgos financieros. Palomino (2019) indica que es crucial para las empresas asegurarse de buscar toda la información relevante, ya que la falta de este análisis podría resultar en una mala administración de los fondos y provocar daños financieros a corto plazo. Por lo cual, es fundamental abordar los conocimientos esenciales que deben tener los empresarios, que incluyen la búsqueda de financiamiento, la naturaleza de los créditos, los proveedores de financiamiento, los pasos a seguir, la gestión de retrasos en los pagos, los requisitos para decisiones de préstamos y los instrumentos financieros para las PYME, entre otros aspectos relevantes.

Las pequeñas y medianas empresas suelen enfrentar desafíos derivados de la escasez de capital de trabajo, que representa la suma de fondos disponibles a corto plazo para satisfacer las necesidades inmediatas y prevenir retrasos en las operaciones. Arreiza y Gavidia (2019) destacan la importancia del capital de trabajo para garantizar un flujo de efectivo adecuado que respalde las operaciones habituales de las empresas. Por ello, para fortalecer la gestión financiera, es esencial calcular cuánto tiempo tarda en convertirse en

efectivo el dinero que se espera recibir de las cuentas por cobrar, además de agilizar la rotación de inventario y considerar retrasar los pagos sin costos extras.

En el ámbito regional, específicamente en la ciudad de Lima, las PYME cumplen una función elemental dentro de la economía local, contribuyendo significativamente al empleo, la innovación y el crecimiento económico. Sin embargo, estas empresas enfrentan múltiples desafíos en su desarrollo, entre ellos, el acceso limitado al financiamiento, altas tasas de interés en préstamos bancarios, requisitos de garantías financieras que resultan difíciles de cumplir, limitado acceso a créditos a largo plazo, escasez de alternativas de financiamiento no bancario, entre otros. Otro de los desafíos en el desarrollo de las PYME, es el poco acceso que tienen cierto porcentaje de la población a los productos que brindan las entidades financieras. De acuerdo con Vargas (2021) concluye que las instituciones financieras buscan llegar a los sectores más vulnerables y excluidos del sistema financiero, pero se considera que los esfuerzos del sector privado son insuficientes para lograr plenamente los objetivos de inclusión financiera. A pesar de los intentos por alcanzar a estos segmentos, se reconoce que se requieren estrategias más amplias y efectivas para abordar esta importante problemática y garantizar una inclusión financiera adecuada.

La disconformidad de información entre las entidades financieras, las pequeñas y medianas empresas, adquiere importancia al examinar las restricciones en el acceso al financiamiento. Otros elementos que ejercen influencia incluyen los costos financieros elevados, la escasa evolución del mercado de capitales y del sistema financiero regional, así como los criterios exigentes para acceder a préstamos bancarios (Laitón y López, 2018). En consecuencia, se debe abordar esta discrepancia de información y los desafíos relacionados con los costos financieros, el desarrollo limitado del mercado de capitales y del sistema financiero local, junto con los requisitos rigurosos para obtener préstamos bancarios; se vuelve crucial para mejorar el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en la región.

Las PYME no emplean una planeación al realizar inversiones, siendo una preocupación significativa que puede impactar negativamente en la estabilidad financiera y crecimiento de ella. Hidalgo y Xiao (2022) concluyen que la falta de planificación en las inversiones puede ser un factor determinante en el estancamiento o cierre de empresas, ya que algunas de ellas no llevan a cabo evaluaciones de proyectos, lo que indica que no consideran el análisis y la información cruzada como aspectos relevantes antes de invertir.

Por lo cual, esta falta de planeación conlleva riesgos tales como pérdidas financieras, falta de alineación con los objetivos, impacto en la liquidez, entre otros.

Se destaca la urgencia de implementar medidas que aborden las restricciones financieras que enfrentan estas empresas. Es esencial trabajar en propuestas integrales que faciliten un mayor acceso a créditos con tasas más favorables y menores exigencias para el financiamiento de los negocios. Asimismo, se requiere una revisión de las normativas vigentes para garantizar que realmente beneficien a las PYME, permitiéndoles fortalecer su competitividad y productividad tanto a nivel internacional, nacional, regional y local.

En este sentido, realizando una evaluación de la situación problemática e identificando la variable financiamiento, se enunció el consiguiente problema de investigación: ¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023?

Para abordar la problemática planteada, se ha formulado el siguiente objetivo general de la tesis es: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023.

Con el propósito de alcanzar el objetivo general, se han establecido los siguientes objetivos específicos:

1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú.
2. Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.- Lima 2023.
3. Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú y la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023.

La tesis se justificó de forma teórica, debido a que las pequeñas y medianas empresas, presentes en sectores como comercio, industria y servicios, son fundamentales para la creación de empleo. A menudo, inician sus operaciones con recursos propios y se enfrentan a desafíos contables, fiscales, financieros y organizativos. Sin embargo, la mayor dificultad radica en obtener financiamiento para crecer de manera sostenible. Además, su acceso limitado a tecnología avanzada y a programas de capacitación especializada puede restringir su competitividad en un entorno digital. La falta de asesoramiento empresarial y la carga regulatoria excesiva también pueden obstaculizar su capacidad de innovar y adaptarse. Es

esencial implementar políticas que faciliten el acceso a financiamiento, tecnología y formación, así como simplificar trámites administrativos para fortalecer el entorno empresarial de las PYME y fomentar su desarrollo sostenible.

Tal cual, se presentó la justificación práctica, mencionado que el financiamiento adecuado es esencial para el éxito y supervivencia de las pequeñas y medianas empresas, ya que permitió cubrir sus necesidades de capital de trabajo, invertir en activos fijos, expandirse a nuevos mercados y desarrollar nuevas líneas de productos o servicios. Sin embargo, las PYME suelen enfrentar dificultades significativas para acceder a financiamientos adecuados y asequibles, lo que limita su capacidad para crecer y competir en el mercado. Además, el estudio del financiamiento en las empresas tiene implicaciones prácticas, directas para los propietarios y gerentes. Comprender las diferentes opciones de financiamiento disponibles, así como los desafíos y oportunidades asociados con cada una, puede ayudar a los líderes empresariales a tomar decisiones informadas sobre cómo financiar sus operaciones y proyectos de crecimiento. Esto incluye la evaluación de alternativas como préstamos bancarios, capital de riesgo, programa de desarrollo empresarial, entre otros.

Según la justificación metodológica, este proyecto de investigación se basó en un enfoque cualitativo, para comprender a profundidad los aspectos significativos del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del país. La elección de un enfoque cualitativo, se justifica por la naturaleza compleja y multifacética del caso de estudio, que va a requerir una exploración detallada de la experiencia en el proceso del financiamiento empresarial. A través del instrumento de recolección de datos que es el cuestionario, se buscó capturar datos cualitativos que permitan una comprensión de los desafíos y oportunidades que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en términos de financiamiento. El enfoque cualitativo ofrece una plataforma sólida para investigar el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el Perú, ya que permite una exploración detallada y contextualizada de los factores que influyen en este proceso y de esta manera informar políticas y prácticas para mejorar el acceso al financiamiento y promover el crecimiento empresarial del país.

II.MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Para este informe, se consideran como antecedentes internacionales aquellos estudios e investigaciones realizados por diversos autores en cualquier lugar del mundo, excluyendo específicamente los realizados en el Perú. Estos antecedentes abordan la temática del financiamiento, la unidad de análisis y los sectores, que son el foco de interés en este trabajo.

Amu et al. (2022) en su tesis titulada: Acceso a la financiación de las PYME en Colombia: una revisión sistemática del sector PYME, la tesis tuvo como objetivo general: Analizar los factores que inciden en el acceso a la financiación de las PYME en Colombia para el oportuno financiamiento empresarial, la metodología utilizada por los tesisistas fue analítico deductivo, a través del análisis documental y revisión bibliográfica, empleando como instrumento de evaluación al cuestionario; donde los autores obtuvieron los siguientes resultados: las pequeñas y medianas empresas presentan deficiencias en el cumplimiento de los requisitos establecidos por el sistema financiero, donde la escasez de recursos propios impacta negativamente en su crecimiento, lo que les dificulta expandirse comercialmente y mantenerse competitivas en el mercado empresarial. La carencia de innovación, tecnología e inversión repercute en su productividad y restringe su progreso en la región. Asimismo, la falta de educación financiera se identifica como un factor desfavorable en las PYME, ya que la falta de conocimientos en áreas contables y de gestión impide su sostenibilidad a largo plazo y limita sus oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado. Los investigadores concluyeron que las PYME recurren al autofinanciamiento o a fuentes informales de financiamiento, exponiendo sus recursos financieros y capital propio ante las restricciones impuestas por entidades bancarias confiables, que aplican evaluaciones rigurosas basadas en aspectos como la trayectoria en el mercado y la capacidad de endeudamiento para garantizar la adecuada devolución de los fondos, evitando así el riesgo de descapitalización.

Guido (2019) en su tesis titulada: Financiamiento PYME en contexto de inestabilidad, la tesis presentó como objetivo general: Analizar las fuentes de financiamiento PYME en situaciones de inestabilidad; el tesisista empleó como metodología un enfoque cuantitativo, el diseño de la investigación descriptivo no experimental, tomando como instrumentos de recolección de datos, entrevistas realizadas a pequeñas y medianas empresas de Río Cuarto y la región. El autor ha conseguido como resultados que el 51% de las PYME

encuestadas considera fundamental el auxilio de los proveedores como fuente de financiamiento, de igual modo el 34% acude a la banca privada y el 15% a préstamos de la banca pública. Por otro lado, el 60% de las PYME entrevistadas no ha tomado crédito durante el último año, un 17% accedió a crédito con una tasa entre el 30% y 50% y al 83% restante de los entrevistados, le aplicaron tasas superiores al 50% al año. El tesista ha concluido que la mayoría de las PYME entrevistadas considera poco o nada importante a la obtención de recursos económicos por medio de fuentes externas, como lo son sus proveedores, demostrando el predominio por el uso de los propios recursos para su financiamiento, también comparten el conjunto de fuentes externas más comúnmente empleadas, que incluyen proveedores, la banca pública y los bancos privados. Asimismo, concluye que, durante el último año, las pequeñas y medianas empresas optaron por no solicitar créditos debido a las elevadas tasas de interés a las que la mayoría de estos están sujetos. Esta decisión se ve influenciada por el contexto de inestabilidad económica y financiera que atraviesa el país. La obtención de créditos con tasas tan elevadas podría representar un riesgo significativo para las empresas.

Ortega y Villalba (2020) en su tesis titulada: Retos y oportunidades de las PYME para fortalecer su competitividad, la tesis tuvo como objetivo general: Analizar los desafíos y oportunidades que enfrentan las pequeñas y medianas empresas con el fin de fortalecer su competitividad en el mercado actual, los autores emplearon en su trabajo de investigación un enfoque metodológico cualitativo, descriptivo y de revisión bibliográfica, recurriendo a la entrevista para la obtención de datos. Donde los resultados conseguidos han sido, que se identificó que la dificultad para obtener financiamiento destinado a infraestructura fue un factor limitante evidenciado en las descripciones, asimismo, la mayoría de los préstamos disponibles o a los que pueden tener acceso son de corto o mediano plazo y están orientados principalmente a la adquisición de mercancías o insumos para poder integrarlo en sus negocios. Los autores concluyeron que las opciones de financiamiento disponibles en el mercado no se adaptan de manera óptima a las diversas necesidades de los clientes, lo que dificulta el acceso a recursos para inversiones de infraestructura a largo plazo. Esta falta de flexibilidad en los plazos y condiciones de los préstamos puede limitar el crecimiento y la expansión de las empresas, especialmente aquellas que requieren financiamiento para proyectos con retornos más prolongados. Es fundamental que las entidades financieras revisen y ajusten sus políticas crediticias para satisfacer las demandas variadas y específicas

de los negocios, promoviendo así un entorno financiero más inclusivo y favorable para el desarrollo empresarial sostenible.

2.1.2. Antecedentes nacionales

En la presente tesis se consideran como antecedentes nacionales a aquellos trabajos académicos elaborados por otros autores en cualquier ciudad del Perú, donde se aborde la variable del financiamiento y las unidades de evaluación definidas en esta investigación.

Alba (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. – Casma, 2018. La investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería y Multiservicios San Rafael S.A.C. – Casma, 2018. La metodología empleada fue de naturaleza cualitativa, basada en la revisión bibliográfica, documental y de estudio de caso. El investigador descubrió que la empresa ha financiado exclusivamente sus operaciones a través de préstamos de terceros. La entidad financiera que proporcionó el préstamo fue el Banco de Crédito del Perú, manteniendo relaciones únicamente con entidades bancarias. El BCP concedió el crédito con una tasa de interés anual del 20%, acordando el reembolso del préstamo en 12 meses. El monto total del préstamo se destinó íntegramente a la adquisición de materiales para la venta y al capital de trabajo de la empresa. El investigador llegó a la conclusión de que la empresa en estudio decidió iniciar sus operaciones utilizando fuentes de financiamiento externas, específicamente por medio del sistema financiero, en particular la banca comercial. La tasa de interés aplicada fue superior al promedio del mercado, pero la empresa logró cumplir con el pago de la deuda a corto plazo. Los fondos obtenidos se destinan tanto al capital de trabajo como a la compra de activos fijos. Esta estrategia financiera ha permitido a la empresa asegurar su funcionamiento diario y fortalecer su base patrimonial para respaldar su crecimiento y estabilidad a largo plazo.

Arone (2023) en su tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería y Representaciones Los Andes E.I.R.L. – Ayacucho, 2021. La investigación tuvo como objetivo general: Describir el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Ferretería y Representaciones Los Andes E.I.R.L. – Ayacucho, 2021. La metodología empleada en el estudio consistió en un enfoque cualitativo con un nivel de investigación descriptivo y un diseño bibliográfico y

documental no experimental. Se llevó a cabo una revisión bibliográfica y se utilizó un cuestionario con preguntas cerradas dirigido al gerente de la empresa. Según los resultados del estudio, la empresa inició sus operaciones comerciales mediante un préstamo de una caja municipal, comprometiéndose a saldar la deuda en un plazo de 3 años. El monto solicitado superó los 25 mil soles, con una tasa de interés anual del 36%. Los fondos obtenidos se destinaron al mantenimiento del local comercial, al capital de trabajo y al aumento de los activos fijos. El autor concluyó que la compañía obtuvo financiamiento externo de forma efectiva, por medio de un crédito de una entidad no bancaria, comprometiéndose a saldar la deuda a largo plazo. Aunque la tasa efectiva anual no fue la más competitiva, los recursos se utilizaron eficientemente en el mantenimiento del local, el capital de trabajo y el fortalecimiento de los activos fijos, demostrando una gestión financiera orientada al desarrollo y la continuidad de la empresa.

Bautista (2021) en su tesis titulada: *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretero: Caso Ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, 2020*. La tesis tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretero y de la empresa Ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, 2020. La metodología utilizada por el investigador fue cualitativa, de nivel descriptivo, no experimental, basada en revisión bibliográfica y documental. Los resultados obtenidos revelaron que la empresa obtuvo financiamiento de capital propio, además de entidades financieras bancarias como no bancarias, con créditos que fueron cancelados en un periodo de tiempo superior a un año. Este financiamiento permitió adquirir nuevos activos fijos, inyectar capital de trabajo y expandir la infraestructura de los locales comerciales, contribuyendo al funcionamiento óptimo de la empresa. El autor concluyó que la empresa combinó el uso de fuentes internas y externas, eligiendo préstamos del sistema financiero, brindado por entidades financieras bancarias y no bancarias. Para cumplir con sus compromisos de deuda ha realizado los pagos durante largo plazo, lo que favoreció la obtención de capital de trabajo y la continuidad de sus operaciones, reflejando una estructura financiera eficaz. En resumen, se resalta que el financiamiento tuvo un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa analizada.

Carbajal (2022) en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso ferretería “Contreras la Solución S.A.C.” – Chimbote y propuesta de mejora, 2021*. La tesis tuvo como objetivo general: Describir las

características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la ferretería “Contreras la Solución S.A.C.” – Chimbote y propuesta de mejora, 2021. La metodología utilizada por el autor fue cualitativa, descriptiva, no experimental, basada en un análisis bibliográfico y documental. Los resultados revelaron que la empresa inició sus operaciones comerciales con un préstamo de terceros, logrando financiamiento tanto del banco de crédito BCP como de sus proveedores, gracias a su sólido antecedente crediticio. A pesar de una tasa de interés anual del 40%, considerada alta, el plazo de un año permitió acceder a un nuevo crédito de mayor cuantía. Los fondos obtenidos se destinaron al capital de trabajo y a la adquisición de elementos de construcción, garantizando así el desarrollo y crecimiento de la empresa. El investigador concluyó que la empresa optó por fuentes de financiamiento externas, obteniendo préstamos del sistema bancario a pesar de las altas tasas de interés y los plazos de pago cortos. Esta estrategia facilitó la expansión del crédito, con la inversión de los fondos en inventario y activos fijos, demostrando ser una decisión acertada. La eficiente gestión de estos recursos por parte de la empresa se tradujo en un aumento de su rentabilidad, fortaleciendo su posición financiera y respaldando su crecimiento sostenible.

Ceslestino (2020) en su tesis titulada: Propuesta de mejora de fuentes de financiamiento y rentabilidad de la empresa sector comercio: Caso “Ferretería Torres” Huánuco, 2019. La tesis tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres Huánuco, 2019. La metodología aplicada en la investigación es de carácter cualitativo, descriptivo y no experimental. Según los hallazgos del autor, al iniciar sus operaciones la empresa utilizó sus propios ahorros como capital inicial, complementando con un préstamo personal en una cooperativa de ahorro y crédito por un monto de S/60 000.00. Este crédito tenía un plazo de pago de un año y una tasa de interés anual del 17%, siendo los fondos del préstamo destinados a la adquisición de mercancías y maquinarias. El autor concluyó que, aunque el empresario inicialmente recurrió a recursos financieros internos al emprender su negocio, al resultar limitados, se vio en la necesidad de agenciarse de financiamiento externo. Este crédito fue proporcionado por una institución financiera no bancaria, con una obligación de pago de la deuda en el corto plazo y una tasa de interés anual por debajo de la media del mercado peruano, lo que resultó beneficioso para incrementar las ganancias. Los recursos monetarios del préstamo se dirigieron a incrementar la disponibilidad de fondos de negocio, facilitando la adquisición

de más inventario y activos fijos. Esta estrategia no solo optimizó la administración financiera de la empresa, sino que también la ubicó de forma adecuada en su sector, fortaleciendo su posición competitiva y su capacidad de crecimiento a largo plazo.

Cruz (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del Perú, rubro ferretería caso: Empresa Multiservicios & Inversiones MASIAR E.I.R.L. – Ayacucho, 2018. La tesis tuvo como objetivo general: Describir las características del Financiamiento y rentabilidad de Las MYPE del Perú, rubro Ferretería Caso: Empresa Multiservicios & Inversiones MASIAR E.I.R.L Ayacucho- 2018. La metodología empleada en la investigación se caracteriza por ser cualitativa, descriptiva, bibliográfica, documental y análisis de caso, se utilizó la técnica de revisión bibliográfica y un cuestionario como herramienta. Según los resultados obtenidos por el tesista, la empresa inició sus actividades mediante un crédito hipotecario, optando por solicitar financiamiento a una institución bancaria. A pesar de enfrentar dificultades debido al desconocimiento de ciertos requisitos, el préstamo se estructuró con un plazo extendido, para distribuir los pagos en cuotas más manejables. Los fondos del préstamo se destinaron a mejorar el establecimiento comercial y comprar materiales para la venta. El investigador concluyó que la empresa arrancó sus operaciones a través de fuentes de financiamiento externas, evidenciando un programa de financiamiento con un banco comercial. No obstante, las dificultades iniciales por no entender la solicitud de algunos requisitos, pudo recibir un préstamo a largo plazo con pagos más accesibles, lo que refleja un planeamiento financiero sólido. Este financiamiento se utilizó para la adquisición de activos fijos y la mejora de los que ya tenía, resaltando un enfoque en el desarrollo y la mejora de la calidad del servicio brindado por la empresa.

Dueñas (2020) en su tesis titulada: Características del financiamiento de la empresa comercial Negocios Generales “MARANATHA” S.R.L. – Recuay, 2020, la tesis tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de la empresa comercial Negocios Generales “MARANATHA” S.R.L. – Recuay, 2020. La metodología utilizada por el autor se basó en un enfoque cualitativo, con un diseño descriptivo y no experimental, aplicando un cuestionario para recoger datos. Los resultados obtenidos revelaron que la empresa inició sus actividades utilizando sus aportes propios y un crédito hipotecario, además de contar con el respaldo de sus proveedores y un crédito bancario de una entidad no bancaria a un periodo de tiempo de 3 años y un TEA del 17%. Se destaca que una parte significativa de las ganancias se reinvierten en el negocio y en la adquisición de un nuevo

local. El autor concluyó que la empresa comenzó sus actividades comerciales a través de un préstamo con garantía hipotecaria y actualmente se mantiene respaldada por proveedores y un préstamo de una entidad no bancaria a largo plazo y una tasa de interés conveniente. Además, se observa una importante reinversión de ganancias en la empresa y en la expansión con la compra de un nuevo local. Estos hallazgos indican que la empresa ha implementado un plan de financiamiento diversificado, combinando préstamos bancarios y financiamiento de proveedores, con un enfoque claro en la evolución y desarrollo de su negocio. A pesar de los desafíos enfrentados, la empresa ha logrado continuar con sus operaciones y reinvertir sus ganancias, demostrando una distribución eficaz de los recursos y una estrategia de crecimiento sostenible.

Seminario (2020) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso ferretería “Pablo Rivas e Inversiones S.A.C.” – Catacaos, 2019, la tesis tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso ferretería “Pablo Rivas e Inversiones S.A.C.” – Catacaos, 2019. La metodología aplicada por el tesista fue cualitativa, de tipo no experimental, descriptiva, documental y de caso. Los resultados obtenidos señalaron que, al iniciar sus operaciones, la empresa decidió recurrir a préstamos del sistema financiero para adquirir materiales destinados a la venta. En este contexto, el crédito fue obtenido de una caja de ahorro y crédito a causa de las facilidades ofrecidas, con una TEA del 30% y un plazo de reembolso de 12 meses. Los fondos obtenidos se dirigieron hacia el capital de trabajo, pago de nómina y la adquisición de una gama de materiales para su ferretería, lo que fomenta el crecimiento y eficiencia operativa del negocio. El tesista concluyó que la empresa empezó sus actividades con financiamiento externo que proporcionó el capital inicial necesario. El préstamo fue obtenido de una entidad no bancaria, con una tasa de interés anual superior a la media del mercado y a un plazo corto para facilitar la rápida cancelación de la deuda. En última instancia, los fondos del préstamo se destinaron a la adquisición de activos fijos y el pago de sus trabajadores, lo cual resultó primordial para mantener en funcionamiento continuo a la empresa.

Tananta (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería Saldias la Solución E.I.R.L.-Iquitos, 2018, la tesis tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento Ferreterías Saldias la Solución E.I.R.L. – Iquitos, 2018. Se aplicó un enfoque cualitativo, no experimental, bibliográfico y de caso. El autor encontró

como resultados, que la empresa financió sus actividades a través de terceros al solicitar un préstamo de S/55,000.00 a la banca comercial, específicamente al banco Scotiabank. Este préstamo tenía un plazo de devolución de 12 meses y una tasa de interés anual del 18%. Los fondos obtenidos se destinaron al capital de trabajo de la empresa, lo que implicaba utilizar el dinero para financiar las operaciones diarias y mantener la liquidez necesaria para el funcionamiento del negocio a corto plazo. El investigador concluyó que la empresa financió sus operaciones a través de fuentes de financiamiento externas, adquiriendo recursos monetarios del sistema financiero con un compromiso de deuda a corto plazo. La Tasa Efectiva Anual (TEA) aplicada al crédito fue altamente competitiva en el mercado, lo que ha permitido a la empresa cumplir de manera puntual con sus pagos mensuales. Los fondos obtenidos del préstamo se dirigieron hacia el capital de trabajo, lo que ha generado un incremento en los ingresos y mejoras significativas en las ganancias gracias al financiamiento obtenido. Esta estrategia de financiamiento externo ha demostrado ser efectiva al fortalecer la posición financiera de la empresa y contribuir a su crecimiento sostenible a través de una gestión financiera sólida y eficiente.

Tolentino (2019) en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Ferretería VECOR S.R.L. – Nuevo Chimbote, 2018, la tesis tuvo como objetivo general: Describir las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Ferretería VECOR S.R.L. – Nuevo Chimbote, 2018. Se ha empleado un enfoque cualitativo y descriptivo en la metodología utilizada, la cual se caracteriza por ser no experimental y basada en revisión bibliográfica. La empresa analizada comenzó sus actividades utilizando su propio capital y también obtuvo un préstamo bancario a través del banco BCP. El monto solicitado fue de 10 mil soles, acordado para ser pagado en un plazo de 8 meses con una tasa de interés anual del 23%. La empresa ha cumplido con los pagos según lo establecido en los cronogramas, invirtiendo los fondos del préstamo en capital de trabajo y en la cancelación a sus proveedores. Después de revisar los resultados, el investigador determinó que la empresa ha empleado tanto recursos internos como externos para mantener sus operaciones. Ha recurrido a la banca comercial para obtener un préstamo con un plazo de pago a corto plazo, considerado óptimo para la empresa, a pesar de una tasa de interés por encima del promedio nacional. Se resalta la eficaz utilización de los fondos del préstamo por parte de la empresa, destinándolos completamente a capitalizar el negocio y cancelar deudas, lo que demuestra una afianzada administración financiera.

Torres (2019) en su tesis titulada: El financiamiento, rentabilidad y tributación en las micro y pequeña empresa, sector comercio del Perú: Caso ferretería CEFIRO E.I.R.L. del distrito San Juan Bautista, 2018, la tesis tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera contribuye el financiamiento, rentabilidad y tributario en las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio del Perú: Caso de ferretería CEFIRO E.I.R.L del Distrito de San Juan Bautista, 2018. La metodología utilizada en la investigación se ha basado en un enfoque cualitativo, no experimental, que ha consistido en la revisión de la literatura y documentos disponibles. El investigador, a partir de su estudio, encontró que la empresa dio inicio a sus actividades utilizando su propio capital y también obtuvo financiamiento de una fuente no bancaria. Este préstamo fue reembolsado en un plazo de un año, lo que le permitió liquidar la deuda rápidamente. Aunque no se especifica la tasa de interés aplicada, se destaca que la empresa realiza sus pagos de manera puntual según el cronograma establecido. Los fondos del crédito se destinan tanto al capital de trabajo como a la adquisición de un vehículo. Después de revisar los resultados, el investigador determinó que la empresa ha utilizado tanto fuentes de financiamiento internas como externas, eligiendo conseguir un crédito de una institución financiera no bancaria. Se enfatiza que la empresa opta por préstamos a corto plazo para facilitar la obtención de otros créditos, lo que le permite invertir en capital de trabajo y activos fijos. Es relevante destacar que los pagos de los préstamos obtenidos se realizan de manera puntual, siguiendo el cronograma de pagos establecido

Vallejo (2020) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería “KARTY” – Chimbote, 2018., la tesis tuvo como objetivo general: Describir las Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ferretería “KARTY” de Chimbote, 2018. La metodología de la investigación se definió como cualitativa, no experimental, con un enfoque descriptivo y de estudio de caso. Los hallazgos del tesista indican que la empresa financia sus actividades con recursos propios y obtuvo un crédito a corto plazo de una entidad no bancaria. Este préstamo se utilizó para invertir en capital de trabajo, adquirir mercancías y fortalecer tanto la gestión financiera como operativa de la empresa. La combinación de fondos propios y crédito externo ha sido fundamental para el desarrollo y sostenibilidad de las operaciones comerciales de la empresa. El investigador llegó a la conclusión de que la empresa inicialmente utilizó recursos financieros internos para comenzar sus operaciones y posteriormente recurrió a fuentes externas de financiamiento. El préstamo obtenido de una entidad no bancaria fue a corto

plazo y se destinó específicamente a la compra de activos fijos con el propósito de mejorar la eficiencia operativa y la competitividad en el mercado. Se destacó que la obtención de un crédito bancario se consideró como un elemento esencial para el crecimiento y evolución continua del negocio. Esta estrategia financiera combinada demostró ser fundamental para fortalecer la posición competitiva de la empresa y su capacidad para expandirse en el mercado, asegurando así su sostenibilidad a largo plazo.

Yupanqui (2022) en su tesis titulada: *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso TRADES CORP S.A.C. – Ayacucho, 2022*. La tesis tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa TRADES CORP S.A.C. - Ayacucho, 2022. La metodología empleada se caracterizó por ser cualitativa, no experimental, descriptiva y fundamentada en fuentes bibliográficas y documentales. Los resultados obtenidos tras la implementación del instrumento revelaron que la empresa comenzó sus operaciones mediante la obtención de un préstamo hipotecario. Durante su actividad comercial, enfrentó dificultades financieras que la llevaron a solicitar un crédito en una cooperativa de ahorro y crédito local, comprometiéndose a pagarlo en 24 meses con una tasa de interés anual del 36%. Los fondos del préstamo se destinaron a la compra de mercancías y materiales para la ferretería, lo que resultó en un notable aumento en las ganancias de la empresa. El autor concluyó que la empresa inicialmente se financió internamente al iniciar sus operaciones, pero más adelante tuvo que recurrir a fuentes externas de financiamiento. Se resaltó que la deuda con esta entidad se planeaba liquidar a largo plazo, aunque se recomendaba saldarlo lo antes posible, a pesar de tener una tasa de interés anual por encima del promedio nacional. Por último, la empresa gestionó de manera efectiva los recursos obtenidos al invertir en activos fijos, lo que resultó beneficioso y demostró una gestión financiera óptima durante el período analizado.

2.1.3. Antecedentes regionales

En el contexto de esta investigación, los antecedentes regionales se refieren a estudios y trabajos realizados específicamente dentro de la región Lima, que abordan la variable del financiamiento y las unidades de evaluación pertinentes para este estudio.

Ciriaco (2019) en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Ferretería Tony E.I.R.L.” – San Vicente de Cañete, 2018*. La tesis tuvo como objetivo general: Explicar las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Ferretería

Tony E.I.R.L.” – San Vicente de Cañete, 2018. La metodología empleada por el investigador fue de carácter cualitativo, basada en fuentes bibliográficas, documentales y de estudio de caso, la recopilación de datos se realizó mediante la aplicación de un cuestionario. El tesista encontró que la empresa obtuvo financiamiento externo del Banco de Crédito del Perú, recibiendo un préstamo de 48 mil soles con una tasa de interés anual del 20%, a ser reembolsado en menos de un año. Estos fondos se destinaron exclusivamente a la compra de activos necesarios para el funcionamiento del negocio, y el reembolso del préstamo se realizó utilizando parte de las ganancias generadas por la empresa dentro del plazo acordado con el banco. El autor concluyó que la compañía inicialmente utilizó fuentes de financiamiento externas, comprometiéndose a liquidar la deuda en el corto plazo. A pesar de que la tasa de interés anual aplicada supera ligeramente el promedio del mercado nacional, la empresa ha empleado los fondos del préstamo para fortalecer su capital de trabajo y adquirir nuevos activos fijos, aspectos esenciales para mantener la eficacia operativa de la organización. Esta estrategia financiera ha sido crucial para respaldar el crecimiento y la estabilidad económica de la empresa a largo plazo.

2.1.4. Antecedentes locales

En el ámbito específico de esta investigación, los antecedentes locales se refieren a estudios realizados dentro del distrito del Rímac, que abordan la variable del financiamiento y las unidades de evaluación relevantes para este estudio.

A pesar de una exhaustiva búsqueda bibliográfica y documental en el ámbito local, no se han encontrado antecedentes directamente relacionados con el tema de investigación. Esta falta de estudios previos locales específicos puede atribuirse a la escasa disponibilidad de investigaciones en esta área dentro del contexto geográfico analizado.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

La teoría del financiamiento es un campo que abarca una amplia gama de principios y conceptos que ayudan a comprender cómo las empresas adquieren los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus operaciones y proyectos. Algunas de estas teorías son:

2.2.1.1. Teoría del pecking order

También conocida como teoría del orden de preferencia, es un concepto en finanzas que sugiere que las empresas prefieren financiar sus inversiones utilizando primero recursos internos, como las utilidades retenidas, seguido de deuda, además de la emisión de acciones. Según Arbio et al. (2018) en relación con la teoría del pecking order de Majluf y Myers (1984), coinciden en que las empresas financian sus necesidades de manera jerárquica, priorizando el uso de fondos internos disponibles, como las utilidades retenidas. Luego recurren a la deuda, empezando por la deuda libre de riesgo y, en caso necesario, utilizando deuda riesgosa. Considerando la difusión de acciones como último recurso.

2.2.1.2. Teoría del trade off (compensación).

Esta teoría sostiene que las empresas enfrentan un equilibrio entre el costo y el riesgo asociado con diferentes fuentes de financiamiento. Según Moreno et al. (2018) explican que la teoría de trade off, también reconocida como la teoría basada en impuestos y costos de quiebra, se desarrolló en 1963 como una contraposición al teorema de relevancia de Miller y Modigliani. Esta teoría argumenta que el endeudamiento puede ser ventajoso para las empresas, debido a que, al incrementar el nivel de deuda, pueden reducir su carga impositiva. Por lo tanto, se considera que existe un equilibrio entre los beneficios fiscales y los costos asociados con la deuda como los costos de quiebra.

2.2.1.3. Teoría de la señalización.

En el contexto financiero la teoría de la señalización se utiliza para explicar cómo las empresas pueden utilizar las decisiones y acciones para enviar señales al mercado sobre su calidad y perspectivas futuras. Según Aguirre et al. (2021), al analizar la teoría de la señalización de Ross (1977), sugiere que las decisiones financieras de una empresa, como su endeudamiento y pago de dividendos, envían señales a los inversionistas sobre su salud financiera y futuras perspectivas. Los inversionistas confían en estas señales asumiendo que los mercados financieros son eficientes y competitivos.

2.2.2. Importancia del financiamiento

Su importancia radica en su capacidad para proporcionar los recursos necesarios que permiten a las organizaciones llevar a cabo sus actividades y proyectos de manera efectiva. Chagerben et al. (2019) expresa que el financiamiento es esencial para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, ya que les posibilita mantener sus operaciones, incrementar su capacidad productiva para generar mayores ingresos y mejorar sus rendimientos financieros. Por ello, el financiamiento adecuado contribuye al desarrollo económico al facilitar el acceso a recursos financieros que impulsan la inversión y la expansión de las empresas, generando empleo y fomentando la actividad económica.

En el contexto de las pequeñas y medianas empresas, el uso inteligente del financiamiento es crucial para mantener una estructura financiera sólida. Las decisiones acertadas sobre las fuentes de financiamiento a corto plazo pueden contribuir significativamente al éxito y crecimiento de estas empresas, permitiéndoles acceder al respaldo monetario para financiar planes y extender sus actividades de manera eficiente. López et al. (2022) el financiamiento ha tenido un impacto positivo en diversos aspectos estratégicos de las empresas, tales como proveer fondos para cubrir requerimientos de inversión, facilitar la entrada a mercados internacionales, impulsar las exportaciones, la participación en exposiciones a nivel nacional e internacional, fortalecer las estrategias de marketing, acceder a programas de formación en gestión empresarial, entre otros aspectos.

Es fundamental que las pequeñas y medianas empresas accedan a financiamiento para disponer de la inyección de capital necesaria y continuar con sus operaciones comerciales. En la mayoría de los casos, estas empresas carecen de los recursos financieros suficientes para evolucionar favorablemente, por lo que solicitar un préstamo bancario se convierte en una necesidad imperiosa.

2.2.3. Características del financiamiento

El proceso de financiamiento involucra diversas características y aspectos que permiten optimizar el uso del crédito adquirido. Antes de otorgar el financiamiento, se evalúan las condiciones de la empresa para determinar su capacidad de cumplir con las obligaciones de pago, esta evaluación incluye la solvencia de la empresa, su historial crediticio, su capacidad de generar ingresos y su estructura financiera. También puede involucrar la selección de la fuente de financiamiento más adecuada para las necesidades y objetivos de la empresa, como préstamos bancarios, emisiones de bonos, inversiones de

capital o financiamiento gubernamental. Las principales características que se van a considerar para este trabajo de investigación son las siguientes:

2.2.3.1. Fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento de una empresa son los medios utilizados para obtener los recursos financieros necesarios que sustenten sus operaciones y actividades. Estas fuentes pueden ser internas, como beneficios no distribuidos, provisiones para posibles pérdidas futuras y amortizaciones, o externas, como aportaciones de capital de los socios, préstamos bancarios, deudas con proveedores, líneas de crédito, leasing y préstamos a corto y largo plazo. Según Fierro (2022) para garantizar que la organización obtenga el financiamiento adecuado, es esencial primero determinar que fuente utilizará. Si se destina al desarrollo del propósito social de la empresa, se debe buscar financiamiento a corto plazo, mientras que, si se enfoca en fortalecer la estructura organizativa, se prefieren fuentes a largo plazo. En casos excepcionales, también se puede recurrir a financiamiento a largo plazo mediante las cuentas de capital. Por ellos, determinar el tipo de fuente de financiamiento es primordial.

Las fuentes de financiamiento representan los recursos financieros disponibles para las empresas, permitiendo un crecimiento económico óptimo al invertir en los aspectos físicos, humanos y tecnológicos que impulsan su desarrollo. En el estado de situación financiera, se reflejan estas fuentes de financiamiento, divididas en dos grandes grupos: el patrimonio neto y el pasivo. El patrimonio neto incluye los recursos propios de la empresa, como aportaciones de capital de los socios, reservas y beneficios no distribuidos. Por otro lado, el pasivo recoge las obligaciones de la empresa, como préstamos bancarios, deudas con proveedores o tributos. A continuación, definiremos las dos fuentes de financiamiento que son las fuentes internas y las fuentes externas.

2.2.3.1.1. Fuentes de financiamiento interno.

Las fuentes de financiamiento interno son recursos financieros generados dentro de la misma empresa, provenientes de sus operaciones y actividades. Gutiérrez y Sánchez (2022) sostiene que el financiamiento interno es una fuente vital de recursos financieros para cualquier empresa. Es esencial para financiar los activos de una empresa y promover su crecimiento. Hay diversas fuentes de financiamiento interno que se pueden aprovechar para respaldar el desarrollo de una empresa. Las fuentes de financiamiento interno surgen de los recursos propios de la empresa. Algunas fuentes internas incluyen:

- Beneficios no distribuidos que se reinvierten en la empresa.

- Aportaciones de capital de los socios al constituir la sociedad o mediante nuevas aportaciones.
- Venta de activos como terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.
- Emisión de acciones como títulos especulativos que representan una inversión en el negocio.
- Autofinanciación a través de reservas, amortizaciones y provisiones.
- Incremento de pasivos acumulados.
- Las depreciaciones y amortizaciones, son operaciones que permiten a la empresa recuperar el costo y crédito de la inversión en el tiempo, disminuyendo así las utilidades

Es fundamental que las empresas evalúen detenidamente tanto las opciones de financiamiento interno como externo para garantizar decisiones financieras sólidas y acordes con sus necesidades y objetivos a largo plazo.

2.2.3.1.2. Fuentes de financiamiento externo.

Comenzar y sostener un negocio implica contar con recursos propios que no siempre están al alcance. En ciertas situaciones, es preciso recurrir a asistencia externa, es claro que, al solicitar fondos a una entidad bancaria para empezar operaciones, los dueños deben comprometer su propio capital inicial.

Es esencial crear políticas públicas en colaboración con instituciones financieras para ofrecer programas y productos financieros adaptados a microempresarios jóvenes con educación superior y negocios recientes. Esto facilitará su acceso al financiamiento externo debido a su menor rechazo al riesgo y mayor espíritu emprendedor (Feitó et al., 2018).

En estas circunstancias, es fundamental tener el respaldo de entidades financieras formales, como los bancos institucionales que cuenten con el respaldo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las fuentes de financiamiento externos más comunes incluyen:

- Préstamos bancarios, que son recursos financieros otorgados por entidades bancarias para cubrir necesidades de capital.
- Factoring, es el proceso en el cual una empresa vende sus cuentas por cobrar a una entidad financiera.
- Emisión de bonos, es la venta de títulos de deuda a inversionistas para obtener financiamiento.

- Crowdfunding, esta modalidad implica la obtención de recursos de una cantidad grande de individuos por medio de plataformas en línea.
- Capital de riesgo, posibilita a los inversionistas financiar empresas emergentes o en crecimiento a cambio de adquirir una participación en las mismas.

Estas fuentes externas de financiamiento son esenciales para las empresas al proporcionar acceso a capital adicional y apoyar su crecimiento y desarrollo empresarial.

2.2.3.2. Sistema financiero.

El sistema financiero es un conjunto de instituciones y mercados que transfieren fondos de los ahorradores a los inversores, canalizando los recursos financieros hacia proyectos y actividades que necesitan financiamiento, promover el crecimiento económico, el progreso de las empresas y la sociedad en general. Castillo (2018) afirma que el sistema financiero tiene como objetivo principal la intermediación entre unidades económicas con excedentes de liquidez y aquellas con déficit, a través de una variedad de instituciones, instrumentos y mercados financieros.

En el Perú, el sistema financiero se divide en dos categorías: el sistema financiero comercial y las entidades no bancarias. Las entidades bancarias comerciales son el principal punto de contacto para quienes buscan obtener fondos a cambio de intereses y para los inversores que desean invertir su dinero. El sistema financiero brinda diversas opciones a quienes requieren financiamiento, suministrando detalles acerca de tasas de interés, formas de pago, productos bancarios, términos y más. En el Perú, el sistema financiero se clasifica en dos segmentos: el sistema financiero comercial y el sector no bancario.

2.2.3.2.1. Instituciones financieras bancarias.

Las instituciones financieras bancarias o también llamada banca comercial, son entidades que desempeñan un papel crucial en el mercado financiero al captar recursos del público y luego invertirlos en activos como depósitos bancarios, valores y títulos. Estas instituciones actúan como intermediarios, asesores, proveedores de créditos, seguros y ofrecen una amplia gama de servicios financieros. Su función es esencial en la sociedad, ya que facilitan el manejo de bienes, la protección de integridad y la concesión de créditos para inversiones, viviendas o soluciones ante incidentes no previstos. Las instituciones financieras bancarias están sujetas a regulaciones y supervisión, y su capacidad de innovación tecnológica ha llevado al desarrollo de herramientas digitales como aplicaciones de banco para dispositivos móviles. Según Vargas (2021) las instituciones financieras se esfuerzan por alcanzar a los segmentos vulnerables y marginados de la sociedad a través de

una gama variada de servicios, a pesar de ello, la labor realizada por el sector privado se muestra como limitada en su capacidad para lograr plenamente los propósitos de inclusión financiera. Por ende, las instituciones financieras intentan llegar a los grupos vulnerables con servicios diversos, pero el sector privado tiene limitaciones en lograr una inclusión financiera completa para estos segmentos.

En el Perú, las instituciones financieras bancarias incluyen entidades como el Banco Central de Reservas del Perú, el Banco de la Nación y otros bancos comerciales que forman parte del sistema bancario peruano. Estas instituciones desempeñan un papel fundamental en la intermediación financiera, facilitando la captación de ahorros del público y su posterior inversión en diversos activos financieros.

2.2.3.2.2. Instituciones financieras no bancarias.

En el Perú, las instituciones financieras no bancarias son entidades que ofrecen servicios financieros de manera distinta a la banca tradicional. Estas instituciones ayudan a empresas y personas a crecer mediante la prestación de servicios financieros diversos. Algunos ejemplos de instituciones financieras no bancarias en el país incluyen las microfinancieras, cajas municipales, cajas rurales y otras entidades que otorgan créditos y servicios financieros a agentes económicos que no son atendidos por la banca tradicional. Según Roa y Warman (2016) indica que las entidades financieras en Perú, tanto empresas financieras como cajas rurales de ahorro y crédito, y las EDPYME, son instituciones privadas que captan depósitos del público y proporcionan crédito, especialmente a través de tarjetas de crédito en el caso de las empresas financieras. Las cajas rurales se enfocan en otorgar créditos a empresas en áreas rurales, mientras que las EDPYME se financian a través de bancos e instituciones financieras y se centran en el otorgamiento de crédito al consumo.

Estas instituciones han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, siendo dinámicas en el otorgamiento de créditos y servicios financieros para promover la descentralización y democratización del acceso al financiamiento.

2.2.3.2.3. Diferencia entre las instituciones financieras bancarias y no bancarias.

En el Perú, las instituciones financieras no bancarias se diferencian de las instituciones financieras bancarias en varios aspectos:

- **Servicios y productos:** Las instituciones financieras no bancarias ofrecen servicios financieros y productos de manera diferente a los bancos tradicionales. Por ejemplo, las microfinancieras, cajas municipales y cajas rurales son ejemplos de

entidades no bancarias que otorgan créditos y servicios financieros a segmentos de la población que pueden no ser atendidos por la banca convencional.

- **Enfoque y alcance:** Mientras que las instituciones financieras bancarias se centran en la intermediación financiera tradicional, captando depósitos del público y otorgando créditos, las instituciones financieras no bancarias suelen tener un enfoque más especializado o dirigido a segmentos específicos de la población o del mercado financiero.
- **Regulación y supervisión:** Las entidades financieras no bancarias pueden estar sujetas a regulaciones y supervisión diferentes a las aplicadas a los bancos comerciales. Aunque algunas de estas instituciones pueden estar reguladas por la misma autoridad financiera que supervisa a los bancos, como es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, en general, el nivel de regulación y supervisión puede variar entre ambos tipos de instituciones.

2.2.3.3. Plazo del financiamiento.

Las entidades financieras ofrecen diversos tipos de financiamiento, incluyendo opciones de corto y largo plazo. Su objetivo principal es suministrar fondos para materializar diversos proyectos y maximizar los beneficios. Sin embargo, cada tipo de financiamiento presenta características distintivas que los diferencian. Nava (2020) afirma que es relevante señalar que en las compañías se evidencia un mayor empleo de tácticas de financiamiento a plazo largo que proceden de recursos internos, como capital propio y centradas en acciones relacionadas con los dividendos, en contraste con una menor utilización de estrategias provenientes de fuentes externas, como préstamos a largo plazo y emisión de bonos.

Por tanto, resulta fundamental tener claridad sobre las particularidades del financiamiento a corto y largo plazo, así como conocer las ventajas y sugerencias específicas para cada tipo de financiamiento.

2.2.3.3.1. *Financiamiento a corto plazo.*

El financiamiento a corto plazo implica la adquisición de fondos financieros destinados a satisfacer las necesidades urgentes de la empresa, por lo general con un plazo de reembolso inferior a un año. Asturias (2020) indica que se emplea rutinariamente en la gestión diaria de una empresa para solventar las discrepancias temporales que puedan surgir en su liquidez, es decir, entre los ingresos y gastos generados por la empresa durante el desarrollo de sus operaciones. La financiación a corto plazo es esencial para cubrir los costos operativos diarios, gestionar las fluctuaciones estacionales del flujo de caja y aprovechar

oportunidades de inversión a corto plazo. Las fuentes comunes de financiación a corto plazo abarcan líneas de crédito renovables, descuentos en cuentas por cobrar y préstamos a corto plazo. Una gestión efectiva de esta financiación es fundamental para preservar la salud financiera y la liquidez de una empresa, evitando dificultades de flujo de efectivo y mejorando la gestión del capital de trabajo.

Beneficios del financiamiento a corto plazo

- **Flexibilidad:** Este tipo de financiamiento ofrece a las empresas una mayor flexibilidad al permitirles ajustar sus necesidades de efectivo a corto plazo según los sucesos cambiantes.
- **Menor Costo:** Habitualmente, suele tener costos más bajos en términos de intereses en comparación con el financiamiento a largo plazo, lo que puede resultar en un menor gasto total por el capital obtenido.
- **Obtención Rápida:** Las empresas pueden acceder a fuentes de financiamiento a corto plazo de forma más rápida y sencilla que las de largo plazo, lo que resulta beneficioso en situaciones de urgencia donde se requiere liquidez inmediata para cubrir necesidades operativas.

2.2.3.3.2. *Financiamiento a largo plazo.*

Los préstamos a largo plazo se conceden para períodos superiores a un año y se destinan a financiar proyectos de mayor alcance. Cumplir con requisitos específicos, como un historial crediticio sólido, es fundamental para acceder a este tipo de financiamiento. Barrios et al. (2022) indica que, en el largo plazo, a pesar de que muchas empresas tienen la ambición de alcanzar sus metas previstas, son pocas las que optan por este tipo de financiamiento, prefiriendo en su lugar utilizar nuevamente sus propios recursos, préstamos de familiares y amigos en mayor proporción, financiamiento informal y en ocasiones préstamos bancarios, especialmente de entidades privadas. Dado que los montos de dinero involucrados son más altos, los intereses también son mayores en comparación con los préstamos a corto plazo.

Beneficios del financiamiento a largo plazo

- **Estabilidad a largo plazo:** La financiación a largo plazo proporciona estabilidad a largo plazo a la empresa, lo que facilita la planificación estratégica y el crecimiento sostenido en el tiempo.
- **Tasas de interés ventajosas:** En muchas ocasiones, el financiamiento a largo plazo ofrece tasas de interés más favorables que el financiamiento a corto plazo

debido a la extensión del compromiso financiero.

- Fortalecimiento de la solidez financiera: Optar por financiamiento a largo plazo puede fortalecer la posición financiera de la empresa y aumentar su capacidad para atraer inversionistas.

2.2.3.4. Costo del financiamiento.

El costo de los fondos puede fluctuar en función del lapso transcurrido entre la adquisición del crédito y la liquidación de la deuda. Además, el tipo de financiamiento empleado influye en la evaluación de los proyectos planificados, ya que diferentes modalidades de financiamiento pueden tener impactos distintos en la rentabilidad y viabilidad de dichos proyectos. Es crucial considerar detenidamente estos factores al analizar la viabilidad y el rendimiento de las iniciativas empresariales. El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2018) indica que es fundamental tener en cuenta los costos de intereses vinculados directamente con la compra, construcción o fabricación de activos que cumplen con los criterios para su clasificación, junto con los costos que se podrían haber evitado si no se hubiera invertido en ese activo específico.

Por lo cual, los costos de financiamiento representan los pagos que una empresa debe efectuar al obtener financiamiento a través de deudas, como créditos de bancos o recursos de capital de riesgo. Estos costos abarcan los intereses, el costo del capital y otros gastos adicionales, como comisiones y cargos administrativos vinculados a la formalización de la transacción de endeudamiento. Son cruciales para respaldar el crecimiento y las actividades comerciales de la empresa, y pueden variar dependiendo del tipo de financiamiento y los términos acordados con la entidad financiera

2.2.3.5. Tipos de financiamiento.

Existen diversos tipos de financiamiento que las empresas pueden considerar al buscar recursos para sus operaciones y proyectos. Algunos de los tipos comunes incluyen:

2.2.3.5.1. *Aporte propio.*

Se hace referencia a la suma de capital que los inversionistas contribuyen para fortalecer el negocio. Laitón y López (2018) los autores concluyen que, en Perú y México, se nota la inclinación hacia la utilización de recursos internos como la principal fuente de financiamiento, en contraste con la dependencia de financiamiento externo. En países como Ecuador y Costa Rica, los proveedores se perfilan como una opción correcta para obtener recursos. Por consiguiente, es fundamental contar con la inversión de los propietarios o

inversionistas, además de mantener una reserva de fondos para posibles contratiempos en el futuro, de este modo lograr un crecimiento más efectivo e importantes ganancias.

2.2.3.5.2. Préstamos con garantía hipotecaria.

Los préstamos con garantía hipotecaria son préstamos donde se ofrece un bien inmueble, como una vivienda, como garantía para obtener financiamiento. La hipoteca representa un derecho de crédito asegurado por una garantía hipotecaria, lo cual lo convierte en uno de los pilares fundamentales del sistema financiero actual. Kluwer (2019) indica que en gran medida este instrumento es responsable de mantener un equilibrio en la economía global, ya que facilita la disponibilidad de crédito lo que a su vez promueve la activación de capital y estimula la creación de riqueza. De igual manera, cuando una empresa busca financiamiento, debe ofrecer un activo valioso, como una propiedad, como respaldo para asegurar el pago de la deuda y acceder a los fondos necesarios para sus necesidades financieras.

2.2.3.5.3. Factoring.

El factoring es una novedosa opción de financiamiento que permite a las empresas convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, facilitando así la obtención de capital de trabajo. Según Mosquera y Toledo (2022) afirma que el factoring representa una valiosa fuente de liquidez para los negocios, que les ayuda a cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. No obstante, no todas las empresas se pueden beneficiar de este servicio, lo que limita su acceso al efectivo necesario. El proceso de selección de clientes, incluye el pago de tarifas y comisiones, sometiéndose a procesos con el fin de reducir la posibilidad de impagos en las operaciones. Así pues, es una opción que posibilita acceder a financiamiento de manera ágil y con costos financieros inferiores a los del crédito convencional.

2.2.3.5.4. Leasing.

Es un tipo de financiamiento mediante el cual la empresa obtiene el uso de un activo, como maquinaria, equipo o vehículos, a cambio de pagos periódicos. Avendaño et al. (2023) puntualiza que las inversiones financiadas a través de leasing mantienen la capacidad de crédito para inversiones en el banco y en la mayoría de los casos, no requieren garantías específicas. Por lo tanto, el leasing representa una alternativa de financiamiento donde el arrendatario efectúa pagos regulares por el bien en posesión, con la certeza de adquirirlo al término del contrato, sin restricciones.

2.2.3.5.5. Warrant.

La compañía emite warrants que los inversionistas pueden adquirir, concediéndose el derecho de comprar acciones de la empresa a un precio fijo en una fecha posterior. Medicina y Ramírez (2020) expresan que el warrant es un documento que representa el derecho de aval sobre bienes almacenados en un depósito. Este documento se utiliza como respaldo para obtener un préstamo, cuando el titular del warrant entrega el documento al prestamista, este adquiere temporalmente la propiedad de los bienes depositados como garantía del préstamo otorgado.

A través de un warrant, un comprador y un vendedor acuerdan intercambiar un activo a un precio fijo en una fecha determinada, pagando una prima inicial. Al vencimiento, pueden optar por ejecutar el intercambio o perder la prima sin realizarlo.

2.2.3.6. Usos del financiamiento.

La distribución de los activos de la empresa o de los fondos adquiridos a través de la financiación puede ser empleada en diversas opciones (previo a la planificación) según los requerimientos de la compañía, algunas de las cuales se detallarán a continuación:

2.2.3.6.1. Activo fijo.

Estos son activos que están bajo propiedad de la empresa y pueden ser utilizados en todas las transacciones comerciales realizadas por la compañía. Cisneros et al. (2020) expresa que es un elemento esencial dentro de una compañía, sea tangible o intangible, cuya conversión inmediata a liquidez resulta difícil debido a sus características. Estos elementos son indispensables para el desarrollo operativo del negocio y no están concebidos para su enajenación, su propósito primordial radica en la generación de rendimientos a largo plazo. Por lo tanto, al adquirirlos no se busca su comercialización, sino que su propósito fundamental es asegurar la continuidad operativa de la empresa.

2.2.3.6.2. Capital de trabajo.

Se refiere a la suma total de los recursos financieros disponibles para que una empresa comience sus operaciones a corto plazo. Según Saucedo (2019) manifiesta que el capital de trabajo representa los recursos financieros de una empresa que, mediante una correcta gestión por parte de la dirección, generan un valor económico adicional al capital inicial invertido por los empresarios. Este valor añadido contribuye a la sostenibilidad y continuidad del negocio a largo plazo. Por consiguiente, la disponibilidad de recursos financieros es crucial para iniciar las operaciones comerciales de la empresa, lo cual permitirá obtener el efectivo necesario para cumplir con sus compromisos financieros de

manera sólida, lo que a su vez ayudará a la empresa a optimizar sus ganancias considerando los posibles riesgos involucrados

2.2.3.6.3. Refinanciación de deudas.

Reestructurar deudas implica adquirir un nuevo préstamo o crédito con el fin de liquidar las deudas previas. García (2019) afirma que si una persona o empresa enfrenta dificultades para pagar un crédito, lo más recomendable es solicitar una reprogramación de deuda a la entidad financiera. En situaciones extremas donde el crédito vence y es necesario refinanciar, es crucial actuar con prontitud para abordar esta necesidad de manera inmediata. Por ello, refinanciar puede ser beneficioso al combinar varias deudas en una única, simplificar los pagos mensuales y optimizar la administración de las finanzas tanto a nivel personal como empresarial.

2.2.4. Crédito pequeña y mediana empresa

Es un tipo de financiamiento diseñado específicamente para pequeñas y medianas empresas, este tipo de crédito proporciona a las PYME acceso a capital para cubrir sus necesidades financieras, como inversiones en activos, capital de trabajo, expansión del negocio, compra de inventario, entre otros aspectos fundamentales para el desarrollo y crecimiento de la empresa. De Jesús et al. (2021) indica que las plataformas tecnológicas han abierto nuevas puertas para las pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso al crédito de miles de ellas, incluso aquellas dedicadas al arte, la cultura o la salud. Este avance no solo promueve la igualdad de oportunidades en términos de edad, género y estatus económico, sino que también representa la primera incursión en el crédito formal y factible para muchos emprendedores. Del mismo modo, es fundamental disponer de la documentación básica necesaria que solicitaría cualquier entidad financiera antes de comenzar el proceso de solicitud de financiamiento. Según Asociación de Exportadores (ADEX, 2020):

- Documentación que certifique la creación de la empresa.
- Informes financieros de los últimos 3 años, ya sean auditados o no.
- Posibles garantías relacionadas con bienes inmuebles.
- Documentación bancaria pertinente.
- Identificación oficial de los socios principales.
- Antecedentes crediticios, si aplican.
- Detalle sobre los productos que se exportan.
- Registro detallado de ventas, incluido clientes, montos y fechas.

2.2.5. Restricciones del acceso al financiamiento

Las restricciones del acceso al financiamiento pueden estar relacionadas con diversas causas que limitan la capacidad de las empresas, especialmente las PYME, para obtener financiamiento bancario. Guercio et al. (2019) manifiesta que estas empresas recurren a financiamiento informal y préstamos personales al no acceder a financiamiento bancario, lo que resulta en costos financieros más altos debido a las condiciones menos favorables de estas fuentes alternativas.

El hecho de que las pequeñas y medianas empresas recurren a financiamiento proveniente de instituciones informales y préstamos personales para respaldar sus operaciones, refleja cómo las limitaciones en el acceso al financiamiento bancario las llevan a enfrentar costos financieros elevados. Esto se debe a que las condiciones asociadas con el financiamiento bancario, en términos de plazos, montos e intereses, suelen ofrecer ventajas significativas en comparación con los préstamos personales y las fuentes informales de financiamiento.

2.2.6. Teoría de la empresa

Existen varias teorías sobre la empresa que han sido desarrolladas por diversos autores a lo largo del tiempo. Su objetivo principal consiste en establecer un conjunto de conceptos que simplifiquen la comprensión y descripción de cómo se comportan y desempeñan las empresas en diversos contextos económicos.

2.2.6.1. Teoría de la innovación y cambio tecnológico.

Esta teoría postula que el progreso económico se impulsa principalmente mediante la introducción de nuevas tecnologías, productos y procesos innovadores. Según Quevedo (2019), al analizar la teoría de la innovación y el cambio tecnológico de Schumpeter (1942), se enfatiza que la innovación constituye un elemento central en la búsqueda del crecimiento económico, y los empresarios comparten los beneficios. Además, reconoce que la innovación está ligada al desarrollo sociocultural, y ambos deben crecer juntos para acelerar el progreso. En resumen, la teoría de Schumpeter ofrece una visión evolutiva del cambio económico, destacando la importancia central de la innovación y espíritu empresarial en la transformación de la estructura económica y el crecimiento a largo plazo.

2.2.6.2. Teoría de la internalización de la empresa.

La internalización de las empresas se refiere al proceso mediante el cual una empresa decide llevar a cabo actividades que anteriormente se realizaban a través de terceros, dentro de la propia organización. Según Linares (2023), al tratar la teoría de la internalización de

las empresas propuesta por Coase (1937), destaca como las empresas pueden crear productos y generar ganancias al coordinar recursos que, de lo contrario, interactuarían de manera ocasional en el mercado. En este enfoque, no se plantea una oposición entre el mercado y la empresa para la producción, ya que la empresa utiliza al mercado como un recurso complementario, pero este último por si solo carece de la capacidad para generar producción de manera independiente. Por ello, esta teoría sigue siendo relevante hoy en día, ya que ayuda a comprender las dinámicas internas de las compañías y sus implicaciones financieras en general.

2.2.6.3. Teoría de los recursos y capacidades.

Esta teoría sostiene que las empresas pueden obtener y mantener una ventaja competitiva al desarrollar y aprovechar de manera efectiva sus recursos y capacidades únicos, que son difíciles de imitar por sus competidores. Según Alvarado et al. (2019) en el marco de la teoría de recursos y capacidades propuesto por Penrose (1959), Andrews (1971) y Barney (1991), afirman que el capital social es concebido como un recurso distintivo y versátil. Este recurso puede ser empleado de diversas maneras, números y variantes para la elaboración de productos y servicios adaptados a un mercado en particular. Por lo cual, su enfoque en la gestión eficaz de los recursos internos y las capacidades organizativas, resalta la importancia de la innovación y la adaptabilidad en un entorno empresarial en constante cambio.

2.2.6.4. Teoría de la agencia.

Es una teoría económica y organizacional que examina la relación entre los empresarios y los administradores de una empresa, centrándose en los conflictos de intereses que pueden surgir cuando los intereses de los propietarios y los administradores no están alineados. Según Palacín y Ramírez (2018), la teoría de la agencia, impulsada por Jensen y Meckling (1976), sostiene que una empresa, en realidad, es una construcción legal que facilita la interacción entre distintos agentes económicos. En este contexto, el principal confiere al agente la autoridad de tomar disposiciones empresariales en su nombre. Sin embargo, cada parte busca incrementar su propia utilidad en sus vínculos contractuales, lo que puede llevar a conflictos de interés entre el principal y el agente. Es decir, aunque comparten objetivos comunes, como el éxito de la empresa, sus intereses individuales pueden no siempre alinearse de manera perfecta.

2.2.6.5. Teoría de la estructura de capital.

Esta teoría examina cómo las empresas eligen entre diferentes combinaciones de deuda y capital propio para financiar sus operaciones, se centra en entender cómo estas decisiones impactan en el valor y la rentabilidad de las empresas.

Según Gutiérrez et al. (2018), al revisar la teoría de la estructura del capital de Miller y Modigliani (1958), señalan que, en un mercado ideal, el valor de una empresa no se ve influenciado por su forma de financiamiento, ni tampoco por los tributos, el costo de capital, la información irregular o los costos de quiebra. En conclusión, la teoría de la estructura del capital ofrece una perspectiva fundamental sobre cómo las empresas determinan la combinación óptima de financiamiento para maximizar su valor y rentabilidad.

2.2.7. Importancia de la empresa

La importancia de la empresa radica en su capacidad para generar empleo, fomentar la innovación, mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir al desarrollo económico y social de una región o país. Sánchez (2020) manifiesta que el emprendimiento y los emprendedores juegan un papel fundamental en el progreso económico de una nación, especialmente cuando se garantiza la libertad laboral, desempeñando un papel principal al elaborar bienes y servicios indispensables, crear oportunidades de empleo, cumplir con sus responsabilidades tributarias y promover el crecimiento económico del país. Esta radica en varios aspectos fundamentales:

- **Generación de empleo:** Las empresas son fuente clave de empleo en la economía, proporcionando oportunidades laborales para individuos, contribuyendo así al desarrollo económico y social.
- **Creación de riqueza:** Las empresas generan valor añadido al elaborar bienes y servicios que cubren las necesidades y anhelos de los consumidores, lo que contribuye al crecimiento económico y aumento de la riqueza nacional.
- **Innovación y desarrollo tecnológico:** Las empresas son motores de innovación, impulsando avances en tecnología, productos y procesos, que mejoran la calidad de vida y la competitividad de la economía.
- **Contribución fiscal:** Las empresas pagan tributos que financian servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad, aportando al bienestar general de la población.
- **Desarrollo regional:** Las empresas pueden fomentar el desarrollo regional al invertir en áreas menos desarrolladas, crear empleo local y apoyar el crecimiento

económico en comunidades menos favorecidas.

Las empresas desempeñan un papel esencial en la economía y la sociedad al generar empleo, promover el crecimiento económico, estimular la innovación, satisfacer las demandas de los consumidores, apoyar el desarrollo de las comunidades locales y mejorar el bienestar social. Asimismo, las empresas tienen el potencial de ser agentes de transformación y ejercer un impacto positivo en áreas como la responsabilidad social, la sostenibilidad ambiental y la equidad de oportunidades. En síntesis, las empresas son fundamentales para el avance financiero de la población.

2.2.8. Características de la empresa

Estas características pueden abarcar la organización interna de la empresa, la distribución de responsabilidades en distintos departamentos, el enfoque en satisfacer las necesidades de los clientes, las responsabilidades sociales que deben ser abordadas, y otros elementos relevantes. Vizcaíno (2022) puntualiza que las empresas se caracterizan por tener una estructura organizativa que distribuye el trabajo en distintos departamentos para satisfacer las necesidades de los consumidores, además, abordan aspectos sociales importantes, cumplen con la normativa legal y elaboran planes para lograr sus objetivos. Por consiguiente, las características de una empresa son los atributos que la identifican y diferencian de otras, tales como su organización interna, distribución de responsabilidades, atención al cliente, cumplimiento normativo y estrategias para lograr objetivos.

2.2.9. Objetivos de la empresa

Los objetivos de una empresa se establecen en función de las necesidades futuras de la compañía, que busca alcanzar a través de sus operaciones. Estos objetivos deben ser diversos y planificados de manera adecuada, ya que influyen en el futuro y la posición de la empresa en su entorno.

Estos objetivos, buscan maximizar la rentabilidad, aumentar la cuota de mercado, garantizar la satisfacción del cliente, fomentar la innovación y el crecimiento sostenible, mantener una reputación corporativa sólida y crear valor para los accionistas y otras partes interesadas. Estos objetivos se centran en lograr resultados financieros positivos, desarrollar ventajas competitivas y llevar a cabo una gestión responsable que considere aspectos económicos, sociales y ambientales.

2.2.10. Teoría de las pequeñas y medianas empresas

Las teorías relacionadas con las Pequeñas y Medianas Empresas, abarcan varios enfoques que buscan comprender su funcionamiento y características. En el Perú las PYME,

son aquellas empresas consideradas como tales por su nivel de facturación, que no debe exceder de ciertos límites establecidos. Arbulú (2016) nos menciona que, en naciones en desarrollo como el Perú, las PYME, ejercen una función esencial en la actividad económica, fabricando y comercializando productos, aumentando su valor y participando activamente en la creación de puestos de trabajo

2.2.10.1. Teoría del ciclo de vida.

Esta teoría describe el ciclo de vida que atraviesa una pequeña y mediana empresa, considerando aspectos como su dimensión, tiempo, información y características de financiamiento utilizadas por las empresas. Según Jones (2012) la teoría del ciclo de vida de Adizes (1994) plantea un ejemplo organizacional comprendido en 9 etapas divididas en tres fases: crecimiento, madurez y envejecimiento. Cada una de estas etapas presenta desafíos y oportunidades únicas, y es esencial que las empresas estén conscientes de estas fases para poder planificar estrategias efectivas, anticiparse a cambios y asegurar la perdurabilidad de su negocio.

2.2.10.2. Teoría de la agencia.

Se centra en la asimetría de información y los precios de monitoreo en las empresas, lo que influye en la estructura de financiación y en la toma de decisiones. Según Peñaranda et al. (2020) la teoría de la agencia de Jensen y Meckling (1976) aborda la relación entre los accionistas y los gerentes de una empresa, la cual se describe como una relación de agencia. Por lo tanto, no es sorprendente que los temas relacionados con la separación de la propiedad y el control en las empresas modernas con accionistas dispersos estén estrechamente ligados al problema general de la agencia. Por lo tanto, la teoría de la agencia se preocupa por entender y gestionar los problemas mediante la implementación de sistemas de control, mecanismos de incentivos, entre otros, con el fin de alinear los intereses de los gerentes con el de los propietarios y maximizar el rendimiento empresarial.

2.2.10.3. Teoría de la jerarquía financiera.

Esta teoría aborda la importancia de mantener la propiedad y el control en las PYME, considerando la opacidad de la información y la falta de historial financiero. Según Gaytán (2021) sobre la teoría de la jerarquía financiera de Myers (1977) expresó que las pequeñas y medianas empresas eligen financiar sus proyectos en un orden específico, dando prioridad a fuentes de financiamiento menos costosas y riesgosas, como los recursos internos, seguidos de la deuda, y dejando la emisión de acciones como una opción de último recurso. Esta teoría es importante para comprender como las pequeñas y medianas empresas gestionan sus

fuentes de financiamiento, ofreciendo una perspectiva valiosa sobre sus decisiones financieras estratégicas y su impacto en el crecimiento y la viabilidad a largo plazo de estas organizaciones.

2.2.11. Importancia de las pequeñas y medianas empresas

La importancia de estas radica en su significativo impacto en la economía y el empleo a nivel mundial, estas empresas representan la mayor cantidad de las empresas en todo el mundo y son fundamentales para la creación de empleo y el desarrollo económico. Santamaría (2018) afirma que las pequeñas y medianas empresas son un componente significativo de la economía nacional. No obstante, su sostenibilidad a largo plazo es crucial, ya que muchas de ellas cierran en un periodo de menos de 5 años, lo que ocasiona una inestabilidad en los beneficios generados. Por lo tanto, es imperativo que las PYME demuestren superioridad frente a la competencia y lograr sus objetivos a largo plazo, lo que contribuirá al éxito continuo de la empresa.

2.2.12. Características de las pequeñas y medianas empresas

Las características de las pequeñas y medianas empresas en el Perú incluyen su adaptabilidad, formalidad, diversidad sectorial, acceso limitado al financiamiento, flexibilidad, enfoque en la innovación y creatividad, lo que las hace únicas en el contexto empresarial del país. Según el artículo 5 del TUO, pequeñas y medianas empresas deben clasificarse en categorías empresariales determinadas por sus niveles de ventas al año:

- **En relación a pequeñas empresas**, ventas al año que superen las 150 UIT y un límite de 1700 UIT.
- **En relación a la empresa mediana**, ventas al año que superen los 1700 UIT y con límite de 2300 UIT.
- **En cuanto al número de trabajadores**, las pequeñas empresas entre 11 a 50
- **En cuanto al número de empleados**, de 51 a 200 empleados para las medianas empresas.

2.2.13. Objetivos de las pequeñas y medianas empresas

Tienen como objetivos principales la creación de empleo, el aumento de las ventas, la expansión en el mercado y la promoción de sus actividades empresariales. Estos objetivos, establecidos por el gerente o propietario, se adaptan a plazos a corto y largo plazo, integrándose en el plan estratégico de la empresa para su análisis a través de un análisis FODA. Lozano (2023) expresa que la internacionalización es uno de los máximos objetivos para el crecimiento de las empresas en entornos competitivos, las PYME deben priorizar la

expansión global como parte clave de sus metas estratégicas para mantener su competitividad a largo plazo. Acosta y Delfín (2016) concluyen que el objetivo de cualquier empresa con fines de lucro es alcanzar un crecimiento económico sostenible, con un enfoque particular en la sostenibilidad para los empresarios de las PYME. Para lograr esto, es crucial de manera cooperativa los diversos conceptos que constituyen el desarrollo empresarial.

2.2.14. Leyes que respaldan a las pequeñas y medianas empresas

2.2.14.1. Ley N°28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.

Esta ley se enfoca en fortalecer y expandir las micro y pequeñas empresas para mejorar el empleo, aumentar la productividad, promover el crecimiento económico y contribuir al aumento de los ingresos fiscales (Ley N° 28015, 2003).

El propósito de esta normativa es crear un entorno legal personalizado y ajustado a las particularidades de estas empresas, con la meta de estimular su competitividad y estimular el avance económico nacional. La Ley 30056 introdujo la categoría MIPYME para diferenciar a las microempresas, pequeñas y medianas empresas con ingresos entre 150 UIT y 2,300 UIT, sin eliminar la clasificación tradicional MYPE y PYME.

2.2.14.2. Ley 30056 (2013).

En 2013, tras la promulgación de la ley, se aprobó la Ley 30056, la cual se incorporó a la ley 28015. La Ley 30056, en su artículo 1, tiene como objetivo establecer normas para impulsar la competitividad, legalidad y promoción de las pequeñas y medianas empresas, así como para crear marcos legales integrales y reunir recursos que respalden, fomenten y estimulen la financiación, la elaboración, el ingreso a los mercados nacionales e internacionales, y otras medidas que impulsen el progreso empresarial y mejoren la empresa, en conjunto con el desarrollo sostenible de estos sectores económicos. Esta legislación busca fortalecer el entorno empresarial, facilitar el crecimiento económico y promover la sostenibilidad en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas. Ley N°30056 (2013) establece medidas específicas para fomentar la competitividad y la legalidad en las pequeñas y medianas empresas, las cuales incluyen:

- Aumento en el límite máximo de ventas al año para las micro, pequeñas y medianas empresas, establecido cada dos años mediante decreto supremo.
- Promoción de la iniciativa privada a través de respaldo en incentivos destinados a programas de formación y asesoramiento técnico para las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Creación de políticas promocionales dirigidas a favorecer a entidades privadas que ofrezcan servicios de formación, asesoramiento técnico, investigación, y consultoría a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Identificación de las necesidades de capacitación laboral de estas empresas, cubiertas a través de programas de capacitación a licitarse a instituciones de formación pública o privada, basados en la normalización de las ocupaciones laborales.
- Modificación de diversos artículos para impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, promoviendo la competitividad y formalización de las micro y pequeñas empresas.

Estas medidas buscan fortalecer el entorno empresarial, facilitar el crecimiento económico y promover la sostenibilidad en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas.

2.2.15. Teoría de los sectores económicos

Cada miembro de la comunidad desempeña una variedad de labores, como la agricultura, la manufactura de bienes, el transporte de mercancías y actividades comerciales, entre otras. Es un enfoque utilizado para analizar la estructura y el funcionamiento de la economía en diferentes áreas o sectores. Esta teoría clasifica la actividad económica en distintos sectores, generalmente divididos en 3 categorías principales: el sector primario, el sector secundario y el sector terciario. Por consiguiente, la teoría de los sectores económicos clasifica la actividad económica en diferentes sectores según el tipo de bienes y servicios producidos, así como su interacción con otros sectores.

2.2.15.1. Teoría de la dualidad económica.

Esta teoría postula la existencia de dos sectores fundamentales en una economía en desarrollo: el sector moderno o industrializado y el sector tradicional, predominantemente agrícola. Según esta teoría, el desarrollo económico implica una transición de la mano de obra del sector agrícola al sector industrial. Según Banda et al. (2019) sobre la teoría de la dualidad económica de Lewis (1954) sugiere que esta migración de trabajadores del sector agrícola al industrial es impulsada por la existencia de un excedente de mano de obra en la agricultura, lo que permite una expansión del sector industrial sin aumentar salario. Por ello, la teoría de la dualidad económica destaca la importancia de la industrialización como motor del crecimiento económico y el cambio estructural en las economías en desarrollo.

2.2.15.2. Teoría de la desindustrialización.

Teoría desarrollada principalmente por Clark Kerr y otros académicos, analiza el cambio estructural en las economías avanzadas, destacando un declive relativo en la importancia del sector industrial en comparación con el sector servicios. El análisis de Callejón (2019) sobre la teoría de la desindustrialización de Kerr (1962) indica, este declive se atribuye a varios factores, como la globalización, que permite la reubicación de la producción en países con costos laborales más bajos; la tecnología, que automatiza procesos industriales y reduce la necesidad de la mano de obra; y los cambios en la demanda, con un aumento en la demanda de servicios en lugar de bienes manufacturados. Por ello, esta teoría señala que este cambio estructural plantea desafíos y oportunidades para las economías, como la necesidad de reentrenar a la fuerza laboral y diversificar las fuentes de crecimiento económico.

2.2.15.3. Teoría de la evolución de los sectores económicos.

Esta teoría postula que los sectores económicos atraviesan diversas etapas de desarrollo en el curso del tiempo. Estas etapas generalmente incluyen una fase agrícola inicial, seguida por un periodo de industrialización y finalmente una transición hacia una economía predominantemente basada en servicios. Fernández et al. (2018) hizo un análisis sobre el postulado de los sectores económicos de Clark y Kuznets (1945) concordando de que cada etapa se caracteriza por cambios significativos en la estructura económica y en la contribución relativa de cada sector al producto bruto interno, así como en la distribución del empleo. De modo que, este modelo proporciona un marco conceptual útil para comprender el desarrollo económico a largo plazo y los cambios en la composición sectorial de las economías a lo largo del tiempo.

2.2.16. Organización de los sectores económicos

La estructuración de estas áreas se implementa en todos los niveles educativos, donde se disponen recursos destinados a la fabricación, preparación para el consumo, distribución y comercialización de bienes y servicios. Gaviria et al. (2023) indica que los sectores económicos se dividen de la siguiente forma:

2.2.16.1. Empresas del sector primario.

Las empresas del sector primario son aquellas especializadas en la obtención de recursos de la naturaleza y a la posterior transformación de estos recursos en productos que pueden ser comercializados. Estas empresas son vitales para la economía de muchos países,

ya que proporcionan materias primas para la fabricación de productos en otros sectores, como la industria manufacturera. Algunos ejemplos de esta área incluyen:

- **Las empresas agrónomas y de crianza de ganado:** Se especializan en la elaboración de productos alimenticios, como carne, leche, huevos, cuero y lana, además de la crianza de animales como vacas, ovejas, cerdos y aves.
- **Las empresas pesqueras y acuícolas:** Se centran en la captura de peces y otros organismos acuáticos, como crustáceos, moluscos y algas, con el propósito de obtener alimentos y materias primas.
- **Las empresas forestales y madereras:** Se dedican al cultivo y la producción de madera, además de estar involucradas en el cuidado y la preservación de los bosques.
- **Las empresas mineras y extractivas:** Se especializan en la extracción de minerales como oro, plata, cobre, carbón y piedra de las reservas naturales.
- **La acuicultura:** Implica la crianza de organismos acuáticos como peces, crustáceos, moluscos y algas con el propósito de obtener alimentos y materias primas.

2.2.16.2. Empresas del sector secundario.

Las empresas del sector secundario se enfocan en la conversión de materias primas para satisfacer las demandas de los consumidores. Este sector integra actividades de diseño, construcción y energía, siendo crucial para el desarrollo industrial y la innovación técnica de un país. Ejemplos de empresas del sector secundario abarca:

- **Industrias manufactureras:** Abarcan diversas actividades que incluyen sectores como el textil, automotriz y electrónico, dedicados a la producción de bienes de consumo y de inversión.
- **Empresas de construcción:** Se encargan de la planificación, diseño, realización y mantenimiento de proyectos de infraestructura, como viviendas, edificios y vías de comunicación.
- **Empresas dedicadas a la producción de energía:** Se enfocan en la creación, transporte y reparto de energía, como la electricidad y el gas natural.
- **Empresas de procesamiento de alimentos:** Se especializan en la fabricación de productos alimenticios utilizando materias primas como harina, azúcar y leche.

2.2.16.3. Empresas del sector terciario.

En esta categoría se encuentran las organizaciones de servicios destinadas a satisfacer las necesidades de las personas, como aquellas que operan en el ámbito educativo, la atención médica, el transporte, el turismo, los negocios y otras esferas.

2.2.17. Sector comercio

Este sector ha ganado relevancia con el tiempo y se caracteriza por la adquisición y disposición de activos o mercancías con la finalidad de usarlos, comercializarlos o intercambiarlos; esto implica la permuta de un artículo o bien por algo que tenga un valor equivalente. La Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX, 2020) expresa que el sector comercial sigue atrayendo a los inversores, evidenciado por los próximos proyectos de centros comerciales. Sin embargo, si la economía no crece adecuadamente y carece de competitividad, es improbable que el sector mantenga su dinamismo histórico o contribuya completamente al crecimiento económico.

El ámbito comercial abarca tanto a los clientes como a las personas que realizan intercambios con sus productos. Aranibar y Quispe (2023) indican que el comercio desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico al ofrecer oportunidades para expandir mercados, especializar la producción y aumentar la productividad, tanto en bienes como en servicios. Por ello, el comercio es esencial porque impulsa el desarrollo económico del país, al expandir mercados y aumentar la productividad.

2.2.18. Clasificación del sector comercio

El sector comercio se puede clasificar de diversas maneras, según distintos criterios.

2.2.18.1. Por tipo de actividad.

- **Comercio minorista:** Venta directa de bienes y servicios al consumidor final en pequeñas cantidades.
- **Comercio mayorista:** Ventas de bienes y servicios en grandes cantidades a otros comerciantes, empresas o instituciones.
- **Comercio electrónico:** Compra y venta de bienes y servicios a través de plataformas en línea.

2.2.18.2. Por ubicación geográfica.

- **Comercio interior:** El comercio doméstico se lleva a cabo mediante comerciantes y personas físicas dentro de nuestro territorio nacional, ya que sus operaciones están regidas por la legislación en vigor en el país. Corvo (2021) indica

que el comercio interno, sea este familiar, interior o nacional, tiene lugar entre diversos actores comerciales dentro de las fronteras de una nación. Por lo tanto, las transacciones se regulan por las leyes comerciales nacionales, generando un entorno cohesionado. Los mayoristas conectan fabricantes y consumidores, mientras que los minoristas interactúan directamente con los usuarios finales.

- **Comercio exterior:** También conocido como comercio internacional, este tipo de intercambio se produce mediante acuerdos comerciales entre naciones, donde se exportan bienes y servicios al extranjero. Pinilla (2018) indica que, en el contexto de la economía mundial, es evidente que los países en desarrollo, al mejorar su eficiencia productiva, incrementan sus intercambios comerciales a nivel internacional en comparación con las naciones más industrializadas.

Según Añez (2019) implica el intercambio de bienes y servicios entre naciones, siendo crucial tanto para los empresarios como para los países. Además de impactar en el Producto Bruto Interno (PBI) al exportar una variedad de productos locales, es esencial al permitir que los productos y servicios lleguen a mercados más extensos. En este contexto, se realizan transacciones como la importación y exportación; donde la venta de bienes o servicios ocurre dentro del país en el caso de la importación, y se efectúa de un país a otro en el caso de la exportación, donde serán utilizados.

2.2.18.3. Por productos o servicios.

- **Comercio de bienes:** Intercambio de bienes tangibles, como productos manufacturados, alimentos, ropa, entre otros.
- **Comercio de servicios:** Intercambio de servicios intangibles, como transporte, turismo, salud, educación, entre otros.

2.2.18.4. Por canal de distribución.

- **Comercio tradicional:** Venta de productos a través de tiendas físicas, mercados, ferias, entre otros.
- **Comercio online:** Ventas de productos a través de internet, incluyendo tiendas en línea, market place, plataformas de subastas, entre otros.

2.2.19. Importancia del sector comercio

El sector comercial en el Perú es esencial, ya que posibilita la adquisición de bienes y servicios no disponibles localmente, facilita la venta de productos locales, promueve la interacción entre diferentes sectores económicos para comprender las preferencias de los consumidores, genera empleo y fomenta el desarrollo comunitario. Además, el gobierno

regula este mercado en beneficio de todos los actores involucrados. El sector comercial es fundamental en la economía al facilitar el intercambio de bienes y servicios, generando empleo, impulsando empresas y el desarrollo local. Además, satisface las necesidades de los consumidores, promueve la competencia, la innovación y brinda acceso a diversos productos. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019) expresa que en las últimas décadas, el comercio internacional ha crecido notablemente, con economías en desarrollo participando en cadenas de suministro globales. Avances tecnológicos y logísticos han permitido la separación geográfica de la producción, aumentando la demanda en las cadenas de suministro y requiriendo un flujo continuo y seguro de componentes de manera eficiente y confiable. Por ello, el sector comercial no solo es esencial para la economía en términos de actividad económica y empleo, sino que también es un motor clave para el desarrollo económico del país.

2.2.20. Reseña de la empresa caso de estudio

La empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. con RUC 20604915768, fue fundada por el señor Olger David Quispe Quispe con número de DNI 42357198, en el mes de junio de 2019 y opera en el mercado de venta al por mayor de productos de ferretería. Su domicilio fiscal se encuentra en el distrito del Rímac, provincia de Lima, departamento de Lima, específicamente en la Calle 2 manzana F lote 3 comité 6, Flor de Amancaes. Inició sus operaciones el 1 de julio de 2019. Además, la empresa se rige por la ley general de sociedades y otras normativas aplicables, lo que indica su compromiso con la legalidad y el cumplimiento normativo en sus operaciones. Su enfoque principal está en ofrecer mercaderías y materiales de alta calidad y variedad a precios competitivos, acompañado de un servicio excepcional que busca satisfacer las necesidades de sus consumidores. A través de su ubicación estratégica y su compromiso con la calidad y variedad de sus productos, MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. busca destacarse en el mercado mayorista, brindando soluciones a sus clientes y manteniendo altos estándares en todas sus operaciones.

2.2.21. Información del registro único del contribuyente RUC

FICHA RUC: 20604915768	
MULTISERVICIOS BENJAMIN CORINA S.A.C. - MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.	
Descargar Ficha RUC	Ficha RUC Aceptar Cancelar
Información General del Contribuyente	
Apellidos y Nombres o Razón Social	: MULTISERVICIOS BENJAMIN CORINA S.A.C. - MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39 - SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 26/06/2019
Fecha de Inicio de Actividades	: 01/07/2019
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición de Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 21/03/2021
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 21/03/2021),BOLETA (desde 04/08/2021)

2.2.22. Visión y misión de la empresa

2.2.22.1. Visión de la empresa Ferretería MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.

La visión de esta empresa se centra en liderar el mercado a través del prestigio en el trato con los clientes y la excelencia en la calidad de sus productos. Este enfoque refleja un compromiso con la satisfacción del cliente y la excelencia operativa como pilares fundamentales de su estrategia empresarial.

2.2.22.2. Misión de la empresa Ferretería MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.

La misión de la empresa se enfoca en brindar a sus consumidores mercaderías de alta calidad y variedad en el mercado de ferretería, acompañado de un servicio excepcional, precios competitivos y un compromiso constante en satisfacer sus necesidades.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición de financiamiento

El financiamiento se refiere al procedimiento de obtener recursos necesarios, ya sea a través de fuentes internas o externas, con la finalidad de inyectar capital a la organización.

Según Boscán y Molina (2020) el financiamiento implica suministrar los medios necesarios para iniciar, desarrollar y administrar un proyecto económico. Estos recursos pueden ser devueltos en un periodo determinado y compensados con un interés previamente pactado.

Asimismo, Brigham y Houston (2009) lo define como el proceso mediante el cual una empresa o individuo obtiene y gestiona fondos, para cumplir con los objetivos corporativos, enfatizando en la importancia de maximizar el valor y satisfacer necesidades de los interesados.

Según Bea et al. (2023) sobre la definición del financiamiento, Perdomo (1998) expresa que es la adquisición de recursos de fuentes internas o externas, a corto o largo plazo, necesarios para el funcionamiento óptimo y efectivo de todo tipo de empresas. En consiguiente, el financiamiento se refiere al proceso de adquirir fondos, internos o externos, para impulsar el desarrollo y las operaciones de una entidad, ya sea a corto o largo plazo, con el fin de llevar a cabo proyectos, adquirir activos o realizar inversiones necesarias para su funcionamiento adecuado.

Gitman y Zutter (2012) describen el financiamiento como el proceso mediante el cual una empresa obtiene los recursos necesarios para cubrir tanto sus inversiones como sus operaciones, destacando que estos recursos pueden ser adquiridos interna y externamente, enfatizando la importancia del financiamiento para el desarrollo y la viabilidad de las organizaciones. Por lo tanto, el financiamiento se define como el elemento central en la estructura de cualquier empresa, en la gestión adecuada de los recursos y la selección apropiada de las fuentes de financiamiento, considerando el nivel de endeudamiento, son aspectos cruciales que otorgan relevancia a la salud financiera empresarial. Esto se traduce en un aumento del valor de la empresa, ya que una correcta administración financiera permite afrontar desafíos, alcanzar metas y mantener la eficiencia operativa, lo cual es fundamental para atraer inversionistas y asegurar la continuidad y crecimiento del negocio.

2.3.2. Definición de empresa

La empresa, entendida desde diversas perspectivas a lo largo del tiempo por destacados autores, es un ente fundamental en el ámbito económico y empresarial. Gómez

(2021) subraya la visión de Drucker (1985) sobre la empresa como una entidad social con funciones económicas, donde se enfatiza que su objetivo fundamental es obtener rentabilidad al satisfacer necesidades humanas a través de la oferta de productos y servicios.

Del mismo modo, Según Carreto (2013), al describir la perspectiva de Marshall (1890) sobre la función de la empresa, esta se concibe como una entidad comprometida con la fabricación y/o comercialización de bienes y servicios con el fin de obtener ganancias económicas, fusionando elementos de producción como el capital y el trabajo para generar valor y satisfacer las demandas del mercado.

Según González (2019) en su artículo, respalda la definición de Schumpeter (1942) donde agregó que la empresa no solo produce bienes y servicios existentes, sino que también introduce nuevas combinaciones de factores de producción para crear productos innovadores.

Según Tantalean (2022) Una empresa no se limita a ser un simple acto comercial, sino que representa una agrupación que combina capital, trabajo y recursos para llevar a cabo sus actividades comerciales o productivas destinadas a satisfacer las demandas de un mercado específico.

En conclusión, la empresa se erige como un pilar en la economía, combinando esfuerzos humanos y recursos para generar valor, satisfacer demandas del mercado y fomentar la innovación. Esta diversidad de enfoques subraya su importancia como motor de desarrollo económico y social, adaptándose constantemente para responder a las necesidades cambiantes de la sociedad y el mercado.

2.3.3. Definición de pequeñas y medianas empresas

La definición de las Pequeñas y Medianas Empresas varía según diferentes fuentes y criterios. Según la Unión Europea, las medianas empresas tienen menos de 250 empleados y un volumen de negocios inferior a 40 millones de euros. Por otro lado, las pequeñas empresas pueden tener entre 10 y 49 empleados, mientras que las microempresas cuentan con hasta 10 empleados. Estas categorías se definen en base al tamaño de la empresa, su facturación y activos, siendo el número de empleados el criterio principal para determinar su tamaño. Según Mendoza (2010) indica que las pequeñas y medianas empresas se caracterizan como entidades económicas independientes que cuentan con un personal, recursos y volumen de ventas restringidos. Oliveros (2019) manifiesta que las PYME cuentan con una organización y estructura básicas y simples, con un nivel de gestión

reducido y una carga burocrática mínima. Esta configuración facilita la circulación de información y la comunicación de manera efectiva dentro de la empresa.

Según Cardoza et al. (2020) en su estudio sobre las ideas de Penrose (1959), la empresa se define como una amalgama de recursos productivos que, gracias a su gestión eficiente, facilitan su crecimiento. Esta gestión eficaz se considera una fuente de diversidad, ingresos económicos y superioridad frente a otras compañías.

Al combinar estas perspectivas, se obtiene una visión integral sobre la definición y el papel crucial que desempeñan las Pequeñas y Medianas Empresas en el entramado económico, destacando su importancia como impulsores del desarrollo empresarial y económico.

2.3.4. Definición de sectores económicos

Los sectores económicos son conjuntos de operaciones productivas que se llevan a cabo en diversas áreas, dividiéndose en tres secciones principales en nuestro país: la primera sección abarca la extracción y transformación, la segunda sección corresponde a la industria, y la tercera sección se refiere a los servicios. Según Instituto Peruano de Economía (IPE, 2020) menciona que en el ámbito económico, se distinguen áreas de producción que representan las divisiones de las actividades económicas, cada una ligada a un sistema de producción específico, estas áreas se clasifican en tres niveles: el sector primario, centrado en la extracción de recursos naturales; el sector secundario, enfocado en la transformación de materias primas en productos elaborados; y el sector terciario, dedicado a la prestación de servicios más intangibles y personalizados.

Por consiguiente, los sectores económicos son divisiones utilizadas para categorizar las diferentes actividades económicas de una región o país. Estas divisiones se basan en la naturaleza de las actividades económicas y su aporte al producto bruto interno y al empleo.

2.3.5. Definición de sector comercio

El sector comercio, que abarca las transacciones de bienes y servicios entre productores, intermediarios y consumidores a nivel nacional e internacional, es un pilar fundamental en la economía global al fomentar la especialización productiva y la eficiencia en la distribución de recursos (Porter, 2007). Además de su contribución a la creación de valor económico y la competitividad empresarial, el comercio internacional promueve la transferencia de tecnología, conocimiento y mejores prácticas, impulsando el desarrollo económico sostenible a escala mundial.

Krugman (2013) destaca que el comercio no solo impulsa el crecimiento económico, sino que también fortalece la integración entre países, fomentando la cooperación y la interdependencia económica.

Las interacciones comerciales en el sector no solo impactan en el crecimiento económico, sino que también influyen en la distribución de la riqueza y en la reducción de la pobreza a nivel global (Rodrik, 2021). La diversificación de las economías a través del comercio internacional permite a los países aprovechar sus ventajas comparativas y participar en cadenas de valor globales, lo que a su vez estimula la innovación, la productividad y la competitividad a nivel internacional. En este contexto, el sector comercio se posiciona como un motor clave para el progreso económico y social, generando oportunidades de empleo, aumentando la calidad de vida y fortaleciendo las relaciones comerciales entre naciones en un entorno cada vez más interconectado.

2.4. Hipótesis

Esta investigación se basó en una hipótesis con el objetivo de ofrecer una descripción exhaustiva y comprensión detallada del fenómeno analizado. Hernández (2014) indicó que todos los estudios necesitan hipótesis, especialmente aquellos de naturaleza descriptiva, en los cuales es suficiente formular preguntas de investigación para llevar a cabo la investigación. Por ende, en este tipo de tesis no es necesario incluir teorías, ya que se centra en explicaciones.

III.METODOLOGÍA

3.1. Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Nivel de la investigación

Con el propósito se elaboró esta tesis, de forma descriptiva porque ofreció información sobre la situación en la que se encontró la PYME, específicamente en lo que respecta a la participación de los empleados en sus operaciones comerciales (Hernández, 2014).

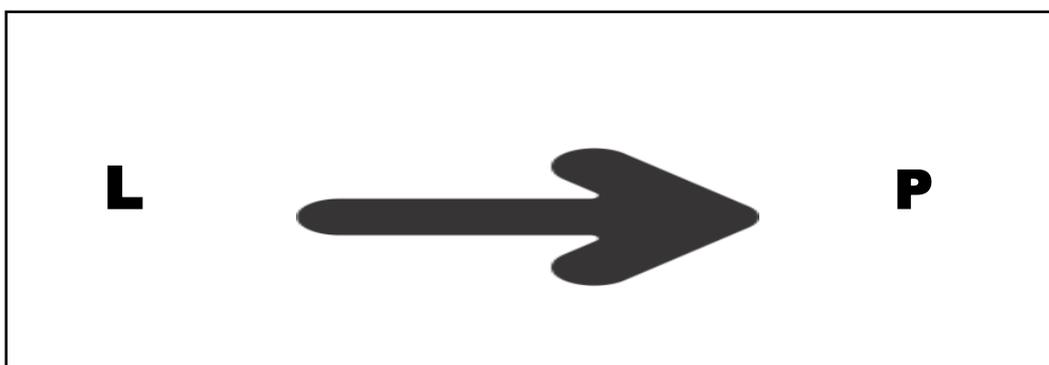
3.1.2. Tipo de investigación

El estudio se centró en una metodología cualitativa y explicativa, se recopiló información detallada sobre la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C., sin formular hipótesis previas. Esta aproximación facilitó la obtención de resultados fiables y precisos que fueron analizados y comprendidos (Hernández, 2014).

3.1.3. Diseño de la investigación

Según Hernández (2014) se define como un esquema o enfoque elaborado para adquirir la información necesaria en un estudio e interpretar las preguntas adecuadas.

El enfoque de investigación adoptado ha sido de carácter no experimental, con el objetivo de analizar y comprender el fenómeno en el contexto en que se presentó, sin intervenir en la variable Financiamiento. Esta metodología se basó en un análisis exhaustivo de fuentes bibliográficas tanto físicas como digitales, lo que permitió una revisión amplia y detallada de la literatura relevante. Además, se llevó a cabo un estudio de caso sin intervención, lo que proporcionó una visión profunda y detallada del caso específico. Como resultado, se obtuvo una comprensión integral del tema de investigación, al observar y analizar el fenómeno tal como se presentó en el contexto de la investigación



Donde:

L: Examinó a la variable principal.

P: Muestra que estuvo conformada por el gerente de la empresa.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

Son el conjunto total de individuos o elementos que comparten ciertas características o criterios y que son el foco de estudio. Arias et al. (2016) la población de estudio consiste en un grupo específico de casos, claramente definido, restringido y disponible, que sirvió como base para seleccionar la muestra, y que cumple con una serie de criterios previamente establecidos. Por consiguiente, se anticipó que la muestra represente de manera precisa el conjunto total, que en este escenario corresponde a la población; de esta manera, se ha asegurado la precisión de que los datos recopilados sean lo más coherentes y fidedignos posibles.

- En nuestra investigación la población estuvo conformada por las pequeñas empresas del Perú.

3.2.2. Muestra

En la metodología cualitativa, la muestra representa una porción más reducida de la población total, en la que cualquier elemento puede ser elegido para su inclusión. Es un conjunto de individuos, sucesos, circunstancias, cuerpo social, entre otros, de los cuales se recopilarán datos, sin la obligación de ser un reflejo exacto del universo o población bajo estudio (Hernández, 2014). Así, se trata de una síntesis o una fracción de nuestra población en análisis, la cual reveló las características específicas presentes en ella.

- La muestra estuvo compuesta por la entidad de investigación MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.

3.3. Variables, Definición y Operacionalización

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERATIVA	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN		CATEGORIA O VALORACION	
					Nominal	Ordinal	Dicotómica	Politómica
Financiamiento	Es el proceso de organización que individuos y empresas realizan con la finalidad de generar ganancias y asignarlas, ya sea para invertir o para adquirir bienes y servicios (Hernández, 2021).	Las acciones de administración llevadas a cabo por las pequeñas y medianas empresas, así como por los proveedores financieros, en la adquisición y distribución de fondos monetarios son fundamentales para el funcionamiento y crecimiento de los negocios. Estas actividades abarcan desde la obtención de recursos financieros hasta su asignación estratégica, desempeñando un papel crucial en la viabilidad y éxito de las organizaciones.	Fuentes de financiamiento	Interno	X		X	
				Externo	X		X	
			Sistema financiero	Bancario	X		X	
				No bancario	X		X	
			Plazo de financiamiento	Corto plazo	X		X	
				Largo plazo	X		X	
			Costo de financiamiento	Bajo costo		X	X	
				Alto costo		X	X	
			Tipos de financiamiento	Aporte propio	X		X	
				Préstamo garantía hipotecaria	X		X	
				Leasing	X		X	
			Usos del financiamiento	Activo fijo	X		X	
				Capital de trabajo	X		X	
				Refinanciación de deuda	X		X	

Fuente. Cuadro preparado por la autora.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

En el transcurso de la investigación, un aspecto fundamental fue la recolección de datos. Para ello, el investigador se desplazó a la empresa objeto de estudio, coordinó una reunión con el gerente, explicó el propósito del cuestionario y proporcionó las instrucciones necesarias. Este enfoque garantizó que la aplicación del cuestionario se llevara a cabo de manera abierta y precisa, asegurando que los datos recopilados reflejaran con exactitud la situación financiera de la empresa. Esta precisión era esencial para respaldar la validez y credibilidad del estudio. Todo este proceso demandó una atención minuciosa y un compromiso total por parte del investigador.

3.4.1. Técnica

Se usaron técnicas como la revisión sistemática de la literatura. La revisión bibliográfica que implicó recopilar, analizar y sintetizar la información relevante de diversas fuentes bibliográficas. Además, se utilizó como técnica a una entrevista al gerente general de la empresa caso de estudio.

3.4.2. Instrumento

En este estudio, se aplicó un cuestionario dirigido al gerente de la empresa como instrumento principal para recopilar datos. El cuestionario ha sido diseñado con el objetivo de obtener información detallada y estructurada sobre la variable financiamiento, permitiendo obtener información significativa sobre el tema de estudio.

3.5. Método de análisis de datos

El proceso de evaluación planificado implicó la recopilación de información a través de un objetivo general y 3 objetivos específicos, seguido por un análisis comparativo de los antecedentes a nivel internacional, nacional, regional y local relacionados con la variable de financiamiento y el sector comercio. Se aplicó un cuestionario al gerente general de la empresa en estudio y se analizaron los datos recopilados, presentándolos en cuadros para facilitar la interpretación y análisis. Se discutieron los resultados por cada objetivo específico y se identificaron las conclusiones tanto a nivel de objetivos específicos y conclusión general. Una vez revisado esto, se formularon las recomendaciones pertinentes. Este proceso requirió una atención detallada y dedicación total, ya que la precisión y validez de los resultados dependían de la calidad de la recopilación de datos y el análisis comparativo.

3.6. Aspectos Éticos

De acuerdo con el Reglamento de Integridad Científica en la Investigación, actualizado por el Consejo Universitario con resolución N° 0277 – 2024 – CU - ULADECH

Católica, de fecha 14 de marzo del 2024. Se resalta la importancia de tomar en cuenta los siguientes aspectos éticos en todas las actividades de la investigación llevadas a cabo por ULADECH. Tales principios éticos comprenden:

3.6.1. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes

En este estudio se aplicó un enfoque ético en todas las etapas de investigación. Se obtuvo el consentimiento informado del participante, asegurando que estuviera plenamente informado sobre los objetivos, procedimientos y posibles riesgos del estudio, y que participara de forma voluntaria. Además, se mantuvo la confidencialidad de los datos recopilados, se valoró y mantuvo su dignidad respetando sus derechos, su autonomía y privacidad en todo momento, del mismo modo el cuestionario fue comprensible y apropiado para el participante.

3.6.2. Cuidado del medio ambiente

En el contexto de esta investigación, se puso en práctica un enfoque comprometido con el cuidado del medio ambiente, donde se aseguraron de que todas las actividades y procesos se realicen de manera sostenible y respetuosa en el entorno natural, tomando medidas para minimizar el impacto ambiental, tales como la reducción del consumo de recursos naturales como el papel evitando así la tala de árboles, la gestión adecuada de los residuos y la preferencia por alternativas eco amigables en la ejecución del estudio, optando por medio de transportes sostenibles o virtuales para reuniones. Además, se fomentó la sensibilización entre los participantes, promoviendo la adopción de prácticas responsables en el uso de recursos naturales y preservando el ecosistema local.

3.6.3. Libre participación por propia voluntad

En la investigación, se aseguró que la participación del gerente de la empresa en estudio fuera completamente voluntaria y libre de cualquier forma de imposición. Se respetó su autonomía, se brindó información completa para tomar decisiones informadas, permitiendo retirarse en cualquier momento sin consecuencias adversas. Estas prácticas éticas aseguraron la integridad de los resultados y el respeto de los derechos del participante.

3.6.4. Beneficencia, no maleficencia

En la realización de este estudio, la aplicación del principio de beneficencia y no maleficencia se reflejó en cada etapa de la investigación. Durante la recolección de datos, se garantizó el bienestar del participante, como la obtención del consentimiento informado y la protección de su privacidad. Además, al analizar y presentar los hallazgos, se tuvo especial

cuidado en minimizar cualquier posible daño o efecto adverso y se destacaron mediante las recomendaciones, los beneficios potenciales para el participante y la comunidad en general.

3.6.5. *Integridad y honestidad*

En el trabajo de investigación, la integridad y la honestidad se han aplicado de manera rigurosa para garantizar la objetividad, imparcialidad y transparencia en todas las fases de la investigación. Esto se reflejó en la transparencia en la recolección, análisis y presentación de los hallazgos, la correcta atribución de fuentes y la honestidad con el que se abordó cualquier conflicto de intereses. Esto ha permitido una comunicación responsable y ética de los resultados, asegurando la credibilidad y confiabilidad del trabajo realizado.

3.6.6. *Justicia*

Para el trabajo de investigación, se aplicó el principio de justicia asegurando que el participante sea tratado de manera equitativa y de forma justa. Se estableció reglas claras y justas para su participación en el estudio. También se tomó medidas para evitar que mis propias opiniones o preferencias afectaran en el trato al participante. Esto garantizó que todas las decisiones fueran tomadas de manera justa y que el gerente fuera tratado con respeto y equidad en todo momento.

IV.RESULTADOS

4.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú.

Cuadro N°1

Resultados de los Antecedentes

Factores Relevantes	Autores	Resultados	Oportunidades
Fuentes de Financiamiento	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	Los tesisistas nacionales destacan que las empresas hacen uso de fuentes internas como capital propio y de fuentes externas, de terceros.	El uso de fuentes internas y externas por parte de las empresas refleja una estrategia coherente con las teorías de financiamiento, que sugieren una combinación óptima de capital propio y de terceros para maximizar el valor de la empresa.
Sistema financiero	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	Los autores nacionales, expresan que las compañías obtienen préstamos del sistema bancario, representadas por el BCP o el BBVA y del sistema no bancario, que incluye cooperativas de ahorro y crédito, así como las cajas rurales.	El acceso de las empresas a préstamos de la banca comercial como del sistema no bancario, está en línea con las teorías del financiamiento. Por ello, aprovechando las opciones disponibles en el sistema financiero, contribuye a la estabilidad y crecimiento a largo plazo de las empresas.
Plazo de Financiamiento	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	Conforme indican los autores nacionales, las empresas cumplen con el pago de sus obligaciones crediticias tanto en el corto como el largo plazo, mediante distintas estrategias financieras y de gestión.	El hecho de que las empresas cumplan con sus obligaciones crediticias tanto en el corto como en el largo plazo coincide con las teorías del financiamiento, las cuales resaltan la importancia de una gestión financiera sólida para mantener estabilidad y solvencia al demostrar esta capacidad de cumplimiento.
Costo de Financiamiento	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	De acuerdo con los datos presentados por los autores nacionales, la mayoría de las empresas fueron sujetas a tasas de interés anuales promedio del 26%.	El TEA promedio de las empresas nacionales es del 26%, contrastando con el 18% reportado por la SBS. Esta discrepancia ofrece una oportunidad para que las empresas revisen y optimicen su estructura de costos de financiamiento. Al hacerlo, pueden mejorar su rentabilidad y competitividad, alineándose con las teorías del financiamiento para maximizar el valor empresarial.
Tipo de Financiamiento	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	Por lo expuesto por los tesisistas nacionales, las empresas comenzaron sus actividades por medio de aportes propios y créditos respaldados con garantías hipotecarias.	La mayoría de las empresas inicia sus actividades utilizando recursos propios y créditos hipotecarios, lo que coincide con las teorías de financiamiento. Esto les permite mejorar su estructura de capital, reducir su dependencia de financiamiento externo y acceder a fondos adicionales con tasas de interés favorables, lo que contribuye a aumentar su valor y generar beneficios para las empresas.
Usos del Financiamiento	Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022)	Los autores nacionales mencionan que las empresas canalizaron los fondos obtenidos a través del préstamo, hacia la expansión de su capital de trabajo y destinando parte de los recursos a la adquisición de activos fijos.	Las empresas emplean los préstamos para ampliar su capital de trabajo y adquirir activos fijos, lo cual concuerda con las teorías del financiamiento que recomiendan el uso eficiente del financiamiento para generar valor y maximizar las inversiones, cumpliendo así con los principios esenciales del financiamiento, permitiendo fortalecer su operatividad e incrementar su competitividad.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

4.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.- Lima 2023.

Cuadro N°2
Resultados del Cuestionario

Factores Relevantes	Preguntas	Si	No	Oportunidades
Fuentes de Financiamiento	¿Su financiamiento fue de fuentes internas? (autofinanciamiento)	X		La empresa en estudio realiza su financiamiento de fuentes internas y fuentes externas de terceros, reflejando una estrategia coherente con las teorías del financiamiento.
	¿Su financiamiento fue de fuentes externas? (de terceros)	X		
Sistema financiero	¿La empresa recurre al sistema financiero por crédito?	X		La empresa en estudio buscó financiamiento a través del sistema financiero, mediante crédito del sistema bancario (banco BCP). Este enfoque indica una gestión financiera eficiente, dado que los bancos tienden a ofrecer tasas de interés más competitivas en comparación con las entidades no bancarias.
	¿Ha obtenido préstamo del sistema bancario (banca comercial)	X		
	¿Ha obtenido préstamo del sistema no bancario? (cooperativas de ahorro, cajas municipales, financieras, entre otros)		X	
Plazo de Financiamiento	¿El préstamo solicitado fue cancelado a corto plazo?		X	La empresa en estudio ha cumplido con éxito sus compromisos de pago a largo plazo, sin enfrentar dificultades en el proceso. Esto evidencia la capacidad de la empresa para administrar eficientemente sus compromisos financieros y sugiere una salud financiera favorable.
	¿El préstamo solicitado fue cancelado a largo plazo?	X		
	¿Ha presentado dificultades al cumplir con los pagos establecidos?		X	
Costo de Financiamiento	¿Cuál es el porcentaje de TEA aplicado al crédito Respuesta: 17%			La empresa caso de estudio muestra que la TEA aplicada fue del 17%, la cual se considera una tasa aceptable por el crédito. Esto sugiere una gestión financiera eficiente y una posición sólida en el mercado crediticio.
	¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?	X		
Tipos de Financiamiento	¿Usted inició sus actividades comerciales a través de aportes propios?	X		Los resultados muestran que la empresa caso de estudio comenzó sus operaciones utilizando recursos propios y crédito hipotecario, indicando una estrategia financiera diversificada y cuidadosa, lo que demuestra una gestión financiera eficiente y responsable por parte de la empresa para asegurar el respaldo necesario para su inicio y desarrollo.
	¿Ha financiado sus actividades comerciales con préstamos con garantía hipotecaria?	X		
	¿Financió sus operaciones comerciales a través de leasing?		X	
	¿Ha financiado sus actividades comerciales por medio del factoring?		X	
Usos del Financiamiento	¿Ha destinado los recursos del préstamo en la compra de activos fijos?	X		La empresa caso de estudio utilizó los fondos del préstamo para comprar activos fijos (estanterías, mostradores, remodelación del local) y financiar el capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros). Esto evidencia una estrategia financiera que busca invertir en activos y asegurar la continuidad de las operaciones diarias.
	¿Destino los recursos del préstamo para cubrir necesidades de capital de trabajo?	X		
	¿Ha destinado el dinero del préstamo para refinanciar deudas existentes?		X	

Fuente: Elaborado por el investigador en base al cuestionario.

4.3. Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú y la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023.

Cuadro N°3

Resultados de los Objetivos Específicos N°01 y 02

Factores Relevantes	Oportunidades del Objetivo Específico N°1	Oportunidades del Objetivo Específico N°2	Objetivo Específico N°3 - Explicación
Fuentes de Financiamiento	Los tesisistas nacionales destacan que las empresas hacen uso de fuentes internas como capital propio y de fuentes externas, de terceros.	La empresa caso de estudio realiza su financiamiento de fuentes internas como capital propio y fuentes externas de terceros.	Las empresas nacionales, al igual que la empresa caso de estudio, utilizan fuentes internas (capital propio) y fuentes externas (de terceros) para financiar sus operaciones. Esto indica una alineación con las teorías del financiamiento al combinar recursos propios y externos para su crecimiento empresarial.
Sistema financiero	Las compañías obtienen préstamos del sistema bancario, representados por el BCP o el BBVA y del sistema no bancario, que incluye cooperativas de ahorro y crédito, así como las cajas rurales.	La empresa en estudio busca financiamiento a través del sistema financiero, mediante crédito del sistema bancario (banco BCP).	Las empresas nacionales emplean tanto el sistema bancario como el sistema no bancario, mientras la empresa en estudio solo se limita a obtener préstamos de la banca comercial. Este contraste revela una diferencia en como gestionan su financiamiento, siendo la empresa en estudio más limitada al depender exclusivamente de la banca comercial.
Plazo de Financiamiento	Los autores nacionales, afirman que las empresas cumplen con el pago de sus obligaciones crediticias tanto en el corto como el largo plazo, mediante distintas estrategias financieras y de gestión.	La empresa en estudio ha cumplido con éxito sus compromisos de pago a largo plazo, sin enfrentar dificultades en el proceso.	Las empresas señalan que cumplen con sus compromisos financieros a corto y largo plazo mediante diversas estrategias financieras y de gestión. En contraste, la empresa en estudio cumple exitosamente sus obligaciones a largo plazo. Esto indica que la empresa en estudio ha implementado prácticas financieras efectivas.
Costo de Financiamiento	De acuerdo con los datos presentados por los autores nacionales, la mayoría de las empresas fueron sujetas a tasas de interés anuales promedio del 26%.	La empresa caso de estudio muestra que la TEA aplicada fue del 17%, lo cual se considera una tasa aceptable y favorable para la empresa.	Las empresas nacionales enfrentan un TEA promedio del 26%, mientras que la empresa en estudio obtuvo un TEA del 17%, considerado favorable dado que la media nacional es 18% según la SBS. Esto implica que la empresa pudo garantizar mejores condiciones financieras, reflejando una gestión financiera estratégica y sólida.
Tipo de Financiamiento	Por lo expuesto por los tesisistas nacionales, las empresas comenzaron sus actividades por medio de aportes propios y créditos respaldados con garantías hipotecarias.	Los resultados muestran que la empresa caso de estudio comenzó sus operaciones utilizando recursos propios y crédito hipotecario	Las empresas nacionales y la empresa en estudio iniciaron sus actividades combinando recursos propios y crédito hipotecario. Este enfoque permite estabilidad y control a través de recursos propios, mientras que el crédito hipotecario ofrece acceso a financiamiento adicional, maximizando el rendimiento de la inversión inicial.
Usos del Financiamiento	Los autores nacionales mencionan que las empresas canalizaron los fondos obtenidos a través del préstamo, hacia la expansión de su capital de trabajo y la adquisición de activos fijos.	La empresa caso de estudio utilizó los fondos del préstamo para comprar activos fijos (estanterías mostradoras, remodelación del local) y financiar el capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros)	Las empresas nacionales y la empresa caso de estudio, utilizaron los fondos del préstamo tanto para capital de trabajo como para la compra de activos fijos. Esto demuestra que la empresa en estudio busca optimizar tanto la liquidez inmediata como el crecimiento a largo plazo, reflejando una aplicación coherente con las teorías del financiamiento.

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del objetivo específico 1 y 2.

V.DISCUSIÓN

5.1. Respecto al objetivo específico 1

5.1.1. Fuentes de financiamiento

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), nos indican que gran parte de las empresas nacionales emplean fuentes internas como capital propio y fuentes externas de terceros, el equilibrio entre estas fuentes, permite a las empresas nacionales expandirse y fortalecer su posición financiera. El aprovechamiento inteligente de ambas fuentes permite a las empresas nacionales alcanzar sus objetivos financieros y estratégicos de manera eficiente y sólida. Tal como lo afirma el autor Fierro (2022) expresa que las fuentes de financiamiento representan los recursos financieros disponibles para las empresas, permitiendo un crecimiento económico óptimo al invertir en los aspectos físicos, humanos y tecnológicos que impulsan su desarrollo.

5.1.2. Sistema financiero

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), manifiestan que las empresas acceden a financiamiento tanto a través del sistema bancario, con instituciones de la banca comercial como el BCP o BBVA, como del sistema no bancario, que engloba cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, entre otros. Al aprovechar los recursos tanto de la banca comercial como los del sistema no bancario, proporciona a las empresas flexibilidad y oportunidades para optimizar su estructura financiera. Así como afirma Castillo (2018) indica que el sistema financiero tiene como objetivo principal la intermediación entre unidades económicas con excedentes de liquidez y aquellas con déficit, a través de una variedad de instituciones, instrumentos y mercados financieros.

5.1.3. Plazo de financiamiento

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), señalan que las empresas cumplen con sus obligaciones crediticias tanto a corto como a largo plazo, mediante estrategias financieras y de gestión adecuadas. Demostrar la capacidad de cumplir con compromisos crediticios a corto y largo plazo evidencia la salud financiera y habilidades de gestión de las

empresas, lo que genera confianza y amplía el acceso a opciones adicionales de financiamiento. Del mismo modo, Nava (2020) expresa que las entidades financieras ofrecen diversos tipos de financiamiento, incluyendo opciones de corto y largo plazo. Su objetivo principal es suministrar fondos para materializar diversos proyectos y maximizar los beneficios.

5.1.4. Costo de financiamiento

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), mencionan que la mayoría de las empresas enfrentaron tasa de interés anuales que rondaban el 26% en promedio. Esto implica que acceder a estos fondos resultó costoso para estas empresas. Aunque estas altas tasas pueden desincentivar la inversión y el crecimiento empresarial, también podrían promover una gestión financiera más cuidadosa y responsable por parte de las empresas. Del mismo modo, El MEF (2018) indica que es crucial considerar detenidamente estos factores al analizar la viabilidad y el rendimiento de las iniciativas empresariales.

5.1.5. Tipos de financiamiento

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), afirman que las empresas iniciaron sus operaciones mediante inversiones propias y préstamos respaldados por garantías hipotecarias. El uso de aportes propios puede fortalecer la posición financiera de la empresa al evitar el endeudamiento excesivo y reducir los costos asociados con el pago de intereses. Por otro lado, el crédito hipotecario puede brindar a las empresas la oportunidad de obtener financiamiento a tasas de interés más bajas debido a la disminución del riesgo percibido por los prestamistas. No obstante, este tipo de financiamiento puede conllevar compromisos a largo plazo y el riesgo de perder los activos utilizados como garantía si no se cumplen los términos del préstamo. Tal como Kluwer (2019) indica que en gran medida este instrumento es responsable de mantener un equilibrio en la economía global, ya que facilita la disponibilidad de crédito lo que a su vez promueve la activación de capital y estimula la creación de riqueza.

5.1.6. Usos del financiamiento

Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino

(2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022), expresan que las empresas destinaron los recursos tanto a su capital de trabajo como a la adquisición de activos fijos. Esto conlleva que los préstamos se utilizaron para financiar tanto las operaciones diarias como las inversiones a largo plazo de las empresas, también existe el riesgo de sobreendeudamiento si no se gestiona adecuadamente, así como la necesidad de generar ingresos suficientes para cubrir los pagos de los préstamos. El uso combinado de fondos para capital de trabajo y activos fijos puede ser beneficioso para el crecimiento empresarial, pero requiere una gestión financiera cuidadosa para garantizar la sostenibilidad a largo plazo. De la misma manera, Cisneros et al. (2020) afirma que estos elementos son indispensables para el desarrollo operativo del negocio y no están concebidos para su enajenación, su propósito primordial radica en la generación de rendimientos a largo plazo.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

5.2.1. Fuentes de financiamiento

La empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C., manifiesta que realiza su financiamiento por medio de fuentes internas como capital propio y fuentes externas de terceros. Esto implica que emplea una combinación de recursos propios y externos para mejorar sus operaciones económicas, lo cual es beneficioso para obtener fondos y poner en marcha sus planes financieros, lo que contribuye al desarrollo continuo de la gestión financiera empresarial.

5.2.2. Sistema financiero

La empresa objeto de estudio expresa que buscó financiamiento a través del sistema financiero, mediante crédito del sistema bancario. Este enfoque sugiere una administración financiera eficaz, dado que los bancos tienden a ofrecer condiciones más favorables en términos de tasas de interés en comparación con otras entidades no bancarias, permitiendo acceder a recursos necesarios para iniciar o expandir sus proyectos con costos financieros más bajos y mayor estabilidad.

5.2.3. Plazo de financiamiento

La empresa analizada ha demostrado su capacidad para cumplir con eficacia sus compromisos de pago a largo plazo, sin enfrentar obstáculos significativos en el proceso. Este logro subraya la habilidad de la empresa para gestionar de manera eficaz sus compromisos financieros y apunta hacia una situación financiera sólida y favorable, fortaleciendo su posición para enfrentar desafíos financieros futuros.

5.2.4. Costo de financiamiento

La empresa caso de estudio revela que la tasa de interés aplicada por el banco fue del 17%, lo que es considerada favorable. Este hecho evidencia una gestión financiera eficaz por parte de la empresa y una posición firme en el mercado crediticio. Esta tasa de interés indica una confianza en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, lo que refuerza su reputación en términos de solvencia y estabilidad financiera, lo que deriva en una mayor confianza por parte de los prestamistas y en mejores condiciones para futuras transacciones financieras.

5.2.5. Tipo de financiamiento

Los hallazgos indican que la empresa en análisis inició sus operaciones utilizando tanto fondos propios como crédito hipotecario, lo que refleja una estrategia versátil y cuidadosa. Esta estrategia financiera diversificada y cuidadosa demuestra una gestión financiera eficaz y responsable por parte de la empresa para garantizar el respaldo necesario en su fase inicial y posterior desarrollo. Esta elección también destaca la capacidad de la empresa para evaluar y seleccionar diversas opciones de financiamiento disponibles, lo que podría haber contribuido a su estabilidad financiera y competitividad a largo plazo.

5.2.6. Usos del financiamiento

La empresa examinada empleó los fondos del préstamo tanto para la adquisición de activos fijos como para respaldar el capital de trabajo. Esta estrategia financiera subraya la intención de invertir en activos fijos (estanterías, mostradores y remodelación del local) y capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros). Esto indica una planificación financiera sólida, destinada a fortalecer tanto la infraestructura a largo plazo como la capacidad para mantener las operaciones comerciales en curso de manera eficiente y efectiva.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

5.3.1. Fuentes de financiamiento

Los autores Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) manifiestan que un número creciente de empresas peruanas optan por emplear una combinación de recursos internos y externos para financiar sus operaciones. Estos hallazgos coinciden con la situación presentada por la empresa caso de estudio, donde evidencia que la empresa también recurre a fuentes internas, como capital propio y fuentes externas, mediante financiamiento de

terceros. Esta similitud muestra que muchas empresas están adoptando una estrategia financiera más flexible buscando equilibrar sus fuentes de financiamiento para asegurar su crecimiento y gestionar eficazmente sus riesgos financieros.

5.3.2. Sistema financiero

Los tesisistas Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) señalan que las empresas nacionales suelen obtener préstamos tanto del sistema bancario, de la banca comercial, como el BCP o el BBVA, como del sistema no bancario, que incluye cooperativas de ahorro y crédito, así como las cajas rurales. En contraste, la empresa objeto de estudio buscó financiamiento exclusivamente a través del sistema financiero, mediante un crédito otorgado por el sistema bancario. Este enfoque implica una gestión financiera efectiva, ya que los bancos suelen ofrecer términos más ventajosos en cuanto a tasas de interés en comparación con otras instituciones no bancarias. Gracias a esto, la empresa pudo obtener los fondos necesarios para iniciar o expandir sus proyectos con menores costos financieros y una mayor estabilidad.

5.3.3. Plazo de financiamiento

Los investigadores Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) afirman que las empresas nacionales gestionan el cumplimiento de sus compromisos financieros tanto a corto como largo plazo a través de diferentes estrategias, mientras que la empresa en estudio ha logrado satisfactoriamente cumplir con sus obligaciones a largo plazo sin enfrentar dificultades en el proceso. Este contraste resalta la efectividad de la gestión financiera de la empresa en estudio y su salud financiera favorable, resaltando la habilidad de manejar sus deudas a largo plazo, influyendo positivamente en su competitividad y en su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento a largo plazo.

5.3.4. Costo de financiamiento

Los autores Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) manifiestan que la mayoría de las empresas se enfrentaron a tasas de interés anual promedio del 26%. Por otro lado, la empresa en estudio evidenció una TEA del 17%, la cual se considera adecuada por

parte de las instituciones. Esta diferencia entre las tasas de interés experimentadas por el promedio de las empresas nacionales y la empresa caso de estudio, resalta la capacidad de la empresa para asegurar una TEA más baja, lo que le atribuye una sólida reputación crediticia, así como prácticas financieras prudentes y una estructura financiera bien gestionada.

5.3.5. Tipo de financiamiento

Los investigadores Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) afirman que las empresas nacionales empezaron sus actividades con una combinación de recursos propios y créditos hipotecarios, lo que indica una estrategia financiera comúnmente empleada para asegurar financiamiento inicial. En similitud, la empresa en estudio también optó por iniciar sus operaciones empleando aportes propios y créditos respaldados con garantía hipotecaria. Esta elección manifiesta una planificación financiera cuidadosa y diversificada, además de haber proporcionado a la empresa una base financiera estable para sus actividades iniciales, permitiéndose instaurarse de manera segura y prepararse para futuras oportunidades de crecimiento.

5.3.6. Usos del financiamiento

Los tesisistas Alba (2019), Arone (2023), Bautista (2021), Carbajal (2022), Celestino (2020), Ciriaco (2019), Cruz (2019), Dueñas (2020), Seminario (2020), Tananta (2019), Tolentino (2019), Torres (2019), Vallejo (2020), Yupanqui (2022) señalan, que las empresas nacionales dirigieron los fondos obtenidos mediante préstamos tanto hacia su capital de trabajo como a la adquisición de activos fijos. Del mismo modo, la empresa objeto de estudio utilizó los fondos del préstamo para adquirir activos fijos (estanterías, mostradores y remodelación del local) y respaldar su capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros). Esta estrategia financiera refleja un enfoque común en el que se busca invertir en activos para garantizar la continuidad de las operaciones diarias y fortalecer la posición financiera de la empresa a largo plazo.

VI.CONCLUSIONES

6.1. Respecto al objetivo específico 1

Se concluye basándonos en los autores nacionales, que la mayoría de las empresas nacionales emplean una combinación de fuentes internas y externas de financiamiento para impulsar sus actividades comerciales. Estas fuentes externas incluyen préstamos tanto de instituciones del sistema bancario como el BCP o el BBVA, como del sistema no bancario, que comprende cooperativas de ahorro y crédito, así como cajas rurales, cumpliendo con sus compromisos de deuda a corto y largo plazo. Es importante señalar que la mayoría de estas empresas se ven afectadas por tasa de interés anuales promedio del 26% lo que evidencia un entorno financiero desafiante en el que operan. Además, se observó que estas empresas iniciaron sus actividades mediante una combinación de recursos propios y crédito hipotecario, lo que indica la necesidad de asegurar el financiamiento inicial para su establecimiento. Por último, se destaca que los fondos obtenidos a través de préstamos se dirigen hacia el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos, subrayando la importancia de mantener la liquidez y fortalecer la infraestructura para garantizar la continuidad operativa y crecimiento sostenido. Estos hallazgos sugieren la necesidad de una gestión financiera cuidadosa y una estrategia equilibrada para enfrentar desafíos y aprovechar las oportunidades en el mercado nacional.

6.2. Respecto al objetivo específico 2

Se concluyó que la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C., emplea una estrategia de financiamiento diversificada, empleando tanto recursos internos como externos para respaldar sus operaciones. La obtención del financiamiento se dio a través del sistema financiero, específicamente de la banca comercial, indicando una gestión financiera eficiente y la capacidad de la empresa para acceder a recursos necesarios para su funcionamiento y crecimiento. Además, el cumplimiento exitoso de sus compromisos a largo plazo refleja una salud financiera firme. La TEA aplicada a la empresa fue del 17% siendo favorable lo que demuestra condiciones financieras ventajosas. El uso de aportes propios y crédito hipotecario al inicio de sus operaciones subraya la importancia de asegurar el respaldo financiero para establecerse y desarrollarse en el mercado. Por último, la inversión de los recursos del préstamo fue para activos fijos (estanterías, mostradores y remodelación del local) y capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros), demostrando una estrategia financiera orientada a garantizar la continuación de sus actividades y el desarrollo sostenido de la empresa en estudio.

6.3. Respecto al objetivo específico 3

Al efectuar una evaluación comparativa entre el objetivo específico 1, referente a las empresas nacionales y el objetivo específico 2, se destaca que ambas muestran una dependencia de fuentes internas y externas de financiamiento. Sin embargo, la empresa en estudio se financia específicamente a través del sistema financiero mediante crédito del sistema bancario, mientras que las empresas nacionales recurren a préstamos tanto del sistema bancario como del no bancario. En términos de plazo de cumplimiento de deuda, la empresa en estudio ha demostrado éxito al cumplir con sus obligaciones a largo plazo sin dificultades, lo que indica una gestión financiera sólida y una posición favorable en el mercado crediticio. Además, mientras que las empresas enfrentan tasas anuales promedio de 26%, la empresa en estudio logró obtener un TEA del 17% indicando condiciones financieras más favorables y una ventaja competitiva. La estrategia de financiamiento al inicio de las operaciones es similar entre las empresas nacionales y la empresa en estudio, ya que ambas combinaron recursos propios con créditos hipotecarios para establecerse. Por último, la empresa en estudio y la mayoría de empresas nacionales, destinaron los recursos del préstamo hacia la adquisición de activos fijos (estanterías, mostradores y remodelación de local) y la inversión en capital de trabajo (efectivo disponible para operaciones diarias e inventario de materiales y suministros), demostrando una visión a largo plazo y un compromiso con la expansión y el desarrollo continuo.

6.4. Conclusión general

En conclusión, las empresas nacionales y la empresa en estudio han empleado una diversidad de fuentes de financiamiento internas como el capital propio y externas de terceros, las empresas nacionales han obtenido créditos provenientes del sistema bancario y del no bancario, mientras la empresa en estudio ha mostrado preferencia por el sistema bancario, a su vez se observa en la empresa en estudio, una tendencia a los compromisos a largo plazo. Este enfoque selectivo, ha permitido a la empresa en estudio obtener condiciones de financiamiento más favorables, reflejadas en una tasa efectiva anual (TEA) del 17%, en comparación con el promedio del 26% enfrentado por las empresas nacionales. En cuanto a los tipos de financiamiento, el uso combinado de aportes propios y crédito hipotecario marca un punto de partida común entre las empresas nacionales y la empresa caso de estudio. Además, la asignación inteligente de los fondos del préstamo hacia el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos resalta la importancia de una planificación financiera estratégica.

VII.RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C., solicitar préstamos del sistema no bancario, como cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, entre otros, además de la banca comercial. Los préstamos del sistema no bancario pueden ofrecer plazos de pago más flexibles y una mayor disposición a trabajar con empresas en crecimiento o con necesidades específicas. Asimismo, al establecer relaciones con diversas instituciones, la empresa puede aumentar su capacidad para obtener financiamiento en situaciones de necesidad o emergencia, lo que va a contribuir a fortalecer su posición financiera a largo plazo.

Se recomienda a la empresa caso de estudio, priorizar el pago de sus compromisos de deuda a corto plazo, ya que, al liquidar las deudas pendientes en un plazo más corto, la empresa puede reducir su exposición a riesgos financieros y evitar costos adicionales asociados a intereses acumulados. Además, el pago puntual de las deudas a corto plazo puede mejorar la percepción de la empresa ante los prestamistas y aumentar su capacidad para acceder a financiamiento a futuro en condiciones más favorables, esto va a garantizar su estabilidad financiera y su habilidad para aprovechar oportunidades de crecimiento a largo plazo.

Por último, se recomienda a la empresa diversificar sus tipos de financiamiento, explorando opciones como el leasing, factoring y otros instrumentos financieros. La diversificación de los tipos de financiamiento puede ofrecer una serie de ventajas, incluyendo la reducción de riesgos asociados a una única fuente de financiamiento y la optimización de la estructura de capital de la empresa, de esta forma, la empresa podrá maximizar sus oportunidades de crecimiento y expansión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta Márquez, M. y Delfín Pozoz, F. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Obtenido de Scielo:
<http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n40/n40a08.pdf>
- ADEX. (2020). *Financiamiento verde para PYME en el Perú*. Obtenido de ADEX Perú:
<https://www.adexperu.org.pe/descargas/T4SD-FINANCIAMIENTO-PYMES.PDF>
- Aguirre Ríos , A., Garcés Giraldo, L., Quirama Estrada, U. y Sepúlveda Aguirre, J. (2021). Desarrollo teórico y evidencia empírica de la política de dividendos: Una revisión de la literatura iberoamericana. *Revista CEA*, 7(13).
<https://revistas.itm.edu.co/index.php/revista-cea/article/view/1595/1833>
- Aguirre, J. (2019). *Emprendimiento temprano y desarrollo financiero: un enfoque a nivel global* [Tesis de pregrado, Universidad de Chile] Repositorio de la Universidad de Chile. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/173444/Tesis%20-%20Jorge%20Aguirre%20Tirado.pdf?sequence=1>
- Alba Meza, C. P. (2019). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Ferrtería Y Multiservicios San Rafael S.A.C. - Casma, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14034/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_ALBA_MEZA_CARLA_PAMELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alvarado Altamirano , S., Fong Reynoso, C., González Álvarez, E. y López Inda, K. (2019). Capital social en la perspectiva de la teoría de recursos y capacidades: Un análisis bibliométrico. *Inquietud Empresarial*, 19(1), 63-77.

https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/9007/921

9

Alvarez, F., López, O. y Toledo, M. (2021). *Acceso al financiamiento de las PYME*.

Obtenido de CAF Banco de Desarrollo de América Latina:

<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1752/ Acceso%20al%20financiamiento%20de%20las%20pymes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Amu, S., Mosquera, M. y Soto, M. (2022). *Acceso en la financiación en Colombia: Una*

revisión sistemática del sector PYME. Obtenido de Repositorio de la fundación universitaria del área andina:

<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/4757/Grupo%203-Acceso%20a%20la%20financiacion%20en%20Colombia%20una%20revision%20sistemica%20del%20sector%20pyme.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Añez, J. (2019). *Comercio exterior: Definición, características, tipos y ventajas*. Obtenido

de Economía 360: https://www.economia360.org/comercio-exterior/#google_vignette

Aranibar Ramos, E. y Quispe Ambrocio, A. (2023). Exploración del comercio global: Una

revisión integral del comercio internacional y el comercio exterior. *Quipukamayoc*, 31(66), 85-100. <http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v31n66/1609-8196-quipu-31-66-85.pdf>

Arbio, F., Barbei, A. y González, P. (2018). *Estructura de capital: Revisión de la literatura*

y propuesta de investigación [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de la Plata]

Repositorio de la Universidad Nacional de la Plata.

<https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/52/15052/16814454d53f283fdabfba2c229e127.pdf>

- Arbulú, J. (2016). *La PYME en el Perú*. Obtenido de Esan:
<https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Arias Gómez, J., Miranda Novales, M. y Villasís Keever, M. (2016). El protocolo de investigación III: La población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-203.
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Arone, R. (2023). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería y Representaciones Los Angeles E.I.R.L. - Ayacucho, 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/34260/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ARONE_ALANYA_RENZO_WALDIER.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arreiza Puma, E. y Gavidia Mamani, J. (2019). *Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Archivo digital.
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1259/1714
- Arturo, G. V. (2020). *Finanzas personales: ¿Refinanciamiento o programación de deudas?* Obtenido de Conexión esan: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/finanzas-personales-refinanciamiento-o-programacion-de-deudas>
- Asturias. (2020). *Instrumentos de financiación a corto plazo*. Obtenido de Asturias Corporación Universitaria: https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/gestion_tesoreria/unidad2_pdf3.pdf
- Avendaño Castro, W., Casadiego Luque, Y. y Rueda Vera, G. (2023). Leasing como herramienta de financiamiento para las MIPYME del sector calzado del municipio

de Cúcuta. *Revista venezolana de gerencia*, 28(9), 330-346.

<https://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/40641/46349>

Banco Mundial. (2019). *Informe anual 2019*. Obtenido de World Bank:

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/328341570462983234/pdf/The-World-Bank-Annual-Report-2019-Ending-Poverty-Investing-in-Opportunity.pdf>

Banda Mora, A., Fortich Pacheco, F. y Gómez Walteros, J. (2019). *Reflexiones acerca del dualismo económico, racionalidad del mercado metaderechos* [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Colombia] Eumed.

<https://www.eumed.net/rev/ce/2019/2/dualismo-economico.html>

Barrios Barrios, J., Gutiérrez Silva, J., Nuñez Sarmiento, O. y Romero Borre, J. (2022).

Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla - Colombia [Tesis de pre grado, Universidad del Zulia]. *Revista de ciencias sociales*, 28(4), 230-244.

<https://www.redalyc.org/journal/280/28073811014/html/>

Bautista, L. (2021). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del*

rubro ferretero: Caso Ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, 2020

[Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/24955/FINANCIAMIENTO_MYPE_Y_RENTABILIDAD_BAUTISTA_AYALA_LIZ_BETTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

BCRP. (2021). *Reporte de estabilidad financiera*. Obtenido de Bcrp.gob.pe:

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2021/noviembre/ref-noviembre-2021.pdf>

- Bea Leyva, T., Muñoz Gutiérrez, S. y Sánchez Oramas, L. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. *Revista Centro de Información y Gestión Tecnológica de Holguin*, 29(1).
<https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/>
- Benavides Rodríguez, A., Muños Villacís, M., Palacios Melendéz, J., Pilay Villacís, E. y Pico Gutiérrez, E. (2019). Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las PYME en la provincia de Santa Elena. *Revista Multidisciplinaria de Investigación Científica*, 3(26).
<https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325011/573263325011.pdf>
- Boscán, C. y Molina, V. (2020). Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla - Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(4). <https://www.redalyc.org/journal/280/28073811014/28073811014.pdf>
- Callejón, M. (2019). La economía emprendedora de David Audretsch. *Investigaciones Regionales*, 1(15), 47-54. <https://www.redalyc.org/pdf/289/28911701003.pdf>
- Carbajal Vergara, W. (2022). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso ferretería "Contreras la Solución S.A.C." - Chimbote y propuesta de mejora, 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27471/FINANCIAMIENTO_EMPRESAS_CARBAJAL_%20VERGARA_%20WENDDY_%20CHIRLEY.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cardoza Campos, L., Flores, K. y Fong, C. (2020). La teoría de los recursos y capacidades: Un análisis bibliométrico. *Revista Electrónica Nova Scientia*, 9(2), 411-440.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/ns/v9n19/2007-0705-ns-9-19-00411.pdf>

- Carreto Sanginéz, J. (2013). Marshall y los sistemas productivos locales. *Economía Informa*, 383. <https://www.elsevier.es/es-revista-economia-informa-114-pdf-S0185084913713434>
- Castillo Delgado, M. d. (2018). *Análisis del sistema financiero y procedimientos del cálculo*. Obtenido de Elibro:
https://elibro.net/es/ereader/uladech/105607?as_all=SISTEMA__FINANCIERO&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as
- CEPAL. (2019). *Perspectivas de comercio internacional de América Latina y el Caribe*. Obtenido de Repositorio Cepal:
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0feb5303-f407-41cc-832b-3aefee95eaad/content>
- Ceslestino, P. (2020). *Propuesta de mejora de fuentes de financiamiento y rentabilidad de la empresa sector comercio caso "Ferretería Torres" Huánuco, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/18781/FINANCIAMIENTO_INTERNO_FINANCIAMIENTO_EXTERNO_CELESTINO_PABLO_KATTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chagerben Salinas, L., Hidalgo Arriaga, J. y Yagual Velástegui, A. (2017). La importancia del financiamiento en el sector micro empresario. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798.
<https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/354/pdf>
- Chávez Granizo, G. y Delgado Delgado, D. (2018). Las PYME en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>

Ciriaco, A. (2019). *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa "Ferrería Tony" E.I.R.L. - San Vicente de Cañete, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/16411/FINANCIAMIENTO_CR%
c3%89DITO_SECTOR_COMERCIO_CIRIACO_LARA_ANNIE_ANTHONELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/16411/FINANCIAMIENTO_CR%c3%89DITO_SECTOR_COMERCIO_CIRIACO_LARA_ANNIE_ANTHONELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cisneros Quintanillas, D., Loyola Torres, F. y Omaza Andrade, J. (2020). Control y contabilización de activos fijos y su incidencia en la toma de decisiones administrativas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 4(1), 443-472.
<https://www.semanticscholar.org/reader/0091345e818fc6448d1ff48c7c8617346763bcab>

COMEX PERU. (2020). *El sector comercio: Un mercado atractivo en medio de la incertidumbre*. Obtenido de Comex Perú:
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-comercio-un-mercado-atractivo-en-medio-de-la-incertidumbre>

Corvo, H. (2021). *Comercio interno*. Obtenido de Lifeder:
<https://www.lifeder.com/comercio-interno/>

Cruz Lapa, N. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del Perú, rubro ferretería caso: Empresa Multiservicios & Inversiones MASIAR E.I.R.L. - Ayacucho, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/20869/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPES_FERRETERIA_INVERSIONES_CRUZ_LAPA_NERY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- De Jesús González, J., Saavedra García, M. y Valdés Medina, F. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para PYME a través del crowdfunding en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época*, 16(2), 1-23.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/rmef/v16n2/2448-6795-rmef-16-02-e471.pdf>
- De la Oliva, F. (2019). *La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para Cuba* [Tesis de pregrado, Universidad de la Habana] Repositorio de la Universidad de la Habana. scielo.sld.cu/pdf/cofin/v10n1/cofin06116.pdf
- Dueñas, A. (2020). *Características del financiamiento de la empresa comercial Negocios Generales "MARANATHA" S.R.L. - Recuay, 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22699/COMERCIO_FINANCIAMIENTO_DUE%
c3%91AS_GARRO_ARMANDA_GIRALDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22699/COMERCIO_FINANCIAMIENTO_DUE%c3%91AS_GARRO_ARMANDA_GIRALDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Espinoza Freire, E. (2018). La Hipótesis en la investigación. *Revista de Educación Mendi*, 16(1), 122-139. <http://scielo.sld.cu/pdf/men/v16n1/1815-7696-men-16-01-122.pdf>
- Feitó Madrigal, D., Portal Boza, M. y Ramírez Angulo, N. (2018). Determinantes del financiamiento externo en microempresas mexicanas. *Revista Espacios*, 39(18), 13.
<https://www.revistaespacios.com/a18v39n18/a18v39n18p13.pdf>
- Fernández , J., Gonzalez Jaramillo, V. y Zanzzi Diaz, P. (2018). Relación entre la desigualdad en el ingreso, el crecimiento económico, la educación y la pobreza: Una explicación desde Kuznets para Chile. *Revista Espacios*, 39(44), 31.
<https://www.revistaespacios.com/a18v39n44/a18v39n44p31.pdf>

- Fierro Celis, F. (2022). Fuentes de financiación: Factores de análisis en la toma de decisiones. *Administración y Desarrollo*, 52(1), 35-54.
<https://revistas.esap.edu.co/index.php/admindesarro/article/view/774/626>
- García Echevarría, S. (2022). *Teoría económica de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos.
 Obtenido de
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=yWNbEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR13&dq=teorias+de+las+empresas&ots=NzVt0S1P_V&sig=Nv9rsJwe0eRbMSzY6bCQ70mx5Pk#v=onepage&q=teorias%20de%20las%20empresas&f=false
- Gaviria Mahecha, R., Guardiola Esmeral, A., Lozano Arias, C., Reyes Claros, E. y Garzón Camacho, R. (2023). *Sectores económicos en Colombia y su impacto en el comercio internacional*. Obtenido de Elibro:
https://elibro.net/es/ereader/uladech/246449?as_all=SECTORES__ECONOMICOS&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as
- Gaytán Cortéz, J. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. *Mercados y Negocios*, 1(44), 97-112. <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867949007/html/>
- Gestión. (2022). *Préstamos con garantía hipotecaria: ¿Qué montos ofrece el sistema financiero?* Obtenido de Redacción gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/prestamos-con-garantia-hipotecaria-que-montos-ofrece-el-sistema-financiero-bancos-bcp-bbva-hipotecas-tasas-de-interes-noticia/>
- Gitman, L. (2009). *Principios de administración financiera*. Obtenido de Pearson Education: <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Gómez Osorio, J. (2021). *Peter Drucker y la comprensión actual de la empresa*. Obtenido de Revistas Unav: <https://revistas.unav.edu/index.php/nuevas-tendencias/article/view/41521/35169>

- González, J., Saavedra, M. y Valdes, F. (2020). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del crowdfunding en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Epoca*, 16(2), 1-23.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/rmef/v16n2/2448-6795-rmef-16-02-e471.pdf>
- González, J., Salazar, F., Sánchez, P. y San Martín, J. (2019). Emprendimiento e innovación: Agente potenciador de la empresa familiar. *Revista Social de Ciencias Humanas*, 4(2), 247-265.
<https://www.redalyc.org/journal/5727/572761148004/html/>
- Guercio, B., Martínez, L. y Vigier, H. (2019). *Las restricciones al financiamiento bancario de las PYME en latinoamérica*. Obtenido de Instituto de investigaciones económicas y sociales del sur:
https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/162194/CONICET_Digital_Nro.49bd15cb-0798-4436-b602-6504790cac70_B.pdf?isAllowed=y&sequence=8
- Guido, A. (2019). *Financiamiento PYME en contexto de inestabilidad* [Tesis de pregrado, Universidad Siglo 21] Repositorio de la Universidad Siglo 21.
<https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18263/TFG%20Adolfo%20Guido%20Baggini.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gutiérrez Padrón, A. y Sánchez Medina, A. (2022). *Fuentes de financiación en la empresa*. Obtenido de Gestión de empresas II:
<https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/9/9798/Tema1.pdf>
- Gutiérrez Ponce, H., Moran Montalvo, C. y Posas Murillo, R. (2018). Determinantes de la estructura del capital: *Un estudio empírico del sector manufacturero en Ecuador*. *Revista Contaduría y Administración*, 64(2), 1-19.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v64n2/0186-1042-cya-64-02-00014.pdf>

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Obtenido de Uncuyo:

<https://www.uncuyo.edu.ar/ices/upload/metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Hernández, J. (2021). *El Financiamiento*. Obtenido de Concepto Definición:

<https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>

Hidalgo, Vergara, S. y Xiao, J. (2022). *Factores del estancamiento y mortalidad en las*

MYPE del sector consumo de Lima Metropolitana en el periodo 2020 [Tesis de pregrado, Universidad de Lima] Repositorio de la Universidad de Lima.

https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/15636/Hidalgo_Xiao_Factores%20del%20estancamiento%20y%20mortalidad%20en%20las%20MYPE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

IPE. (2020). *Sectores productivos*. Obtenido de IPE:

<https://www.ipe.org.pe/portal/sectores-productivos/>

Jones, M. (2012). *Ciclo de vida de las organizaciones sociales: Los desafíos de nacer,*

crecer y consolidarse [Tesis de pregrado, Universidad de San Andrés] Colección de Documentos del Centro de Innovación Social.

https://home.udesa.edu.ar/CIS/Ciclos_de_Vida_de_las_Organizaciones_Sociales.pdf

Kluwer, W. (2019). *Manual práctico sobre reclamaciones de deudas con garantía*

hipotecaria. Obtenido de Elibro:

https://elibro.net/es/ereader/uladech/118364?as_all=GARANTIA__HIPOTECARIA&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Krugman, P. (2013). *Después de la crisis: ¿Qué es lo que debe cambiar?* Ediciones

Deusto.

- Laitón Angel, S. y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras. *Revista EAN*, 1(85), 163-179.
<https://www.redalyc.org/journal/206/20658110010/20658110010.pdf>
- Laitón, S. y López, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras. *Revista EAN*, 1(85), 163-179. <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n85/0120-8160-ean-85-00163.pdf>
- Ley N° 28015. (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresa*. Obtenido de Diario Oficial El Peruano:
<https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>
- Ley N°30056. (2013). *Ley N°30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Obtenido de Congreso gop.pe:
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3017949/Ley%2030056.pdf?v=1649882208>
- Linares Cano, C. (2023). ¿Por qué existen empresas y no solo mercados? Repensando a Ronald Coase en un mundo que se virtualiza. *Revista La Colmena*, 1(16), 97-117.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/lacolmena/article/view/27718/25778>
- López García, A., López García, A. y Ramírez Urquidy, M. (2022). El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. *Economía, Sociedad y Territorio*, 12(68), 23-56.
<https://www.scielo.org.mx/pdf/est/v22n68/2448-6183-est-22-68-23.pdf>
- Lozano Alfaro, V. (2023). *Internacionalización: Objetivo de las pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de Diario el Peruano:
<https://www.elperuano.pe/noticia/224866-internacionalizacion-objetivo-de-las-pequenas-y-medianas-empresas>

- Medicina Leuzzi, M. y Ramírez Zegarra, J. (2020). El certificado de depósito y el warrant en los almacenes generales de depósito y su tratamiento en la ley de títulos valores vigentes. *Lus et Praxis Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lima*, 1(53), 59-78.
https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ius_et_Praxis/article/view/4980/5426
- Mendoza Martínez, J. (2010). *Manual de pequeñas y medianas empresas*. Editorial Trillas.
- Ministerio de Economía y finanzas. (2018). *Norma internacinal de contabilidad N° 23 Costos por intereses*. Obtenido de Mef.gob:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC23_04.pdf
- Moreno Serna, M., Rodero Orjuela, M. y Triviño Moreno, H. (2018). *Estructura de capital de las empresas pertenecientes al MILA en el periodo 2008 - 2016* [Tesis de pregrado, Universidad La Salle] Repositorio de la Universidad de La Salle.
https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1226&context=finanzas_comercio
- Mosquera Soriano, G. y Toledo Ramírez, W. (2022). Incidencia del factoring en la rentabilidad de empresas comercializadoras de repuestos para tractocamiones - uayaquil 2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(5), 487-501.
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7734/11720>
- Nava, G. (2020). Estrategia de financiamiento aplicadas por empresas del sector petroquímico en un entorno competitivo. *Revista Ñeque*, 3(6), 78-95.
<https://www.revistaneque.org/index.php/revistaneque/article/view/35/86>
- Oliveros Palencia, A. (2019). *El protagonismo de las PYME en España* [Tesis de pregrado, Universidad de Valladolid] Repositorio de la Universidad de Valladolid.
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/45754/TFG-E-992.pdf?isAllowed=y&sequence=1>

- Ortega, R. y Villalba, E. (2020). *Retos y oportunidades de las PYME para fortalecer su competitividad* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Pilar] Repositorio de la Universidad Nacional del Pilar.
<https://repositorio.conacyt.gov.py/bitstream/handle/20.500.14066/4333/Retos%20y%20oportunidades%20de%20las%20PYMES%20para%20fortalecer%20su%20competitividad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ortíz, A. (2022). *Cómo calcular el costo del financiamiento, tipos y tasas*. Obtenido de Drip capital: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/costo-de-financiamiento>
- Palacín Sánchez, M. y Ramírez Herrera, L. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, 37(73), 143-165.
<https://www.redalyc.org/journal/2821/282156628007/html/>
- Palomino, J. (2019). Gestión del financiamiento y desarrollo de las empresas manufactureras en el departamento de Huánuco. *Gaceta científica*, 6(1), 17-30.
<https://revistas.unheval.edu.pe/index.php/gacien/article/view/719/580>
- Peñaranda, M., Quintero, W. y Rodríguez, M. (2020). Naturaleza de las organizaciones y sus costos de transacción: Análisis de la teoría de la agencia, teoría de la organización y teoría de la firma. *Revista Espacios*, 41(31), 90-101.
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n31/a20v41n31p08.pdf>
- Pinilla Barcelona, J. (2018). *Manual técnico de comercio exterior*. Obtenido de Bubok Publishing S.L.:
https://elibro.net/es/ereader/uladech/51211?as_all=COMERCIO__EXTERIOR&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

- Quevedo, L. (2019). Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter. *Revista Investigación y Negocios*, 12(20), 55-60.
http://www.scielo.org.bo/pdf/riyn/v12n20/v12n20_a06.pdf
- Roa, M. y Warman, F. (2016). Intermediarios financieros no bancarios en América Latina. *Cuadernos de economía*, 1(39), 49-63. <https://www.elsevier.es/en-revista-cuadernos-economia-329-pdf-S0210026615000412>
- Rodrik, D. (2021). *La paradoja de la globalización: Democracia y el futuro de la economía mundial*. Ediciones Península.
- Rojas, C. (2019). *Factores determinantes para la transformación de las PYME en los últimos 10 años: Una revisión de la literatura científica* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte] Repositorio de Universidad Privada del Norte.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25731/Trabajo%20de%20investigaci%c3%b3n%20Rojas%20Palacios.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- Sánchez Tello, j. (2020). *¿Por qué son importantes las empresas en la economía?*
Obtenido de Expansion: <https://expansion.mx/opinion/2020/05/20/por-que-son-importantes-las-empresas-en-la-economia>
- Santamaria Peraza, R. (2018). Las PYME y factores para obtener el éxito, inicio para el marco referencial. *Actualidad y Nuevas Tendencias*, 6(21), 131-144.
<https://www.redalyc.org/journal/2150/215058535009/html/>
- Saucedo Venegas, H. (2019). *Auditoría financiera del capital de trabajo en PYME* .
Obtenido de Instituto Mexicano de Contadores Públicos:
https://elibro.net/es/ereader/uladech/123844?as_all=capital__de__trabajo&as_all_o_p=unaccent__icontains&prev=as
- Seminario Gómez, S. F. (2020). *Cracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso ferretería "Pablo Rivas e*

Inversiones S.A.C. - Catacaos, 2019 [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/17323/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_SEMINARIO_GOMEZ_SHIRLEY_FRANCHESCA_SARITA_DEL_PILAR.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Tananta Meléndez, P. (2019). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas*

empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería Saldías la

Solución E.I.R.L. - Iquitos, 2018 [Tesis de pregrado, Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de

Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/13289/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESA_TANANTA_MELENDEZ_PATY_WEDDY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tantalean Tapia, I. (2022). La naturaleza de la empresa: Su teleología desde las ciencias de

la administración, el derecho y la economía. *Revista de la Facultad de Derecho y*

Ciencias Políticas, 52(136), 262-287.

<http://www.scielo.org.co/pdf/rfdcp/v52n136/0120-3886-rfdcp-52-136-262.pdf>

Tolentino Capristano, B. (2019). *Caracterización del financiamiento de las micro y*

pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería

VECOR S.R.L. - Nuevo Chimbote, 2018 [Tesis de pregrado, Universidad Católica

los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de

Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/23058/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESA_TOLIENTO_CAPRISTANO_BENEDICTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

AMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_TOLENTINO_CAPRISTAN
O_BRIGITH_NICOLL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Torres Medina, L. (2019). *El financiamiento, rentabilidad y tributación en la micro y pequeña empresa, sector comercio del Perú: Caso Ferretería CEFIRO E.I.R.L. del distrito San Juan Bautista, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14400/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_TRIBUTACION_MYPES_TORRES_MEDINA_%20LIZBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tresierra, A. y Vega, L. (2019). Mediana empresa en Perú: una revisión de las prácticas de presupuesto de capital. *Estudios gerenciales*, 35(150), 59-69.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21259805007>

ULADECH. (2023). *Reglamento de integridad científica en la investigación*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote:

<file:///G:/Mi%20unidad/TALLER%20TITULACION/reglamento-de-integridad-cientifica-en-la-investigacion-v001-1.pdf>

Vallejo, C. (2020). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería "KARTY" - Chimbote, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/16993/FINANCIAMIENTO_SECTOR_COMERCIO_VALLEJO_ZUTA_CHRISTIAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vargas García, A. (2021). *La inclusión financiera en el Perú* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos] Repositorio de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/20591/16750>

Vargas, H. (2021). *La inclusión financiera en el Perú* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos] Repositorio de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/20591/16750>

Vizcaíno, R. (2022). *¿Cuáles son las características de una empresa?* Obtenido de Campus training: <https://www.campustraining.es/noticias/caracteristicas-empresa/>

Yupanqui Quispe, L. (2022). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Trades Corp S.A.C. - Ayacucho, 2022* [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote] Repositorio de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29395/FINANCIAMIENTO_MYPE_Y_RENTABILIDAD_YUPANQUI_QUISPE_LADY_MAYRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de Consistencia

**TITULO: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA
MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. – LIMA, 2023.**

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. – Lima, 2023?	<p>Objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023.</p> <p>Objetivos específicos: 1.Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú.</p> <p>2.Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.- Lima 2023.</p> <p>3.Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú y la empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. - Lima, 2023.</p>	No aplica	<p>Variable: Financiamiento</p> <p>Dimensiones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fuentes de financiamiento 2. Sistema financiero 3. Plazo de financiamiento 4. Costo de financiamiento 5. Tipos de financiamiento 6. Uso del financiamiento 	<p>Tipo de investigación: Cualitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental</p> <p>Población y Muestra Población: Las pequeñas y medianas empresas del sector comercio del Perú.</p> <p>Muestra: MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C.</p> <p>Técnicas e instrumentos Técnica:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Revisión Bibliográfica – Entrevista <p>Instrumento:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Cuestionario aplicado al gerente de la empresa.

Fuente. Cuadro elaborado por la autora.

Anexo 02. Instrumento de recolección de información

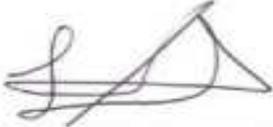
CUESTIONARIO

	PREGUNTAS DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Su financiamiento fue de fuentes internas? (autofinanciamiento)	X	
2	¿Su financiamiento fue de fuentes de externas? (de terceros)	X	
3	¿La empresa recurre al sistema financiero por crédito?	X	
4	¿Ha obtenido préstamo del sistema bancario? (banca comercial)	X	
5	¿Ha obtenido prestamos del sistema no bancario? (cooperativas de ahorro, cajas municipales, financieras, entre otros)		X
6	¿El préstamo solicitado fue cancelado a corto plazo?		X
7	¿El préstamo solicitado fue cancelado a largo plazo?	X	
8	¿Ha presentado dificultades al cumplir con los plazos establecidos?		X
9	¿Cuál es el porcentaje de TEA aplicada por el crédito? Respuesta..... 17 %		
10	¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?	X	
11	¿Usted inicio sus actividades comerciales a través aportes propios?	X	
12	¿Ha financiado sus actividades comerciales con préstamo con garantía hipotecaria?	X	
13	¿Financió sus operaciones comerciales a través del leasing?		X
14	¿Ha financiado sus actividades comerciales por medio de factoring?		X
15	¿Ha destinado los recursos del préstamo en la compra de activos fijos?	X	
16	¿Destinó los recursos del préstamo para cubrir necesidades de capital de trabajo?	X	
17	¿Ha destinado el dinero del préstamo para refinanciar deudas existentes?		X

Fuente: Cuadro elaborado por la autora.

MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C
RUC: 2060151748
Olga Arroyo
Olga David Quijpe Quijpe
CEL. 92357190
GERENTE GENERAL

Anexo 03. Validez del instrumento

Formato de validación de instrumentos de recolección de información	
Ficha de Identificación del Experto	
Ficha de Identificación del experto para el proceso de validación	
Nombres y Apellidos: Alejandro Arturo Saavedra Chiroque	
N° DNI /CE: 02618490	Edad: 58 años
Teléfono / Celular: 969617142	Email: cpccaas@hotmail.com
Título profesional: Contador Público - Abogado	
Grado académico: Maestría <input checked="" type="checkbox"/>	Doctorado: <input type="checkbox"/>
Especialidad: Auditoría	
Institución que labora: Universidad Nacional de Piura	
Identificación del Proyecto de Investigación o Tesis	
Título: Factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. – Lima, 2023	
Autor (es): Pérez Villar, Liset	
Programa académico: Contabilidad	
	
Firma	Huella digital

CARTA DE PRESENTACIÓN

Doctor: Alejandro Arturo Saavedra Chiroque

Presente. -

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: Liset Pérez Villar.

estudiante / egresado del programa académico de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: "Factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso empresa MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. – Lima, 2023".

y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted. Atentamente,
DNI: 40680238



Firma de estudiante



FICHA DE VALIDACIÓN*							
TÍTULO: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA MULTISERVICIOS BENCOR S.A.C. – LIMA, 2023							
Variable 1:	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
Dimensión 1: Fuente de Financiamiento	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1 ¿Su financiamiento fue de fuentes internas? (autofinanciamiento)	X		X		X		
2 ¿Su financiamiento fue de fuentes externas? (de terceros)	X		X		X		
Dimensión 2: Sistema financiero							
1 ¿La empresa recurre al sistema financiero por crédito?	X		X		X		
2 ¿Ha obtenido préstamo del sistema bancario? (banca comercial)	X		X		X		
3 ¿Ha obtenido préstamo del sistema no bancario? (cooperativas de ahorro, cajas municipales, financieras, entre otros)	X		X		X		
Dimensión 3: Plazo de financiamiento							
1 ¿El préstamo solicitado fue cancelado a corto plazo?	X		X		X		
2 ¿El préstamo solicitado fue cancelado a largo plazo?	X		X		X		
3 ¿Ha presentado dificultades al cumplir con los plazos establecidos?	X		X		X		
Dimensión 4: Costo de financiamiento							
1 ¿Cuál es el porcentaje de TEA aplicada por el crédito?	X		X		X		
2 ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?	X		X		X		
Dimensión 5: Tipo de financiamiento							
1 ¿Usted inició sus actividades comerciales a través de aportes propios?	X		X		X		
2 ¿Ha financiado sus actividades comerciales con préstamo con garantía hipotecaria?	X		X		X		

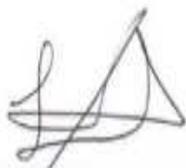
3	¿Ha financiado sus operaciones comerciales a través del leasing?	X		X		X	
4	¿Ha financiado sus operaciones comerciales a través del factoring?	X		X		X	
Dimensión 6: Uso de financiamiento							
1	¿Ha destinado los recursos del préstamo en la compra de activos fijos?	X		X		X	
2	¿Destinó los recursos del préstamo para cubrir necesidades de capital de trabajo?	X		X		X	
3	¿Ha destinado los recursos del préstamo para refinanciar deudas existentes?	X		X		X	

*Aumentar filas según la necesidad del instrumento de recolección

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable () Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Dr. Alejandro Arturo Saavedra Chiroque DNI: 02618490



Firma



Huella digital

Anexo 04. Consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Pérez Villar, Liset** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL PERU: CASO EMPRESA MULTISERVICIOS BENCOR.S.A.C. – LIMA, 2023.**

- La entrevista durará aproximadamente 30 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: lipevi32@gmail.com o al número 942754827. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico ciei@uladech.edu.pe

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Olger David Quispe Quispe
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	15/04/2024