



**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 NACIONALES: CASO EMPRESA CHAVIN SERVICE S.R.L. - HUARAZ,
2023**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

JUSTO ZARZOSA, BEATRIZ YULISA

ORCID:0000-0003-3821-1850

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° 0186-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **13:00** 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 NACIONALES: CASO EMPRESA CHAVIN SERVICE S.R.L. - HUARAZ, 2023**

Presentada Por :
(1203141066) **JUSTO ZARZOSA BEATRIZ YULISA**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, 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 NACIONALES: CASO EMPRESA CHAVIN SERVICE S.R.L. - HUARAZ, 2023 Del (de la) estudiante JUSTO ZARZOSA BEATRIZ YULISA, 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, 09 de Julio del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

A mis padres, mis hermanas y toda mi familia por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que nos han permitido ser personas de bien, pero más que nada, por su amor.

Así mismo por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que nos ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor

Beatriz Justo Zarzosa

Agradecimiento

Primeramente, a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y darme salud, ser el manantial de vida y darme lo necesario para seguir adelante día a día, para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH), por haberme formado, incentivado, motivado en la culminación de nuestra carrera profesional, brindándonos sabiduría y fortaleza para el futuro.

Al profesor Baldemar Quiroz Calderón, por aceptarme a realizar este trabajo de investigación bajo su dirección, confianza, y por habernos transmitido los conocimientos obtenidos y habernos llevado paso a paso en el aprendizaje.

Beatriz Justo Zarzosa

Índice General

Caratula.....	I
Acta de Sustentación	II
Constancia de Originalidad	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Índice General	VI
Lista de Cuadros	VIII
Resumen	IX
Abstract	X
I. Planteamiento del problema	1
II. Marco teórico	5
2.1. Antecedentes	5
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1. Teoría de financiamiento	16
2.2.2. Teoría de mype	22
2.2.3. Teoría de empresa	24
2.2.4. Teoría de servicio	28
2.2.5. Descripción de la empresa en estudio	31
2.3. Hipótesis	31
III. Metodología	32
3.1. Nivel, tipo y diseño de investigación	32
3.1.1. Nivel	32
3.1.2. Tipo	32
3.1.3. Diseño	32
3.2. Población y muestra	32
3.2.1. Población	32
3.2.2. Muestra	32
3.3. Variable, Definición y operacionalización	33
3.4. Técnica e instrumento	34
3.4.1. Técnica	34
3.4.2. Instrumento	34
3.5. Método de análisis	34

3.6. Aspectos éticos	34
IV. Resultados.....	36
4.1. Respecto al objetivo específico 1	36
4.2. Respecto al objetivo específico 2	39
4.3. Respecto al objetivo específico 3	43
V. Discusión	49
5.1. Respecto al objetivo específico 1	49
5.2. Respecto al objetivo específico 2	49
5.3. Respecto al objetivo específico 3	51
VI. Conclusiones.....	53
6.1. Respecto al objetivo específico 1	53
6.2. Respecto al objetivo específico 2	53
6.3. Respecto al objetivo específico 3	54
6.4. Respecto al objetivo general.....	54
VII. Recomendaciones.....	55
Referencias Bibliográficas	56
Anexos.....	61
Anexo 1. Matriz de consistencia	61
Anexo 2. Instrumento de recolección de datos	62
Anexo 3. Formato de Validez de Experto	64
Anexo 4. Consentimiento informado.....	65

Lista de Cuadros

Cuadro N. 1. Resultados de los antecedentes.....	36
Cuadro N. 2. Resultados del cuestionario.....	39
Cuadro N. 3. Resultados de los objetivos específicos 1 y 2.....	43

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; respectivamente encontrando así las siguientes conclusiones: Respecto al Objetivo Específico N° 01: Con respecto al objetivo específico 01, los antecedentes revisados indican que el financiamiento se considera una oportunidad crucial para las empresas, ya que permite continuar con el desarrollo de sus actividades económicas. Respecto al Objetivo Específico N° 02: Los resultados obtenidos a través de un cuestionario aplicado al encargado de la empresa Chavín Service S.R.L. concluyen que el financiamiento es una oportunidad para impulsar el crecimiento económico de la empresa. Respecto al Objetivo Específico N° 3. Se concluye a partir de las explicaciones de los objetivos específicos 01 y 02, que los financiamientos obtenidos fueron externos, otorgados por el sistema bancario. Conclusión general: Se concluye que las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., desempeñan un papel fundamental en la economía nacional, regional y local, generando empleos y contribuyendo al crecimiento económico del país.

Palabras clave: Financiamiento, pequeña empresa, servicios

Abstract

The general objective of this research work was: To describe the relevant factors in the financing of small and medium-sized national companies: Case of the Chavín Service S.R.L. company. – Huaraz, 2023. The research was qualitative-bibliographic-documentary and case study. To collect the information, the bibliographic review technique was used, as well as the instruments of bibliographic records and a questionnaire of closed questions; respectively, thus finding the following conclusions: Regarding Specific Objective No. 01: With respect to specific objective 01, the reviewed background indicates that financing is considered a crucial opportunity for companies, since it allows them to continue the development of their economic activities. Regarding Specific Objective No. 02: The results obtained through a questionnaire applied to the manager of the company Chavín Service S.R.L. They conclude that financing is an opportunity to boost the economic growth of the company. Regarding Specific Objective No. 3. It is concluded from the explanations of specific objectives 01 and 02, that the financing obtained was external, granted by the banking system. General conclusion: It is concluded that companies, including Chavín Service S.R.L., play a fundamental role in the national, regional and local economy, generating jobs and contributing to the economic growth of the country.

Keywords: Financing, small business, services

I. Planteamiento del problema

“En esta investigación, se entiende como factores relevantes del financiamiento, a las características, expresado en las siguientes dimensiones: Fuentes de financiamiento, sistema de financiamiento, entidad financiera que le brindo el préstamo, plazos de financiamiento, costo de financiamiento, tipo de financiamiento y uso del financiamiento”

La interacción entre el crédito, las fuentes de financiación a corto plazo y la innovación en las pymes colombianas revela una realidad compleja, donde la financiación de la innovación ha sido un aspecto poco prioritario en la investigación, a pesar de su importancia. Se destaca que las barreras financieras, como los altos costos de ajuste y los obstáculos específicos para innovar, juegan un papel crucial al limitar la capacidad de las pymes para desarrollar e implementar innovaciones. Esta situación sugiere la necesidad de ampliar el espectro de fuentes de financiación disponibles para estas empresas, explorando alternativas más allá de los métodos tradicionales que puedan ofrecer condiciones más favorables para la innovación. Es esencial que tanto las políticas públicas como los programas de soporte se enfoquen en minimizar estas barreras financieras, promoviendo un entorno que facilite el acceso a recursos económicos destinados a la innovación. La colaboración entre el sector público, instituciones financieras y las pymes es fundamental para potenciar el dinamismo innovador del sector empresarial colombiano, subrayando la necesidad de una estrategia coherente que aborde tanto las oportunidades como los desafíos que enfrenta la financiación de la innovación en este contexto (Padilla et al., 2022).

El restringido acceso al financiamiento externo para las MIPYMES se debe principalmente a la asimetría de información por parte de las entidades bancarias y los altos costos de transacción, lo que plantea interrogantes sobre cómo este factor afecta su innovación en comparación con el autofinanciamiento. Mientras que el autofinanciamiento ofrece a las empresas control y flexibilidad sobre sus inversiones en innovación, limita la escala de proyectos por la restricción de fondos. En contraste, el financiamiento externo puede ampliar significativamente las posibilidades de innovación de las MIPYMES, permitiéndoles emprender iniciativas más ambiciosas, aunque las barreras de acceso como costos y falta de información pueden ser disuasivas. Las empresas más innovadoras tienden a tener un acceso más fácil al financiamiento externo, ya que la innovación incrementa su atractivo para los inversores y reduce la percepción de riesgo. Este fenómeno sugiere que existe una relación positiva entre la capacidad de innovación y las oportunidades de financiamiento externo, destacando que las barreras al acceso financiero no solo limitan la

expansión empresarial, sino que también afectan la potencial innovación. La comparación entre autofinanciamiento y financiamiento externo muestra diferencias significativas en su impacto en la innovación de las MIPYMES. El financiamiento externo, a pesar de sus desafíos, se presenta como un vehículo crucial para proyectos de innovación de mayor escala, subrayando la necesidad de superar las barreras que impiden a estas empresas acceder a tales recursos (Gálvez-Albarracín et al., 2021).

Ante la adversidad impuesta por la pandemia, se han delineado meticulosamente estrategias integrales que abarcan liquidez, rentabilidad, inversión y financiamiento, dirigidas específicamente a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Estas estrategias tienen como piedra angular la formulación de objetivos estratégicos claros y la implementación de indicadores de seguimiento y control precisos, diseñados para mitigar los efectos nocivos de la crisis sanitaria en la economía de las pymes y, más ambiciosamente, transformar esta situación de crisis en una valiosa oportunidad de crecimiento y expansión. Resulta crucial reconocer que la mayoría de estas empresas enfrentan esta tormenta sin un plan financiero consolidado y con estrategias económicas que no están a la altura de los desafíos impuestos por el actual panorama social y económico. Por lo tanto, el enfoque propuesto no solo busca proporcionar un soporte crítico en tiempos de incertidumbre sino también fortalecer las capacidades empresariales para una adaptación y evolución proactiva. A través de estas acciones estratégicas, se promueve una visión de futuro que no solo se enfoca en la supervivencia inmediata sino en la prosperidad a largo plazo, subrayando la importancia vital de una planificación y gestión financiera sólida que se adapte dinámicamente a los retos emergentes y aproveche las oportunidades para un desarrollo sostenible y rentable (Sandoval y Sandoval, 2022).

El análisis de las estrategias de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas (pymes) para la adquisición de recursos productivos desvela un esquema detallado que cubre desde las necesidades de financiamiento hasta las diversas fuentes y tácticas disponibles para fomentar el crecimiento y el desarrollo empresarial. Este panorama esclarece cómo las pymes navegan por el complejo entorno financiero, identificando las opciones más viables para la captación de capital necesario para sus operaciones y expansión. Entre las fuentes de financiamiento, se destaca que una proporción significativa de estas empresas inicia sus operaciones con capital propio, derivado de ahorros personales o ingresos de otras actividades laborales. Esta tendencia subraya una inicial dependencia de recursos internos, lo cual, aunque demuestra un alto grado de compromiso y autonomía,

también refleja las posibles limitaciones en el acceso a financiamiento externo. Con base en este entendimiento, se plantea la necesidad de diversificar y ampliar las estrategias de financiamiento, explorando una variedad de opciones como créditos bancarios, inversión ángel, crowdfunding y programas de apoyo gubernamentales, con el fin de superar los obstáculos financieros y potenciar el desarrollo sostenido de las pymes. Así, se aboga por una aproximación más estratégica y diversificada al financiamiento, que no solo aborde las necesidades inmediatas, sino que también establezca una base sólida para el futuro crecimiento y estabilidad financiera de estas empresas (Canossa-Montes y Rodríguez-Alcocer, 2019).

En el análisis de las dinámicas de financiamiento, se ha identificado que las pequeñas empresas (Mypes) experimentan un notable incremento en la rentabilidad de sus operaciones tras acceder a fuentes de financiamiento. Este incremento se traduce en una ganancia tangible una vez que han sido cubiertos los costos operativos e impuestos correspondientes, lo cual sugiere que el financiamiento no solo facilita la gestión del flujo de caja, sino que también contribuye a un crecimiento económico sostenible para estas entidades. Las Mypes, al buscar financiamiento, suelen recurrir a entidades bancarias y optan por préstamos de corto plazo, aunque esto a menudo implica enfrentarse a tasas de interés relativamente elevadas. Este escenario plantea un desafío significativo, ya que, si bien el acceso al crédito se percibe como un catalizador del éxito empresarial, las condiciones bajo las cuales se concede dicho crédito pueden impactar de manera considerable la viabilidad y la capacidad de expansión de estas empresas. Así, la gestión financiera inteligente y la estrategia de financiamiento se vuelven cruciales para asegurar que el impacto positivo del financiamiento en la rentabilidad no se vea mermado por los costos financieros asociados (Ramos, 2020).

Siguiendo la sugerencia anterior, resultó esencial plantear la siguiente pregunta fundamental:

¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023?

Para responder a la pregunta planteada, se ha definido un objetivo general que guiará la dirección y el enfoque de la investigación:

Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023.

Por lo tanto, para responder de manera integral al objetivo general, se han definido los objetivos específicos que brindarán una orientación detallada y precisa para el desarrollo y ejecución de la investigación:

1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales
2. Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023.
3. Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales y de la empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023.

Se menciona las siguientes justificaciones:

Práctica - La justificación práctica de esta investigación cobra importancia crítica al basarse en circunstancias reales y tangibles. Los hallazgos obtenidos fueron compartidos con la Gerente General de la microempresa focalizada en este estudio, a través de la elaboración y difusión de artículos científicos, con el objetivo de facilitar su implementación efectiva. Este proceso no solo subraya la relevancia directa de la investigación para la práctica empresarial, sino que también destaca el compromiso con la transferencia de conocimiento aplicado para mejorar las operaciones y estrategias de negocio en entornos reales.

Teórica - La justificación teórica de esta investigación se fundamenta en la urgente demanda, identificada dentro del ámbito de las compañías en Perú, de adoptar prácticas de financiamiento que sean tanto racionales como fácilmente comprensibles. Esta necesidad subraya la importancia de desarrollar enfoques financieros que no solo sean efectivos, sino que también se ajusten a la capacidad de comprensión y aplicación práctica por parte de las empresas, promoviendo así una gestión financiera más eficiente y estratégica.

Metodológica - La justificación metodológica de esta investigación se sustenta en el empleo de una metodología detallada para el proceso investigativo, que comienza con la identificación clara de la problemática descrita previamente. Este enfoque metodológico es esencial para estructurar de manera coherente el estudio y garantizar la precisión en la obtención y análisis de datos relacionados con el tema investigado.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Acosta (2020) en su tesis titulada: “Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el Mercado de Valores Ecuatoriano”. Este estudio se propuso como objetivo principal caracterizar y evaluar el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE) dentro del mercado de valores ecuatoriano y sugerir un conjunto de políticas públicas que mejoren su capacidad de financiamiento en este ámbito. A través de un enfoque metodológico cualitativo y descriptivo, centrado en el análisis de documentos relevantes, se identificaron carencias significativas en las políticas existentes para el fomento financiero de las MYPE, las cuales enfrentan numerosos desafíos impuestos por el sector bancario formal. Estos desafíos incluyen altas tasas de interés, atribuidas a la percepción de mayor riesgo debido a frecuentes retrasos en los pagos por parte de las MYPE. Como resultado, las entidades financieras aplican criterios de riesgo más estrictos para estas empresas en comparación con sus contrapartes más grandes, exigiendo tasas de interés superiores. La investigación concluye que, pese a la existencia de marcos legales y regulatorios diseñados para incrementar la flexibilidad en el financiamiento de las MYPE, la falta de estructuración eficaz de estas políticas contribuye a una tasa elevada de cierre de estas empresas en el corto plazo. Además, se destacó que las MYPE experimentan mayores dificultades financieras que las empresas de tamaño mediano al buscar crédito, enfrentándose a un costo financiero promedio ponderado por emisión más alto que el ofrecido por los créditos bancarios tradicionales, una situación que se invierte en el caso de las empresas grandes.

Bernal (2021) en su tesis titulada: “Propuesta para mejorar el acceso a fuentes de financiamiento en MiPymes del sector ferretero en Bogotá, a través de educación en Gestión Financiera”. El objetivo principal de esta investigación fue desarrollar una propuesta educativa en gestión financiera para mejorar el acceso a fuentes de financiamiento de las MiPymes del sector ferretero en Bogotá. Utilizando una metodología experimental, transversal y correlacional, y mediante la aplicación de un cuestionario, se evaluaron diversos aspectos financieros de estas empresas. Las conclusiones destacan que el sector ferretero muestra rentabilidades netas bajas, aproximadamente del 2%, incluso cuando las ventas crecen más del 8%. Se observó un alto nivel de endeudamiento a corto plazo, entre el 72% y el 79% del total del endeudamiento, y se identificó una deficiencia en la gestión financiera a corto plazo, particularmente en crédito y cobranza, así como en el acceso a

fuentes de financiamiento adecuadas. La mayoría de las MiPyMes no realiza un análisis de los costos de financiamiento y percibe que las líneas de crédito disponibles no están adaptadas a sus necesidades o son de difícil acceso. Además, se encontró que estas empresas poseen un nivel medio de planificación estratégica, a menudo perdiendo de vista su plan estratégico en la práctica diaria, sin realizar un análisis efectivo de fortalezas y debilidades ni evaluar adecuadamente las variables del entorno. Los resultados en la consecución de objetivos estratégicos fueron bajos, con una frecuencia de evaluación no clara y una casi total ausencia de definición de indicadores de gestión en la mayoría de estas MiPyMes.

Arzube (2019) en su tesis denominado: “Propuesta de financiamiento para micro emprendimientos a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil”. El estudio tuvo como meta primordial formular una propuesta de financiamiento específicamente diseñada para apoyar a los micro emprendimientos, utilizando como canal las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la urbe de Guayaquil. Adoptando una metodología de investigación tanto exploratoria como descriptiva, este proyecto se apoyó en el uso intensivo de encuestas para recoger datos esenciales sobre la situación que enfrentan los micro emprendedores, especialmente en las fases iniciales de sus proyectos. El análisis reveló que cerca de la mitad de estos emprendedores (48%) tropiezan con barreras financieras severas desde el comienzo, siendo la dificultad para obtener préstamos debido a la rigidez en la solicitud de garantías y a la proliferación de requisitos uno de los problemas más acuciantes, con un 74% de los participantes indicando haber experimentado estas complicaciones. Aunque las opciones de financiamiento para estos emprendedores son variadas, abarcando desde entidades bancarias privadas hasta programas de crédito gubernamentales, se determinó que los productos financieros disponibles no están plenamente adaptados a las exigencias de los micro emprendedores emergentes. Las condiciones impuestas en los microcréditos actuales, como la solicitud de garantías inmobiliarias, representan un desajuste claro con las necesidades reales de este colectivo. Este descubrimiento subraya una discrepancia entre las ofertas de financiamiento existentes y los requerimientos específicos de los micro emprendedores, apuntando hacia la necesidad de reformular los productos financieros para hacerlos más accesibles y pertinentes a la realidad de estos nuevos empresarios.

2.1.2. Nacionales

Armas (2022) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micros y pequeñas empresas nacionales: Caso Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. - Iquitos, 2022”. El objetivo central de este estudio fue explorar las opciones

de financiamiento que pudieran potenciar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas nacionales, enfocándose particularmente en Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. en Iquitos durante el año 2022. Adoptando un enfoque metodológico cualitativo, bibliográfico, documental y de estudio de caso, se recolectó información a través de una exhaustiva revisión bibliográfica, utilizando fichas bibliográficas y un cuestionario dirigido al representante legal de la mencionada empresa. Los resultados obtenidos revelan que Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. financió su operación a través de terceros, expresando satisfacción con el monto obtenido. Específicamente, se identificó al BBVA como la entidad bancaria elegida para el último préstamo de S/150.000 soles, después de experiencias previas con Caja Huancayo, destacando la facilidad en el proceso de entrega de documentación y una tasa de interés anual favorable de 13.7%. Aunque se enfrentaron desafíos para cumplir a tiempo con los pagos de préstamos anteriores, no se recurrió a la extensión de plazos de pago. El financiamiento obtenido se destinó principalmente a mejorar las condiciones laborales y actualizar equipos y herramientas esenciales para sus actividades económicas. Como recomendación, se sugiere que Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. continúe buscando financiamiento externo, dada la necesidad de un capital de trabajo considerable y recursos internos que garanticen la sostenibilidad y estabilidad de la empresa frente a proyectos que no cumplan con las expectativas, evitando así el riesgo de interrupción o cierre de operaciones.

Mendoza (2022) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Inversiones y Multiservicios Agrimsa E.I.R.L. - Huánuco, 2022”. El propósito principal de esta investigación fue descubrir las oportunidades de financiamiento que puedan impulsar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Perú, centrándose en el caso específico de Inversiones y Multiservicios AGRIMSA E.I.R.L. en Huánuco, 2022. Utilizando una metodología cualitativa, complementada con técnicas bibliográficas y documentales, además de un estudio de caso detallado, se recopiló información esencial mediante la revisión de literatura y un cuestionario dirigido al gerente de la empresa en cuestión. Los hallazgos indicaron que AGRIMSA E.I.R.L. emplea tanto financiamiento interno, como la reinversión de utilidades y crédito de proveedores, como financiamiento externo, destacándose el acceso a créditos de corto plazo del sistema bancario formal, particularmente con BBVA Continental, destinados a capital de trabajo y expansión de infraestructura. La eficaz gestión de estas fuentes de financiamiento, junto con la estrategia financiera adoptada,

ha permitido a la empresa mantener su operatividad y generar un margen de utilidad significativo, facilitando así su crecimiento continuo. Estos resultados subrayan la importancia del financiamiento como factor crítico en el desarrollo empresarial. Se recomienda a Inversiones y Multiservicios AGRIMSA E.I.R.L. que preste especial atención al financiamiento de corto plazo para evitar desbalances financieros y cumplir con sus obligaciones a corto plazo, manteniendo su competitividad en el mercado. Además, se aconseja aprovechar los períodos de campaña de las entidades bancarias para solicitar préstamos, teniendo en cuenta la capacidad de pago de la empresa y las condiciones de interés ofrecidas, para optimizar la estructura de financiamiento y apoyar sus operaciones y expansión futura.

Vásquez (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. - Cañete, 2021”. El estudio tuvo como propósito principal investigar las oportunidades de financiamiento disponibles que puedan fortalecer y mejorar las operaciones de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en Perú, centrándose específicamente en el caso de Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L., en la localidad de Cañete durante el año 2021. Empleando un enfoque cualitativo, complementado por una revisión bibliográfica y documental, así como el estudio de caso, se recopiló información valiosa mediante la técnica de la revisión bibliográfica y cuestionarios detallados dirigidos al gerente general de la firma. Los resultados destacaron el acceso exitoso de Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. a financiamiento externo a través del Banco de Crédito del Perú (BCP), obteniendo un crédito de S/. 10,000.00 soles con una tasa anual del 18%, lo cual fue posible gracias a su sólido historial crediticio. Este financiamiento se invirtió inteligentemente en la adquisición de mercadería, impulsando así los ingresos y permitiendo a la empresa cumplir con sus cuotas de manera eficiente. Este caso subraya la importancia vital del financiamiento como catalizador del crecimiento económico para las MYPE en el país, resaltando la capacidad de estas empresas para gestionar adecuadamente sus recursos financieros frente a los desafíos. La experiencia de Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. con el BCP demuestra el impacto positivo que el financiamiento externo, especialmente el proporcionado por entidades bancarias formales, puede tener en la expansión de ventas y el aumento de la rentabilidad. Por ello, se aconseja a la empresa continuar favoreciendo las opciones de financiamiento formal para asegurar tasas de interés favorables y mantener su historial crediticio positivo, facilitando así el acceso a oportunidades financieras más beneficiosas en el futuro,

contribuyendo de esta manera al sostenimiento y crecimiento continuo en el competitivo mercado actual.

Flores (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Corporación Toreto E.I.R.L. - Cañete, 2020”. El propósito principal de esta investigación fue explorar las oportunidades de financiamiento que puedan mejorar las posibilidades de desarrollo para las micro y pequeñas empresas (MYPE) peruanas, poniendo especial énfasis en Corporación Toreto E.I.R.L., situada en Cañete durante el año 2020. Mediante un enfoque metodológico cualitativo, que incluyó técnicas bibliográficas, documentales y de caso, se recabó información crucial a través de la revisión de literatura y la aplicación de cuestionarios al gerente general de la empresa. Los hallazgos revelaron que Corporación Toreto E.I.R.L. se benefició de financiamiento externo, accediendo a un crédito de S/15,000.00 soles del Banco de Crédito del Perú (BCP), con condiciones favorables dadas por su buen historial crediticio, lo que le permitió invertir en mercadería y mejorar tanto ventas como rentabilidad. Este caso demuestra la vital importancia del financiamiento en el crecimiento económico de las MYPE en Perú, resaltando la existencia de una demanda clara de recursos financieros y la capacidad de estas empresas para cumplir con sus obligaciones financieras, incluso frente a adversidades. La experiencia de Corporación Toreto E.I.R.L. subraya la recomendación de continuar optando por la banca formal, aprovechando las ventajas de tasas de interés competitivas y manteniendo un historial crediticio sólido que permita acceder a mejores condiciones financieras. Adicionalmente, se aconseja priorizar el financiamiento a corto plazo para minimizar el riesgo de incumplimiento y considerar el autofinanciamiento para reducir gastos financieros, potenciando así las oportunidades de crecimiento. Finalmente, se insta al gerente a explorar los programas de apoyo financiero ofrecidos por el estado, ampliando las opciones de financiamiento más allá del sector bancario tradicional, para asegurar un desarrollo sostenible y rentable de la empresa.

Vilca (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. - Huánuco, 2020”. El estudio se centró en identificar las oportunidades de financiamiento disponibles para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas en Perú, poniendo especial énfasis en el caso de Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L., con sede en Huánuco en 2020. A través de una metodología cualitativa que integró técnicas de revisión bibliográfica y documental,

complementada por un análisis de caso específico, se logró recopilar información pertinente mediante el uso de fichas bibliográficas y la aplicación de un cuestionario al gerente de la empresa. Los resultados obtenidos subrayaron que Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. optó por un financiamiento externo proporcionado por el Banco de Crédito del Perú, logrando un préstamo de S/. 38,000 con condiciones de pago a corto plazo de 12 meses y una tasa de interés que resultó ser competitivamente baja, de 1.58% mensual y 18.96% anual, en comparación con otras opciones financieras disponibles en el mercado. Este financiamiento fue estratégicamente utilizado para la adquisición de mercancía, lo cual se anticipaba que incrementaría los ingresos y, por ende, facilitaría el cumplimiento de los compromisos financieros, al mismo tiempo que contribuiría a mantener y posiblemente mejorar el historial crediticio de la empresa. La conclusión principal del estudio es que las micro y pequeñas empresas, incluida Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L., muestran una clara preferencia por los financiamientos externos, particularmente los provenientes de instituciones bancarias, debido a las tasas de interés más favorables que ofrecen, lo que les permite manejar con mayor facilidad los reembolsos en el corto plazo y asegurar una gestión eficiente del capital invertido en áreas que promueven un alto retorno económico. Se recomienda encarecidamente a Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. continuar favoreciendo estas opciones de financiamiento bancario, evaluando cuidadosamente su capacidad de pago antes de adquirir nuevos créditos y centrándose en la inversión del capital en activos de alta rotación, maximizando así los beneficios y asegurando el cumplimiento de sus obligaciones financieras. Esta estrategia no solo garantizará la estabilidad financiera de la empresa, sino que también potenciará su crecimiento y consolidación en el mercado.

Janampa (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. – Tingo María, 2020”. El propósito central de esta investigación fue descubrir cómo el financiamiento puede ampliar las oportunidades de las micro y pequeñas empresas peruanas, con un foco particular en Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L., localizada en Tingo María durante el año 2020. A través de un enfoque metodológico cualitativo que incluyó revisión bibliográfica y documental, así como un estudio de caso, se recolectaron datos importantes utilizando revisiones bibliográficas y un cuestionario dirigido al personal clave de la empresa. Se encontró que Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L., gracias a su estatus de empresa formalizada, logró obtener un préstamo del Banco de Crédito del Perú (BCP) por S/. 36,000.00, beneficiándose de una tasa

de interés preferencial de 1.51% mensual y 18.12% anual tras cumplir con todos los requisitos solicitados. Esta tasa, considerada baja y adecuada para la situación financiera de la empresa, facilita el cumplimiento de los pagos pactados y contribuye a construir un historial crediticio favorable que será de utilidad para acceder a futuras oportunidades de financiamiento con condiciones más ventajosas. Como recomendaciones estratégicas, se sugiere que Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. busque asesoramiento continuo durante el proceso de obtención de financiamiento para asegurarse de captar las mejores ofertas crediticias disponibles que beneficien a la empresa. Además, se recomienda adquirir préstamos financieros que se alineen estrechamente con las necesidades y la situación actual de la empresa, garantizando así que el financiamiento contribuya efectivamente a mejorar los ingresos. Por último, es crucial que la empresa evalúe cuidadosamente los riesgos asociados al endeudamiento para evitar comprometer su historial crediticio, priorizando la gestión prudente de sus obligaciones financieras para mantener su solvencia y reputación en el sistema bancario. Estas medidas no solo asegurarán una gestión financiera saludable, sino que también posicionarán a Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. para aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento y desarrollo a largo plazo.

Galindo (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Servicios Generales Crismano E.I.R.L. Satipo, 2020”. El estudio tuvo como objetivo principal identificar las oportunidades de financiamiento que puedan potenciar el crecimiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas en el Perú, enfocándose en el caso específico de Servicios Generales Crismano E.I.R.L., ubicada en Satipo durante el año 2020. Se empleó un enfoque metodológico cualitativo, recurriendo a la revisión bibliográfica y documental, además de un estudio de caso, para recabar datos fundamentales mediante el uso de fichas bibliográficas y la aplicación de un cuestionario al responsable de la empresa. Los hallazgos revelaron que Servicios Generales Crismano E.I.R.L. accedió a financiamiento externo a través del Banco de Crédito del Perú, recibiendo un crédito de S/. 26,000.00 para ser amortizado en 12 cuotas mensuales, a corto plazo, con una tasa de interés mensual del 1.52% y anual del 18.24%, considerada adecuada para las necesidades de la empresa. Este financiamiento, destinado íntegramente al capital de trabajo para la compra de mercadería, resultó crucial para la expansión de sus operaciones comerciales y el fortalecimiento de su competitividad en el mercado. A partir de estos resultados, se recomienda a Servicios Generales Crismano E.I.R.L. realizar un análisis detallado de sus

necesidades de financiamiento, formulando preguntas específicas que ayuden a clarificar el propósito final del crédito obtenido. Además, se enfatiza la importancia de cumplir con las condiciones del préstamo establecidas por la entidad financiera, garantizando la devolución puntual del monto adeudado para evitar incurrir en costos adicionales por mora y posibles conflictos, lo cual es fundamental para mantener y posiblemente mejorar su historial crediticio. Este enfoque prudente y estratégico no solo facilitará el acceso a futuros financiamientos bajo condiciones más favorables, sino que también respaldará la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la empresa en un entorno de mercado cada vez más competitivo.

Quintana (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Multiservicios del Norte CH E.I.R.L. - Piura, 2020”. El estudio se enfocó en descubrir las oportunidades de financiamiento que podrían mejorar las perspectivas de las micro y pequeñas empresas peruanas, con atención especial en Multiservicios del Norte CH E.I.R.L., localizada en Piura durante el 2020. Mediante un enfoque cualitativo que integró métodos bibliográficos, documentales y de caso, se recopiló información valiosa a través de la revisión de literatura y cuestionarios aplicados a la empresa. Se descubrió que, como entidad formalmente constituida, Multiservicios del Norte CH E.I.R.L. accedió a financiamiento por parte del Banco de Crédito del Perú (BCP), obteniendo un préstamo de S/. 30,000.00 a una tasa de interés mensual de 1.41% y anual de 16.92%, optando por una financiación a corto plazo. Este crédito, destinado a capital de trabajo, resalta la importancia de un historial crediticio positivo para facilitar el acceso a futuros financiamientos. Como parte de las recomendaciones, se sugiere a Multiservicios del Norte CH E.I.R.L. la importancia de recibir asesoramiento especializado durante el proceso de solicitud de crédito para maximizar el beneficio del financiamiento obtenido. Además, se enfatiza la necesidad de explorar diversas alternativas de financiamiento que ofrezcan tasas de interés competitivas y beneficiosas para la empresa. Es crucial también que la empresa evalúe los riesgos asociados al endeudamiento, con el objetivo de mantener un historial crediticio que respalde futuras solicitudes de préstamo. Finalmente, se recomienda a la empresa adaptar su estrategia de financiamiento a su realidad operativa y financiera, considerando cuidadosamente el momento y el propósito del crédito para asegurar una mejora sustancial en sus ingresos y, por ende, en su posición en el mercado.

Carhuacosme (2021) en su tesis titulada: “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Alkafran S.A.C. – Satipo, 2019”. Este estudio tuvo como meta identificar las oportunidades de financiamiento que pueden optimizar las operaciones y el crecimiento de las micro y pequeñas empresas peruanas, centrándose en Inversiones Alkafran S.A.C., ubicada en Satipo en 2019. A través de una metodología cualitativa que incluyó revisión bibliográfica y documental, así como un análisis de caso específico, se recolectó información importante mediante la revisión de literatura y la implementación de un cuestionario dirigido al gerente de la empresa. Los hallazgos indicaron que Inversiones Alkafran S.A.C. aprovechó las oportunidades de financiamiento externo, accediendo a un préstamo del Banco de Crédito del Perú (BCP) por S/. 45,000, con una tasa de interés anual de 19.56%, considerada competitiva en comparación con otras entidades financieras como las cajas. Se destacó la importancia de elegir un plazo de préstamo corto, de 12 meses, para evitar el endeudamiento prolongado y mantener un historial crediticio positivo, gracias también a tener toda la documentación requerida en regla. Como recomendaciones estratégicas para Inversiones Alkafran S.A.C., se sugiere asegurarse de solicitar montos de préstamo que la empresa pueda manejar sin caer en un endeudamiento excesivo, lo cual podría comprometer su capacidad para cumplir con las obligaciones del préstamo. Además, se aconseja explorar y asesorarse sobre las diferentes opciones de crédito ofrecidas por diversas instituciones bancarias formales, para obtener las mejores condiciones posibles en términos de tasas de interés, plazos y aplicaciones del préstamo. Finalmente, se recomienda que la empresa busque organizar actividades de promoción y capacitación en colaboración con sus proveedores para aumentar su visibilidad en el mercado. Estas medidas no solo mejorarán las condiciones financieras de Inversiones Alkafran S.A.C. sino que también contribuirán a su crecimiento y expansión en el sector.

Ríos (2020) en su tesis titulada: “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negocios Juan Carlos E.I.R.L. – Juanjui, 2019”. En este estudio, cuyo objetivo era identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las capacidades de las micro y pequeñas empresas peruanas, con un enfoque particular en Negocios Juan Carlos E.I.R.L. ubicado en Juanjui en 2019, se adoptó una metodología cualitativa, incluyendo técnicas de revisión bibliográfica y documental, así como el uso de cuestionarios. Los resultados obtenidos del gerente de Negocios Juan Carlos E.I.R.L. indicaron que, al igual que muchas otras empresas

del segmento, han buscado financiamiento principalmente para impulsar el crecimiento y la expansión, específicamente para la adquisición de mercaderías y el pago de personal. Optaron por financiamiento a través de la banca formal, específicamente del BCP, atraídos por tasas de interés competitivas, después de cumplir con una serie de requisitos formales. Este acceso a crédito ha sido fundamental para mejorar su competitividad y desarrollo empresarial, utilizándolo estratégicamente para capital de trabajo, lo que ha resultado en un incremento significativo en ventas y rentabilidad. A partir de este análisis, se sugiere que antes de acceder a financiamiento, las empresas deben realizar una evaluación cuidadosa de las opciones disponibles, comparando las diversas ofertas crediticias del mercado para seleccionar la que mejor se ajuste a sus necesidades y condiciones. Se recomienda también mantener un equilibrio entre el financiamiento interno y externo, para evitar el sobreendeudamiento y optimizar el uso de recursos propios, contribuyendo así a una mayor eficiencia en la rotación de inventario. Además, se enfatiza la importancia de desarrollar una cultura de ahorro que permita reducir la dependencia del financiamiento externo y minimizar los costes financieros. Finalmente, es crucial que las empresas, incluyendo a Negocios Juan Carlos E.I.R.L., realicen un diagnóstico preciso de su capacidad de endeudamiento antes de comprometerse con nuevos préstamos, garantizando así la sostenibilidad financiera a largo plazo.

2.1.3. Regionales

Solórzano (2019) en su tesis titulada: “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Inversiones Múltiples Nuevo Mundo S.A.C. de Chimbote, 2019”. El estudio se enfocó en identificar las oportunidades de financiamiento que podrían potenciar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas peruanas, centrándose en el caso específico de Inversiones Múltiples Nuevo Mundo S.A.C., ubicada en Chimbote durante el año 2019. A través de una metodología cualitativa que incluyó la revisión bibliográfica y documental, así como el análisis de un estudio de caso, se recopiló información valiosa mediante fichas bibliográficas y un cuestionario dirigido a la empresa. Se concluyó que la principal oportunidad de financiamiento que ha beneficiado a Inversiones Múltiples Nuevo Mundo S.A.C. ha sido el acceso a créditos bancarios a largo plazo. Inicialmente, la empresa comenzó sus operaciones con capital propio, pero a medida que creció, se hizo evidente la necesidad de solicitar financiamiento externo para proyectos de expansión, como la compra y construcción de activos fijos, consiguiendo finalmente la aprobación de un crédito a 5 años por parte del

banco. En base a esta experiencia, se recomienda planificar cuidadosamente las inversiones, asegurándose de que el financiamiento obtenido se destine a adquisiciones que puedan generar retornos o capitalizarse, evitando gastos que no produzcan beneficios tangibles. Para proyectos significativos, se sugiere optar por financiamiento a largo plazo que no afecte la liquidez de la empresa y permita cumplir con las obligaciones de deuda sin dificultades. Además, para facilitar el proceso de obtención de crédito y mejorar las condiciones de financiamiento, se aconseja establecer y mantener una relación sólida con una entidad bancaria con la que la empresa ya apliqué lo que puede resultar en evaluaciones más rápidas, créditos pre-aprobados y tasas de interés preferenciales. Estas estrategias no solo mejorarán la posición financiera de Inversiones Múltiples Nuevo Mundo S.A.C., sino que también reforzarán su capacidad para competir en el mercado y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento.

2.1.4. Locales

Cerda (2023) en su trabajo de investigación: “Factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Centro de la Limpieza E.I.R.L. – Huaraz, 2023”. El objetivo de este estudio fue describir los factores críticos asociados al financiamiento de las pequeñas empresas en Perú, centrándose específicamente en el caso de Centro de la Limpieza E.I.R.L., en Huaraz durante el año 2023. Empleando una metodología cualitativa que comprendió tanto la revisión bibliográfica como el análisis documental y de caso, se recabó información pertinente a través de la revisión de literatura y la implementación de cuestionarios dirigidos a la empresa. Los resultados obtenidos indican que Centro de la Limpieza E.I.R.L. ha aprovechado de manera efectiva la oportunidad de obtener financiamiento externo, seleccionando al Banco de Crédito del Perú (BCP) como su entidad financiera, la cual proporcionó un préstamo de S/. 30,000. Este fondo se asignó cuidadosamente al refuerzo del capital de trabajo, con énfasis en la compra de mercaderías para impulsar las ventas y asegurar la devolución del préstamo en un periodo de 12 meses con tasas de interés competitivas. La estrategia financiera adoptada por Centro de la Limpieza E.I.R.L. no solo demuestra una gestión financiera eficiente, sino que también subraya la habilidad de la empresa para navegar por el panorama financiero y capitalizar oportunidades que favorecen su crecimiento y desarrollo operativo. Se recomienda encarecidamente que la empresa realice una evaluación exhaustiva de su situación financiera actual para identificar y mitigar potenciales riesgos asociados con el endeudamiento. Este análisis proactivo es crucial para asegurar que la empresa no adquiera préstamos que no

pueda gestionar adecuadamente, evitando así posibles complicaciones financieras que podrían impactar negativamente su flujo de caja y estabilidad financiera. Adoptar este enfoque cauteloso permitirá a Centro de la Limpieza E.I.R.L. mantener un equilibrio financiero saludable y seguir prosperando en su sector.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría de financiamiento

La Teoría del pecking order, o teoría de la jerarquía financiera, se establece como un pilar teórico esencial para comprender los mecanismos y preferencias de financiamiento de las empresas, resaltando especialmente la elección entre las fuentes de financiamiento internas y externas, y cómo estas preferencias varían de acuerdo con características específicas de la empresa, como su tamaño y ubicación geográfica, así como las políticas financieras que ha adoptado. Esta teoría sugiere que las empresas priorizan el uso de recursos internos antes de recurrir a opciones de financiamiento externo, como la deuda o la emisión de acciones, debido a los costos de información asimétrica asociados. Un entendimiento más profundo de esta teoría podría revelar insights críticos sobre cómo las empresas pueden optimizar sus estructuras de capital y estrategias de financiamiento de manera que se alineen más estrechamente con sus objetivos a largo plazo y condiciones del mercado. Al analizar las dinámicas específicas que influyen las decisiones de financiamiento dentro de este marco, las empresas pueden identificar enfoques más personalizados y efectivos para la gestión de sus necesidades financieras, permitiendo así un aprovechamiento óptimo de los recursos disponibles y mejorando su estabilidad y crecimiento económico. Este enfoque holístico hacia la planificación financiera y la adaptación de las estrategias financieras según las circunstancias únicas de cada empresa, podría ser fundamental para navegar en los complejos mercados financieros actuales, promoviendo una mayor eficiencia y sostenibilidad financiera en el largo plazo (Villar, 2020).

2.2.1.1. Fuente de financiamiento

Según Trenza (2018), Las fuentes de financiamiento para una empresa se clasifican en internas y externas, dependiendo de su origen, ya sea dentro de la propia empresa o proveniente de fuentes externas a ella. Las fuentes internas incluyen el reinvertir las ganancias generadas por la empresa, la depreciación de activos y el ajuste de capital de trabajo, permitiendo a la empresa financiar sus actividades sin necesidad de recurrir a terceros. Por otro lado, las fuentes externas abarcan préstamos bancarios, emisión de bonos, acciones y otros instrumentos financieros que implican la participación de inversionistas,

instituciones financieras o el mercado de capitales, ofreciendo a la empresa capital adicional a cambio de intereses, dividendos o participación en la propiedad.

Fuente Interna

Los recursos financieros internos, a menudo referidos como autofinanciación, comprenden todas aquellas fuentes de capital que la empresa ha conseguido acumular a través de su propia operación y actividad económica. Estos recursos pueden originarse de las ganancias retenidas, es decir, los beneficios no distribuidos entre los socios o accionistas, la amortización de activos que proporciona flujos de efectivo sin salida de caja real, o el manejo eficiente del capital de trabajo. Este tipo de financiamiento permite a la empresa reinvertir en sí misma, financiando expansión, innovación o mejoras operativas sin depender de capital externo, lo cual no solo reduce la dependencia de préstamos o inversores externos, sino que también minimiza los costos financieros asociados y mejora la autonomía y la capacidad de la empresa para tomar decisiones estratégicas a largo plazo basadas en sus propios términos y cronogramas.

Fuente Externa

El financiamiento externo comprende aquellos recursos financieros que una empresa adquiere desde fuera de su estructura organizativa para sustentar su actividad económica y llevar a cabo nuevos proyectos o expansiones. Esta forma de financiamiento incluye una variedad de opciones, como créditos bancarios, emisiones de bonos, acciones, y otras modalidades de deuda o capital que pueden ser estructuradas con diferentes condiciones y plazos: corto, mediano o largo. Dichos recursos son esenciales para las empresas que buscan crecer más allá de las limitaciones de su capital interno, permitiéndoles aprovechar oportunidades de mercado, innovar en productos o servicios, y mejorar su infraestructura o capacidad productiva. Sin embargo, el recurso al financiamiento externo conlleva compromisos de pago, intereses y, en ocasiones, la dilución del control accionario, aspectos que las empresas deben evaluar cuidadosamente para asegurar que la estrategia de financiamiento adoptada se alinee con sus objetivos a largo plazo y su capacidad para cumplir con estos compromisos financieros.

2.2.1.2.Importancia

La financiación empresarial es un componente esencial para el sostenimiento, crecimiento y rentabilidad de las empresas, manifestándose principalmente a través de dos vertientes: la financiación propia, que surge de los recursos generados internamente por la empresa, y la financiación ajena, que se obtiene de fuentes externas. La financiación propia

incluye las ganancias retenidas, el capital aportado por los socios o accionistas, y la reinversión de recursos propios, lo que permite a la empresa mantener un grado de independencia y control sobre sus operaciones. En contraste, la financiación ajena abarca los préstamos, créditos bancarios, emisión de bonos, acciones, y otras formas de deuda o capital externo, ofreciendo a las empresas la posibilidad de acceder a recursos adicionales necesarios para la expansión, desarrollo de nuevos proyectos o mejora de infraestructuras existentes. La dependencia de la financiación externa es común en el ámbito empresarial debido a las limitaciones del capital interno para cubrir todas las necesidades financieras, especialmente en etapas de crecimiento acelerado o para la realización de inversiones de gran envergadura. No obstante, la elección entre financiación propia y ajena debe ser cuidadosamente evaluada, considerando el costo del capital, el impacto en la estructura financiera de la empresa, y los objetivos estratégicos a largo plazo. Así, la gestión inteligente de las opciones de financiación se convierte en una tarea crítica para los líderes empresariales, buscando equilibrar el crecimiento con la sostenibilidad financiera y la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios del mercado y las oportunidades emergentes (Ruiz, 2021).

2.2.1.3. Objetivo

El objetivo del financiamiento es suministrar los medios económicos esenciales para la ejecución y desarrollo de diversas actividades, siendo particularmente crítico en el ámbito empresarial. Facilita a las compañías la adquisición de capital necesario no solo para mantener sus operaciones diarias sino también para fomentar la innovación, la realización de inversiones estratégicas y la exploración de nuevas oportunidades de mercado. Por tanto, el financiamiento actúa como un catalizador que impulsa el crecimiento empresarial, la expansión geográfica y la diversificación de productos o servicios. A través de él, las empresas pueden mejorar su infraestructura, tecnología y recursos humanos, fortaleciendo su posición competitiva en el mercado. Además, un adecuado plan de financiamiento soporta a las empresas en momentos de fluctuaciones económicas, proporcionando el soporte financiero necesario para superar adversidades y capitalizar las oportunidades emergentes. En este sentido, el financiamiento no solo se limita a resolver necesidades inmediatas de liquidez, sino que también se enfoca en asegurar la viabilidad y sustentabilidad a largo plazo de la empresa. Por ello, la elección de la fuente y el tipo de financiamiento, sea este interno mediante la reinversión de utilidades, o externo a través de préstamos, créditos o emisión de acciones, debe alinearse estrechamente con los objetivos estratégicos, la estructura

financiera y la capacidad de endeudamiento de la empresa, garantizando así el cumplimiento efectivo del objetivo del financiamiento (Levy, 2019).

2.2.1.4. Tipos

A continuación, se muestra los tipos de financiamiento que requieren las empresas al momento de solicitarlo:

A corto plazo

La financiación a corto plazo, definida por tener un periodo de vencimiento inferior a un año, juega un papel fundamental en el sustento y la dinámica operativa de una empresa. Está intrínsecamente ligada al ciclo productivo o de explotación de la entidad, permitiendo cubrir necesidades inmediatas como el inventario, los salarios o pagos a proveedores. Esta clase de financiación se diversifica en dos grandes categorías: la financiación comercial, que incluye el crédito de proveedores y las cuentas por pagar, y la financiación obtenida a través de instituciones financieras, la cual abarca desde préstamos a corto plazo hasta instrumentos financieros como el descuento comercial y la línea de crédito. La elección entre estas formas de financiación depende de varios factores, incluyendo las condiciones de pago, las tasas de interés aplicables y la flexibilidad del financiamiento en términos de plazos y montos. Efectivamente, la financiación a corto plazo ofrece a las empresas la agilidad necesaria para responder a oportunidades y desafíos emergentes, optimizando el flujo de caja y apoyando la gestión eficiente del capital de trabajo. En este contexto, resulta esencial para las empresas evaluar cuidadosamente sus opciones de financiación a corto plazo, considerando su impacto en la liquidez y la salud financiera general de la entidad (Toro, 2022).

A largo plazo

El financiamiento a largo plazo se distingue del corto plazo principalmente por su extensión temporal, abarcando periodos superiores a un año para el completo reembolso del capital e intereses. Esta modalidad de financiación es estratégicamente empleada por empresas que buscan implementar proyectos de envergadura, tales como la expansión de sus operaciones, la incursión en nuevos mercados, la adquisición de maquinaria avanzada, o el desarrollo de infraestructuras significativas. La elección de financiamiento a largo plazo permite a las empresas planificar y ejecutar con visión de futuro, asegurando los recursos necesarios para inversiones que requieren de un horizonte temporal amplio para su amortización y generación de retornos. Además, este tipo de financiamiento ofrece la posibilidad de mejorar las condiciones de los activos de la empresa, fortaleciendo su capacidad productiva y competitiva en el sector. Involucra una variedad de instrumentos financieros, incluyendo

préstamos bancarios con plazos extendidos, emisión de bonos corporativos, y acciones preferentes o comunes, cada uno con condiciones y obligaciones específicas adaptadas a las necesidades y capacidad de endeudamiento de la empresa. La adecuada gestión del financiamiento a largo plazo es crucial, ya que permite a las empresas realizar inversiones claves sin comprometer su liquidez o capacidad operativa (Suarez, 2022).

2.2.1.5. Formas

Para Rosas (2020) Conseguir financiamiento para tu negocio o startup en diversos entornos económicos constituye un reto constante, ya sea que te encuentres en la fase de lanzamiento buscando capital inicial, en un momento de crecimiento necesitando fondos para expansión, o enfrentando adversidades económicas donde el financiamiento se convierte en el soporte vital para la supervivencia y estabilidad del negocio. La habilidad para navegar por el complejo panorama financiero, identificando las fuentes de financiamiento más adecuadas y accesibles, es crucial para asegurar no solo la continuidad operativa sino también para posibilitar el desarrollo y escalamiento de la empresa en el largo plazo.

- **BOOTSTRAPPING** - La autofinanciación, comúnmente referida como bootstrapping, se destaca como un método de financiación inicial sumamente efectivo y recomendado durante las fases iniciales de cualquier empresa. Este enfoque no solo promueve una disciplina financiera rigurosa al limitar el gasto a los ingresos generados internamente, sino que también permite a los emprendedores mantener un control total sobre sus operaciones sin la necesidad de ceder o enfrentar las condiciones a menudo restrictivas impuestas por fuentes de financiamiento externas.
- **FAMILIARES Y AMIGOS** - Recurrir a familiares y amigos para financiar una nueva empresa es un enfoque comúnmente utilizado por muchos emprendedores. No obstante, este método implica convertir a tus seres queridos en acreedores, lo que conlleva el riesgo de afectar su seguridad financiera y potencialmente perjudicar las relaciones personales importantes. Además, esta forma de financiamiento puede generar expectativas y presiones adicionales, ya que mezcla las dinámicas financieras con las emocionales, creando situaciones donde las decisiones empresariales pueden verse influenciadas o complicadas por lazos afectivos.
- **PRÉSTAMOS BANCARIOS** - En la modalidad de préstamo, una entidad bancaria entrega una cantidad determinada de dinero al prestatario, el cual se compromete a reembolsar esa suma, junto con los intereses acordados, a lo largo de un periodo de tiempo

previamente definido, usualmente extendiéndose por varios años. En contraste, una línea de crédito brinda al usuario acceso a un monto de fondos rotativos, que puede ser utilizado según sea necesario, ofreciendo así una mayor flexibilidad en comparación con un préstamo tradicional. Este mecanismo permite realizar retiros, pagarlos y volver a disponer de ese crédito de manera recurrente, funcionando de manera similar a una tarjeta de crédito, pero con la posibilidad de aplicar a necesidades financieras más amplias y variadas.

- **CROWFUNDING** - El crowdfunding es un enfoque de financiación colectiva que consiste en exponer tu proyecto o idea empresarial en una plataforma de crowdfunding, con el objetivo de solicitar el apoyo económico de la comunidad. Este método permite a individuos de todo el mundo contribuir con pequeñas o grandes sumas de dinero, impulsando así proyectos innovadores o negocios en desarrollo que, de otra forma, podrían no tener acceso a fuentes de financiamiento tradicionales. Es una manera de democratizar el acceso al capital, brindando a emprendedores la oportunidad de transformar sus ideas en realidades con el respaldo directo de una audiencia global interesada.

2.2.1.6.Costo

Según el autor Silupú (2020), El costo vinculado a la obtención de un crédito depende en gran medida de la entidad financiera proveedora y de las condiciones imperantes en el mercado financiero, las cuales están influenciadas por la competencia entre instituciones y la situación económica general. Además, se consideran los riesgos crediticios específicos asociados con el solicitante, sea este un individuo o una corporación. Una evaluación minuciosa de estos elementos es crucial para determinar la tasa de interés apropiada que deberá aplicarse al préstamo, con el fin de garantizar un acuerdo financiero justo y sostenible para todas las partes. Esta tasa no solo refleja el costo del dinero en el tiempo, sino que también incluye una compensación por el riesgo asumido por el prestamista. Por tanto, la transparencia en este proceso y la adecuación de las tasas a las capacidades de pago del solicitante son fundamentales para evitar el sobreendeudamiento y promover prácticas de préstamo responsables que contribuyan al bienestar financiero tanto de los prestatarios como del sistema financiero en su conjunto.

- **Tasa de Interés**

La tasa de interés se define como el porcentaje que se aplica sobre el total de una transacción financiera, traduciéndose en una suma concreta de dinero que representa el

costo asociado al uso del capital ajeno. Este porcentaje es crucial en el ámbito de las finanzas, ya que determina el importe adicional que los prestatarios deben abonar a los prestamistas o instituciones financieras como compensación por el préstamo del dinero durante un periodo específico. Además, la tasa de interés sirve como un indicador del riesgo que implica la operación para el prestador, ajustándose en función de la probabilidad de incumplimiento del prestatario, y refleja las condiciones económicas del mercado, variando para proteger el poder adquisitivo del dinero en el tiempo frente a la inflación.

2.2.1.7. Definición de financiamiento

El financiamiento se define como el conjunto de estrategias implementadas para obtener recursos monetarios necesarios y emplearlos de manera eficiente en diversas operaciones o proyectos. Estos recursos pueden ser obtenidos mediante diversas fuentes, incluyendo, pero no limitándose a, líneas de crédito, las cuales proporcionan un acceso flexible al capital que las empresas necesitan para crecer y expandirse (Meireles y Maya, 2021).

2.2.2. Teoría de mype

Perú se destaca como una nación comprometida con el fomento y desarrollo de las pequeñas y microempresas, consolidándose como líder entre los países que ofrecen un entorno microfinanciero favorable. Las entidades microfinancieras juegan un papel crucial en este ecosistema, brindando un apoyo esencial a las Mypes, lo que subraya la importancia de estas últimas como catalizadores de desarrollo económico accesible, incluso para aquellos que no apuntan a dominar grandes mercados. Una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en Perú se define como una unidad económica operada por individuos o entidades legales, que, de acuerdo con recientes actualizaciones legislativas, clasifica su tamaño y alcance basándose en sus ingresos brutos anuales. Esta clasificación permite una diferenciación clara y facilita el acceso a programas de apoyo y financiamiento diseñados específicamente para este segmento, reconociendo su papel vital en la generación de empleo, innovación y contribución al PIB nacional. Además, la flexibilidad y adaptabilidad de las Mypes ante cambios económicos y de mercado las posicionan como piezas clave en la estrategia de desarrollo económico del país, incentivando políticas y regulaciones que buscan simplificar su creación, operación y expansión, al tiempo que se promueve su inclusión en cadenas de valor más amplias y mercados internacionales (Puntriano, 2019).

2.2.2.1.Importancia

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) constituyen la columna vertebral del tejido empresarial del país, representando la mayoría de las empresas y siendo una fuente primordial de creación de empleo en la economía nacional. Sin embargo, se enfrentan a desafíos significativos debido a su tendencia hacia la informalidad. Este fenómeno no solo limita su acceso a financiamiento formal y a oportunidades de crecimiento, sino que también las excluye de los beneficios asociados con una estructura organizativa formal. Las características particulares de las MYPE, como su escala de operación y recursos limitados, junto con las barreras legales existentes, complican su transición hacia formas de organización societaria más estructuradas, lo que subraya la urgencia de implementar reformas legislativas y regulatorias diseñadas para simplificar este proceso. Tales reformas deben enfocarse en reducir la burocracia, ofrecer incentivos fiscales, y proporcionar apoyo en gestión empresarial y capacitación, con el fin de promover la formalización y el desarrollo sostenible de las MYPE. Al hacerlo, no solo se mejorarán sus perspectivas de crecimiento y competitividad, sino que también se contribuirá de manera significativa a la estabilidad y fortalecimiento de la economía nacional, haciendo que el entorno empresarial sea más inclusivo, dinámico y resiliente (Canepa, 2022).

2.2.2.2.Objetivo

Los objetivos primordiales de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) abarcan la generación de rentabilidad, la creación de empleo y una aportación notable al Producto Bruto Interno (PBI), consolidándolas como pilares fundamentales para el dinamismo económico del país. Recientemente, se han establecido políticas que han posibilitado la inclusión de alrededor de 8,000 MYPE como proveedores del Estado, lo cual ha representado un impulso decisivo para la perpetuidad y el desarrollo de sus actividades. Este hito no solo promueve la optimización de sus procesos productivos, sino que también enfatiza la crucial necesidad de su formalización integral. Además, al vincularse con el sector público, las MYPE han logrado ampliar sus mercados, destacando la importancia de adherirse a prácticas comerciales formales. Esta estrategia no solo mejora su acceso a nuevas oportunidades de negocio y financiamiento, sino que también fortalece su posición dentro de la economía nacional, incentivando así su crecimiento sostenido y contribuyendo aún más al desarrollo económico del país (Aliaga, 2021).

2.2.2.3.Características

Para la SUNAT (2021), se describen las características siguientes:

- Microempresa: En el contexto empresarial, una microempresa se clasifica según criterios que establecen que sus ventas anuales no deben exceder las 150 unidades impositivas tributarias (UIT), delineando así su tamaño y capacidad económica dentro del mercado. Adicionalmente, sus empleados suelen recibir una remuneración que equivale al salario mínimo establecido por ley, y, debido a la escala de operaciones y legislación aplicable a este tipo de entidades, estos trabajadores no tienen derecho a compensación por tiempo de servicio, lo que refleja las condiciones laborales específicas y los retos asociados a la gestión de recursos humanos en este segmento empresarial.
- Pequeña empresa: La pequeña empresa, clasificada por registrar ventas anuales entre 150 y 1,700 unidades impositivas tributarias (UIT), ocupa una posición única en el tejido empresarial, equilibrando el alcance de su actividad económica con una estructura organizativa que permite ciertas flexibilidades. A nivel laboral, los trabajadores de estas empresas no solo disfrutan de un salario que respeta el mínimo legalmente establecido, sino que también se benefician de derechos adicionales como la compensación por tiempo de servicio. Esta característica subraya un entorno laboral más estructurado y un enfoque hacia el bienestar del empleado, lo que potencialmente contribuye a una mayor estabilidad y satisfacción laboral dentro de este segmento de empresas.

2.2.2.4. Definición de mype

Las Pequeñas Empresas, referidas comúnmente por sus siglas MYPES, representan entidades económicas que pueden ser iniciadas por un individuo o un grupo, establecidas con el propósito fundamental de alcanzar rentabilidad y sostenibilidad en el mercado. Estas organizaciones son pilares fundamentales en la estructura económica, no solo por su capacidad para generar empleo, sino también por su contribución significativa al desarrollo económico a nivel local y regional (Gobierno del Perú, 2019).

2.2.3. Teoría de empresa

Conforme a la teoría de empresa basada en los costos de transacción, se entiende que la economía opera mediante dos mecanismos de coordinación esenciales: los precios determinados por el mercado y las jerarquías de autoridad dentro de las organizaciones empresariales. Esta teoría propone una visión evolutiva de la economía, colocando a las empresas y a los empresarios en el núcleo de la actividad económica y reconociéndolos como agentes de cambio decisivos y generadores de innovación, responsables de impulsar la creación y evolución de los sectores industriales. En este contexto, la empresa no solo actúa como una entidad económica que busca maximizar sus beneficios mediante la eficiente

gestión de recursos y la minimización de los costos de transacción, sino también como una organización capaz de adaptarse y responder a las dinámicas del mercado a través de la implementación de nuevas ideas y tecnologías. Así, la teoría de empresa enfatiza la importancia de la estructura interna de la empresa, las estrategias de gestión y la capacidad de liderazgo del empresario como elementos fundamentales para el éxito y la competitividad en un entorno económico en constante transformación. Este enfoque subraya el papel vital de las empresas en la dinamización de la economía, promoviendo el desarrollo tecnológico, la eficiencia productiva y la innovación como pilares esenciales para el crecimiento económico y la reconfiguración del panorama industrial global (Godínez, 2021).

2.2.3.1.Importancia

La importancia de las empresas dentro de la economía y la sociedad es inmensurable, ya que estas entidades no solo desempeñan un papel vital al suministrar una amplia gama de bienes y servicios necesarios para satisfacer las demandas de la población, sino que también juegan un rol fundamental en el apoyo y desarrollo de las comunidades a través de sus operaciones. Más allá de su contribución esencial a la producción, las empresas son actores clave en el financiamiento y la mejora de servicios públicos imprescindibles, tales como la educación y la infraestructura, reforzando de esta manera el tejido social y económico de la sociedad. Además, su influencia se extiende a la creación de empleo, la innovación y el avance tecnológico, siendo pilares para el crecimiento económico sostenible y el progreso social. La importancia de las empresas también radica en su capacidad para generar ingresos fiscales que permiten a los gobiernos financiar proyectos de desarrollo y programas sociales, evidenciando así su rol crítico en la estructuración de una sociedad equitativa y próspera. En este sentido, las empresas no solo buscan la maximización de beneficios para sus accionistas, sino que también asumen responsabilidades sociales, contribuyendo activamente al bienestar general y al desarrollo sostenible de las comunidades donde operan. Por tanto, su papel trasciende el ámbito económico, incidiendo directamente en la calidad de vida de las personas y en la construcción de un futuro más prometedor para todos (Barraza, 2022).

2.2.3.2.Características

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2019), Una empresa se define como una entidad autónoma dedicada a la producción de bienes o servicios, caracterizada por la integración coordinada de recursos productivos, que incluyen el trabajo humano junto con elementos materiales e inmateriales, todos gestionados bajo la supervisión del empresario. Cada empresa se distingue por un nombre o razón social, que sirve como su

identificación tanto en el ámbito interno como en el externo, facilitando su reconocimiento y diferenciación en el mercado. Esta denominación no solo refleja su identidad corporativa, sino que también es crucial para las operaciones legales, comerciales y de marketing, estableciendo su presencia y reputación entre consumidores, socios y competidores.

- Cada empresa se distingue por un nombre o razón social, el cual actúa como un identificador único tanto dentro de la organización como hacia el exterior, facilitando su reconocimiento y diferenciación en el mercado y la sociedad.
- Las empresas pueden organizarse bajo distintas estructuras legales, como sociedades de personas, de responsabilidad limitada, compañías anónimas, entre otras formas de asociación, variando estas según la legislación vigente en cada país. Estas formas jurídicas determinan aspectos clave como la responsabilidad de los socios, los requisitos de capital, y las obligaciones fiscales, impactando directamente en la gestión y estrategia empresarial.
- Cada empresa surge con un propósito claro, una fundamentación sólida y objetivos definidos que orientan su actividad y estrategias a largo plazo, elementos que se encapsulan en lo que se conoce como misión y visión. La misión describe el motivo de ser de la empresa, su razón fundamental y las metas inmediatas, mientras que la visión proyecta hacia dónde aspira llegar en el futuro, estableciendo un horizonte que guía su crecimiento y evolución.
- Es imprescindible que las organizaciones diseñen y ejecuten una estrategia empresarial, la cual se manifieste en una serie cohesiva de planes y acciones estratégicamente ideados para otorgarle ventajas competitivas en el mercado, permitiéndole así maximizar su rentabilidad y eficacia operacional.
- Las organizaciones empresariales ejercen una variedad de funciones críticas para su operación y éxito, incluyendo producción, dirección, gestión de recursos humanos, comercialización, administración y finanzas, cada una aportando al funcionamiento integral y al logro de los objetivos corporativos.

2.2.3.3. Objetivos

El establecimiento de objetivos claros y precisos es fundamental para cualquier empresa, sin importar su tamaño, ya que estos sirven como pilares para la realización de sus metas a largo plazo y son esenciales en la definición de la trayectoria hacia el éxito. Los objetivos de empresa representan los resultados específicos que se buscan alcanzar, actuando como la concreción de la visión a largo plazo de la organización y delineando el camino a

seguir para su materialización. Estos no solo orientan a la empresa hacia el logro de sus ambiciones más significativas, sino que también aseguran un avance estratégico y coherente hacia la mejora continua en todas las áreas críticas para su desarrollo y bienestar. La formulación de estos objetivos implica un proceso reflexivo y estratégico, donde se consideran tanto las capacidades internas como el entorno externo, estableciendo metas alcanzables pero desafiantes que estimulen el progreso y la innovación dentro de la organización. Además, la definición clara de objetivos permite una mejor coordinación entre los diferentes departamentos, facilita la asignación de recursos y sirve como criterio para evaluar el desempeño y la eficacia de las estrategias implementadas, subrayando su importancia insustituible en la consecución del objetivo de empresa (Martins, 2022).

2.2.3.4. Tipos

Los emprendedores se encuentran ante el reto de tomar decisiones fundamentales que determinarán el curso de sus iniciativas, siendo una de las más importantes la elección entre los distintos tipos de empresa, la cual debe ser cuidadosamente considerada para asegurar que se ajuste de manera óptima a sus objetivos, intereses y necesidades particulares. Esta decisión es crítica, ya que el tipo de empresa seleccionado influirá en aspectos clave como la estructura legal, las obligaciones fiscales, la capacidad de captar inversión y el grado de responsabilidad personal ante las deudas empresariales. Desde sociedades de responsabilidad limitada, empresas individuales de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, hasta cooperativas y sociedades por acciones simplificadas, cada tipo ofrece ventajas y desventajas específicas que deben ser evaluadas en función del plan de negocio, el modelo de operaciones previsto, la visión a largo plazo del emprendedor y la naturaleza de la industria en la que planea incursionar. Asimismo, la elección debe contemplar la flexibilidad para el crecimiento futuro, las expectativas de escalabilidad y la facilidad para gestionar cambios en la propiedad o la estructura organizativa. Esta decisión estratégica no solo afectará la viabilidad y sostenibilidad del proyecto empresarial en sus fases iniciales, sino que también establecerá las bases para su desarrollo futuro, enfatizando la importancia de una elección informada y alineada con los principios y ambiciones del emprendedor (Sy, 2020).

2.2.3.5. Ventajas

Las empresas de este tipo se caracterizan por una estructura organizativa notablemente flexible, permitiéndoles responder con rapidez y eficacia a las variaciones tanto en el panorama tecnológico como en el económico. Su contribución a la economía se

extiende significativamente al ámbito del empleo, siendo instancias clave en la generación de nuevas oportunidades laborales. Estas entidades se enfocan predominantemente en sectores donde la mano de obra es el recurso más crítico, en contraste con una menor proporción de capital invertido. Esta orientación hacia actividades intensivas en mano de obra no solo subraya su papel en el fomento del empleo, sino que también destaca su importancia en la dinamización de sectores económicos donde la automatización es limitada, potenciando así la inclusión laboral y el desarrollo de habilidades en la fuerza de trabajo (Lastra, 2023).

2.2.3.5. Definición de empresa

Una empresa se define como una organización compuesta por individuos que colaboran estrechamente, combinando sus recursos y esfuerzos hacia el logro de una visión común, cuyo propósito primordial es la generación y provisión de bienes o servicios. Este ente colectivo actúa dentro del marco de objetivos bien definidos, buscando no solo alcanzar metas económicas, sino también contribuir al desarrollo social y económico del entorno en el que opera, evidenciando así su papel fundamental tanto en la economía como en la comunidad (Arguello et al., 2020).

2.2.4. Teoría de servicio

El sector servicios, también conocido como sector terciario, abarca una amplia gama de actividades que se centran en ofrecer servicios en lugar de bienes físicos, satisfaciendo así diversas necesidades de las poblaciones a nivel mundial. A diferencia de los sectores primario y secundario, que se relacionan directamente con la producción agrícola, la extracción de recursos y la manufactura, el sector servicios se especializa en la prestación de asistencia, asesoría, experiencia y facilidades para mejorar la calidad de vida y la eficiencia productiva. Esta esfera incluye desde servicios financieros, educación y cuidados de salud, hasta innovaciones en tecnología de la información, turismo y entretenimiento. Su rol principal no solo implica dirigir y organizar las actividades de los otros sectores económicos, sino también impulsar el desarrollo económico mediante la creación de empleo, fomentando la innovación y mejorando el acceso a bienes y servicios esenciales. Esta función convierte al sector terciario en un pilar fundamental para el avance socioeconómico, la modernización de la infraestructura y la integración de soluciones tecnológicas avanzadas en el tejido cotidiano de las comunidades y economías alrededor del mundo (Físico, 2022).

2.2.4.1.Importancia

El sector de servicios se posiciona como un elemento crucial en el entramado económico, resaltando por numerosas razones fundamentales que subrayan su valor. Destaca, en primer lugar, por su papel central en la configuración y ejecución de acuerdos comerciales significativos que trascienden las fronteras nacionales, promoviendo así el flujo de intercambios económicos entre distintos países y regiones. Este sector facilita una plataforma robusta para la negociación y el desarrollo de relaciones comerciales, contribuyendo al dinamismo de las economías globales. Además, actúa como un impulsor de la innovación y la modernización, ofreciendo servicios que van desde tecnologías de la información hasta logística y finanzas, todos esenciales para el funcionamiento y la expansión de otras industrias. Su influencia se extiende a la creación de empleo y al desarrollo de habilidades en una diversidad de campos, lo que a su vez fomenta el crecimiento económico y mejora la calidad de vida de las poblaciones. En este contexto, el sector de servicios no solo cataliza el progreso económico, sino que también es fundamental para la integración económica internacional, facilitando el comercio y la inversión a través de sus diversas funciones (Rodríguez, 2021)

2.2.4.2.Características

Los servicios presentan rasgos distintivos que los diferencian significativamente de los bienes tangibles, destacando características como la intangibilidad, la heterogeneidad, la inseparabilidad y la perecibilidad. A diferencia de los productos, que a menudo son el resultado de procesos estandarizados gestionados por departamentos de ingeniería, los servicios se caracterizan por su creación y entrega directa al consumidor. Esto implica que la interacción entre el personal de servicio y el cliente es esencial, desempeñando un papel crítico en la percepción y la calidad del servicio proporcionado. La naturaleza intangible de los servicios significa que no pueden ser vistos, tocados o almacenados antes de su compra, lo que plantea desafíos únicos en términos de marketing y gestión de la calidad. La heterogeneidad refleja la variabilidad en la entrega del servicio, ya que la experiencia puede diferir de un cliente a otro y de un proveedor a otro. La inseparabilidad subraya que los servicios se producen y consumen simultáneamente, lo que a menudo requiere la participación activa del cliente en el proceso. Finalmente, el carácter perecedero indica que los servicios no se pueden almacenar para su uso o venta futuros, lo que obliga a las empresas a gestionar eficazmente la demanda y la capacidad de servicio (Físico, 2022).

2.2.4.3.Objetivos

El sector servicios se esfuerza por alcanzar objetivos estratégicos que, aunque varían en función del sector específico, comúnmente engloban la importancia de satisfacer plenamente a la clientela, manteniendo un estándar de calidad del servicio que supere las expectativas. La eficiencia operativa se presenta como un pilar para la optimización de recursos y la mejora continua de los procesos internos. Además, la innovación se coloca en el centro de la estrategia para el desarrollo y la implementación de nuevos servicios que atiendan las demandas emergentes y evolucionen junto con las tendencias del mercado. El fortalecimiento y capacitación del personal, también juega un rol crucial, ya que un equipo competente y motivado es indispensable para la entrega de servicios excepcionales. Finalmente, la adaptabilidad se destaca como una competencia clave, necesaria para navegar los rápidos cambios del entorno empresarial, lo que permite a las empresas no solo sobrevivir sino prosperar frente a la fluctuante dinámica de mercado, asegurando así su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo (Rodríguez, 2021).

2.2.4.4.Tipos

Dentro del sector servicios, se distinguen diversas categorías clave que desempeñan roles esenciales en el dinamismo económico y tecnológico actual. Entre estos tipos de servicios, destacan aquellos enfocados en proporcionar soporte tecnológico, implementación de sistemas informáticos avanzados y el desarrollo de aplicaciones innovadoras, los cuales juegan un papel crucial en facilitar la transición y adaptación a las demandas cambiantes de la era digital. La contribución de estas empresas va más allá del mero soporte técnico, abarcando la transformación digital de procesos empresariales y la creación de soluciones a medida que potencian la eficiencia operativa y la competitividad en el mercado. Adicionalmente, este sector incluye servicios que van desde consultoría especializada hasta la gestión de infraestructuras tecnológicas y la seguridad de datos, reflejando la amplitud y profundidad de su impacto en el entorno empresarial. Las empresas dedicadas a estos tipos de servicios no solo se centran en la atención al cliente y la resolución de problemas técnicos, sino que también asumen un rol activo en la innovación y el desarrollo de nuevas estrategias que permitan a otras organizaciones prosperar en un mercado cada vez más digitalizado. Su aporte es fundamental para garantizar que empresas de todos los tamaños puedan acceder a las últimas tecnologías y adaptarse eficazmente a los retos y oportunidades que presenta la digitalización, subrayando su importancia en el impulso de la productividad, la creación de valor y el crecimiento económico a nivel global (Terán et al., 2021).

2.2.4.5. Definición de servicios

Un servicio se distingue como una categoría de producto que no posee una presencia física concreta, definido por la ejecución de actividades específicas enfocadas en atender y cumplir con las demandas y aspiraciones de los consumidores. Este concepto subraya la importancia de la interacción directa entre el proveedor y el cliente, donde el valor es creado a través de experiencias personalizadas y soluciones a medida que responden efectivamente a los requerimientos individuales (Miranda et al., 2021).

2.2.5. Descripción de la empresa en estudio

La empresa Chavín Service S.R.L., tiene RUC número 20530634460, su inicio de actividades fue el 13 de noviembre del 2002, con su Domicilio Fiscal, Jr. Francisco Pablo Alzamora N° 314 – Urb. Pumacayan (Esquina con Jr. Pumacayan) – Ancash – Huaraz – Huaraz, con su actividad de servicio de limpieza.

2.3. Hipótesis

En este informe de investigación, no se formuló una hipótesis debido al enfoque cualitativo adoptado, que se caracterizó por ser experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de estudio de caso.

No se presenta una hipótesis debido a que el estudio es de naturaleza descriptiva y de caso. La revisión bibliográfica abarca todas las acciones vinculadas a la localización de información relevante. Aunque esta revisión se realiza justo después de identificar y definir el problema o pregunta de investigación, constituye una tarea que debe mantenerse a lo largo de todo el proceso investigativo (Monroy y Nava, 2018).

III. Metodología

3.1. Nivel, tipo y diseño de investigación

3.1.1. Nivel

La investigación se caracterizó por ser descriptiva, centrada exclusivamente en la descripción y análisis de las variables conforme a la información disponible en la literatura relevante (Monroy y Nava, 2018).

3.1.2. Tipo

Se adoptó un enfoque cualitativo en el estudio, enfocándose en la descripción de las variables mediante el análisis de documentación y literatura previa. Este método permitirá una comprensión profunda de las temáticas abordadas, basándose exclusivamente en fuentes bibliográficas (Monroy y Nava, 2018).

3.1.3. Diseño

Para abordar adecuadamente el diseño de investigación, es importante considerar varios aspectos clave que garantizarán la coherencia, profundidad y relevancia de los resultados obtenidos.

- Se realizará una indagación profunda en estudios previos y se construirá una estructura conceptual dedicada a describir cómo se financia a las pequeñas empresas.
- Es esencial detallar las opciones de financiamiento para una pequeña empresa elegida, mediante la realización de un examen cuidadoso de su situación financiera, necesidades específicas y objetivos.
- Examinar el efecto potencial que las oportunidades de financiamiento pueden tener, utilizando un marco de trabajo definido, para llegar a conclusiones específicas (Monroy y Nava, 2018).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Para la recopilación de datos poblacionales, se seleccionó todas las empresas pequeñas pertenecientes al sector servicios de Perú.

3.2.2. Muestra

Para la recolección de la muestra, se eligió a la empresa Chavín Service S.R.L., ubicada en la ciudad de Huaraz.

3.3. Variable, Definición y operacionalización

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional de la Variable		
		Dimensión	Sub - Dimensiones	Indicador
Financiamiento	Conjunto de medios monetarios o de créditos, destinado por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal y organización.	Fuentes de Fto.	Interna	¿Usa Fte. de Fto. Interno? Si () No ()
			Externa	¿Usa Fte. de Fto. Externo? Si () No ()
		Sistema de Fto.	Instituciones Financieras	¿Utiliza Instituc. Financieras? Si () No ()
				Banca Formal
			Costos de Fto.	Tasa de Interés
		Plazos de Fto.	Corto Plazo	¿A Corto Plazo? Si () No ()
			Largo Plazo	¿A Largo Plazo? Si () No ()
Facilidades de Fto.	Instituciones Financieras	¿Obtuvo Facilidades? Si () No ()		
		Banca Formal	¿Obtuvo Facilidades? Si () No ()	
Usos de Fto.	Capital de Trabajo Activo	¿Lo usa para Capital de Trabajo? Si () No ()		
		Activo Fijo	¿Lo usa para Activo Fijo? Si () No ()	
		Activo Corriente	¿Lo usa para Activo Corriente? Si () No ()	

3.4. Técnica e instrumento

3.4.1. Técnica

Para obtener los datos de los resultados, se empleó diversas técnicas que incluyen la revisión de literatura relevante, la realización de entrevistas en profundidad y el análisis de las oportunidades identificadas.

3.4.2. Instrumento

Para la recolección de información necesaria, se empleó herramientas detalladas que incluyen el uso de fichas bibliográficas para la organización y síntesis de fuentes secundarias, un cuestionario diseñado con preguntas cerradas para asegurar respuestas específicas y coherentes, y el análisis detallado de la información presentada en los cuadros 01 y 02, los cuales son parte integral de la investigación. Estas técnicas serán fundamentales para asegurar la precisión y relevancia de los datos recabados.

3.5. Método de análisis

Durante la investigación, se adoptó un enfoque metódico para acumular información, accediendo directamente a las fuentes originales. Esta aproximación permitió la recopilación eficaz de datos cruciales, que sirvieron de base para la elaboración de resultados, el análisis detallado de estos y las conclusiones finales. Este análisis fue llevado a cabo de manera descriptiva y comparativa, alineándose estrechamente con los objetivos establecidos para el estudio.

- Para cumplir con el objetivo específico número 01, se recurrió tanto a la documentación bibliográfica como a recursos disponibles en internet.
- Para alcanzar el objetivo específico número 02, se diseñó un cuestionario centrado en las cuestiones de financiamiento dirigido a la empresa Chavín Service S.R.L., ubicada en la ciudad de Huaraz.
- Con el fin de cumplir el objetivo específico número 03, se llevó a cabo un análisis detallado y se describieron las oportunidades de financiamiento que potencian las perspectivas de éxito para la empresa Chavín Service S.R.L., situada en la ciudad de Huaraz.

3.6. Aspectos éticos

Al iniciar la investigación, se dio primordial importancia al artículo 5° - Principios éticos, cuyo enfoque radicó en garantizar la identificación exhaustiva de los riesgos potenciales y los beneficios anticipados a lo largo del desarrollo del estudio, los cuales fueron contemplados en detalle en la REGLAMENTO DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

actualizado por Consejo Universitario con Resolución N° 0277-2024-CU-ULADECH Católica, de fecha 14 de marzo del 2024. (Uladech, 2024)

- **Respeto y protección de los derechos de los intervinientes:** Se debe salvaguardar la dignidad, privacidad y diversidad cultural de los participantes, garantizando un trato respetuoso y sensible a sus necesidades individuales durante la investigación.
- **Cuidado del medio ambiente:** Es fundamental respetar el entorno natural, proteger las especies y preservar la biodiversidad durante la investigación. Esto implica tomar medidas para minimizar cualquier impacto adverso en el ecosistema y fomentar prácticas que salvaguarden la naturaleza.
- **Libre participación por propia voluntad:** El participante deberá recibir una explicación clara y completa de los objetivos de la investigación, asegurando que comprendan completamente el propósito y alcance de su participación. Esto garantiza que puedan expresar su consentimiento de manera libre y específica, preservando así su autonomía decisional.
- **Beneficencia, no maleficencia:** En el transcurso de la investigación y al divulgar los hallazgos, se prioriza el bienestar de los participantes mediante la aplicación de principios que prohíben causar daño, reducen los posibles efectos adversos y maximizan los beneficios obtenidos. Esto se lleva a cabo con el objetivo de asegurar un proceso ético y responsable, donde se consideren cuidadosamente los riesgos involucrados y se promueva la transparencia en todas las etapas del estudio.
- **Integridad y honestidad:** Buscando fomentar la objetividad, imparcialidad y transparencia, se promueve una difusión responsable de la investigación, asegurando así que los hallazgos sean comunicados de manera justa y equitativa.
- **Justicia:** Mediante un análisis racional y equilibrado, se busca implementar medidas preventivas y minimizar cualquier tipo de sesgo, garantizando al mismo tiempo un trato justo y equitativo para todos los participantes involucrados en el proceso.

IV. Resultados

4.1. Respecto al objetivo específico 1

Cuadro N°1

Resultados de los antecedentes

Factores relevantes	Autores	Resultados	Explicación
Fuente de financiamiento	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	Según los autores, los encuestados lograron acceder a financiamiento proveniente de fuentes externas o de terceros. Este apoyo financiero les ha permitido avanzar en sus objetivos empresariales.	El financiamiento externo se percibe como una oportunidad valiosa para impulsar el crecimiento y el desarrollo en el ámbito empresarial. Los autores resaltan la importancia de gestionar correctamente estos recursos, ya que una administración adecuada permite a las empresas aprovechar al máximo esta inyección de capital. Esto no solo ayuda a fortalecer sus operaciones actuales, sino que también abre nuevas vías para la expansión. Además, al ser un financiamiento externo, exige una cuidadosa planificación para asegurar el cumplimiento de los plazos de devolución.
Sistema de financiamiento	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa	Los autores señalan que, según la variable estudiada, los encuestados han conseguido	El financiamiento es visto como una oportunidad, especialmente al considerar los bancos como una opción, dado que ofrecen tasas de interés bajas. Esto resulta beneficioso para las

	(2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	financiamiento a través de los bancos, aprovechando las bajas tasas de interés que estas instituciones ofrecen.	empresas, ya que pueden acceder a capital adicional con menores costos, permitiéndoles invertir en su crecimiento y expansión con un impacto financiero favorable. Además, esta estrategia ayuda a fortalecer su competitividad en el mercado al proporcionarles los recursos necesarios para innovar y diversificar sus operaciones.
Entidad que financio el crédito	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	Los autores indican que, según la variable analizada, los bancos BBVA, Interbank, Scotiabank, BCP y Pichincha ofrecen financiamiento con bajas tasas de interés.	El financiamiento se percibe como una oportunidad cuando los créditos financieros provienen de bancos como BBVA, Interbank, Scotiabank, BCP y Pichincha, ya que ofrecen tasas de interés bajas. Este acceso a capital adicional a costos más reducidos resulta beneficioso para las empresas, permitiéndoles invertir en su crecimiento y expansión. Además, al contar con tasas favorables, pueden planificar estrategias a largo plazo para optimizar su rendimiento financiero.
Costo del financiamiento	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores	Los autores indican que, según la variable analizada, los	El financiamiento es visto como una oportunidad, dado que las bajas tasas de interés ofrecidas por los bancos son esenciales

	(2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	bancos ofrecen tasas de interés bajas. Este factor resulta beneficioso para las empresas que buscan opciones de financiamiento más accesibles.	para el crecimiento empresarial. Este acceso a capital asequible permite a las empresas invertir en su expansión, aprovechando las condiciones favorables para mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mercado. Además, esta financiación contribuye a la innovación y diversificación, factores clave para mantener una ventaja competitiva.
Plazo del financiamiento	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	Según los autores, la variable estudiada muestra que los plazos de devolución deben ser de corto plazo. Esto garantiza que las empresas mantengan su liquidez y cumplan con las obligaciones financieras de manera oportuna.	El financiamiento se considera una oportunidad, y las empresas deben optar por créditos financieros a corto plazo, ya que este período es el más apropiado para cumplir con las condiciones acordadas. Este enfoque permite a las empresas mantener un control más estricto sobre su flujo de caja, evitando deudas a largo plazo que podrían comprometer su capacidad de pago. Además, facilita la planificación financiera, ayudando a las empresas a cumplir sus obligaciones dentro de un marco temporal manejable.
Uso del financiamiento	Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez	Los autores indican que, según la variable	El financiamiento se percibe como una oportunidad cuando las empresas deciden invertir su

	(2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019), Cerda (2023)	analizada, es esencial que todo financiamiento sea utilizado de forma adecuada.	crédito financiero en capital de trabajo, ya que esto contribuirá a generar mayores ingresos. Destinar estos recursos a actividades que fortalezcan la operación diaria permite a las empresas optimizar su rendimiento, impulsando la productividad y mejorando el flujo de caja. Este enfoque estratégico les facilita aprovechar las oportunidades de mercado y aumentar su competitividad.
--	---	--	---

4.2. Respecto al objetivo específico 2

Cuadro N°2

Resultados del Cuestionario

Factores relevantes	Preguntas	Si	No	Explicación
Fuente de financiamiento	1. ¿La empresa utiliza su propio financiamiento para respaldar sus actividades? 2. ¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento externo? 3. ¿Considera la empresa que el financiamiento representa una oportunidad de crecimiento?		X	Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener un préstamo financiero representa una oportunidad que le permite continuar con sus actividades de servicios. Este financiamiento ofrece el respaldo necesario para sostener sus operaciones, facilitando la inversión en mejoras y expansión. Además, ayuda a mantener la

				competitividad en el mercado, impulsando su capacidad para atender a sus clientes de manera más efectiva.
Sistema de financiamiento	<p>1.¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento bancario?</p> <p>2.¿La empresa cubre sus actividades a través de financiamiento de las Cajas Municipales?</p> <p>3.¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento de personas informales?</p>	X	X	Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener financiamiento a través de los bancos es una oportunidad, ya que estos ofrecen las mejores tasas de interés. Esto le permite acceder a recursos de manera rentable, favoreciendo la inversión en sus operaciones y proyectos de expansión, lo cual resulta beneficioso para impulsar su crecimiento y mejorar su posición en el mercado. Además, el financiamiento bancario ayuda a mantener la liquidez necesaria para sostener sus actividades.
Entidad que financio el crédito	<p>1.¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan los bancos o las Cajas Municipales?</p> <p>2.¿Qué banco le otorgó el préstamo? BANCO DE CREDITO</p> <p>3.¿Qué Caja Municipal le otorgó el préstamo?</p> <p>4.¿Cuánto fue el monto obtenido?</p>	X	X	Para la empresa Chavín Service S.R.L., el préstamo otorgado por el banco BCP representa una oportunidad que le permitirá impulsar su crecimiento empresarial. Este financiamiento le proporciona los recursos necesarios para expandir sus operaciones, mejorar su infraestructura y fortalecer su competitividad

	s/. 45,000			en el mercado. Al contar con este respaldo, la empresa puede invertir estratégicamente en nuevas áreas de negocio, incrementando su capacidad para satisfacer la demanda y alcanzar sus objetivos con mayor eficacia.	
Costo del financiamiento	<p>1. ¿Cuál fue la tasa de interés correspondiente al préstamo obtenido?</p> <p>Mensual: 1.49%</p> <p>Anual: 17.88%</p> <p>2. ¿La tasa de interés resultó ser la mejor opción?</p>	X	X	Para la empresa Chavín Service S.R.L., el hecho de que el banco BCP ofrezca costos de interés bajos representa una oportunidad para mejorar sus ingresos. Esto permite a la empresa acceder a financiamiento de forma rentable, reduciendo los gastos asociados al servicio de la deuda. Como resultado, puede destinar más recursos a su crecimiento, fortalecer su posición en el mercado y maximizar su rentabilidad, todo mientras optimiza la gestión de su capital.	
Plazo del financiamiento	<p>1. ¿La empresa adquirió un préstamo a corto plazo?</p> <p>2. ¿La empresa adquirió un préstamo a mediano plazo?</p> <p>3. ¿La empresa adquirió un préstamo a largo plazo?</p>	X	X	X	Para la empresa Chavín Service S.R.L., optar por un financiamiento a corto plazo es una oportunidad que le permite cumplir con los acuerdos establecidos con el

				<p>banco. Esta estrategia asegura que pueda gestionar sus obligaciones dentro de un plazo manejable, manteniendo un flujo de caja adecuado para satisfacer sus compromisos financieros. Además, el enfoque a corto plazo facilita la planificación y ejecución de sus actividades, brindándole flexibilidad para invertir en proyectos que impulsen su crecimiento y consolidando su relación con el banco para futuras oportunidades de financiamiento.</p>
Uso del financiamiento	<p>1.¿La empresa invirtió el préstamo en capital de trabajo?</p> <p>2.¿La empresa invirtió el préstamo en adquirir activos fijos?</p> <p>3.¿La empresa invirtió el préstamo en mejorar su local?</p> <p>4.¿La empresa invirtió el préstamo en capacitar su personal?</p> <p>5.¿La empresa invirtió el préstamo en el pago de su personal?</p>	X	X	<p>Para la empresa Chavín Service S.R.L., invertir su financiamiento en capital de trabajo ha sido una oportunidad que le ha proporcionado mayores utilidades en sus servicios. Esta inversión estratégica ha permitido optimizar sus operaciones, mantener un flujo de caja estable y mejorar la eficiencia en la entrega de servicios. Además, ha fortalecido su capacidad para satisfacer la demanda del mercado, aumentando su</p>

				competitividad y generando un impacto positivo en sus resultados financieros.
--	--	--	--	---

4.3. Respecto al objetivo específico 3

Cuadro N°3

Resultados de los objetivos específicos 1 y 2

Factores relevantes	Objetivo específico 1	Objetivo específico 2	Explicación
Fuente de financiamiento	El financiamiento externo se percibe como una oportunidad valiosa para impulsar el crecimiento y el desarrollo en el ámbito empresarial. Los autores resaltan la importancia de gestionar correctamente estos recursos, ya que una administración adecuada permite a las empresas aprovechar al máximo esta inyección de capital. Esto no solo ayuda a fortalecer sus operaciones actuales, sino que también abre nuevas vías para	Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener un préstamo financiero representa una oportunidad que le permite continuar con sus actividades de servicios. Este financiamiento ofrece el respaldo necesario para sostener sus operaciones, facilitando la inversión en mejoras y expansión. Además, ayuda a mantener la competitividad en el mercado, impulsando su capacidad para atender a sus clientes	El financiamiento es un recurso valioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., ya que representa una oportunidad de obtener fondos de terceros para continuar con sus actividades. Este apoyo financiero les proporciona la flexibilidad necesaria para invertir en su operación y expansión, permitiéndoles crecer de manera sostenible y mantener su competitividad en el mercado. Además, el acceso a financiamiento externo les brinda la capacidad de planificar a largo

	la expansión. Además, al ser un financiamiento externo, exige una cuidadosa planificación para asegurar el cumplimiento de los plazos de devolución.	de manera más efectiva.	plazo, asegurando una gestión eficiente de los recursos.
Sistema de financiamiento	El financiamiento es visto como una oportunidad, especialmente al considerar los bancos como una opción, dado que ofrecen tasas de interés bajas. Esto resulta beneficioso para las empresas, ya que pueden acceder a capital adicional con menores costos, permitiéndoles invertir en su crecimiento y expansión con un impacto financiero favorable. Además, esta estrategia ayuda a fortalecer su competitividad en el	Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener financiamiento a través de los bancos es una oportunidad, ya que estos ofrecen las mejores tasas de interés. Esto le permite acceder a recursos de manera rentable, favoreciendo la inversión en sus operaciones y proyectos de expansión, lo cual resulta beneficioso para impulsar su crecimiento y mejorar su posición en el mercado. Además, el	El financiamiento es un recurso útil tanto para las empresas en general como para Chavín Service S.R.L., ya que deben optar por los bancos, que ofrecen tasas de interés bajas. Esta opción es conveniente para las empresas porque reduce los costos de financiación, permitiéndoles acceder a capital adicional para respaldar sus operaciones y expansión. Al aprovechar las condiciones favorables, pueden mejorar su eficiencia

	mercado al proporcionarles los recursos necesarios para innovar y diversificar sus operaciones.	financiamiento bancario ayuda a mantener la liquidez necesaria para sostener sus actividades.	financiera, invertir en nuevas oportunidades y asegurar un crecimiento sostenible.
Entidad que financio el crédito	El financiamiento se percibe como una oportunidad cuando los créditos financieros provienen de bancos como BBVA, Interbank, Scotiabank, BCP y Pichincha, ya que ofrecen tasas de interés bajas. Este acceso a capital adicional a costos más reducidos resulta beneficioso para las empresas, permitiéndoles invertir en su crecimiento y expansión. Además, al contar con tasas favorables, pueden planificar estrategias a largo plazo para optimizar su	Para la empresa Chavín Service S.R.L., el préstamo otorgado por el banco BCP representa una oportunidad que le permitirá impulsar su crecimiento empresarial. Este financiamiento le proporciona los recursos necesarios para expandir sus operaciones, mejorar su infraestructura y fortalecer su competitividad en el mercado. Al contar con este respaldo, la empresa puede invertir estratégicamente en nuevas áreas de negocio, incrementando su capacidad para	El financiamiento resulta útil tanto para las empresas como para Chavín Service S.R.L., ya que permite acceder a un crédito financiero proporcionado por bancos que ofrecen facilidades y tasas de interés adaptadas a las necesidades requeridas. Esta opción proporciona el respaldo económico necesario para mantener y expandir las operaciones, permitiendo a las empresas crecer de forma sostenible y alcanzar sus objetivos comerciales con mayor eficiencia.

	rendimiento financiero.	satisfacer la demanda y alcanzar sus objetivos con mayor eficacia.	
Costo del financiamiento	El financiamiento es visto como una oportunidad, dado que las bajas tasas de interés ofrecidas por los bancos son esenciales para el crecimiento empresarial. Este acceso a capital asequible permite a las empresas invertir en su expansión, aprovechando las condiciones favorables para mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mercado. Además, esta financiación contribuye a la innovación y diversificación, factores clave para mantener una ventaja competitiva.	Para la empresa Chavín Service S.R.L., el hecho de que el banco BCP ofrezca costos de interés bajos representa una oportunidad para mejorar sus ingresos. Esto permite a la empresa acceder a financiamiento de forma rentable, reduciendo los gastos asociados al servicio de la deuda. Como resultado, puede destinar más recursos a su crecimiento, fortalecer su posición en el mercado y maximizar su rentabilidad, todo mientras optimiza la gestión de su capital.	El financiamiento es beneficioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., siempre y cuando las tasas de interés sean bajas, como suelen ofrecer los bancos. Esto permite que las empresas accedan a capital a un costo reducido, lo cual impulsa su capacidad para generar mayores ingresos. Al contar con tasas favorables, pueden destinar más recursos a sus actividades operativas, facilitando el crecimiento y la expansión para mejorar su competitividad en el mercado.
Plazo del financiamiento	El financiamiento se considera una	Para la empresa Chavín Service	El financiamiento es beneficioso tanto para

	<p>oportunidad, y las empresas deben optar por créditos financieros a corto plazo, ya que este período es el más apropiado para cumplir con las condiciones acordadas. Este enfoque permite a las empresas mantener un control más estricto sobre su flujo de caja, evitando deudas a largo plazo que podrían comprometer su capacidad de pago. Además, facilita la planificación financiera, ayudando a las empresas a cumplir sus obligaciones dentro de un marco temporal manejable.</p>	<p>S.R.L., optar por un financiamiento a corto plazo es una oportunidad que le permite cumplir con los acuerdos establecidos con el banco. Esta estrategia asegura que pueda gestionar sus obligaciones dentro de un plazo manejable, manteniendo un flujo de caja adecuado para satisfacer sus compromisos financieros. Además, el enfoque a corto plazo facilita la planificación y ejecución de sus actividades, brindándole flexibilidad para invertir en proyectos que impulsen su crecimiento y consolidando su relación con el banco para futuras oportunidades de financiamiento.</p>	<p>las empresas como para Chavín Service S.R.L. cuando eligen los plazos adecuados, siendo el corto plazo la mejor opción para las devoluciones rápidas. Esta estrategia permite a las empresas gestionar eficazmente sus obligaciones financieras, manteniendo un flujo de caja estable y minimizando el riesgo de endeudamiento prolongado. Además, un plazo corto facilita una planificación más precisa, asegurando que las empresas puedan cumplir con sus compromisos sin comprometer su liquidez.</p>
--	---	---	--

<p>Uso del financiamiento</p>	<p>El financiamiento se percibe como una oportunidad cuando las empresas deciden invertir su crédito financiero en capital de trabajo, ya que esto contribuirá a generar mayores ingresos. Destinar estos recursos a actividades que fortalezcan la operación diaria permite a las empresas optimizar su rendimiento, impulsando la productividad y mejorando el flujo de caja. Este enfoque estratégico les facilita aprovechar las oportunidades de mercado y aumentar su competitividad.</p>	<p>Para la empresa Chavín Service S.R.L., invertir su financiamiento en capital de trabajo ha sido una oportunidad que le ha proporcionado mayores utilidades en sus servicios. Esta inversión estratégica ha permitido optimizar sus operaciones, mantener un flujo de caja estable y mejorar la eficiencia en la entrega de servicios. Además, ha fortalecido su capacidad para satisfacer la demanda del mercado, aumentando su competitividad y generando un impacto positivo en sus resultados financieros.</p>	<p>El financiamiento es beneficioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., siempre y cuando el uso de su crédito financiero sea el más adecuado. Esto les permite cumplir con los pagos establecidos, y una opción efectiva es invertir el crédito en capital de trabajo. Al utilizarlo de esta manera, las empresas fortalecen su flujo de caja, garantizando la estabilidad operativa y maximizando las oportunidades de crecimiento. Este enfoque estratégico les ayuda a gestionar de forma eficiente sus obligaciones financieras mientras optimizan sus recursos para impulsar su desarrollo.</p>
-------------------------------	---	--	---

V. Discusión

5.1. Respetto al objetivo específico 1

Según los autores Armas (2022), Mendoza (2022), Vásquez (2021), Flores (2021), Vilca (2021), Janampa (2021), Galindo (2021), Quintana (2021), Carhuacosme (2021), Ríos (2020), Solórzano (2019) y Cerda (2023), las empresas no han optado por un financiamiento interno (propio), sino que han recurrido a un financiamiento externo o de terceros. Esto ha sido proporcionado por bancos del sistema bancario, como BBVA, Interbank, Scotiabank, BCP y Pichincha, que les ofrecieron un trato preferencial y bajas tasas de interés. Además, los créditos financieros fueron devueltos a corto plazo, evitando así altos costos que pudieran dificultar el cumplimiento de los pagos. Los préstamos obtenidos se invirtieron principalmente en capital de trabajo. Este tipo de financiamiento les ha permitido optimizar sus operaciones, mejorar su flujo de caja y mantener la competitividad en el mercado. Además, las empresas lograron aumentar sus inversiones en áreas clave para el crecimiento sostenible, como la adquisición de activos estratégicos, expansión de la infraestructura y mejora de la cadena de suministro. La flexibilidad proporcionada por el financiamiento externo les brindó la oportunidad de implementar nuevas estrategias de marketing y ampliar su cartera de productos. Como lo afirma Meireles y Maya (2021). El financiamiento se define como el conjunto de estrategias implementadas para obtener recursos monetarios necesarios y emplearlos de manera eficiente en diversas operaciones o proyectos. Estos recursos pueden ser obtenidos mediante diversas fuentes, incluyendo, pero no limitándose a, líneas de crédito, las cuales proporcionan un acceso flexible al capital que las empresas necesitan para crecer y expandirse.

5.2. Respetto al objetivo específico 2

Fuente de financiamiento

Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener un préstamo financiero representa una oportunidad que le permite continuar con sus actividades de servicios. Este financiamiento ofrece el respaldo necesario para sostener sus operaciones, facilitando la inversión en mejoras y expansión. Además, ayuda a mantener la competitividad en el mercado, impulsando su capacidad para atender a sus clientes de manera más efectiva.

Sistema de financiamiento

Para la empresa Chavín Service S.R.L., obtener financiamiento a través de los bancos es una oportunidad, ya que estos ofrecen las mejores tasas de interés. Esto le permite acceder a recursos de manera rentable, favoreciendo la inversión en sus operaciones y proyectos de

expansión, lo cual resulta beneficioso para impulsar su crecimiento y mejorar su posición en el mercado. Además, el financiamiento bancario ayuda a mantener la liquidez necesaria para sostener sus actividades.

Entidad que le brindo el crédito

Para la empresa Chavín Service S.R.L., el préstamo otorgado por el banco BCP representa una oportunidad que le permitirá impulsar su crecimiento empresarial. Este financiamiento le proporciona los recursos necesarios para expandir sus operaciones, mejorar su infraestructura y fortalecer su competitividad en el mercado. Al contar con este respaldo, la empresa puede invertir estratégicamente en nuevas áreas de negocio, incrementando su capacidad para satisfacer la demanda y alcanzar sus objetivos con mayor eficacia.

Costo del financiamiento

Para la empresa Chavín Service S.R.L., el hecho de que el banco BCP ofrezca costos de interés bajos representa una oportunidad para mejorar sus ingresos. Esto permite a la empresa acceder a financiamiento de forma rentable, reduciendo los gastos asociados al servicio de la deuda. Como resultado, puede destinar más recursos a su crecimiento, fortalecer su posición en el mercado y maximizar su rentabilidad, todo mientras optimiza la gestión de su capital.

Plazo del financiamiento

Para la empresa Chavín Service S.R.L., optar por un financiamiento a corto plazo es una oportunidad que le permite cumplir con los acuerdos establecidos con el banco. Esta estrategia asegura que pueda gestionar sus obligaciones dentro de un plazo manejable, manteniendo un flujo de caja adecuado para satisfacer sus compromisos financieros. Además, el enfoque a corto plazo facilita la planificación y ejecución de sus actividades, brindándole flexibilidad para invertir en proyectos que impulsen su crecimiento y consolidando su relación con el banco para futuras oportunidades de financiamiento.

Uso del financiamiento

Para la empresa Chavín Service S.R.L., invertir su financiamiento en capital de trabajo ha sido una oportunidad que le ha proporcionado mayores utilidades en sus servicios. Esta inversión estratégica ha permitido optimizar sus operaciones, mantener un flujo de caja estable y mejorar la eficiencia en la entrega de servicios. Además, ha fortalecido su capacidad para satisfacer la demanda del mercado, aumentando su competitividad y generando un impacto positivo en sus resultados financieros.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Fuente de financiamiento

El financiamiento es un recurso valioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., ya que representa una oportunidad de obtener fondos de terceros para continuar con sus actividades. Este apoyo financiero les proporciona la flexibilidad necesaria para invertir en su operación y expansión, permitiéndoles crecer de manera sostenible y mantener su competitividad en el mercado. Además, el acceso a financiamiento externo les brinda la capacidad de planificar a largo plazo, asegurando una gestión eficiente de los recursos.

Sistema de financiamiento

El financiamiento es un recurso útil tanto para las empresas en general como para Chavín Service S.R.L., ya que deben optar por los bancos, que ofrecen tasas de interés bajas. Esta opción es conveniente para las empresas porque reduce los costos de financiación, permitiéndoles acceder a capital adicional para respaldar sus operaciones y expansión. Al aprovechar las condiciones favorables, pueden mejorar su eficiencia financiera, invertir en nuevas oportunidades y asegurar un crecimiento sostenible.

Entidad que le brinda el crédito

El financiamiento resulta útil tanto para las empresas como para Chavín Service S.R.L., ya que permite acceder a un crédito financiero proporcionado por bancos que ofrecen facilidades y tasas de interés adaptadas a las necesidades requeridas. Esta opción proporciona el respaldo económico necesario para mantener y expandir las operaciones, permitiendo a las empresas crecer de forma sostenible y alcanzar sus objetivos comerciales con mayor eficiencia.

Costo del financiamiento

El financiamiento es beneficioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., siempre y cuando las tasas de interés sean bajas, como suelen ofrecer los bancos. Esto permite que las empresas accedan a capital a un costo reducido, lo cual impulsa su capacidad para generar mayores ingresos. Al contar con tasas favorables, pueden destinar más recursos a sus actividades operativas, facilitando el crecimiento y la expansión para mejorar su competitividad en el mercado.

Plazo del financiamiento

El financiamiento es beneficioso tanto para las empresas como para Chavín Service S.R.L. cuando eligen los plazos adecuados, siendo el corto plazo la mejor opción para las

devoluciones rápidas. Esta estrategia permite a las empresas gestionar eficazmente sus obligaciones financieras, manteniendo un flujo de caja estable y minimizando el riesgo de endeudamiento prolongado. Además, un plazo corto facilita una planificación más precisa, asegurando que las empresas puedan cumplir con sus compromisos sin comprometer su liquidez.

Uso del financiamiento

El financiamiento es beneficioso para las empresas, incluida Chavín Service S.R.L., siempre y cuando el uso de su crédito financiero sea el más adecuado. Esto les permite cumplir con los pagos establecidos, y una opción efectiva es invertir el crédito en capital de trabajo. Al utilizarlo de esta manera, las empresas fortalecen su flujo de caja, garantizando la estabilidad operativa y maximizando las oportunidades de crecimiento. Este enfoque estratégico les ayuda a gestionar de forma eficiente sus obligaciones financieras mientras optimizan sus recursos para impulsar su desarrollo.

VI. Conclusiones

6.1.Respecto al objetivo específico 1

Se concluye de acuerdo a los factores relevantes del financiamiento, teniendo en cuenta los autores nacionales, regionales y locales, en el cual se ha mencionado lo siguiente: Fuente de financiamiento; los autores sostienen que las pequeñas empresas han optado por financiamiento externo, esto muestra que es necesario los recursos de terceros para continuar con sus actividades empresariales. En el sistema de financiamiento, se describe que las pequeñas empresas recurrieron a la financiación de las entidades bancarias considerando que son las más confiables y seguras. Asimismo, las entidades que les brindaron el crédito fueron Banco de Crédito del Perú y del BBVA, demostrando así las preferencias por dichos bancos. El costo del financiamiento, las pequeñas empresas que han sido evaluadas y a su vez han solicitado el préstamo, tienen tasas de intereses que fluctúan entre 13.7% y 19.56% respectivamente, estos porcentajes son bajas y por lo tanto trae muchos beneficios. Plazo del financiamiento, se describe que las empresas estudiadas en su mayoría han solicitado que sus plazos sean dentro de los 12 meses es decir a corto plazo. Del uso del financiamiento, las empresas estudiadas las cuales se han invocados obtuvieron financiación para ser utilizado en capital de trabajo. Finalmente, al aprovechar estas oportunidades financieras, las empresas pueden también invertir en sus procesos internos, generando así una ventaja competitiva. El fortalecimiento de las relaciones con las instituciones bancarias fomenta la creación de nuevas oportunidades de inversión.

6.2.Respecto al objetivo específico 2

Se concluye en relación a los factores relevantes del financiamiento, describiendo los resultados obtenidos a través de un cuestionario aplicado al encargado de la empresa Chavín Service S.R.L. en base a la fuente de financiamiento, en donde la empresa ha recurrido a fuente de índole externa, es decir de terceros, lo cual representa una oportunidad para continuar con sus actividades de servicios, respecto al sistema de financiamiento se ha recurrido a la entidad bancaria para la obtención de recursos que le va a permitir continuar con sus actividades, asimismo respecto a la entidad bancaria que le otorgo el crédito fue el BCP, el cual le brindo seguridad a la hora de adquirir el préstamo, respecto al plazo del financiamiento la empresa considero optar por el corto plazo el cual fue de 12 meses ello fue para evitar futuros riesgos, respecto al costo del financiamiento esta fue de 17,88% anual lo cual fue positivo para el bienestar de la empresa, respecto al uso del financiamiento se menciona que la empresa opto por la adquisición de existencias para la actividad de servicio

que desarrolla la empresa. Finalmente, la relación con la entidad bancaria, ofrece futuras oportunidades de financiamiento, permitiendo a Chavín Service S.R.L. acceder a recursos adicionales para expandir su negocio y responder eficazmente a las cambiantes demandas del mercado.

6.3. Respecto al objetivo específico 3

Se concluye, respecto a los objetivos específicos 1 y 2, de acuerdo al análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento, en donde se menciona que la financiación va a permitir a crecer y obtener oportunidades de mejoramiento y así posicionarse en un mercado competitivo, se puede describir que hay similitudes en su grama mayoría, como son la fuente de financiamiento, en el ambos han obtenido financiamiento de fuentes externas, asimismo el sistema financiero ha sido de las entidades bancarias tal como fue con la empresa en estudio, asimismo la entidad financiera que les otorgo el préstamo fue del BCP en ambas partes y referente al costo del financiamiento, se pueden mencionar que las tasas de intereses fueron las más bajas a diferencias de las entidades no bancarias, en relación al plazo del financiamiento, se describe que ambos han optado por los tiempos mínimos siendo ello a corto plazo y en relación al uso del financiamiento se puede decir que la mayoría de las pequeñas han utilizado su financiación en capital de trabajo compra de mercaderías y la empresa en estudio lo ha utilizado en la compra de existencias.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluye según los factores relevantes del financiamiento que la mayoría de las pequeñas empresas y la empresa Chavín Service S.R.L., en relación a la Fuente de financiamiento, Sistema de financiamiento, Entidad financiera que le brindo el crédito, Costo del financiamiento, Plazo del financiamiento y Uso del financiamiento, en el que mencionan que recurrieron a fuentes externas o de terceros, asimismo optaron por la banca formal siendo ellos los bancos BCP y BBVA, con una tasa de interés que oscila entre 13.7% y 19.56% y la empresa 17.88%, asimismo el tiempo que se describió fue a coro plazo es decir 12 meses, el cual dicha financiación fue orientada para la compra de existencias. Finalmente se menciona que el financiamiento, se convierte en un pilar esencial para asegurar la continuidad y expansión de las empresas, ayudándolas a afrontar los desafíos del entorno económico actual.

VII. Recomendaciones

Conocer la situación económica: Se recomienda que la empresa Chavín Service S.R.L. evalúe detenidamente su situación económica antes de solicitar financiamiento, a fin de identificar y mitigar posibles riesgos que podrían ocasionar pérdidas futuras. Este enfoque prudente le permitirá asegurar la continuidad de sus operaciones y evitar cualquier contratiempo financiero que podría comprometer su capacidad para seguir adelante.

Se sugiere que opte por préstamos bancarios, ya que estos ofrecen las mejores tasas de interés y otros beneficios adicionales. Esta elección también contribuirá a mantener un historial crediticio sólido, lo que facilitará el acceso a futuras oportunidades de financiamiento.

Referencias Bibliográficas

- Acosta, G. (2020). *Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores del Ecuador*. Buenos Aires: Universidad Nacional de La Plata. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/120509/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aliaga, L. (2021) *La magnitud de la mype en el Perú: libertad para elegir la estructura empresarial*. Disponible en: <https://revistas.esan.edu.pe/index.php/giuristi/article/view/545>
- Arguello A., Llumiguano M., Gavilánez C. y Torres L. (2020). *Administración de Empresas Elementos Básicos*. Recuperado de: <https://fs.unm.edu/Administracion-de-Empresas.pdf>
- Armas, L. (2022) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micros y pequeñas empresas nacionales: Caso Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. - Iquitos, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/33464>
- Arzube Barreto, E. E. (2019). *Propuesta de financiamiento para micro emprendimientos a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil*. Guayaquil. Recuperado de: <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:214475208>
- Barraza, C. (2022). *El Papel De Las Empresas En La Sociedad Y La Economía*. Obtenido de <https://barrazacarlos.com/es/papel-de-la-empresa-en-la-sociedad-y-la-economia/>
- Bernal, W. (2021). *Propuesta para mejorar el acceso a fuentes de financiamiento de MiPymes del sector ferretero en Bogotá, a través de educación en Gestión Financiera*. Obtenido de: <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/80139/80001459.2021.pdf?sequence=1>
- Canepa, M. (2022). *La importancia de las MYPES en el Perú*. Obtenido de: <https://idealex.press/la-importancia-de-las-mypes-en-el-peru/>
- Canossa-Montes de Oca, Héctor, & Rodríguez-Alcocer, Roberto. (2019). *Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste*. InterSedes, 20(42), 104-117. <https://dx.doi.org/10.15517/isucr.v20i42.41845>
- Carhuacosme, J. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Alkafran S.A.C. – Satipo, 2019*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/22730>

- Cerda, S. (2023) *Factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Centro de la Limpieza E.I.R.L. – Huaraz, 2023*. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/35503>
- Físico, M. (2022). *Economía 1o Bachillerato*. Editorial Editex. https://www.google.com.pe/books/edition/Economía_1o_Bachillerato_LOMLOE_Ed_202/I4B8EAAAQBAJ
- Flores, L. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Corporación Toreto E.I.R.L. - Cañete, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/26516>
- Galindo, M. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Servicios Generales Crismano E.I.R.L. Satipo, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23908>
- Gálvez-Albarracín, E. J., Mayorga Sánchez, J. Z., & Chávez Hernández, A. R. (2021). *Impacto del autofinanciamiento sobre la innovación de las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas*. *Criterio Libre*, 16(29), 121–139. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2018v16n29.5011>
- Gobierno del Perú. (2019). *Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa*. Boletín Informativo Laboral, 85. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Artículo_REMYPE_-_Enero_2019.pdf
- Godínez, C. (2021). *Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y en América Latina*. Obtenido de <http://let.iiec.unam.mx/node/3605>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2019). *Características económicas y financieras de las empresas comerciales 2019*. Obtenido de: <https://n9.cl/oj71v>
- Janampa, Y. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. – Tingo María, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/24504>
- Lastra, E. (2023). *Situación Latinoamericana de las Mypes*. Congreso de la República del Perú.

- <https://www2.congreso.gob.pe/sicr/tradocestproc/clproley2001.nsf/pley/9A9211E189E88A4105256E5C007C30D3?opendocument>
- Levy, N. (2019). *Financiamiento, financiación y problemas del desarrollo*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>
- Martins, J. (2022). *22 tipos de objetivos empresariales para medir el éxito*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/business-objectives-examples>
- Meireles, M., y Maya, C. (2021). *Finanzas desreguladas, financiamiento y desarrollo: un balance crítico*. Instituto de Investigaciones Económicas. https://libros.iiec.unam.mx/sites/libros.iiec.unam.mx/files/2021-09/MeirelesMaya_FiananzasDesreguladas.pdf
- Mendoza, J. (2022) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Inversiones y Multiservicios Agrimsa E.I.R.L. - Huánuco, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/33548>
- Miranda, M., Romero, M., Chiriboga, P., Tapia, L. y Fuentes L. (2021). *La calidad de los servicios y la satisfacción del cliente, estrategias del marketing digital. Caso de estudio hacienda turística rancho los Emilio's. Alausí*. Recuperado de: <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2179/4631>
- Monroy M., y Nava N. (2018). *Metodología de la investigación*. México: Éxodo. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/172512>
- Padilla Ospina, A. M., Ospina-Holguín, J. H., & Medina-Vásquez, J. E. (2022). *Importancia y efecto de los factores financieros y asociados a la financiación en la intensidad de la innovación de las pymes colombianas*. *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía Y La Empresa*, 33, 93–115. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.5581>
- Puntriano, C. (2019), *Formalidad de las MYPES*. Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/pensando-laboralmente/2019/05/formalizacion-de-las-mypes-apuntes-a-reciente-decreto-supremo.html/?ref=gesr>
- Quintana, M. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Multiservicios del Norte CH E.I.R.L. - Piura, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23732>

- Ramos Rosas, C. (2020). *La Gestión de Calidad, la Competitividad, el Financiamiento y la Formalización en las Mype de la Provincia de Sullana*, Perú. Revista Tecnológica. Obtenido de <http://www.rte.espol.edu.ec/index.php/tecnologica/article/view/699>
- Ríos, C. (2020) *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negocios Juan Carlos E.I.R.L. – Juanjui, 2019.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19376>
- Rosas, R. (2020). *10 Formas de financiar tu negocio o startup.* Obtenido de <https://rosanarosas.com/formas-financiar-negocio-startup/>
- Rodríguez, V. (2021). *Empresa y Administración.* Editorial Editex. https://www.google.com.pe/books/edition/Empresa_y_Administración/BA4tEAAQBAJ
- Ruiz, E. (2021). *La importancia de la financiación empresarial.* Obtenido de <https://www.ruizprietoasesores.es/fiscal-mercantil/la-importancia-de-la-financiacion-empresarial/>
- Sandoval Malquín, D. M., & Sandoval Pozo, D. M. (2022). *Estrategias financieras en tiempo de crisis para las Pymes de la ciudad de Tulcán.* Universidad Y Sociedad, 14(S2), 268-276. Recuperado a partir de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2781>
- Silupú, B. (2020). *El costo del crédito.* Recuperado de: <https://www.udep.edu.pe/hoy/2020/09/costo-del-credito/#:~:text=El%20costo%20del%20cr%C3%A9dito%20para,riesgo%20que%20tiene%20cada%20una.>
- Solórzano, C. (2019) *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Inversiones Múltiples Nuevo Mundo S.A.C. de Chimbote, 2019.* Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23623>
- Suarez, M. (2022). *Financiamiento de la empresa.* Obtenido de <https://guiadelempresario.com/tu-negocio/financiamiento-de-la-empresa/>
- SUNAT (2021). *Guía sobre el régimen laboral de la micro y pequeña empresa.* Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2248797/guia_micro_pequena_empresa.pdf

- Sy, H. (2020). *Tipos de empresas y sus características (clasificación completa)*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/tipos-empresas-clasificacion/>
- Terán, N., Gonzáles, J., Ramírez-López, R., & Palomino, G. (2021). *Calidad de servicio en las organizaciones de Latinoamérica*. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(1), 1184-1197. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i1.320
- Toro, Á. (2022). *Fuente de financiación a corto plazo*. Obtenido de <https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/fuentes-financiacion-corto-plazo/>
- Trenza, A. (2018). *¿Cuáles son las fuentes de financiación más usadas por una empresa?* Obtenido de: <https://anatreza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>
- Uladech (2024). *Reglamento de Integridad Científica en la Investigación v001*. <https://www.uladech.edu.pe/la-universidad/transparencia/?search=integridad&lang=1&id=23&id=4>
- Vásquez, M. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. - Cañete, 2021*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/26977>
- Vilca, D. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. - Huánuco, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/25449>
- Villar, L. (2020). *Estructura de financiamiento de las empresas en la Argentina: influencia del Tamaño de la firma y del sector al que pertenece*. Obtenido de: <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5556>

Anexos

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título	Formulación del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Hipótesis
Factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023	¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023?	Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023	1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales 2. Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023. 3. Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales y de la empresa Chavín Service S.R.L. – Huaraz, 2023	No Aplica

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted un cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Tesis para Optar el Título de Contador Público.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa en estudio, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CHAVIN SERVICE S.R.L. – HUARAZ, 2023**

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por ello, se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Factores relevantes	Preguntas	Si	No
Fuente de financiamiento	1. ¿La empresa utiliza su propio financiamiento para respaldar sus actividades? 2. ¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento externo? 3. ¿Considera la empresa que el financiamiento representa una oportunidad de crecimiento?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sistema de financiamiento	1. ¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento bancario? 2. ¿La empresa cubre sus actividades a través de financiamiento de las Cajas Municipales?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>

	3. ¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento de personas informales?		✓
Entidad que financio el crédito	1. ¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan los bancos o las Cajas Municipales? 2. ¿Qué banco le otorgó el préstamo? <i>BCP - Banco de Crédito</i> 3. ¿Qué Caja Municipal le otorgó el préstamo? 4. ¿Cuánto fue el monto obtenido? <i>S/ 45,000</i>	✓ ✓ ✓	✓
Costo del financiamiento	1. ¿Cuál fue la tasa de interés correspondiente al préstamo obtenido? Mensual: <i>2,49%</i> Anual: <i>17,88%</i> 2. ¿La tasa de interés resultó ser la mejor opción?	✓ ✓	
Plazo del financiamiento	1. ¿La empresa adquirió un préstamo a corto plazo? 2. ¿La empresa adquirió un préstamo a mediano plazo? 3. ¿La empresa adquirió un préstamo a largo plazo?	✓ ✓ ✓	
Uso del financiamiento	1. ¿La empresa invirtió el préstamo en capital de trabajo? 2. ¿La empresa invirtió el préstamo en adquirir activos fijos? 3. ¿La empresa invirtió el préstamo en mejorar su local? 4. ¿La empresa invirtió el préstamo en capacitar su personal? 5. ¿La empresa invirtió el préstamo en el pago de su personal?	✓ ✓ ✓ ✓ ✓	


CHAVIN SERVICE SRL
 Emilio A. Justo Rondán
 DNI N° 2287306
 GERENTE GENERAL

Anexo 3. Formato de Validez de Experto

Formato de Ficha de Validación

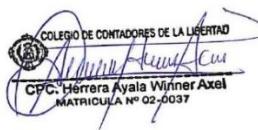
FICHA DE VALIDACIÓN								
Título: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA								
CHAVIN SERVICE S.R.L. – HUARAZ, 2023								
N°	FINANCIAMIENTO	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	
1	¿La empresa utiliza su propio financiamiento para respaldar sus actividades?	X		X		X		
2	¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento externo?	X		X		X		
3	¿Considera la empresa que el financiamiento representa una oportunidad de crecimiento?	X		X		X		
4	¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento bancario?	X		X		X		
5	¿La empresa cubre sus actividades a través de financiamiento de las Cajas Municipales?	X		X		X		
6	¿La empresa cubre sus actividades mediante financiamiento de personas informales?	X		X		X		
7	¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan los bancos o las Cajas Municipales?	X		X		X		
8	¿Qué banco le otorgó el préstamo?	X		X		X		
9	¿Qué Caja Municipal le otorgó el préstamo?	X		X		X		
10	¿Cuánto fue el monto obtenido?	X		X		X		

11	¿Cuál fue la tasa de interés correspondiente al préstamo obtenido?	X		X		X		
12	¿La tasa de interés resultó ser la mejor opción?	X		X		X		
13	¿La empresa adquirió un préstamo a corto plazo?	X		X		X		
14	¿La empresa adquirió un préstamo a mediano plazo?	X		X		X		
15	¿La empresa adquirió un préstamo a largo plazo?	X		X		X		
16	¿La empresa invirtió el préstamo en capital de trabajo?	X		X		X		
17	¿La empresa invirtió el préstamo en adquirir activos fijos?	X		X		X		
18	¿La empresa invirtió el préstamo en mejorar su local?	X		X		X		
19	¿La empresa invirtió el préstamo en capacitar su personal?	X		X		X		
20	¿La empresa invirtió el préstamo en el pago de su personal?	X		X		X		

Recomendaciones:

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

Nombres y Apellidos de experto: **C.P.C. Winner Axel Herrera Ayala – DNI: 72561090**



 COLEGIO DE CONTADORES DE LA LIBERTAD
 C.P.C. Herrera Ayala Winner Axel
 MATRICULACIÓN N° 02-0037



Anexo 4. Consentimiento informado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS


Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por JUSTO ZARZOSA BEATRIZ YULISA, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CHAVIN SERVICE S.R.L. – HUARAZ, 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: **YULISAJUSTOZARZOSA@GMAIL.COM** o al número **910 580 415**. 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:	Emilio Justo Rondán
Firma del participante:	
Datos de del investigador:	JUSTO ZARZOSA BEATRIZ YULISA
Fecha:	03-04-2024